

НАЦІОНАЛЬНА БЕЗПЕКА і ОБОРОНА

№ 4 (40)

2003

Засновник і видавець:



УКРАЇНСЬКИЙ ЦЕНТР ЕКОНОМІЧНИХ І ПОЛІТИЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ
ІМЕНІ ОЛЕКСАНДРА РАЗУМКОВА

Президент Центру Анатолій Гриценко
Головний редактор Людмила Шангіна

Журнал зареєстровано в Державному
комітеті інформаційної політики України,
свідчення KB № 4122

Журнал видається українською
та англійською мовами
Загальний тираж
4200 примірників

Адреса редакції:
01034, м. Київ, вул. Володимирська 46,
офісний центр, 5-й поверх
тел.: (380 44) 201-11-98
факс: (380 44) 201-11-99
e-mail: info@uceps.com.ua
web-сторінка: <http://www.uceps.com.ua>

При використанні матеріалів
посилання на журнал
«Національна безпека і оборона»
обов'язкове

Редакція може не поділяти точки зору авторів

Фотографії:
Укрінформ — обкладинка;
УНІАН — стор. 13, 37.
Макет — Павло Войтенко,
Олександр Москаленко

Техніко-комп'ютерна підтримка —
Антон Балицький

© Центр Разумкова, 2003

З М І С Т

РИНКОВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНОЇ ЕКОНОМІКИ І МАКРОСТРУКТУРНІ ЗРУШЕННЯ В УКРАЇНІ

(Аналітична доповідь Центру Разумкова, Україна)	2
1. КЛЮЧОВІ ІНСТИТУЦІЙНІ ЧИННИКИ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ В УКРАЇНІ	3
2. ПОЛІТИКА РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ В УКРАЇНІ: ВПЛИВ МАКРОСТРУКТУРНИХ ЧИННИКІВ	15
3. МАКРОСТРУКТУРНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ У СВІТОВИЙ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР	27
4. ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	38

МАКРОСТРУКТУРНІ ЗМІНИ В ПОЛЬЩІ ПІД ЧАС РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

(Аналітична доповідь Інституту стратегічних досліджень, Польща)	42
1. ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА СТРУКТУРНІ ЗМІНИ В ПОЛЬСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ	43
2. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МАКРОСТРУКТУРНИХ ЗМІН В ЕКОНОМІЦІ ПОЛЬЩІ, ІНШИХ ПЕРЕХІДНИХ ТА РОЗВИНУТИХ КРАЇН	49
3. ЗМІНИ ПРОДУКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОТЯГОМ РИНКОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ У ПОЛЬЩІ	57
4. ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	61
УКРАЇНА І ПОЛЬЩА: ПОРІВНЯННЯ ВВП ЗА ЙОГО КОМПОНЕНТАМИ	64

РИНКОВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНОЇ ЕКОНОМІКИ І МАКРОСТРУКТУРНІ ЗРУШЕННЯ В УКРАЇНІ

За період, що минув з моменту здобуття Україною державної незалежності, в економіці країни відбулися докорінні зміни. Їх загальним змістом стало становлення ринкової системи господарювання на основі розвитку приватної власності, підприємництва та ринкової конкуренції. Проте, загалом понад 11 років ринково спрямованої трансформації принесли більш ніж скромні результати в аспекті нарощування економічного потенціалу країни, її міжнародної конкурентоспроможності та здатності задовольняти базові потреби народу. Більше того, в багатьох аспектах спостерігалася швидка руйнація створеного в минулому потенціалу розвитку, що оберталася наростанням економічних протиріч, масовим зuboжінням широких верств населення. Ці процеси негативно позначаються на перспективах становлення в Україні високорозвинутої соціально орієнтованої економічної системи та на можливостях інтеграції країни до світових та європейських економічних структур.

Проблеми неадекватного співвідношення між понесеними жертвами та витратами, з одного боку, та отриманими здобутками від реформ — з іншого, стали предметом багатьох аналітичних досліджень і публічних дискусій як в Україні, так і за її межами. І хоча ключове значення структурних чинників процесу ринкової трансформації економіки сьогодні стало загальноновизнаним, ґрунтовний системний аналіз макроекономічних структурних пропорцій у країні все ще не здійснений. І це не дозволяє точно ідентифікувати найбільш важливі структурні проблеми, що підлягають пріоритетному вирішенню.

Метою цієї доповіді є аналіз комплексу макроструктурних проблем, пов'язаних з процесом ринкової трансформації економіки України, пошук можливих шляхів їх вирішення та обґрунтування відповідних пропозицій для економічної політики Уряду України.

Структура цієї доповіді відрізняється від структури наведеної далі в цьому номері журналу доповіді польських дослідників, що відбиває різні етапи розвитку трансформаційного процесу в Україні та в Польщі та пов'язану з цим різницю в пріоритетах структурних трансформацій. Ці відмінності, однак, не перешкоджають виявленню загальних закономірностей структурних трансформацій, які формулюються у висновках цієї доповіді.

Аналітична доповідь складається з чотирьох розділів*.

- | | |
|-----------------------------|---|
| <i>У першому розділі</i> | аналізуються ключові інституційні (політичні та економічні) чинники макроекономічних структурних зрушень та їх вплив на розвиток ринкових трансформацій, включаючи аналіз політичних процесів, що впливають на структурні реформи в економіці, приватизації, конкурентного середовища, розвитку малого та середнього підприємництва. |
| <i>У другому розділі</i> | виявляються та систематизуються процеси в сфері інституційних секторів економіки та розподілу доходів між ними, аналізуються галузеві структурні зрушення в економіці під впливом трансформаційних процесів, визначаються структурні причини затяжної трансформаційної кризи в країні, а також розглядаються соціальні наслідки структурних перетворень та впливу диференціації доходів на структурні зрушення в економіці. |
| <i>У третьому розділі</i> | аналізуються структурні проблеми, пов'язані з інтеграцією України в світовий та європейський економічний простір. |
| <i>У четвертому розділі</i> | наводяться загальні висновки та формулюються пропозиції, спрямовані на вдосконалення державного регулювання економіки в процесі здійснення ринкових трансформацій. |

Отримані учасниками проекту ПАУСІ матеріали публікуються в скороченому вигляді. У повному обсязі вони будуть опубліковані в спільній колективній монографії Центру Разумкова та Інституту стратегічних досліджень, що вийде друком у 2003р.

* У написанні розділів доповіді брали участь: В.Сіденко (1.2, 3.1, 3.2), Б.Кваснюк (1.3), І.Крючкова (1.4, 2.1), Т.Шинкоренко (2.2), В. Бевз (2.3). Врізка стосовно порівняння ВВП України та Польщі — А.Ревенко.

1. КЛЮЧОВІ ІНСТИТУЦІЙНІ ЧИННИКИ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ В УКРАЇНІ

На початку ринкової трансформації в Україні інструменти планового державного регулювання економіки були демонтовані, а ефективна влада, політична консолідація суспільства, визначені правила ринкової поведінки — відсутні. За цих умов, вирішального значення набули суб'єктивні рішення, які приймалися на рівні як державних органів управління, так і окремих потужних суб'єктів господарювання, що мали монопольне становище на ринку. Тобто, виникла ситуація, за якої державні органи та окремі суб'єкти господарювання одержали ідеальні умови для отримання доходів рентного типу¹. Тому формування та реалізація політики економічної трансформації, структурних зрушень в економіці України часто підпорядковувалася не загальнонаціональним інтересам, а інтересам обмеженого кола господарських суб'єктів, наближених до влади.

Це призвело до різкого соціального розшарування, збідніння більшості населення, що звузило внутрішній попит і ще більшою мірою посилило структурні перекоси в економіці, та закріпило пріоритетний розвиток її експортноорієнтованих (і водночас — низькотехнологічних) галузей. У результаті, в Україні почала формуватися економічна модель, притаманна країнам “третього світу”².

У цьому розділі аналізується вплив на макроекономічні структурні зрушення головних політичних та інституційних чинників — політичних та економічних.

1.1 ПОЛІТИЧНІ ЧИННИКИ ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ В УКРАЇНІ

У цьому підрозділі розглядаються політичні чинники, що значною мірою впливають на процес економічних трансформацій в Україні, зокрема, рамки повноважень гілок влади, характер взаємодії між ними, роль політичних партій у виробленні та реалізації державної політики, здатність влади до стратегічного державного менеджменту, ефективність діяльності системи влади в цілому.

Конституційні засади системи державної влади

До червня 1995р. в Україні діяла Конституція Української РСР зі змінами та доповненнями. Розподіл повноважень між Парламентом (Верховною Радою) і Президентом мав неусталений характер; фактично, переважна міра повноважень належала Парламенту. Прийнятий у червні 1995р. Конституційний договір “Про основні засади організації та функціонування державної влади і місцевого самоврядування в Україні на період до прийняття нової Конституції України” закріпив перерозподіл повноважень на користь Президента.

28 червня 1996р. Верховна Рада ухвалила Конституцію, що мало як позитивні, так і негативні наслідки для суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку країни³. Зокрема, **Конституція закріпила незбалансований характер системи державної влади**. Це, *по-перше*, зумовлює постійний політичний конфлікт між гілками влади за перерозподіл повноважень; *по-друге*, обмежує вплив Парламенту на формування Уряду, а відтак — **фактично позбавляє суспільство легітимних важелів впливу на виконавчу владу**, спричиняє неможливість або неефективне виконання Парламентом окремих функцій, зокрема — контрольної.

Верховна Рада. Головною особливістю Парламенту в Україні є відсутність формалізованого статусу парламентської більшості, який надавав би їй конституційне право формувати Уряд та призначати прем'єр-міністра. Крім того, процес політичного структурування Парламенту відбувається під прямим чи опосередкованим впливом Президента, спрямованим на забезпечення лояльності вищого законодавчого органу до глави держави⁴.

Надмірному впливу Президента на Парламент сприяє, зокрема, існуюча змішана (мажоритарно-пропорційна)

¹ Доходів, походження яких визначається природною обмеженістю певних факторів виробництва, внаслідок чого їх використання приносить додатковий дохід (економічну ренту).

² Докладно ця проблема розглянута в розділі 2 доповіді.

³ Періодизація становлення парламентаризму в Україні майже співпадає з наведеними в розділі 2 етапами економічної кризи. Детальніше про етапи становлення парламентаризму в Україні див.: Парламент в Україні: тенденції та проблеми становлення. Аналітична доповідь Центру Разумкова. — Національна безпека і оборона, 2003, №2, с.2-29.

⁴ Докладно див.: Опозиція в Україні. Аналітична доповідь Центру Разумкова. — Національна безпека і оборона, 2002, №7, с.2-43. — <http://www.uceps.com.ua>.

виборча система — через застосування адміністративного ресурсу на місцях під час підготовки, проведення виборів, а також формування депутатських фракцій і груп.

Існуюча система формування депутатського корпусу не сприяє створенню у Верховній Раді конструктивної більшості та ефективної системи лобіювання політичних рішень і економічних проєктів.

Президент. Формально, згідно зі статтею 85 Конституції України, визначення засад внутрішньої і зовнішньої політики належить до повноважень Парламенту. Крім того, Парламент схвалює Програму діяльності Кабінету Міністрів, який забезпечує здійснення внутрішньої і зовнішньої політики держави.

Однак, у дійсності політичний курс держави, включаючи визначення засад і напрямів трансформації української економіки, практично повністю визначається Президентом, оскільки обсяг конституційних повноважень дає йому можливість повністю контролювати вертикаль виконавчої влади — від Кабінету Міністрів до місцевих державних адміністрацій (формально йому не підпорядковану). Таким чином, **за умов слабкості судової влади та неструктурованості Парламенту, посада Президента набуває виняткової ваги в системі гілок державної влади**⁵.

Кабінет Міністрів. Згідно з Конституцією України, Кабінет Міністрів є вищим органом у системі виконавчої влади. Однак фактично, як зазначалося вище, керує Урядом не прем'єр-міністр, а Президент — при цьому, його відповідальність за результати дій Уряду законодавчо не визначена. Досі не прийнятий Закон України "Про Кабінет Міністрів" (Президент уже вісім разів застосовував до нього право вето), що унеможливило чітке визначення повноважень Уряду та переліку питань, які він має вирішувати, а відтак — і позбавляє його відповідальності за ситуацію у суспільстві та в економіці. Така невизначеність перевантажує Кабінет Міністрів другорядними питаннями і значно знижує ефективність його роботи. **Уряд в Україні, фактично, є знаряддям реалізації політичного курсу Президента, він не спирається на підтримку стабільної парламентської більшості (коаліції), а програма Кабінету Міністрів за своєю суттю є переважно формальним документом**⁶.

Політичні партії. Відсутність у Конституції положень про формування Уряду політичними партіями, що обрані до Парламенту та створили в ньому більшість, зумовлює низький вплив політичних партій на процес формування та реалізації державної політики в органах виконавчої влади⁷. Тому він реалізується, як правило, за принципом індивідуальних і колективних домовленостей

між партіями, їх парламентськими фракціями та Президентом. Не вироблені також дієві правові механізми політичної відповідальності партій і їх блоків перед виборцями, система зворотних зв'язків між виборцями та політичними партіями (блоками), представленими в Парламенті. Окремі партії представляють інтереси не соціальних верств, а певних фінансово-політичних груп.

Загалом, політичні партії в Україні не мають відчутного впливу як на структуризацію суспільства, так і на вироблення та реалізацію державної політики, а отже — не несуть відповідальності перед виборцями за результати своєї діяльності.

Ефективність діяльності системи влади

Існуюча в Україні система влади є неефективною. Про це свідчать соціально-економічні індикатори. Так, протягом 1990-1999рр. в Україні спостерігалось скорочення промислового та сільськогосподарського виробництва. Зовнішні борги держави у 1992-1999рр. зросли більш ніж у 30 разів. За різними оцінками, за межею бідності перебувають близько 70% громадян⁸. Існує практика невиклат заробітної плати; станом на 1 січня 2003р., сума загальної заборгованості перевищила 2,3 млрд. грн.; сума боргу в середньому на одного працівника становить 837 грн., що у 2,2 раза перевищує середньомісячну заробітну плату по економіці в цілому⁹.

У діях органів виконавчої влади відчутні рецидиви старого адміністративно-командного стилю управління, існує невинновдане втручання держави в діяльність суб'єктів господарювання, що гальмує розвиток підприємництва в Україні. Окремим суб'єктам господарювання, передусім, наближеним до представників влади, надаються невинновдани пільги. Неефективно здійснюється управління державною власністю, внаслідок чого величезний виробничий потенціал працює скоріше не на суспільство, а в інтересах окремих фінансово-промислових груп. Значний сектор економіки перебуває в "тіні".

Управлінський апарат працює переважно в закритому режимі. Система дієвого контролю над діяльністю влади з боку громадськості відсутня. Це створює сприятливі умови для зростання корупції в значній частині державного апарату, що підриває економічні основи держави, блокує процес надходження інвестицій, гальмує проведення економічних реформ¹⁰.

Таким чином, система влади в Україні є неефективною і не здатна забезпечити реалізацію економічних реформ на користь усього суспільства. Навпаки, закритість влади, переважання корпоративних і групових інтересів над загальнодержавними, високий рівень корупції гальмують процес ринкових перетворень в Україні.

⁵ Докладно див.: Там само.

⁶ Жоден з українських урядів, ідучи у відставку, не звітував про виконання власної програми, а програма дій Уряду В.Пустовойтенка, який пропрацював прем'єр-міністром два роки, взагалі не була затверджена.

⁷ Докладно див.: Політичні партії України напередодні парламентських виборів: стан і тенденції. Аналітична доповідь Центру Разумкова. — Національна безпека і оборона, 2001, №12, с.15-60. — <http://www.uceps.com.ua>.

⁸ Докладніше див.: Адміністративна реформа в Україні: чи вдасться розірвати замкнене коло? Аналітична доповідь Центру Разумкова. — Національна безпека і оборона, 2000, №5, с.4-18. — <http://www.uceps.com.ua>.

⁹ Див.: Послання Президента до Верховної Ради "Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2002 році." — <http://www.president.gov.ua/officdocuments/officmessages/151983618.html>.

¹⁰ Так, за інформацією заступника державного секретаря Міністерства внутрішніх справ України М.Корнієнка, у 2001р. кожен десятий український державний службовець був притягнутий до відповідальності за корупцію. Див.: http://www.grani.kiev.ua/2001/text/42/News_week19L_ukr.htm.

Формування стратегії суспільно-економічної трансформації

Попри наявну нормативну базу (врізка *“Нормативно-правові засади стратегічного планування державної політики в Україні”*), в державі відсутня не лише ефективна, але й будь-яка цілісна система стратегічного планування¹¹.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

- ❖ Конституція України;
- ❖ Положення про державну наукову і науково-технічну програму, затверджене Постановою Кабінету Міністрів України №796 від 10 жовтня 1995р. (частково);
- ❖ Бюджетний кодекс (прийнятий 21 червня 2001р.; визначає черговість процесів прогнозування, розробки програм і бюджетів на державному та регіональному рівнях);
- ❖ Закон України “Про державне прогнозування та розробку програм економічного та соціального розвитку України” (від 23 березня 2000р.);
- ❖ відомчі документи, що визначають структуру та функції підрозділів центральних органів державної влади (в частині, що стосується участі в розробці концептуальних, стратегічних і програмних документів).

Жоден з нормативно-правових документів, як і їх сукупність, не містять цілісного механізму розробки стратегій і програм соціально-економічного розвитку країни¹². За експертними оцінками, нинішня система планування державної політики в Україні є результатом спонтанного процесу поєднання державних планів радянських часів, партійних програм — здебільшого ідеологічних, декларативних і не пов'язаних з ресурсними обмеженнями — з формуванням щорічних планів (Програм дій Уряду) на підставі бюджетних пріоритетів, що мають тактичний характер¹³.

Пріоритети та напрями розвитку держави окреслюються в загальнодержавних стратегічних документах, у галузевих, міжгалузевих, державних цільових програмах, концепціях, стратегіях (загальна кількість державних програм сягає 260). Головними особливостями всіх цих документів є: слабкий зв'язок одного з одним (або взагалі його відсутність); занадто широкий спектр пріоритетів розвитку; відсутність збалансованості планів заходів; відірваність від реальних передумов і ресурсних обмежень. Внаслідок цього — незадовільний рівень виконання прийнятих рішень¹⁴, частий перегляд стратегічних пріоритетів (виразний приклад — заяви керівництва держави про прагнення вступу до ЄС і практичні кроки зі створення Єдиного економічного простору з Росією, Білоруссю та Казахстаном за умов відсутності глибокого та всебічного обґрунтування обох напрямів).

Ці недоліки не дають можливості концентрації ресурсів, зумовлюють нереалістичність стратегічних документів і низьку результативність заходів з реформування, створюють передумови для нецільового використання коштів, спричиняють дефіцит довіри громадян до державної політики.

Найбільш негативним наслідком названих вище вад є усунення від участі в трансформаційних процесах соціального чинника, а саме — суспільної підтримки дій влади, в т.ч. з економічного реформування. Як свідчать дані, наведені в діаграмах *“Оцінка економічних реформ, що відбуваються в Україні”* та *“Рівень суспільної підтримки діяльності органів влади в Україні”*¹⁵, переважна більшість українських громадян переконані в

Оцінка економічних реформ, що відбуваються в Україні, % опитаних



Рівень суспільної підтримки діяльності органів влади в Україні, % опитаних



¹¹ Попередня система була офіційно ліквідована після прийняття Закону України “Про бюджетну систему” 5 грудня 1990р. Водночас, залишена та її частина, до якої був допущений Уряд України — союзної республіки у складі СРСР. А саме — середньострокового прогнозування та формування бюджетних пропозицій на наступний рік (функції визначення стратегічних цілей були зосереджені в Москві).

¹² Зараз готуються зміни до Закону України “Про державне прогнозування та розробку програм економічного та соціального розвитку України” або проект нового документа (документів), що визначали б цей механізм.

¹³ За результатами проекту “Інституційна спроможність до розробки економічних програм”, виконаного Міжнародним центром перспективних досліджень і Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України в рамках канадської Програми адміністративної реформи (PAR). Див.: Інформаційний бюлетень Міжнародного центру перспективних досліджень, №155, 24 червня 2002р.

¹⁴ “Для будь-якої галузі в Україні постійно розробляються концептуальні державні і національні програми розвитку, але коефіцієнт реалізації цих програм складає не більше 10%”. Інтерв'ю народного депутата України В.Кириленка Центру “ЛИГА”, 21 лютого 2003р. — <http://www.liga.kiev.ua>.

¹⁵ Тут і далі наводяться результати соціологічних досліджень Центру Разумкова. Всеукраїнські дослідження репрезентативні для дорослого населення України за основними соціально-демографічними показниками. Величина вибірки складає близько 2000 осіб.

тому, що економічні реформи є скоріше поступовим розвалом економіки, що набув незворотного характеру (36,1%), або малокерованим процесом перерозподілу державної власності з імітацією реформ (34,8%), ніж плановим процесом реформування економіки (2,8%). Примітно, що число громадян, які дотримуються негативних оцінок, зросло навіть протягом 2001-2003рр. — періоду, коли в Україні відзначалося покращання головних економічних і соціально-економічних показників.

Невдоволеність і розчарування в економічних реформах закономірно відбиваються на рівні підтримки діяльності центральних органів влади, який протягом 2000-2003рр. загалом знижується. Подовження подібних тенденцій може призвести до повної втрати суспільної зацікавленості в участі в трансформаційних процесах — як економічних, так і політичних.

Таким чином, система влади в Україні є незбалансованою та неефективною. Протягом трансформаційного періоду вона не виявила здатності (і прагнення) до стратегічного планування та ефективного реалізації економічних реформ. Влада залишається закритою для суспільства, що у поєднанні з високим рівнем корупції гальмує процеси ринкової трансформації в Україні та позбавляє їх суспільної підтримки.

1.2 РОЗВИТОК ПРИВАТИЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

На початку ринкової трансформації економіки України вважалося, що приватизація стане основою більшої свободи підприємництва та впровадження конкурентних засад, що, у свою чергу, зумовить появу та зростання міцного середнього класу, швидке накопичення капіталу в "ефективних" власників, а отже, й економічну модернізацію країни.

Проте, приватизація, у тому вигляді, в якому вона здійснювалася в Україні, не призвела і не могла призвести до формування численного середнього класу як головного суб'єкта ринкових відносин і демократизації суспільства, капіталізації підприємств як основи економічного зростання, до появи ефективних власників і приходу в Україну стратегічних інвесторів.

У цьому підрозділі розглядаються форми та способи приватизації в Україні, чинники її неефективності, сучасні тенденції приватизації.

Форми та способи приватизації

Приватизація в Україні розпочалася на підставі ряду прийнятих у 1992р. законів¹⁶, що передбачали здійснення "малої приватизації" (тобто продаж малих державних підприємств, головним чином у торгівлі та сфері послуг) та "великої приватизації".

Як і в багатьох інших країнах світу, приватизації в Україні передував процес так званої "корпоратизації" та комерціалізації (разом це часто характеризувалося як "роздержавлення") державних підприємств, завдяки якому підприємства перетворювалися на акціонерні компанії, залишаючись протягом певного часу під державним контролем, який, однак, послаблювався. Згодом певний відсоток акцій виставлявся на продаж, і таким чином розпочиналася власне приватизація.

У процесі "роздержавлення" керівництву державних підприємств надавалася оперативна свобода в питаннях ціноутворення, вибору постачальників і напрямів збуту, визначення структури виробництва в тій частині, що виходила за межі державних замовлень, а також у частині розподілу прибутків.

Законодавчо були визначені різні способи приватизації — залежно від розміру підприємств, їх стану, можливих форм оплати та типу покупців. Найбільш поширеним варіантом приватизації на її ранній стадії була *оренда майна державних підприємств* (з наступним його викупом або безоплатною передачею у власність). Юридично цей напрям здійснювався через впровадження так званих "колективних підприємств" або закритих акціонерних товариств, членами яких були працівники цих підприємств. Проте, з 1997р. зазначена форма приватизації була заборонена, за винятком сфери приватизації малих підприємств.

У суто статистичному вимірі, зростання недержавного сектора в Україні за роки трансформації є вражаючим (таблиці "Структура реформування власності за видами економічної діяльності", "Кількість об'єктів, що змінили форму власності, за видами економічної діяльності та способами приватизації")¹⁷.

У процесі приватизації як через оренду з викупом, так і через механізми продажу на сертифікованих аукціонах акції (частки майна) підприємств були розпорошені серед великого числа осіб, що не сприяло залученню стратегічних інвесторів. Тому в 1997р. відбулася зміна приватизаційної політики, яка стала спрямовуватися передусім на продаж об'єктів, що приватизуються, на комерційних і некомерційних конкурсах.

З огляду на те, що гіперінфляція 1992-1994рр. практично знищила грошові заощадження населення, що мали стати головним фінансовим ресурсом грошової приватизації, переважна більшість громадян були усунуті від участі в приватизації, а сама вона відбувалася дуже повільними темпами. Тому, незважаючи на зміну форми приватизації, її реальна ефективність залишилася низькою, а роль приватизованих підприємств в економічному розвитку — досить сумнівною (таблиця "Питома вага підприємств, що змінили форму власності, в загальному обсязі виробництва (робіт, послуг)")¹⁸. Виняток становили лише харчова, текстильна та деякі інші галузі.

В багатьох випадках приватизація призводила лише до зміни назви та формального статусу підприємства. Проте, вони продовжували діяти переважно як державні, маючи неефективні стратегії розвитку та маркетингу, відсутність належних інвестицій, надмірно роздуті штати працівників і заборгованості з виплат заробітної плати тощо. Вони, як і раніше, значною мірою залежали від державних субсидій та інших заходів державного протекціонізму.

Приватизація в Україні стала, головним чином, **засобом перерозподілу суспільного багатства, а не засобом прискореного капіталоутворення**, необхідного для радикальної структурної модернізації економіки та

¹⁶ Закони України "Про приватизацію державного майна" від 4 березня 1992р., "Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)" від 6 березня 1992р., "Про приватизаційні папери" від 6 березня 1992р.

¹⁷ Див.: Послання Президента до Верховної Ради "Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2002 році". — <http://www.president.gov.ua/officdocuments/officmessages/151983618.html>.

¹⁸ Там само.

**Структура реформування власності за видами економічної діяльності,
%**

	Всього	Роки								
		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
В цілому по економіці, у т.ч.:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
державної форми власності	27,0	33,1	25,3	23,2	22,1	31,4	28,8	30,8	26,0	23,9
комунальної форми власності	73,0	66,9	74,7	76,8	77,9	68,6	71,2	69,2	74,0	76,1
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	4,0	2,7	4,2	6,9	5,8	3,4	2,2	2,5	1,2	1,1
Рибне господарство	0,1	–	0,0	0,0	–	0,2	0,2	0,1	0,0	0,1
Промисловість, у т.ч.:	9,7	17,2	12,4	8,9	6,4	7,6	4,3	4,6	5,2	6,1
видобувна промисловість	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,4	0,1	0,1	0,2	0,2
обробна промисловість	9,3	17,0	12,2	8,7	6,0	7,1	4,1	4,4	4,5	5,0
виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	0,2	0,0	0,1	0,1	0,3	0,1	0,1	0,1	0,5	0,9
Будівництво	4,2	8,4	4,5	4,4	3,3	2,4	2,1	2,0	2,0	1,9
Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту, у т.ч.:	39,8	35,7	44,5	42,0	39,1	44,9	39,4	32,5	38,6	38,5
торгівля транспортними засобами та їх ремонт	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	–	1,1	0,9
оптова торгівля і посередництво в торгівлі	4,2	3,2	3,7	3,2	3,2	9,0	3,8	3,6	6,4	6,5
роздрібна торгівля побутовими товарами та їх ремонт	35,4	32,4	40,8	38,8	35,9	35,9	35,5	28,9	31,1	31,1
Готелі та ресторани	7,2	7,5	8,1	7,4	6,4	5,3	6,6	6,9	7,9	7,5
Транспорт і зв'язок	2,0	2,0	2,3	2,2	2,8	1,4	0,9	0,8	2,2	2,6
Фінансова діяльність	0,2	0,0	0,0	0,1	0,3	0,3	0,2	0,3	0,9	0,7
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги користувачам	9,4	3,0	2,9	7,3	11,3	11,3	16,1	15,5	19,8	20,3
Державне управління	1,1	0,1	0,1	0,6	2,8	3,5	2,4	2,9	0,5	0,5
Освіта	0,6	0,1	0,1	0,4	0,6	0,7	1,2	1,7	1,5	1,5
Охорона здоров'я та соціальна допомога	0,8	0,2	0,4	0,3	0,9	0,9	1,4	1,6	1,6	2,1
Колективні, громадські та особисті послуги	16,7	22,7	20,2	18,0	16,0	11,5	14,8	14,9	7,5	7,9
Об'єкти незавершеного будівництва	4,2	0,4	0,3	1,5	4,3	6,6	8,2	13,7	11,1	9,2

**Питома вага підприємств, що змінили форму власності, в загальному обсязі виробництва (робіт, послуг),
%**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Вироблено промислової продукції*	38,8	51,1	57,0	55,5	58,3	55,3	53,9**
Освоєно інвестицій в основний капітал (капітальних вкладень)	12,5	14,1	14,9	15,2	19,4	18,8	23,4**
Введено в експлуатацію житлових будинків	8,5	9,3	7,4	8,2	6,3	5,6	4,0**
Виконано обсягів наукових і науково-технічних робіт	15,5	17,1	15,1	13,3	12,6	13,3	13,7*
Доставлено замовникам вантажів автопідприємствами	39,0	51,3	56,2	55,2	58,4	49,4	41,2
Перевезено пасажирів автопідприємствами	25,6	57,3	73,8	71,6	63,3	61,1	58,8
Роздрібний товарооборот підприємств							
- роздрібною торгівлі	32,9	28,6	26,5	23,1	20,9	18,7	15,6*
- ресторанного господарства	31,9	30,4	25,5	21,7	18,9	15,0	13,7*
Довідково: рівень зайнятості	22,2	26,2	25,1	24,6	24,1	22,2	21,2

* Починаючи з 2001р., дані наведені за Класифікацією видів економічної діяльності (КВЕД).

** Дані за січень–вересень 2002р.

забезпечення її конкурентоспроможності. Цей процес був не лише непрозорим і несправедливим, але й у багатьох випадках прямо супроводжувався порушенням чинних законів. Часто приватизація лише провокувала втечу капіталу за кордон та непродуктивне витрачання коштів. Це значною мірою пояснює, чому навіть сьогодні, після кількох років економічного зростання, рівень валового утворення постійного капіталу в економіці становить третину рівня 1990р.

В результаті українського варіанту приватизації переважна частина населення залишилася як без

заощаджень, так і без доходу від власності (ця частка доходу у ВВП є дуже низькою і ще більш диференційованою, ніж доходи від праці). Загалом, головна мета приватизації — створення численного прошарку ефективних власників досягнута не була.

Відповідно, оцінки громадянами України наслідків приватизації є переважно критичними (діаграма “Оцінка впливу приватизації на розвиток української економіки”¹⁹). Тією чи іншою мірою позитивним вважають вплив приватизації лише 13,2% громадян; переважна більшість опитаних дотримуються негативних оцінок.

¹⁹ Наводяться дані дослідження, виконаного в межах проекту ПАУСІ. Опитування проводилося з 2 по 7 квітня 2003р. Опитано 2013 респондентів віком від 18 років у всіх регіонах України.

Кількість об'єктів, що змінили форму власності, за видами економічної діяльності та способами приватизації, станом на 01.01.2003р.

	Всього	У % загальної кількості	Частка способу приватизації, %						
			викупу об'єктів приватизації	викупу об'єктів за альтернативним планом	викупу майна, зданого в оренду з викупом	продажу на аукціоні	продажу за некомерційним конкурсом	продажу за комерційним конкурсом	продажу акцій відкритих акціонерних товариств
В цілому по економіці	83953	100,0	44,8	0,6	18,8	15,8	2,6	5,0	12,4
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	3336	4,0	52,3	0,6	1,7	2,3	0,2	0,6	42,3
Рибне господарство	41	0,1	26,8	—	2,5	—	—	—	70,7
Промисловість у т.ч.:	8126	9,7	17,7	0,3	19,4	5,2	1,4	2,1	53,9
добувна промисловість	126	0,2	12,7	—	13,5	25,4	0,8	7,1	40,5
обробна промисловість	7833	9,3	17,3	0,3	19,8	4,7	1,5	1,9	54,5
виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	167	0,2	36,5	—	6,0	15,6	1,2	6,6	34,1
Будівництво	3517	4,2	23,8	0,4	24,8	5,8	2,0	2,1	41,1
Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту у т.ч.:	33453	39,8	47,7	0,4	23,0	15,6	2,8	5,8	4,7
торгівля транспортними засобами та їх ремонт	144	0,2	50,0	0,7	29,2	13,2	2,1	3,4	1,4
оптова торгівля і посередництво в торгівлі	3553	4,2	27,9	0,4	20,6	10,5	1,1	2,7	36,8
роздрібна торгівля побутовими товарами та їх ремонт	29756	35,4	50,0	0,4	23,3	16,3	3,0	6,1	0,9
Готелі та ресторани	6090	7,2	44,9	0,3	27,7	17,6	3,1	5,7	0,7
Транспорт і зв'язок	1705	2,0	18,3	0,2	11,1	7,3	0,5	2,3	60,3
Фінансова діяльність	194	0,2	67,5	0,5	16,5	6,7	0,5	5,2	3,1
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги користувачам	7882	9,4	56,2	1,0	13,7	17,8	2,2	4,5	4,6
Державне управління	905	1,1	73,7	0,9	7,3	12,7	1,2	3,7	0,5
Освіта	519	0,6	40,3	1,1	7,3	40,3	3,5	6,7	0,8
Охорона здоров'я та соціальна допомога	644	0,8	55,0	0,2	15,8	22,0	2,2	3,3	1,5
Колективні, громадські та особисті послуги	14040	16,7	57,3	0,9	16,8	13,0	4,0	7,2	0,8
Об'єкти незавершеного будівництва	3501	4,2	22,4	0,2	0,7	70,1	2,2	4,3	0,1

Оцінка впливу приватизації на розвиток української економіки, % опитаних



Чинники низької ефективності приватизації в Україні

Низька ефективність приватизації в Україні зумовлена складним комплексом різноманітних зовнішніх (приплив інвестицій, участь зарубіжних інвесторів у приватизації) і внутрішніх (економічних, соціальних, правових та ін.) чинників. Головними серед них можуть бути названі наступні.

Значне заміщення формальної (законодавчо врегульованої) приватизації неформальною та підпорядкування загального процесу приватизації саме неформальній його складовій. При цьому, державні підприємства формально залишалися під державним контролем, але неформально — через значне послаблення державного контролю — були не лише довільно керовані своїми директорами, але й розподіл їх прибутків підпорядковувався переважно інтересам вищого керівництва цих підприємств. Відповідальність же за збитки від діяльності таких підприємств перетворювалася на бюджетний тягар і цілком лягала на державу (але не на конкретних осіб з державного апарату).

Значний рівень монополізму в економіці на початковому етапі приватизації. Рівень ефективності приватизації виявився виразно залежним від рівня поширення монополізму в тій чи іншій галузі. При цьому, передача власності до приватних рук у так званих стратегічно важливих галузях супроводжувалася фактично передачею прав на отримання економічної ренти. Це стало надто великим стимулом для того, щоб привласнюючи надприбутки, які виникають з монопольного становища, обмеженості певних природних ресурсів, нові власники уникали

структурної модернізації відповідних виробництв. Так, приватизація регіональних енерготоргівельних компаній спричинила не підвищення ефективності, а її зниження, оскільки об'єктивно не могла подолати природного монополізму в цій сфері та лише ускладнила процес управління раніше інтегрованою системою²⁰.

Надмірна роль на початковому етапі процесу приватизації оренди з викупом. Як правило, в цьому випадку утворювалися колективні підприємства та закриті акціонерні товариства, у рамках яких процес приватизації дуже легко підпорядковувався інтересам їх вищого керівництва. У післяприватизаційний період такі підприємства, як правило, не знаходили потужних зовнішніх інвесторів, а внутрішня політика їх керівництва була часто спрямована не на радикальну реструктуризацію, а на витіснення дрібних рядових співвласників і перебирання повного контролю над підприємством. Як це не парадоксально, але зниження показників ефективності такого підприємства часто відповідало та сприяло такій меті.

Примітно, що в Україні майже не спостерігаються дуже характерні для сучасної світової економіки злиття та поглинання підприємств з утворенням більш ефективних і конкурентоспроможних господарських одиниць. Мінімальними є також операції підприємств з інструментами портфельних інвестицій (акціями, облігаціями), що стримує переливання капіталу в більш продуктивні та перспективні галузі.

Непрозорість процесів приватизації. Процедури приватизації не лише не були прозорими, але й фактично виключали реальну конкуренцію у процесі придбання державної власності. Правила приватизації часто формувалися (і формуються) в довільному порядку під впливом різних неформальних політико-економічних угруповань. Це також перешкоджає появі "ефективних" власників.

Обмеженість участі зовнішніх інвесторів. Участь іноземних інвесторів у процесах приватизації в Україні, на відміну від перехідних країн Центральної і Східної Європи (ЦСЄ), була досить обмеженою. Окремими винятками є придбання контролю над українськими підприємствами в харчовій промисловості (зокрема, кондитерському виробництві), виготовленні тютюнових виробів, напоїв.

Найбільш активну участь у процесі приватизації в Україні брав російський капітал, використовуючи при цьому не лише відкриті, але й приховані механізми встановлення контролю. Роль російського капіталу є досить відчутною у нафтопереробній промисловості, виробництві глинозему та деяких інших сферах і галузях сучасної української економіки.

Відірваність приватизації від процесу відповідних змін в інших сферах інституційного середовища. Формальний приватизаційний процес, незважаючи на його досить поступовий характер, значно випередив інституційні зміни в системі менеджменту підприємств і державного управління, утворенні ринкової інфраструктури та впровадженні необхідних правових норм²¹.

Сьогодні очевидно є необхідність визначення нового підходу до приватизації, яка має перетворитися з фактора гальмування розвитку на дієвий інструмент прогресивних структурних змін. Є необхідним впровадження в процес приватизації, зокрема, стратегічного бачення перспектив, конкурентних засад, соціальних пріоритетів. Проте, навряд чи цей новий підхід може бути реалізований у рамках спотвореної і розкладеної корупцією системи державного та місцевого управління, яка досі не зазнала істотної перебудови в рамках політичної та адміністративної реформ.

1.3 ВІДСУТНІСТЬ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

Однією з головних передумов ефективного функціонування ринку є конкурентне середовище. Тому гострою проблемою української економіки в умовах трансформації стало подолання монополізму — як успадкованого від попередньої системи, так і нового, що ґрунтується переважно на нерівності у сфері доступу до державних ресурсів і політичної влади²².

У цьому підрозділі наводиться стисла характеристика рівня монополізації ринків України, характеризуються головні чинники, що перешкоджають розвитку конкуренції та становленню конкурентного середовища в Україні.

Рівень монополізації ринків України

Сьогодні частка монополізованих секторів економіки у ВВП України досягає 40%. У 2002р. на 6640 товарних ринках монополію становили 4561 суб'єкт господарювання. З них 348 діяли на 562 загальнодержавних, 4138 — на регіональних товарних ринках²³. Монополістичні тенденції набули особливого прояву у сфері первісних виробничих ресурсів, де рівень цін виходить далеко за межі, що могли б існувати за умов досконалого конкурентного середовища та визначалися б реальними витратами виробництва.

Найбільшою проблемою залишається впровадження конкурентних засад у сфері функціонування природних монополій (особливо, в енергетиці та транспортній галузі). Високі показники енергетики та транспорту (зокрема, їх частки у валовій доданій вартості)²⁴ свідчать переважно не про їх динамічний розвиток, а про монополію з завищення цін²⁵.

²⁰ Докладніше див.: Концепція державної енергетичної політики України на період до 2020 року (проект Центру Разумкова). — Центр Разумкова 2001, Київ, 2002, с.400-453. — <http://www.uceps.com.ua>.

²¹ Див. Голиков В.І. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи). За ред. В.Гейця. — Київ, 1999, с.291-292.

²² Практика України свідчить про те, що монополіст — не обов'язково велика корпорація. Ним може бути компанія будь-якого розміру, діяльність якої виключає або обмежує конкуренцію. Таке становище може виникати внаслідок захоплення джерел сировини та каналів збуту, а також здійснення різного типу портфельних угод між двома або кількома компаніями, спрямованих на витіснення конкурентів з ринку та його поділ між собою.

²³ Станом на 1 січня 2002р. Див.: Антимонopolний комітет України. Річний звіт за 2001 рік. — Київ, 2002, с.9.

²⁴ Докладно це питання розглядатиметься в розділі 2 доповіді.

²⁵ Докладно про монополізм та його подолання у сфері енергетики див.: Концепція державної енергетичної політики України на період до 2020 року (проект Центру Разумкова). — Центр Разумкова 2001, с.400-453. — <http://www.uceps.com.ua>.

Чинники, що перешкоджають розвитку конкуренції

Недосконалі системи оподаткування та ціноутворення. Існує практика штучного створення конкурентних переваг (через преференції, зокрема, податкові, або збільшення податкового тиску на потенційних конкурентів) для певних суб'єктів або в певних видах економічної діяльності, що призводить до монополізації відповідних сегментів ринку. Виразними прикладами цього є зменшення податків для підприємств, що беруть участь в експерименті в гірнично-металургійному комплексі або створення пільгових умов для СП "АвтоЗА3-DAEWOO" та одночасно — обмеження віку автомобілів, дозволених до ввозу в Україну та підвищення на них ввізного мита.

Спостерігається залежність між рівнем монополізації окремих секторів ринку та рівнем у них податкового навантаження. Так, привертає увагу та обставина, що до числа секторів, які мають пільговий режим оподаткування, потрапляють торгівля, фінансове посередництво, операції з нерухомістю та послуги юридичним особам. Це свідчить про **недосконалість існуючої системи оподаткування, що часто створює невинуватену податкову дискримінацію, спотворює процес ціноутворення та сприяє поширенню схем уникнення від сплати податків.** Такі чинники (особливо в секторах фінансового посередництва) перешкоджають створенню умов збалансованого ціноутворення, розвитку економіки та досягнення прийнятних макроекономічних структурних пропцій.

Водночас, як і в багатьох європейських країнах, в Україні **зберігаються досить примітивні підходи до встановлення верхньої межі ціни на окремі продукти та послуги природних монополій** (базова ціна просто індексується відповідно до рівня інфляції). За такої системи ціноутворення мета ефективного цінового регулювання не досягається.

Відсутність належного державного контролю. З моменту лібералізації цін у 1992р. та започаткування загального дерегулювання економіки, монополізація українського ринку демонструє сталу тенденцію до зростання. Підприємства-монополісти, позбавившись державного контролю над цінами, отримали можливість встановлення монополічно високих цін на свою продукцію, а питання реструктуризації ринку з метою заохочення конкуренції на перших етапах приватизації навіть не ставилися. Внаслідок цього **місце колишніх державних монополій заступили приватизовані монополії, позбавлені ефективного державного контролю.** Поряд із завищенням цін підприємства-монополісти стали широко практикувати й нецінові форми дискримінації споживачів (поставки неякісної продукції, затримки відвантаження та оплати сировини, комплектуючих тощо). Маючи, порівняно зі споживачами, певні переваги в оплаті "послуг" корумпованих державних чиновників, вони монополізували ще один ринок — послуг з позбавлення державного контролю.

Необґрунтована зовнішньоторговельна політика України. Прискорена лібералізація зовнішньої торгівлі та цін сприяли нарощуванню монополістичних тенденцій в експортоорієнтованих

секторах, перш за все, в паливно-енергетичному, металургійному та транспортному. Питома вага цих секторів гіпертрофовано зросла, вони отримали можливість підвищувати ціни й тарифи на свої товари та послуги більшою мірою, ніж решта галузей економіки.

Правові, організаційні, адміністративні обмеження для "входу" нових капіталів на ринки та вільного переміщення товарів і капіталу всередині країни²⁶. Сьогодні саме ці обмеження є головними перешкодами повноцінної конкуренції, оскільки вони призводять до штучного зменшення кількості компаній у прибуткових галузях економіки та сприяють монополізації виробничої, торговельної і фінансової діяльності.

Найбільш небезпечними є саме адміністративні обмеження для "входу" нових капіталів на ринки та переміщення товарів і капіталу всередині країни, наприклад: практика адміністративних обмежень (у т.ч. негласних, неформальних) на переміщення товарів і капіталу через регіональні (обласні, районні) кордони, нерівноправність доступу до об'єктів інфраструктури; регіоналізація товарних і фінансових ринків, особливо коли вона набуває крайніх форм адміністративної заборони на ввіз або вивіз товарів.

Практична відсутність або малозначущість банкрутств ("виходу з ринку"). Це перешкоджає природній ринковій селекції фірм за ознакою прибутковості/збитковості. Однак, слід визнати, що в Україні збитковість компанії не завжди є надійним критерієм її стану на ринку, оскільки формальна відсутність прибутку часто є результатом свідомого завищення видатків, викривлення фінансової звітності підприємства або реалізації товарів за "чорну" готівку. Крім того, нерідко за негласною ініціативою адміністрації, процедура оголошення банкрутства використовується з метою нелегальної дешевої приватизації підприємства.

Криміналізація бізнесу. Спостерігається монополізація ринків окремими посередницькими організаціями, що нерідко діють за межами закону та оперують тінювими (або навіть кримінальними) капіталами (агробізнес, вугільна та металургійна промисловість тощо) і не допускають нові компанії на той чи інший ринок. Особливо небезпечним є досить поширений в Україні зв'язок таких організацій з регіональною і місцевою владою. Діяльність криміналізованих посередницьких організацій призводить до спотворення конкурентного середовища, звуження сегментів ринку, на яких різко обмежується свобода товаровиробників, панують небанківські форми розрахунків, а споживачам нав'язуються завищені ціни.

Названі чинники свідчать про те, що за період трансформації в Україні повною мірою не було сформоване повноцінне ринкове середовище, що гальмує процеси наступних ринкових перетворень.

1.4 РОЗВИТОК МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Одним з головних індикаторів ефективності ринкових перетворень і передумовою прогресивних структурних зрушень у трансформаційних економіках

²⁶ Висновки Світового банку стосовно правових та адміністративних обмежень конкуренції в Україні див.: Трансформація, 2001, №6.

є розвиток малого та середнього підприємництва (МСП)²⁷. За результатами аналізу, проведеного Світовим банком спільно з Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР)²⁸, новостворені підприємства загалом отримують кращі, порівняно зі старими підприємствами, результати у випуску продукції, зайнятості, інвестиціях, впровадженні нових технологій виробництва та управління. В процесі трансформації в країнах ЦСЄ мале і середнє підприємство отримало значний розвиток. 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 згаданого дослідження, на МСП припадає лише 20% зайнятих і 20-30% ВДВ²⁹. За розрахунками, наведеними нижче, ці дані не повною мірою відповідають дійсності, зайнятість у сфері МСП в Україні наближається до рівня інших трансформаційних економік.

У цьому підрозділі аналізується структурування підприємств за чисельністю працівників, обсягами виробництва, видами економічної діяльності, що дає можливість отримати більш повне уявлення про рівень розвитку МСП в Україні. Характеризуються чинники, що стримують наступний розвиток МСП.

Обмеження аналізу

Аналіз розвитку МСП в Україні ускладнюється поширеною практикою приховування значних обсягів виробництва в групі малого підприємництва, що занижує дійсні обсяги виробництва в цьому секторі. Перебування в “тіні” розглядається як засіб не лише пристосування до надмірного податкового навантаження та високих нарахувань на заробітну плату, але й **виживання в конкуренції з виробниками, що користуються протекцією державних органів**.

Значна частка зайнятих у сфері підприємництва в Україні взагалі не фіксується офіційною статистикою. Так, з 21,3 млн. осіб зайнятого населення менше половини є штатними працівниками госпрозрахункових підприємств. У штаті госпрозрахункових підприємств зі статусом юридичної особи в 2001р. працювали 10,8 млн. осіб; ще 2,4 млн. — в бюджетній сфері та інших видах економічної діяльності. 5,6 млн. осіб були віднесені до самозайнятих (з них 2,4 млн. — у підсобному сільськогосподарському виробництві)³⁰.

Загальна характеристика МСП в Україні

На базі знеособленої первинної інформації статистичної звітності, що подається госпрозрахунковими підприємствами (юридичними особами) до Державного комітету статистики України³¹, можна

розрахувати основні показники чотирьох груп підприємств: мікро-, малих, середніх і великих. До окремої групи віднесені підприємства, в яких відзначаються аномально великі показники вироблених товарів і послуг за незначної середньо-облікової чисельності працівників.

Мікропідприємства (мікробізнес). Підприємства цієї групи (таблиця “Групи підприємств України за їх розміром”) становили в 2001р. 54,8% загальної кількості підприємств, давали роботу 2,3% загального числа зайнятих і виробили лише 2,2% загального випуску товарів і послуг.

Групи підприємств України за їх розміром

Діапазон середньооблікової чисельності штатних працівників, осіб	Питома вага в загальній кількості підприємств, %		Питома вага в обсязі виробництва, %		Питома вага в загальній чисельності штатних працівників, %	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001
До 5 (мікропідприємства)	53,6	54,8	2,0	2,2	2,3	2,50
6-50 (мали підприємства)	33,7	34,1	10,0	11,5	13,7	16,10
51-250 (середні підприємства)	9,8	8,6	15,5	15,5	28,0	27,30
МСП загалом (до 250)	97,1	97,5	27,5	29,2	44,0	45,90
Понад 251 (великі підприємства)	2,7	2,2	67,8	63,6	56,0	54,00
“Нетипові” підприємства	0,2	0,3	4,7	7,2	0,0	0,07
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,00

Ці характеристики, на перший погляд, демонструють невисоку ефективність мікробізнесу. Але, як свідчить наступний аналіз, окремі **показники статистичних звітів не відбивають фактичних процесів і є значно заниженими**.

За розрахунками Інституту економічного прогнозування, в мікробізнесі України близько двох третин обсягів виробництва пов’язані з торгівлею і посередництвом: понад 41% обсягу виробництва — оптова та роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами та послуги з ремонту; 17,2% — операції з нерухомістю, здавання в найм і послуги юридичним особам (таблиця “Структура підприємства за видами економічної діяльності”).

За часткою в окремих видах економічної діяльності, в 2001р. на мікробізнес припадало (таблиця “Представництво МСП у видах економічної діяльності”):

- ❖ оптова та роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами, послуги з ремонту — 7,3%;
- ❖ операції з нерухомістю, здавання в найм і послуги юридичним особам — 8,9%;
- ❖ обробна промисловість — 0,9%;
- ❖ будівництво — 4,4%.

Група малих підприємств. За обсягами виробництва та залучення трудових ресурсів, ця група в 2001р. суттєво збільшила присутність на ринку (таблиця “Представництво МСП у видах економічної діяльності”). Частка малих підприємств у випуску

²⁷ Критеріями рівня розвитку МСП є, перш за все, чисельність і питома вага зайнятих, обсяги та питома вага випуску продукції чи валової доданої вартості.

²⁸ Переходний період: Аналіз і уроки першого десятиліття для стран Восточной Европы и бывшего Советского Союза. — Исследования Всемирного банка, 2002.

²⁹ Там само, с.14

³⁰ Див.: Статистичний збірник України. — Державний комітет статистики України, 2002, с.378.

³¹ Форма 1-підприємство (річна).

Структура підприємництва за видами економічної діяльності

Вид економічної діяльності	Питома вага виробленої продукції (у % до загального обсягу) підприємствами за діапазонами середньооблікової чисельності штатних працівників											
	до 5		6-50		51-250		МСП загалом		понад 251		“нетипові” підприємства	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	3,0	3,9	5,2	5,6	24,1	25,0	15,7	15,8	5,6	5,8	2,6	1,7
Рибне господарство	0,0	0,0	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2		
Добувна промисловість	0,2	0,1	0,4	0,4	0,9	1,1	0,7	0,8	10,3	10,4	0,1	
Обробна промисловість	18,1	16,7	27,1	25,8	31,6	35,0	29,0	30,0	45,7	47,9	27,2	12,6
Виробництво електроенергії, газу та води	0,1	0,2	0,2	0,6	2,2	1,6	1,5	1,1	12,7	12,6	1,4	2,1
Будівництво	10,4	9,6	11,6	12,6	8,9	9,1	10,0	10,5	2,2	2,4	4,0	2,0
Оптова та роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами, послуги з ремонту	41,5	41,0	31,0	30,3	13,0	11,9	21,6	21,3	1,5	2,2	46,2	63,1
Готелі та ресторани	1,0	1,1	2,0	2,0	1,3	1,2	1,5	1,5	0,2	0,2		0,0
Транспорт	5,2	5,4	7,0	6,8	5,4	5,9	6,0	6,2	15,2	15,5	9,1	9,7
Фінансова діяльність	2,2	2,2	2,3	1,9	4,0	0,7	3,3	1,3	3,2	0,3	6,7	3,5
Операції з нерухомістю, здавання в найм і послуги юридичним особам	15,8	17,2	10,3	10,8	5,4	6,1	7,7	8,8	1,7	2,0	2,5	5,2
Державне управління	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	1,2	0,1	0,1	
Освіта	0,4	0,4	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,0	0,0		
Охорона здоров'я і соціальна допомога	0,4	0,4	0,5	0,5	0,6	0,6	0,5	0,5	0,2	0,2		
Колективні, громадські та особисті послуги	1,5	1,6	1,8	1,9	1,8	1,0	1,8	1,4	0,2	0,2	0,2	0,2
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

товарів і послуг збільшилася з 10% до 11,5%, у середньообліковій чисельності штатних працівників — з 13,7% до 16,1%.

Малі підприємства за сферами своєї діяльності схожі на мікропідприємства, але меншою мірою зосереджують її в оптовій і роздрібній торгівлі, торгівлі транспортними засобами та послугах з ремонту — лише 30,3%, в операціях з нерухомістю, здаванням у найм і послугах юридичним особам — 10,8%. Водночас, вони значно більшою мірою присутні в обробній промисловості — 25,8%, в будівництві — 12,6%.

Мале підприємництво має вагому частку, насамперед, в таких видах економічної діяльності (таблиця “Представництво МСП у видах економічної діяльності”): оптова та роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами, послуги з ремонту (28,6%);

операції з нерухомістю, здавання в найм і послуги юридичним особам (29,5%); обробна промисловість (7,4%); будівництво (30,5%).

Загалом, в обсягах вироблених товарів і послуг частка малих підприємств зросла з 10% в 2000р. до 11,5% в 2001р. (таблиця “Структура підприємництва за видами економічної діяльності”). Враховуючи ту обставину, що в цей час частка великих підприємств зменшилася, можна дійти висновку, що **розвиток малого підприємництва був одним із важливих факторів економічного зростання 2001р.**

Група середніх підприємств у 2001р. зазнала певного скорочення. За обсягами випуску продукції, її питома вага протягом 2000-2001рр. не змінилася і складала 15,5%, а за середньообліковою чисельністю штатних працівників дещо зменшилася — з 28,0% до 27,3%.

Представництво МСП у видах економічної діяльності, % обсягів виробництва за видами економічної діяльності

Вид економічної діяльності	Питома вага виробленої продукції за діапазонами середньооблікової чисельності штатних працівників												Всього
	до 5		6-50		51-250		МСП загалом		понад 251		“нетипові” підприємства		
	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	0,7	1,0	6,3	7,6	45,3	46,1	52,3	54,7	46,2	43,8	1,5	1,4	100,0
Рибне господарство	0,3	0,4	6,4	7,1	18,7	21,2	25,4	28,7	74,6	71,3			100,0
Добувна промисловість	0,0	0,0	0,6	0,7	2,0	2,5	2,6	3,2	97,3	96,8	0,0		100,0
Обробна промисловість	0,9	0,9	6,7	7,4	12,2	13,5	19,8	21,8	77,0	76,0	3,2	2,3	100,0
Виробництво та розподіл електроенергії, газу та води	0,0	0,0	0,6	0,8	3,8	3,0	4,4	3,8	94,9	94,4	0,7	1,8	100,0
Будівництво	4,7	4,4	26,4	30,5	31,5	29,9	62,5	64,9	33,2	32,1	4,2	3,1	100,0
Оптова та роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами, послуги з ремонту	9,0	7,3	34,0	28,6	22,2	15,2	65,2	51,1	10,9	11,4	23,9	37,4	100,0
Готелі та ресторани	3,7	4,1	37,1	38,6	36,7	30,5	77,5	73,2	22,5	26,3		0,5	100,0
Транспорт	0,8	0,9	5,6	6,3	6,8	7,5	13,3	14,7	83,3	79,7	3,5	5,6	100,0
Фінансова діяльність	1,3	6,0	6,8	27,6	18,1	13,6	26,3	47,1	64,4	21,0	9,3	31,9	100,0
Операції з нерухомістю, здавання в найм і послуги юридичним особам	9,2	8,9	28,5	29,5	24,5	22,3	62,1	60,7	34,4	30,4	3,4	8,9	100,0
Державне управління	0,1	0,5	1,3	15,0	1,9	27,5	3,3	43,0	96,4	57,0	0,3		100,0
Освіта	4,7	5,1	32,8	35,1	49,4	42,5	86,9	82,7	13,1	17,3			100,0
Охорона здоров'я та соціальна допомога	3,1	2,9	18,7	20,3	33,9	29,5	55,7	52,7	44,3	47,3			100,0
Колективні, громадські та особисті послуги	4,6	6,1	28,5	38,0	45,3	26,3	78,4	70,4	20,1	27,7	1,5	2,0	100,0

Найбільші обсяги випуску середніх підприємств припадають на обробну промисловість (31,6% в 2000р. та 35% в 2001р.) та сільське господарство (відповідно 24,1% в 2000р. та 25% в 2001р.). При цьому середніми підприємствами покривається 46,1% обсягу сільськогосподарського виробництва (таблиця “Представництво МСП у видах економічної діяльності”). Слід відзначити, що головний внесок в сільськогосподарське виробництво України роблять домогосподарства, які не звітують про свою підприємницьку діяльність³².

Загальне представництво МСП в Україні лише за один рік економічного зростання змінилося: у випуску продукції — з 27,5% до 29,2%; у чисельності зайнятих — з 44,0% до 45,9%. За розрахунками фахівців Інституту економічного прогнозування НАН України, представниками МСП приховується понад 60% обсягів виробництва, отже за умови їх детінізації представництво МСП у загальному випуску було б не на рівні третини, а на рівні, наближеному до половини.

В окремих видах економічної діяльності зареєстрована частка виробленої продукції МСП перевищила 50%, а саме: в освіті — 82,7%; у сфері колективних, громадських та особистих послуг — 70,4%; у будівництві — 64,9%; у сільському господарстві — 54,7%; в оптовій і роздрібній торгівлі, торгівлі транспортними засобами, послугах з ремонту — 51,1%.

“Нетипові” підприємства характеризуються тим, що ряд показників їх діяльності виразно дисонують між собою і показниками діяльності МСП. Якщо сектор МСП певною мірою приховує свої обороти, то в групі “нетипових” підприємств усе виглядає дзеркально навпаки. Тут відзначаються надзвичайно високі офіційні обсяги виробництва, переважно послуг посередницького характеру, що не співвідносяться з іншими показниками, особливо, чисельністю зайнятих працівників. На одного зайнятого припадає від майже 1 млн. до кількох сот мільйонів гривень обсягів виробництва. Основними видами економічної діяльності цих підприємств є оптова та роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами, послуги з ремонту. (До цього виду економічної діяльності належить і діяльність конвертерів, яка в Україні, на відміну від країн ЄС, не виокремлюється (врізка “Конвертери”)). Причому, якщо в 2000р. на цей вид економічної діяльності припадало 46,2% загального обсягу виробництва в групі, то в 2001р. — 63,1%. У 2001р. “нетиповими” підприємствами було вироблено 7,2% загального обсягу виробництва — за середньо-обліковою чисельністю зайнятих 0,07% загальної чисельності (таблиця “Групи підприємств України за їх розміром”, с.11).

Конвертери (Converters) — одиниці, що продають товари та послуги під своїм іменем, але організовують їх виробництво іншими. 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 і підпадають під ризики, пов'язані з виробництвом (наприклад, є власниками матеріалів, з яких зроблено виріб). У цьому випадку вони класифікуються як виробники, що виробляють товари безпосередньо³³.



Для економіки України, що лише виходить із тривалої кризи, розвиток такого посередництва та його значний сегмент на ринку, за умов обмеженого платоспроможного попиту населення, є небезпечним явищем. Тим більше, що діяльність українських псевдо-конвертерів зосереджена в оптовому посередництві.

Це є аргументом на користь необхідності більш ретельного дослідження “високопродуктивної” діяльності “нетипових” підприємств і відокремлення дійсно підприємств-конвертерів від конвертаторів чужих доходів. Є всі підстави вважати, що українські підприємства цієї групи є лише агентами (своєрідними “тунелями”) здійснення перетоку доходів за допомогою механізмів так званих цінкових трансфертів (через посередницьку маржу) — від великих підприємств на користь окремих осіб для наступного їх використання з метою особистого збагачення та в політичних цілях.

Так, привертає увагу тенденція зростання частки “нетипового бізнесу” в період 2000–2001рр. та виборчої кампанії 2002р., коли потік трансфертів доходів через механізми ціноутворення набув великого розмаху. Індикаторами цього є різке (на 75%) скорочення фінансових результатів великих і середніх підприємств у січні–березні 2002р. проти відповідного періоду 2001р.³⁴

У зарубіжній практиці та законодавстві більшості розвинутих країн подібні цінкові та інші трансферти іменуються зв'язаними транзакціями (*related party transactions*). Для запобігання впливам ресурсів та активів, захисту прав акціонерів і кредиторів в розвинутих країнах впроваджені обов'язкові процедури не лише відповідного банківського контролю, але й виявлення зв'язаних транзакцій незалежними експертами. Ці процедури чітко законодавчо визначені та класифіковані. В українському законодавстві такі заходи досі не врегульовані, що сприяє процвітанню подібного “підприємництва”.

³² Докладно див. розділ 2 доповіді.

³³ European Commission Term Bank. — <http://www.europa.eu.int/eurodicautom/controller>.

³⁴ Розраховано за даними статистичних бюлетенів “Економіка України за січень–квітень 2001р.” та “Економіка України за січень–квітень 2002р.”

Чинники, що стримують розвиток МСП

На початку трансформаційного періоду стримуючими чинниками розвитку МСП були: відсутність (внаслідок періоду гіперінфляції) необхідних фінансових заощаджень; макроекономічна нестабільність; зарегульованість процедур відкриття підприємств; жорсткий контроль з боку держави та складна звітність; відсутність досвіду підприємництва. Протягом останніх років вжиті ряд законодавчих заходів на підтримку розвитку підприємництва (врізка *“Окремі заходи заохочення розвитку підприємництва в Україні”*), але їх ефективність є недостатньою.

ОКРЕМІ ЗАХОДИ ЗАОХОЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Прийняті закони, що визначили ставлення держави до малого підприємництва: “Про державну підтримку малого підприємництва”, “Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні”; “Про ліцензування певних видів господарської діяльності” та ін. У результаті:

- ❖ врегульована процедура державної реєстрації малих і середніх підприємств; встановлений єдиний порядок ліцензування та єдиний перелік видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню; встановлено, що ліцензування не може використовуватися для обмеження конкуренції у господарській діяльності;
- ❖ впроваджена спрощена система оподаткування малого підприємництва (до її впровадження підприємств сплачував 16 податків, тепер — один);
- ❖ впорядкована система перевірок фінансово-господарської діяльності;
- ❖ запроваджені окремі елементи державної регуляторної політики у сфері підприємництва, метою якої є зменшення адміністративного втручання, усунення правових та економічних перешкод на шляху розвитку підприємництва.

Водночас, досі підприємства розвиваються, продовжуючи приховування вагової частки своєї діяльності, фактично ігноруючи зазначені заходи. Це зумовлюється невирішеністю ряду проблем:

- ❖ не усунутий адміністративний тиск на підприємця;
- ❖ залишається недостатнім рівень захищеності прав суб’єктів господарювання;
- ❖ недосконалою є дозвільна система;
- ❖ не ліквідовані побори — як прямі хабарі, так і “внески до добровільних фондів”;
- ❖ не впроваджена дієва фінансова та ресурсна підтримка малого підприємництва;
- ❖ не вирішене питання законодавчого забезпечення фінансування в необхідних обсягах заходів Національної програми розвитку малого підприємництва;
- ❖ не врегульовані питання надання в оренду підприємцям приміщень, що перебувають у державній і комунальній власності;
- ❖ відсутня система стимулювання інноваційної діяльності МСП.

Системним чинником тінізації діяльності малих підприємств є фрагментарність ринку, на якому порушується принцип рівності конкурентних умов та існують широкі, не контрольовані законом, можливості зловживань шляхом створення “тунелів” для перетікання

фінансових ресурсів та активів у вигляді зв’язаних трансакцій. Без усунення подібних системних чинників жодні “силові” або заохочувальні заходи розвитку МСП не спрацюють, а отже — його можливості в активізації прогресивних структурних зрушень не можуть бути використані повною мірою.

ВИСНОВКИ

Трансформаційні процеси в Україні відбувалися за умов нерозвинутої інфраструктури ринкової економіки, відсутності політичної консолідації суспільства. Дисбаланс повноважень і відсутність ефективної взаємодії між гілками влади негативно вплинули на процеси формування та реалізації соціально-економічної політики, що зводилася, здебільшого, до тактичних дій. Існуюча політична система не сприяла розвитку демократичних відносин між громадськістю, її інститутами та владою, зумовлювала закритий характер державної політики.

Накопичені з дореформеного періоду та новоутворені диспропорції в структурі економіки України посилювалися через відсутність на державному рівні ефективного стратегічного менеджменту. Велика кількість державних програм не були виконані повною мірою через брак інституційних спроможностей Уряду, ресурсного забезпечення та соціальної підтримки. Часткове їх виконання сприяло витрачання коштів на реалізацію необґрунтованих пріоритетів і поглибленню системної кризи.

Незадовільні результати перших кроків приватизації проявилися у підриві довіри населення до влади та нових фінансово-економічних утворень. Попри декларовані наміри влади, вона не забезпечила ні очікуваних надходжень до бюджету, ні появи ефективних власників, ні прискореного капіталоутворення, ні залучення великих інвестицій. Для переважної кількості підприємств приватизація не стала початком їх реструктуризації і модернізації, не призвела до підвищення їх конкурентоспроможності.

Рівень і характер монополізму в Україні, не досить ефективна антимонопольна політика держави є чинниками спотворення принципів ринкової конкуренції, засобами реалізації інтересів впливових фінансово-економічних груп. Наявність великої частки монополізованих секторів економіки (40% ВВП України) заважає становленню ринкової системи ціноутворення, негативно впливає на реалізацію прав споживачів.

На сьогодні в Україні відсутні достатні умови для перетворення МСП на рушійну силу економічних реформ. Суб’єкти цього сектору витрачають занадто сил і ресурсів на протистояння свавілля державних чиновників, боротьбу з міцнішими (за рахунок державних преференцій) конкурентами. Особливе занепокоєння викликає розвиток у цьому секторі підприємств, що є посередниками у здійсненні трансфертів від великих підприємств до осіб, що обіймають відповідальні державні посади або мають певний вплив в політичних колах. ■

2. ПОЛІТИКА РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ В УКРАЇНІ: ВПЛИВ МАКРОСТРУКТУРНИХ ЧИННИКІВ

Трансформаційні процеси в економіці України відбувалися на фоні глибокої і довготривалої кризи, що мала структурний характер, зумовлений не лише об'єктивними чинниками (розрив господарських зв'язків, різке подорожчання енергоносіїв, зближення внутрішніх і міжнародних цін тощо), але й низкою хибних дій Уряду. Наслідком стали порушення рівноваги в доходах і витратах інституційних секторів економіки, скорочення інвестицій у виробничий і людський розвиток, втрата коштів від спрямування їх на бюджетну підтримку нерентабельних підприємств, консервація старої енергоємної структури виробництва.

Відновлення економічного зростання почалося з **гармонізації розподілу доходів між інституційними секторами економіки**. Саме від цього й надалі залежить здатність до відтворення ВВП та просування шляхом ринкових реформ.

У цьому розділі аналізуються основні макроструктурні чинники, що впливають на розвиток економіки України та її ринкову трансформацію, найважливіші галузеві структурні зрушення в період переходу до ринкової системи, визначаються причини трансформаційних кризових явищ і можливості їх усунення.

2.1 ІНСТИТУЦІЙНІ СЕКТОРИ ЕКОНОМІКИ ТА МІЖСЕКТОРНИЙ РОЗПОДІЛ ДОХОДІВ

До макроструктурних чинників ринкової трансформації економіки належать: *по-перше*, формування інституційного ринкового середовища — тобто (1) розвиток ринкових взаємовідносин між інституційними секторами економіки; (2) мінімізація втручання держави в підприємницьку діяльність; (3) встановлення гармонійних пропорцій у міжсекторному розподілі доходів; *по-друге*, (1) активізація ролі держави у створенні сприятливого економічного середовища, (2) підтримка макроекономічної стабільності та (3) забезпечення ефективного функціонування бюджетної сфери із запобіганням зрощенню влади та бізнесу (капіталу).

У цьому підрозділі наводяться визначення інституційних секторів економіки ринкового типу та пропорції міжсекторного розподілу доходів, притаманні розвинутим країнам; розглядається вплив міжсекторного розподілу доходів на формування певної моделі економічного розвитку.

Інституційні сектори економіки

Стабільний економічний розвиток країни зумовлюється: (1) пропорціями розподілу наявних доходів між інституційними секторами економіки (врізка “Інституційні сектори економіки”, с.16); (2) пропорціями між споживчими витратами та інвестуванням економіки; (3) обсягами та способом використання зовнішніх інвестицій.

Міжсекторний розподіл доходів

Запорукою і передумовою стабільного розвитку економіки є відповідний та усталений міжсекторний розподіл наявних доходів. Його пропорції в різних країнах є різними, проте, існують визначені світовою практикою певні межі, порушення яких призводить до розбалансування економіки (врізка “Міжсекторний розподіл доходів у розвинутих європейських країнах”, с.16).

Так, **надмірна концентрація валових наявних доходів у секторі загального державного управління (ЗДУ)** за умов недостатньої прозорості та жорсткого контролю їх використання, неминує стає чинником економічного занепаду. Значне перебирання та неефективне використання наявних доходів сектором ЗДУ (понад 24%) призводить до порушення пропорцій відтворення (деінвестування економіки), значних матеріальних і фінансових втрат, тінізації економіки, поглиблення кризи. Це, у свою чергу, спричиняє втрату довіри до держави з боку суб'єктів господарювання.

Слід зазначити, що в країнах, орієнтованих на значну підтримку людського капіталу (наприклад, у рамках “скандинавської моделі”), рівень державного перерозподілу ВВП є досить високим: частка наявного доходу державного сектора коливається в межах 24-30% валового наявного доходу. Але в таких країнах характерною є висока довіра до уряду, ефективність і підконтрольність бюджетних витрат, а отже — високий рівень розвитку людського капіталу та соціальної захищеності. Крім того, головним у податковій системі є не збереження

ІНСТИТУЦІЙНІ СЕКТОРИ ЕКОНОМІКИ

Нефінансові корпорації¹ — *pіdpriemstva* (юридичні особи), діяльність яких орієнтована на ринкове виробництво товарів і нефінансових послуг з метою отримання прибутку; *некомерційні організації*, засновані різноманітними групами виробників (асоціації підприємців, торговельні палати тощо).

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 формі 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 сектора належать фонди соціального страхування та соціального захисту, Пенсійний фонд, державні цільові та позабюджетні фонди, що утворюються з 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 домогосподарства 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 (НКОДГ) — інституційні одиниці, створені окремими групами домашніх господарств для забезпечення їх інтересів. Ресурси НКОДГ складаються з добровільних внесків.

Як особливий тип некомерційних організацій перехідної економіки в системі національних рахунків розглядаються соціально-культурні підрозділи підприємств, що утримуються за рахунок коштів 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 економіки. Виокремлюється в системі національних рахунків.

**МІЖСЕКТОРНИЙ РОЗПОДІЛ ДОХОДІВ
У РОЗВИНУТИХ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ**

У розвинутих європейських країнах пропорції міжсекторного розподілу наявних доходів (розраховується як частка валових наявних доходів сектора в сукупному валовому наявному доході) є наступними:

- ❖ домогосподарств — близько 69%;
- ❖ підприємств — 9-10%;
- ❖ сектора загальнодержавного управління — в середньому 22% (найнижчий — в Італії (12-14%), найвищий — у Норвегії (до 30%));
- ❖ фінансових корпорацій — 1-1,5%.

За дотримання цих пропорцій економіка працює врівноважено; її інституційні сектори мають досить ресурсів для споживання та капіталоутворення, а отже — забезпечується можливість постійного відновлення та розвитку. Порушення пропорцій у секторному розподілі доходів створює кризові передумови, що рано чи пізно матимуть прояв.

високих ставок оподаткування, а мінімізація податкових пільг, яка зумовлює широку базу та **високий рівень ефективного оподаткування**, тобто податковий тягар розподіляється рівномірно, що стимулює виробництво.

Надмірна концентрація наявних доходів у секторі домогосподарств призводить до тимчасового розширення споживчого ринку, але водночас — до скорочення темпів інвестування реального сектора економіки та в перспективі — до неминучої стагнації.

Наслідки переважної концентрації наявних доходів у секторі ЗДУ та домогосподарствах можуть бути пом'якшені значним (на рівні 20-30% обсягу внутрішнього капіталоутворення) припливом прямих іноземних інвестицій (ПІІ), оскільки вони беруть на себе донорство капіталоутворення та активно модернізують економіку.

Надмірна концентрація наявних доходів у секторі фінансових корпорацій порушує рівновагу між доходами підприємств і фінансових корпорацій, що знекровлює спочатку функціонування перших, а згодом і других, оскільки фінансові посередники можуть збільшувати свої доходи лише за умови їх розширеного відтворення у сфері виробництва.

Головними механізмами впливу на розподіл доходів і його стабільність є: (а) податково-бюджетна система; (б) система відрахувань до фондів соціального страхування; (в) щорічні тарифні угоди та процедури вирішення спірних питань між роботодавцями, профспілками та державою.

Вплив міжсекторного розподілу доходів на формування моделі економічного розвитку

В результаті первинного розподілу доходів між інституційними секторами економіки та наступних фінансових взаємовідносин, у рамках яких здійснюються відрахування до фондів соціального страхування, пряме оподаткування, передача доходів від власності тощо, **формуються валові наявні доходи секторів економіки**. Залежно від того, в яких пропорціях розподіляються та яким чином використовуються ці доходи, а також від того, якою мірою економіка підживлюється зовнішніми інвестиціями, формується модель економічного розвитку: інвестиційно-інноваційна, споживацька або — найгірший варіант — протекціоністська (врізка "Моделі економічного розвитку").

МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Інвестиційно-інноваційна — формується за умови концентрації у секторі підприємств частки фінансових ресурсів (наявних доходів), достатньої для забезпечення нагромадження основного капіталу та перевищення зростання інвестиційного попиту над споживчим.

Споживацька — виникає за умови перевищення темпів зростання споживчих витрат над нагромадженням основного капіталу, що не забезпечує процес відновлення основних фондів, призводить до їх фізичного та морального старіння, а згодом — до скорочення обсягів виробництва.

Протекціоністська — формується за умови широкого використання прямої чи опосередкованої державної підтримки окремих підприємств (за галузевою або територіальною ознакою) шляхом встановлення пільгового режиму оподаткування, списання боргів, дотування, субсидування, надання гарантованих кредитів, державних замовлень за завищеними цінами тощо. За таких умов значна частина державного бюджету перерозподіляється на користь певних суб'єктів господарювання (податки ефективних учасників ринку перетворюються на доходи нерентабельних або близьких до влади структур).

Так, концентрація ресурсів у секторі підприємств на рівні понад 12% валового наявного доходу автоматично вибудовує інвестиційну модель, оскільки підприємства підвищують свій кредитоспроможний рейтинг і мають достатні власні ресурси для інвестування. Для економіки України, яка не має достатнього припливу ПІІ, гостро потребує технологічного оновлення виробництва та

¹ У цій доповіді досліджується переважно виробнича діяльність з метою отримання прибутку. Тому надалі, якщо не обумовлено інше, для позначення нефінансових корпорацій вживатиметься поняття "*pіdpriemstva*".

підвищення його нецінної конкурентоспроможності, необхідним є утримання частки підприємств у валовому наявному доході на рівні 13-15%.

Проте, в роки трансформаційної кризи в Україні почала формуватися саме протекціоністська модель економічного розвитку. Передумовою цього стала надмірна концентрація ресурсів у секторі ЗДУ, де вони не лише неефективно використовувалися, але й спрямовувалися на підтримку окремих привілейованих підприємств шляхом створення потоків пільгових позичок і трансфертів, списань боргів тощо.

2.1 ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ЗМІНИ В ІНСТИТУЦІЙНИХ СЕКТОРАХ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Структурні проблеми, що виникли в Україні в період трансформації, зумовлені відсутністю відпрацьованих ринкових інституційних механізмів, які б забезпечили гармонізацію інтересів різних суб'єктів ринкової економіки та їх узгодження зі стратегічно важливими інтересами суспільства в цілому². Наслідком є викривлення розподілу як первинних, так і наявних доходів, що зумовлює їх загальну нестабільність нестійкість моделі економічного розвитку країни.

Формування протекціоністської моделі економіки (1992-1996рр.)

Економічну політику цього періоду можна характеризувати як антиринкову, спрямовану на підтримку одних підприємств за рахунок інших, створення сприятливих умов для первісного нагромадження капіталу окремими, наближеними до влади суб'єктами господарювання.

В умовах економічного спаду та гіперінфляції 1992р., 1993р., 1994р. (за ці роки споживчі ціни зросли відповідно в 21, 102 і 5 разів³) сталися **значний інфляційний перерозподіл поточних доходів⁴ і знецінення накопичених заощаджень**; це були роки надзвичайного збагачення окремих суб'єктів господарювання, близьких до тих чи інших ресурсів.

“Велика гра” на інфляції і використанні подвійного валютного курсу, що полягала в можливості отримання значних доходів від різниці між вартістю запозичених і повернутих після знецінення сум, або між офіційним і ринковим курсами вільно конвертованої валюти (ВКВ), дозволила окремим підприємствам надзвичайно збагатитися. На рівні

інституційних секторів виграли фінансові корпорації, які лише в 1992-1993рр. спромоглися збільшити свої наявні доходи в 4,3 рази⁵.

Додатковим деформаційним чинником стало намагання держави будь-що зберегти бюджетні доходи, для чого використовувалося підвищення податкового навантаження. Так, у 1993р. обсяги реальних чистих податків зросли в 6,7 разів. В результаті, частка ВВП, що перерозподіляється через сектор ЗДУ, зросла з 24,1% в 1992р. до 43% в 1994р. та 47,8% у 1996р. (найвищий рівень за період).

Надмірна концентрація наявних доходів у секторі загального державного управління. В 1996р. частка сектора ЗДУ у валовому наявному доході сягнула позначки 38,0%, а за період 1994-1999рр. у середньорічному обчисленні — 32,5%. (Для порівняння: у Польщі протягом трансформаційного періоду частка наявного доходу сектора ЗДУ не перевищувала 17,2% (1995-1999рр.), у 2000р. — становила лише 16,1%⁶).

При цьому, наявні доходи державного сектора використовувалися неефективно, значну частку бюджетних витрат складали позички, субсидії підприємствам, що випускали неліквідну продукцію. В рамках бюджетного фінансування використовувалися схеми “підживлення” окремих підприємств і галузей через державні інвестиції, кредити під гарантію Уряду, взаємозаліки в поєднанні з державними замовленнями, повернення податку на додану вартість (ПДВ) посередникам і псевдоекспортерам тощо.

В результаті, скорочення реальних наявних доходів домогосподарств і підприємств (відповідно у 2,6 та в 15 разів) і зростання наявних доходів сектора ЗДУ на 40% призвели до різких викривлень у розподілі наявних доходів (таблиця “Секторний розподіл наявних доходів в Україні”).

Дані, наведені в таблиці, свідчать, що до 1996р. частка наявних доходів підприємств стрімко знижувалася і досягла 2,2%, в той час як сектор ЗДУ підвищив свою частку до 38%. Надмірна концентрація доходів у державному секторі справила деформуючий вплив на процеси відтворення, призвела до значного скорочення інвестицій в основний капітал, тінізацію доходів та платіжну кризу.

М'яка, протекціоністська та високодефіцитна бюджетна політика створила ситуацію, за якої доходи ефективно працюючих підприємств ставали джерелом фінансування неефективних підприємств (у 1992р. дефіцит складав — 13,8% ВВП, або 56,7%

Секторний розподіл наявних доходів в Україні, % ВВП

Наявні доходи	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Підприємств	26,0	13,3	9,5	4,8	2,2	5,9	4,5	9,7	10,9	15,4
Фінансових корпорацій	3,3	9,0	6,6	1,0	0,9	0,8	1,3	1,6	1,2	1,8
Сектору ЗДУ	15,9	24,3	34,5	37,4	38,0	33,8	33,6	29,9	28,5	24,3
Домогосподарств	50,9	47,2	45,4	51,3	54,3	56,4	58,2	55,8	57,0	58,5
Сектору некомерційних організацій	4,1	4,1	4,1	5,1	4,5	3,5	3,1	2,5	2,3	2,0

² Так, директор Світового банку по Україні та Білорусі Л.Барбоне зазначив, що міжнародне співтовариство зробило багато помилок у сприянні реформам внаслідок недооцінки недоліків інституційної системи перехідних країн. Під інституційною системою розуміють не лише організації, але й ідеї, ідеології, норми поведінки, пов'язані з культурою цих країн. Див.: Трансформація, 2001, № 6, с.1.

³ Статистичний щорічник України за 1997р. — Державний комітет статистики України, Київ, 1999, с.64.

⁴ Пік негативних структурних наслідків цього процесу припав на 1996р.

⁵ Розраховано за даними: Національні рахунки України за 1990-2000рр. Статистичний збірник. — Державний комітет статистики України, Київ, 2002, с.378.

⁶ Розраховано за даними: National Accounts and Supporting Tables. Paris: Head of Publication Service, OECD — 2002.

доходів зведеного бюджету; в 1993р. — відповідно, 5,1% та 15%, в 1994р. — 8,9% та 21%; в 1995 — 6,6% та 13,1%; в 1996 — 4,9% та 13,8%⁷).

Це призвело до виведення з обороту значних ресурсів і перетворення їх на нагромаджені запаси готової продукції. Так, протягом 1992-1994рр. з обороту в приріст запасів були виведені оборотні кошти, еквівалентні величині, що в реальному обчисленні відповідає 40% ВВП 2001р.⁸

В результаті відбулося значне (на 75%) скорочення інвестицій в основний капітал⁹, загальне звуження внутрішнього попиту, відкладення в часі можливості виходу із кризи та започаткування прогресивних структурних змін в економіці.

Отже, результатом першого етапу ринкової трансформації України стало формування **протекціоністської моделі економічного розвитку**, антиринкової за своєю суттю. Така модель зумовила вкрай неефективний розподіл фінансових ресурсів, унеможливила вихід із кризи на базі масштабної модернізації економіки, на тривалий час законсервувала технологічну відсталість країни. За таких умов, економічне зростання могло відбуватися лише в межах резервних потужностей і надлишку трудових ресурсів старої кваліфікації, наприклад — у експортоорієнтованих, але технологічно застарілих та енергоємних виробництвах¹⁰.

Відхід від протекціоністської моделі (1997-2001рр.)

У 1997р. почалося поступове просування в напрямі гармонізації міжсекторного розподілу доходів, посилення позицій у цьому процесі підприємств і домогосподарств, зростання інвестицій в основний капітал. Державний бюджет перестає відігравати роль "годовнички" для неефективних підприємств, знижується рівень податків на виробництво та прямого оподаткування підприємств, відбувається цінова та валютна стабілізація (споживчі ціни зростають за рік лише на 10%; офіційний обмінний курс ВКВ залишається практично незмінним), в результаті чого наявні доходи підприємств збільшуються, вперше за кризові роки відзначається зростання валового нагромадження основного капіталу.

Фінансова криза в серпні 1998р. дестабілізує економічну ситуацію, але водночас — створює новий чинник розвитку: внаслідок девальвації гривні підвищується цінова конкурентоспроможність економіки України, а отже — відкривається можливість розгортання її експортної складової. Завищення вартості ВКВ та низькі внутрішні ціни (різниця внутрішніх і зовнішніх цін) роблять прибутковим експортне виробництво, що з травня 1999р. починає потужно зростати. Зовнішній попит стає домінуючим чинником економічного розвитку, внутрішній — другорядним. Водночас, дорога вільноконвертована валюта стає економічним "фільтром" для імпорту, перш за все, споживчих товарів, у внутрішній економіці починається процес імпортозаміщення: вітчизняні виробники тіснять імпортерів на ринку споживчих товарів.

У 1999р. частка наявних доходів підприємств досягла рівня, притаманного розвинутим країнам, — 9,7% (наведений вище стандарт — 9-10%), що стало підґрунтям активізації інвестування в секторі підприємств у 2000р. (темپ нагромадження основного капіталу становив 117,7%), розширення внутрішнього інвестиційного попиту та зростання ВВП. У 2000р. ВВП зріс на 5,9%, у 2001р. — на 9,2%.

У 2001р. рівень наявних доходів підприємств зріс до 15,4%, що в умовах цінової стабілізації активізувало не лише зростання інвестицій в основний капітал, а й кредитування реального сектора економіки. Впродовж трьох перших кварталів інвестиції в основний капітал зростали, відповідно, на 7,4%, 10,2% та 14,2%, і можна було б сподіватися на становлення інвестиційної моделі розвитку, але в економіку втрутилися політичні чинники.

В останньому кварталі 2001р. (за півроку до виборів до Верховної Ради) ситуація кардинально змінилася, модель економіки набула рис *споживацької*, що продовжувалося до четвертого кварталу 2002р. У цей період відзначалися наступні тенденції:

- ❖ **значне перевищення темпів реального зростання доходів населення та сектора ЗДУ над темпами зростання ВВП.** Так, у 2002р., порівняно з відповідним періодом 2001р., приріст реального ВВП становив 4,8%, а реальний приріст грошових доходів населення — 22,2%, приріст доходів зведеного бюджету — 19%;

- ❖ **розігрів споживчого ринку та реальне зростання купівлі товарів і послуг населенням на 11,8%** (кумулятивний індекс обороту роздрібною торгівлю досяг свого піку в травні 2002р. і становив 118,1%, хоча за підсумками року він знизився до 116,4%);

- ❖ **суттєвий приріст заощаджень населення, зміни в структурі його фінансових активів на користь готівки в гривнях і депозитів у комерційних банках** (при цьому, 87% вкладів складають менше 1500 грн., тобто переважна частина заощаджень сконцентрована на рахунках невеликого прошарку вкладників);

- ❖ **скорочення доходів великих і середніх підприємств з охолодженням інвестиційної діяльності та консервацією технологічної відсталості;**

- ❖ **швидкий перехід від інвестиційної до споживацької моделі розвитку засвідчив загальну нестійкість економічного розвитку України, перебування економіки під значним впливом політичних чинників і нездатність чинного законодавства забезпечити регулювання та контроль відволікання фінансових ресурсів підприємств на політичні цілі.**

Загальні результати

Загалом, протягом років трансформації у міжсекторному розподілі наявних доходів інституційних секторів економіки України сталися суттєві зміни, що мали наступні наслідки.

- ❖ **Різке скорочення наявних доходів домогосподарств у національному валовому наявному доході, що у**

⁷ Див. посилання 3, с.38-39.

⁸ Розраховано за даними: Національні рахунки України за 1990-2000рр. Статистичний збірник. — Державний комітет статистики України, Київ, 2002, с.378.

⁹ Там само.

¹⁰ Докладніше див. розділ 3 цієї доповіді.

поєднанні з інфляційним знеціненням накопичених заощаджень підірвало фінансову базу розвитку малого та середнього підприємництва.

Протягом 1990–2000рр., за зменшення офіційного ВВП на 51%, оплата праці домогосподарств скоротилася на 61%, а валові змішані доходи — на 20%; частка оплати праці у ВВП зменшилася з 53,1% до 42,3%¹¹, а фінансові заощадження у більшості населення фактично були відсутні.

❖ **Згорання виробництва, вивільнення працівників і переорієнтація економічної діяльності на сільську місцевість**, де відбулося значне збільшення самозайнятих і працюючих у підсобному домашньому господарстві (з 0,4 млн. осіб у 1990р. до 2,6 млн. у 2001р.; загалом, у 2001р. в сільськогосподарському виробництві були зайняті 5,2 млн. осіб проти 4,5 млн. — у промисловості)¹². Наведені дані свідчать про тенденцію **перетворення країни з індустріальної на переважно аграрну**.

❖ **Кардинальна зміна ролі домогосподарств і підприємств у виробництві валової доданої вартості в сільськогосподарському виробництві**, що відбулася між 1993р. і 1999р. Якщо в 1993р. частка підприємств становила 74,5%, то в 1999р. вона зменшилася до 24,7%, а частка домогосподарств дзеркально збільшилася — з 24,8% до 73,3%. Однак загальний рівень розвитку домогосподарств в Україні залишається все ще недостатнім: в Україні вони виробляють лише 17,5% ВДВ, тоді як у Польщі — понад 33%.

❖ **Тенденція скорочення сільськогосподарського виробництва, особливо його товарної частини, та зростання натурального виробництва в підсобних господарствах населення, яка з 1999р. змінилася на тенденцію зростання товарного характеру виробництва в підсобних домогосподарствах (ПДГ):** у 1999р. частка доходів від продажу сільгосппродукції складала лише 14,2% всіх ресурсів, отриманих з ПДГ; у 2001р. вона зросла до 28,6% (у сільській місцевості — до 35,6%), а за підсумками трьох кварталів 2002р. — до 44,7% (таблиця “Окремі середньомісячні показники домогосподарств за даними вибіркового обстеження”¹³).

Отже, в Україні впродовж кризової частини трансформаційного періоду економічна політика Уряду супроводжувалася численними помилками, що мали наслідком значні макроструктурні викривлення.

Лише завдяки низці стабілізаційних заходів (поступове оздоровлення державних фінансів, зменшення інфляції, скорочення боргів по пенсіях і заробітній платі) був започаткований рух у напрямі оптимізації міжсекторного розподілу доходів.

2.3 ГАЛУЗЕВІ СТРУКТУРНІ ЗМІНИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Перехід постсоціалістичних країн до ринкового типу економіки об'єктивно супроводжується суттєвими змінами галузевої структури їх національних економік, зокрема: (1) усуваються системні структурні деформації, що склалися в межах адміністративно-планової економіки; (2) формується сегмент ринкової інфраструктури, без якої неможливе впровадження в дію ринкових механізмів; (3) відбувається модернізація факторів виробництва та відновлюється розвиток окремих галузей економіки.

Галузева структура української економіки напередодні реформ

За структурою економіки, Україна належала до країн з надмірною промисловою та, особливо, аграрною складовою і недостатньою розвиненою сферою послуг. Так, у 1990р. частка промисловості у ВВП становила 45%, сільського господарства — 25% (таблиця “Динаміка та галузеві структурні зміни ВВП країн ЦСЄ, Балтії і СНД за 1990–2000рр., с. 20”), що значно перевищувало усереднені параметри розвинутих країн — 3,4%.

Промисловість України, порівняно з розвинутими країнами світу, була перевантажена галузями важкої промисловості, насамперед, чорною металургією (11,0% загального обсягу промислової продукції), хімічною та нафтохімічною (5,6%) і паливною промисловістю (5,7%) з низьким ступенем обробки продукції. Висока частка машинобудування та металообробки (30,5%) значною мірою зумовлювалася потребами військово-промислового комплексу СРСР (таблиця “Галузева структура ВДВ та масштаби структурних змін в економіці України”, с.22).

Крім кількісних структурних відмінностей економіки України від розвинутих країн, існувало суттєве технологічне відставання, міра якого виявилася після подорожчання енергоносіїв, коли наближення вартості сирової нафти та газу на українському ринку до світових параметрів враз

Окремі середньомісячні показники домогосподарств за даними вибіркового обстеження, у розрахунку на одне домогосподарство

Показники домогосподарств	Усі домогосподарства					У т.ч. ті, що проживають									
						у міських поселеннях					у сільській місцевості				
	1999	2000	2001	2001 III кв.	2002 III кв.	1999	2000	2001	2001 III кв.	2002 III кв.	1999	2000	2001	2001 III кв.	2002 III кв.
Частка на продаж, %	14,2	23,6	29,6	37,9	38,6	6,8	12,4	13,8	18,5	19,4	17,6	27,8	35,6	44,7	44,5
Частка на споживання, %	85,8	76,4	70,4	62,1	61,4	93,2	87,6	86,2	81,5	80,6	82,4	72,2	64,4	55,3	55,5
Питома вага доходів від продажу сільськогосподарської продукції у сукупних ресурсах домогосподарств	3,8	5,3	5,5	6,0	5,5	0,9	1,1	1,1	1,1	0,9	9,4	13,4	15,0	16,4	15,0
Питома вага вартості продукції, отриманої від особистого підсобного господарства в сукупних ресурсах домогосподарств	23,0	17,1	13,1	9,8	8,7	8,0	6,4	44,4	4,9	3,9	44,4	34,9	27,1	20,2	18,8

¹¹ Див. посилання 8.

¹² Статистичний щорічник України за 2001р. — Київ, Державний комітет статистики України, 2002р. с.361.

¹³ Розраховано на підставі даних Державного комітету статистики України. Збірники “Вибіркові обстеження домогосподарств України” за відповідні періоди.

продемонструвало високу енергоємність та низьку конкурентоспроможність українських товарів, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Структурні зміни в процесі трансформації

Реформування економіки характеризувалося найбільшим за глибиною падінням ВВП, що порізному відбувалося в окремих галузях, та зміною їх ролі в загальному економічному розвитку. На сьогодні можна вирізнити два етапи: трансформаційний спад (1991-1999рр.); економічне пожвавлення (з 2000р. по цей час). Про трансформаційні структурні зміни в економіках окремих країн свідчать дані, наведені в таблиці “Динаміка та галузеві структурні зміни ВВП...”, згідно з якими Україна має один з найбільш негативних результатів — як за глибиною і тривалістю трансформаційної кризи, так і за показниками структурної перебудови економіки.

Трансформаційний спад (1991-1999рр.)

Падіння загальних обсягів випуску. Протягом 1991-1999рр. загальний випуск товарів і послуг скоротився на 60%, у т.ч.: випуск промисловості — більш ніж на 66%; сільського господарства — на 51%; транспорту та зв'язку — на 80%; будівництва — на 88%¹⁴.

У цілому, кризовий трансформаційний спад характеризувався надто повільним реагуванням виробників на нові цінові пропорції і зміни в обсягах та структурі попиту з одночасним накладанням двох негативних чинників: падіння цінової конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках та різке скорочення платоспроможності населення та підприємств внаслідок деформації структури доходів і знецінення заощаджень.

Скорочення виробництва товарів. Як видно з діаграм “Динаміка ВДВ України в 1991-2000рр.”, та “Динаміка фізичного обсягу ВДВ України в 1991-2000рр.”, зниження економічної активності зумовлювалося, насамперед, падінням виробництва в групі галузей, що виробляють товари, тоді як сфера послуг скорочувалася не настільки стрімко, і тим дещо зменшила глибину спаду економіки в цілому.

Масштаби скорочення випуску галузей промисловості та окремих виробництв були різними і визначалися характером змін у структурі кінцевого попиту. Найбільших втрат у обсягах виробництва зазнали галузі, що виробляють переважно продукцію кінцевого призначення: легка (75%); машинобудування (65%); харчова (59%); будівельних матеріалів (78%)¹⁵.

Динаміка та галузеві структурні зміни ВВП країн ЦСЄ, Балтії і СНД за 1990-2000рр.*

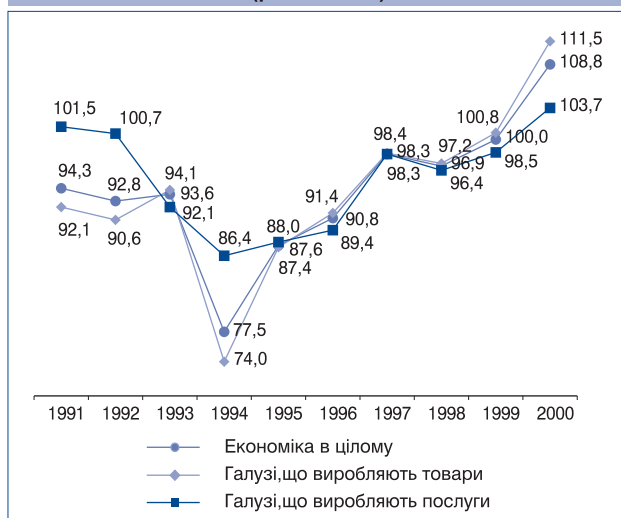
Країни	Період економічного спаду, років	Скорочення обсягу виробництва, %	ВВП у 2000р., % (1990=100)	Частка у ВВП, %					
				Сільське господарство		Промисловість		Послуги	
				1990	2000	1990	2000	1990	2000
Центральна та Східна Європа (ЦСЄ)									
Албанія	3	33	110	36	51	48	26	16	23
Болгарія	4	16	81	18	15	51	28	31	58
Хорватія	4	36	87	10	9	34	32	56	59
Чехія	3	12	99	6	4	49	41	45	55
Угорщина	4	15	109	15	6	50	36	42	60
Польща	2	6	112	8	4	48	31	44	65
Румунія	3	21	144	20	13	50	36	30	51
Словаччина	4	23	82	7	4	59	31	33	65
Словенія	3	14	105	6	3	46	38	49	58
Країни Балтії									
Естонія	5	35	85	17	6	50	27	34	67
Латвія	6	51	61	22	4	46	25	32	70
Литва	5	44	67	27	8	31	33	42	59
СНД									
Вірменія	4	63	67	17	29	52	33	31	39
Азербайджан	6	60	55	—	19	—	38	—	43
Білорусь	6	35	88	24	15	47	37	29	47
Грузія	5	78	29	32	32	33	13	35	55
Казахстан	6	41	90	27	9	45	43	29	48
Киргизія	6	50	66	34	38	36	27	30	36
Молдова	7	63	35	31	28	39	20	30	52
Росія	7	40	64	17	7	48	39	35	54
Таджикистан	7	50	48	33	19	38	26	29	55
Туркменистан	8	48	76	32	27	30	50	38	23
Україна	10	59	43	25	14	45	38	30	48
Узбекистан	6	18	95	33	35	33	23	34	43

* Складена за даними Світового банку: World Development Indicators, 2002; див. також “Переходный период: анализ и уроки первого десятилетия для стран восточной Европы и бывшего Советского Союза?” — Весь мир, 2002, с.54.
 “—” — Дані відсутні.

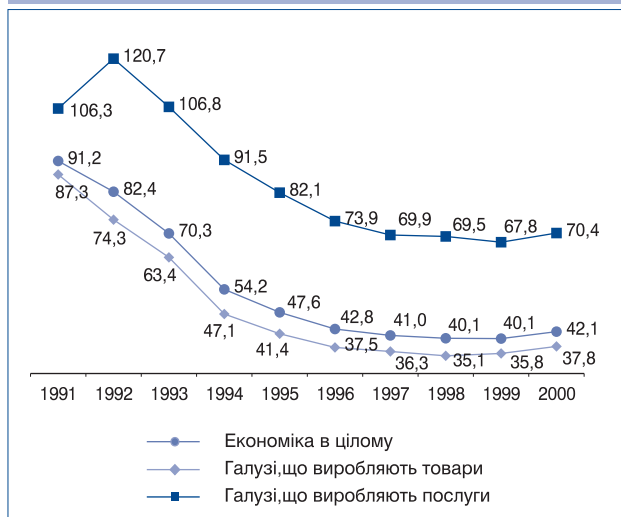
¹⁴ Розраховано за даними статистичного збірника “Національні рахунки України за 1990-2000 роки” — Державний комітет статистики України, Київ, 2002, с.378.

¹⁵ Див. посилання 2.

**Динаміка ВДВ України в 1991-2000рр.
(річні темпи)**



**Динаміка фізичного обсягу ВДВ України
в 1991-2000рр.(1990=100)**



Скорочення темпів падіння і початок відновлення в окремих галузях промисловості

У 1997-1998рр. темпи економічного падіння скоротилися до відповідно 3% та 1,9%, а в 1999р. падіння майже припинилося (0,2%)¹⁶. Під впливом зростання зовнішнього попиту першими пожвавили свою діяльність експортноорієнтовані галузі (чорна та кольорова металургія). А після серпневої 1998р. фінансової кризи із відповідним сплеском цінової конкурентоспроможності економіки України, тенденція зростання експортної складової випуску набула сталого характеру. Економіка пішла шляхом відновлення в межах старих виробничих потужностей енергоємного виробництва, використовуючи девальваційний резерв. **Вплив зовнішнього попиту на початку економічного відновлення** наочно демонструє зростання в 1997-1999рр. випуску та експорту в

таких галузях, як чорна металургія (відповідно, на 7% та 14%), кольорова металургія (відповідно, на 40,7% та в 2,4 раза), деревообробна промисловість (відповідно, на 30% та в 2,9 раза), легка промисловість (відповідно, на 14,2% та 18%)¹⁷.

Структурні наслідки періоду трансформаційного спаду: 1991-1999рр. Найбільш виразно структурні зміни відбулися на пропорціях між виробництвом товарів і послуг. Дані, наведені в таблиці “Галузева структура ВДВ та масштаби структурних змін в економіці України”, свідчать, що частка галузей, які виробляють товари, знизилася з 70,7% у 1990р. до 52% у 1996р., а після відновлення зростання товарного виробництва в окремих експорторієнтованих галузях промисловості дещо зросла — до 52,8% в 1999р. і 53,4% в 2000р.; група галузей, що надають послуги, збільшилася з 29,5% в 1990р. до 48,3% в 1999р.

Галузі товарного виробництва

Серед галузей, що виробляють товари, найбільшого скорочення зазнала **частка сільського господарства** (з 25,6% у 1990р. до 13,8% в 1996р. з наступним зростанням до 14,2% в 1999р. і до 17,1% в 2000р. Причому, за 1990-1996рр. обсяги реального ВДВ у сільському господарстві скоротилися лише на 40%, тоді як загальний реальний обсяг ВДВ — на 53%. Отже, на суттєве скорочення частки галузі справив вплив суто ціновий чинник, а не прогресуючі зміни в інших галузях економіки¹⁸.

Значне деінвестування економіки справило руйнівний вплив на будівництво, частка якого у ВДВ суттєво скоротилася — з 8,5% у 1990р. до 5% у 1999р. і 4,2% у 2000р.

Частка промисловості у ВДВ знизилася з 36% у 1990р. до 31% в 1996р., а після активізації діяльності металургійних підприємств і деяких інших галузей промисловості зросла до 32,8% в 1999р.

Загалом, процес структурної перебудови української промислової складової до 1999р. мав чітко визначену регресивну спрямованість (таблиця “Структура виробництва промислової продукції в Україні, у цінах відповідних років”). Відбувалося інтенсивне скорочення частки галузей, що виробляють кінцеву продукцію (машинобудування, легкої і харчової промисловості) на користь галузей важкої промисловості з низьким ступенем обробки та високою енергоємністю.

Надання послуг

У період загальноекономічного спаду серед галузей сфери послуг найбільш активно зростала частка торгівлі та громадського харчування: її частка збільшилася з 4,5% в 1990р. до 6,4% в 1996р. і досягла в 1999р. 8,5% і в 2000р. — 10,6% загального обсягу ВДВ. У розвинутих економіках торгівля та громадське харчування традиційно мають вагомий частки ВДВ, тому така тенденція є позитивною.

Тимчасове та дещо гіпертрофоване зростання ролі фінансового посередництва сталося в роки гіперінфляції і подвійного валютного курсу, коли ця діяльність стала найбільш привабливою. В результаті, частка фінансово-кредитного, страхового та пенсійного

¹⁶ Там само.

¹⁷ Розраховано за даними Статистичних щорічників України за відповідні роки.

¹⁸ Див. посилання 5.

**Галузева структура ВДВ та масштаби структурних змін в економіці України,
у фактичних цінах, %**

	1990	1996	Структурні зміни 1996р. до 1990р.	1999	Структурні зміни 1999р. до 1990р.	2000	Структурні зміни 2000р. до 1990р.
Галузі, що виробляють товари:	70,7	52,0	-18,7	52,8	-16,3	53,4	-17,3
промисловість	36,0	31,0	-5,0	32,8	-3,8	31,4	-4,6
сільське господарство (включаючи послуги, рибне та лісове господарство)	25,6	13,8	-11,8	14,2	-11,4	17,1	-8,5
будівництво	8,5	6,7	-1,8	5,0	-3,5	4,2	-4,3
інші галузі, що виробляють товари	0,6	0,5	-0,1	0,8	0,2	0,7	0,1
Галузі, що надають послуги:	29,5	49,5	20,0	48,3	18,8	47,8	18,3
транспорт (включаючи шляхове господарство)	6,5	12,9	6,4	11,7	5,2	11,1	4,6
зв'язок	1,1	2,0	0,9	2,5	1,4	2,6	1,5
торгівля та громадське харчування	4,5	6,4	1,9	8,5	4,0	10,6	6,1
матеріально-технічне постачання та збут заготівлі	0,6	1,1	0,5	0,6	0,0	0,5	-0,1
	0,4	0,5	0,1	0,3	-0,1	0,2	-0,2
інформаційно-обчислювальне обслуговування	0,2	0,1	-0,1	0,2	0,0	0,2	0,0
операції з нерухомим майном	—	0,0	0,0	0,6	0,6	0,7	0,7
загальна комерційна діяльність по забезпеченню функціонування ринку	—	0,3	0,3	0,6	0,6	0,7	0,7
геологія та розвідка надр, геодезична та гідрометеорологічна служба	0,1	0,1	0,0	0,2	0,1	0,2	0,1
житлове та комунальне господарство	2,5	5,6	3,1	5,3	2,8	3,9	1,4
побутове обслуговування населення	0,3	0,5	0,2	0,6	0,3	0,5	0,2
охорона здоров'я, фізична культура та соціальне забезпечення	2,4	5,2	2,8	3,4	1,0	3,1	0,7
освіта, культура та мистецтво	4,0	6,9	2,9	5,9	1,9	5,6	1,6
наука та наукове обслуговування	2,1	1,2	-0,9	1,2	-0,9	1,1	-1,0
фінанси, кредит, страхування, пенсійне забезпечення	0,6	2,5	1,9	1,9	1,5	2,1	1,5
управління та оборона	4,0	4,0	0,0	4,5	0,5	4,5	0,5
громадські об'єднання	0,2	0,2	0,0	0,3	0,1	0,2	0,0
Разом за галузями	100,2	101,5	1,3	101,1	0,9	101,2	1,0
Оплата послуг фінансових посередників	-0,2	-1,5	1,3	-1,1	0,9	-1,2	1,0
Всього	100,0	100,0		100,0		100,0	

* Розраховано за даними статистичного збірника "Національні рахунки України за 1990-2000 роки". — Державний комітет статистики України, Київ, 2002, с.378
 * — Галузь не виокремлювалася статистикою.

**Структура виробництва промислової продукції в Україні, у цінах відповідних років,
%**

	1990	1991	1996	1999	2000	Структурні зміни за 1990- 1999рр.	Структурні зміни за 1990- 2000рр.
Промисловість, всього, у т.ч.	100	100	100	100	100		
електроенергетика	3,2	3,5	12,6	16,2	12,2	13,0	9,0
паливна промисловість	5,7	3,8	12,1	11,2	10,1	5,5	4,4
чорна металургія	11,0	9,9	21,6	23,8	27,4	12,8	16,3
кольорова металургія	1,1	1,0	1,4	2,2	2,5	1,1	1,4
хімічна та нафтохімічна	5,6	5,4	6,7	5,4	5,8	-0,2	0,2
машинобудування і металообробка	30,5	26,3	14,9	14,1	13,2	-16,4	-17,3
лісова, деревообробка	2,9	2,9	2,2	2,2	2,3	-0,7	-0,6
будівельних матеріалів	3,4	3,7	3,3	3,1	2,6	-0,3	-0,8
легка промисловість	10,8	12,3	2,1	1,6	1,6	-9,2	-9,2
харчова промисловість	18,6	24,4	16,3	15,1	17,4	-3,5	-1,2
інші галузі	7,2	6,7	6,7	5,1	4,9	-2,1	-2,3
Коефіцієнт перегрупування**						32,4	31,4

* Розраховано за даними статистичних бюлетенів Державного комітету статистики України "Про соціально-економічне становище України" за відповідні роки.

** Розраховується як сума абсолютних значень структурних змін за групу галузей, поділена на 2.

забезпечення в структурі ВДВ зростає: з 0,6% в 1990р. до 10,2% в 1993р., а у 2002р. повернулася до 2,1%¹⁹. В інших трансформаційних економіках (за винятком Польщі, де цей показник є співмірним з українським) вона коливається в межах 7-10%; в розвинутих країнах — стабілізувалася на рівні понад 20%.

Майже вдвічі (з 7,6% у 1990р. до 14,2% у 1999р.) зросла частка "транспорт та зв'язку" у структурі ВДВ. Проте, ці структурні зміни були зумовлені переважно збільшенням вартості транспортних послуг, а не розвитком галузі. Так, у реальному

обчисленні обсяг ВДВ транспорту зменшився, порівняно з 1990р., на 76,1%²⁰, що значно перевищує падіння загальнооекономічної динаміки.

Трансформаційне кризове падіння одних галузей супроводжувалося появою і розвитком інших, а саме — "операцій з нерухомим майном", "загальної комерційної діяльності з забезпечення функціонування ринку" та послуг галузі "фінанси, кредит, страхування, пенсійне забезпечення". У 2000р. ці послуги становили 3,5% загальної ВДВ, що значно менше, порівняно з іншими трансформаційними та розвинутими економіками.

¹⁹ Див. посилання 5.

²⁰ Там само.

До 1996р. включно зростала питома вага охорони здоров'я і соціального забезпечення (з 2,4% у 1990р. до 5,2% в 1996р.), освіти (з 3,3% до 5,9%), що зумовлювалося значним рівнем концентрації валового наявного доходу в державному секторі; у 2000р., внаслідок зменшення частки сектора ЗДУ у валовому наявному доході, частки цих галузей скоротилися до 3,1% і 5%, відповідно.

З огляду на потреби розвитку людського капіталу, негативним структурним явищем стало зниження частки науки та наукового обслуговування (з 2,1% в 1990р. до 1,1% у 2000р.) і стабілізація на вкрай низькому рівні частки культури та мистецтва (0,7% в 1990р. та 0,6% в 2000р.).

Особливістю трансформаційної кризи в Україні стало скорочення реальних обсягів платних послуг населенню. Так, лише за період 1995-1999рр. реальні обсяги платних послуг скоротилися майже вдвічі, що відбиває не стільки занепад цієї сфери, скільки масштабність її тінізації.

Загалом, не дивлячись на розвиток нових видів ринкових послуг, відставання України у створенні галузей ринкової інфраструктури залишалося, що стало перешкодою для покращання підприємницького середовища.

Економічне зростання 2000-2002рр.

Відновлення розвитку окремих видів економічної діяльності протягом 2000-2001рр. відбувалося нерівномірно та не набуло сталих тенденцій, тому й структурні зміни є нестійкими.

Якщо у 2000р. відновлення виробництва спостерігалось, насамперед, в експортоорієнтованих галузях промисловості, а також сільському господарстві, торгівлі та громадському харчуванні, то у 2001р. найбільш динамічно зростали обсяги виробництва у сфері оптової і роздрібно торгівлі, торгівлі транспортними засобами та надання послуг з ремонту; надзвичайно високі темпи зростання демонстрували багато галузей обробної промисловості; зберігалися високі темпи зростання в сільському господарстві. У 2002р. до лідерів — обробної промисловості та оптової і роздрібно торгівлі, торгівлі транспортними засобами, послуг з ремонту — приєднався транспорт; проте вибуло з їх числа сільське господарство.

2.4 СТРУКТУРНІ ТА ТЕХНОЛОГІЧНІ НАСЛІДКИ ПЕРІОДУ ЗРОСТАННЯ

Структурні зміни в Україні відбувалися за відсутності єдиної стратегії структурної перебудови²¹ шляхом розробки окремих галузевих програм без належного їх узгодження, реальних можливостей фінансового забезпечення, потрібної координації і логічної послідовності реалізації.

Структурна політика та пов'язані з нею елементи економічної політики розроблялися різними відомствами без відповідної координації дій. Встановлювалася надто велика кількість структурних пріоритетів, не узгоджених, спрямованих переважно на розв'язання поточних питань. У якості пріоритетних традиційно визначалися паливно-енергетичний комплекс, сільське господарство, машинобудування та виробництво товарів народного споживання. Але на практиці найбільша частка державної підтримки припадала на сільське господарство та вугільну промисловість.

При цьому, не були запроваджені ефективні механізми реалізації державних програм, здатні забезпечувати дієвий контроль їх виконання та ефективності використання виділених бюджетних коштів²².

Концентрація державної підтримки на зазначених галузях не сприяла необхідній модернізації промислового виробництва, розвитку наукомістких, високотехнологічних видів економічної діяльності, які на сучасному етапі розвитку є ключовими факторами забезпечення економічного зростання. Неефективною є застосована державою система податкових пільг, більшість з яких призначена для галузей і підприємств, що не модернізують своє виробництво.

У результаті, в Україні залишається надто високою частка сільськогосподарського виробництва (хоч у 2002р. вона і знизилася до 13,4%). У промисловості лише започатковуються **структурні зміни на користь галузей кінцевої продукції**: з 2000р. — харчової, з 2001р. — машинобудування. У 2002р. частка харчової промисловості зросла до 18%, машинобудування — до 12,4%.

Водночас, збільшення питомої ваги обробної промисловості відбувається переважно **за рахунок розвитку її низькотехнологічних (за винятком машинобудування) галузей, із застосуванням переважно старих технологій шляхом підвищення ступеню використання існуючих потужностей. Тобто, в Україні відбувається відновлення в межах колишньої структури, без радикальних прогресивних технологічних змін.** Структура української промисловості залишалася переважаною енергоємними сировинними галузями (у 2002р. металургія — 22,8%, хімічна та нафтохімічна промисловість — 6,3%), що стримує можливості економічного зростання²³.

Розрахунки, здійснені з використанням методики ОЕСР²⁴ (врізка "Групи галузей за рівнем технологічного розвитку") на підставі даних Світового банку (за 1981-2000рр.) та первинних статистичних даних по Україні (за 2000-2001рр.), дозволяють порівняти технологічну структуру обробної промисловості України та деяких інших країн світу, серед яких

²¹ Дві спроби розробки комплексної Державної програми структурної перебудови (1996р., 2000р.) так і не завершилися прийняттям документа.

²² Показовим є досвід реалізації програми реструктуризації вугільної промисловості, коли при витраті за шість років близько 3 млрд. гривень, жодне з неефективних і збиткових вугільних підприємств не було виключене з державного реєстру підприємств. Див.: офіційна web-сторінка Рахункової палати Верховної Ради України. — <http://www.ac-rada.gov.ua/Ua/5/20021007.htm>.

²³ Статистичний бюлетень Державного комітету статистики України "Про соціально-економічне становище України за січень-грудень 2002р."

²⁴ Для розрахунків використано методику 1999р., а не 2001р. у зв'язку з тим, що статистичні дані для аналізу збиралися у період дії методики 1999р.

Групи галузей за рівнем технологічного розвитку	
Група А високотехнологічні	авіаційна та космічна промисловість фармацевтичне виробництво виробництво офісного обладнання, лічильних машин і комп'ютерів виробництво радіо-, телевізійного та комунікаційного обладнання виробництво медичних приладів та інструментів, точних вимірювальних та оптичних приладів
Група В середньо високотехнологічні	виробництво електричних машин та апаратури, не вказаних в інших позиціях виробництво автомобілів, причепів і напівпричепів виробництво хімікатів (без фармацевтичного виробництва) виробництво залізничного та транспортного обладнання виробництво машин та устаткування, не вказаних в інших позиціях
Група С середньо низькотехнологічні	виробництво коксу, продуктів нафтопереробки та ядерного палива виробництво гумових і пластмасових виробів виробництво інших неметалевих продуктів мінерального походження суднобудування та ремонт суден виробництво основних металів виробництво оброблених металовиробів, окрім віднесених до машин і обладнання
Група D низькотехнологічні	промислове виробництво, не вказане в інших позиціях, і переробка деревина та вироби з неї, целюлозно-паперова промисловість, видавнича справа та друкарство харчова промисловість, виробництво напоїв і тютюнових виробів текстиль, текстильні, шкіряні вироби та взуття

Сінгапур — країна, що кілька років посідає друге після США місце в рейтингу економік за конкурентоспроможністю, Південна Корея — представник “азійських тигрів”; Індія, яка протягом останніх років почала потужно розвивати інформаційні технології та ін. (таблиці “Технологічна структура обробної промисловості...”, “Продуктивність праці, обсяги інвестування та віддача капіталовкладень в обробній промисловості України”, с.25).

Результати аналізу наведених даних свідчать про наступне.

❖ Україна значно відстає від як розвинутих, так і інших країн (за винятком Туреччини) за технологічним рівнем обробної промисловості. В групах С і D галузей зосереджено близько 62,8% кількості підприємств, на які припадає 75,4% загального обсягу виробленої продукції (у розрахунку на одного зайнятого) і 77,2% валових інвестицій, що

Технологічна структура обробної промисловості, обчислена за випуском промислової продукції, зайнятістю та інвестиціями в основний капітал, %

Роки	Випуск продукції				Зайнятість				Інвестиції			
	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D
США*												
1981	10,5	28,9	31,5	29,1	13,2	27,4	26,3	33,1	17,4	27,5	25,7	29,4
2000	17,7	29,0	23,8	29,5	11,4	25,8	28,6	34,2	19,9	25,6	26,6	27,9
Канада												
1981	3,0	26,0	31,9	39,1	4,4	20,6	28,2	46,7	—	—	—	—
1998	5,7	39,0	22,5	32,9	5,9	21,5	28,8	43,8	—	—	—	—
Південна Корея*												
1981	7,3	17,2	39,0	36,5	9,1	14,7	29,2	47,0	11,4	26,9	39,2	22,6
1997	15,5	36,5	25,0	23,0	12,8	32,0	25,0	30,2	19,2	25,9	37,5	17,4
Індія**												
1981	3,1	30,1	31,7	35,0	2,6	22,2	20,7	54,4	4,6	34,2	35,2	26,0
1995	5,6	31,1	30,5	32,8	4,4	25,5	22,1	48,0	4,5	36,2	34,2	25,1
Сінгапур**												
1981	27,3	20,5	29,7	22,5	26,3	19,0	27,1	27,6	43,5	23,5	17,5	15,5
1994	58,9	14,4	17,1	9,6	37,3	19,0	26,9	16,8	48,6	18,9	21,7	10,8
Туреччина***												
1981	2,3	18,9	41,6	37,2	2,1	18,6	28,3	51,0	3,8	17,1	50,5	28,6
1997	4,5	21,8	32,3	41,4	3,1	18,4	23,1	55,3	3,2	24,2	30,4	42,2
Україна												
2000	4,2	19,3	46,5	30,0	6,1	32,0	29,8	32,1	4,0	15,9	44,7	35,4
2001	4,5	20,0	43,9	31,5	5,8	31,4	30,7	32,1	4,0	18,8	40,5	36,7

* частка інвестицій в основний капітал наведена за 1992 та 1995рр.

** по рядку за 1981р. частка інвестицій наведена за 1989р.

*** по рядку за 1981р. частка інвестицій наведена за 1990р.

“—” — дані відсутні.

**Продуктивність праці, обсяги інвестування та віддача капіталовкладень
в обробній промисловості України**

	Випуск продукції на одного зайнятого, тис. грн.		Обсяг інвестування в основний капітал у розрахунку на одного зайнятого, тис. грн.		Випуск продукції в розрахунку на одиницю інвестицій	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001
Обробна промисловість	24,39	33,33	15,2	15,1	1,61	2,21
Високотехнологічні (А)	21,45	27,34	17,8	14,1	1,21	1,94
Середньо високотехнологічні (В)	55,56	61,15	15,2	14,3	3,65	4,27
Середньо низькотехнологічні (С)	33,27	42,04	12,4	11,3	2,68	3,71
Низькотехнологічні (D)	25,94	31,61	9,7	8,7	2,66	3,63

вкладаються в основний капітал підприємств обробної промисловості.

❖ Саме в групі високотехнологічних галузей спостерігаються найнижчі показники виробництва на одного зайнятого (продуктивність праці) та рівня віддачі капітальних вкладень, що засвідчує низьку ефективність використання факторів виробництва (таблиця “Продуктивність праці, обсяги інвестування...”).

Загалом, за 10 років трансформації в Україні не лише не були усунуті існуючі на початковій стадії деформації (надто високі частки промисловості та сільського господарства), а навпаки, базові деформації ще більше поглибилися та виникли нові (надто низька частка будівництва та ринкових послуг), що стають перешкодою для забезпечення економічного росту. Країна не спромоглася просунутися в напрямі структурних параметрів розвинутих країн, навпаки — багаторазово збільшила відставання, особливо у високотехнологічному виробництві.

2.5 СОЦІАЛЬНІ НАСЛІДКИ РИНКОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Однією з головних цілей ринкових реформ в Україні є піднесення життєвого рівня громадян до європейських стандартів, зміцнення їх соціальної захищеності. В процесі 12-річної трансформації у соціальній сфері відбулися певні позитивні зміни: громадяни отримали право на вільне підприємництво, приватизацію житла та землі; вибір товарів і послуг на споживчому ринку є непорівнянним з ситуацією 1990р. Водночас, загалом соціальна ціна за досягнуті на нинішній час економічні показники є надто високою, про що свідчать головні соціально-економічні та демографічні показники.

Демографічні показники. Узагальненим показником якості (рівня) життя є очікувана тривалість життя при народженні. В Україні цей показник знизився з 65,9 років для чоловіків та 74,2 — для жінок у 1989-1990рр. до 62,4 — для чоловіків та 73,6 — для жінок у 2000р. та є одним з найнижчих у Європі (наприклад, у Німеччині очікувана тривалість життя при народженні становить 74,5 та 80,5 років, відповідно)²⁵. З 1991р. сформувалася усталена тенденція до зменшення населення країни, щорічні показники смертності перевищують відповідні показники народжуваності, коефіцієнт природного приросту набув від’ємних значень і з 1996р. коливається навколо позначки 6. Погіршуються показники здоров’я населення; з 1995р. Україна перебуває у стані епідемії туберкульозу, поширюються захворюваність на ВІЛ/СНІД. Таким чином, головні соціально-демографічні показники свідчать про загальне зниження протягом останніх 12 років рівня життя населення, тобто **зниження якості і структури трудових ресурсів країни.**

Безробіття. Протягом 1992-1998рр. в Україні зростає рівень безробіття; з 1999р. відзначається його стабілізація у межах приблизно 4% (станом на 1 вересня 2002р. — 3,7%)²⁶. 27,7% безробітних становить молодь віком до 28 років. Особливо негативними є тенденції збільшення середньої тривалості вимушених пошуків роботи (таблиця “Безробіття та тривалість пошуку роботи”), що призводить до декваліфікації працівників.

Соціальне розшарування, поширення бідності. Протягом 1990-2002рр. сталося різке соціальне розшарування за рівнем добробуту: за офіційними даними, співвідношення рівнів добробуту 10% найбагатших і 10% найменш забезпечених громадян

Безробіття та тривалість пошуку роботи

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001		2002
							В середньому за рік	9 місяців	9 місяців
Всього безробітних у віці 15-70 років, тис. осіб	1437,0	1997,5	2330,1	2937,1	2698,8	2707,6	2516,9	2519,2	2232,4
з них шукали роботу, намагались організувати власну справу, тис. осіб	1219,8	1666,2	1995,4	2825,4	2565,1	2628,7	2431,3	2433,4	2143,7
у тому числі за тривалістю пошуку роботи, у % до 3 місяців	32,4	26,7	20,4	17,9	14,9	13,2	14,0	13,8	14,7
4-6 місяців	21,1	20,2	20,4	19,1	13,9	11,0	11,0	10,8	11,3
7-9 місяців	10,3	11,1	11,9	10,7	12,0	12,2	10,1	10,5	10,3
10-12 місяців	8,2	9,3	15,0	15,3	12,9	13,1	10,1	10,2	9,7
більше 1 року	28,0	32,7	32,3	37,0	46,3	50,5	54,8	54,7	54,0
Середня тривалість пошуку роботи, місяців	7,0	8,0	8,0	9,0	9,0	10,0	10,0	10,0	10,0

Примітка: дані наведено за матеріалами вибіркового обстеження населення з питань економічної активності за 1995-1998рр. в середньому за IV квартал, 1999-2002рр. в середньому за період, з урахуванням впливу фактора сезонності.

²⁵ Див.: Статистичний щорічник України за 2000р. — Державний комітет статистики України, Київ, 2001, с.548.

²⁶ Водночас, за окремими експертними оцінками, рівень безробіття становить до 40% працездатного населення (з урахуванням прихованого безробіття).

становить 7,1²⁷; у країні поширюється бідність і злиденність. За офіційно визначеними критеріями, до категорії бідних, за підсумками 2002р., віднесено 27,9% населення, до злидених — 15,0%²⁸. У 2000р. ці показники склали, відповідно, 27,8% та 14,2%²⁹. Бідність обмежує доступ громадян до медичного обслуговування та освіти, що є неприпустимим з точки зору забезпечення зростання людського капіталу. Так, за результатами соціологічного дослідження, 54,4% громадян змушені були відмовлятися від медичних послуг з причини відсутності на це коштів (діаграма *“Чи доводилося Вам відмовлятися від медичної допомоги з причин відсутності коштів?”*).

Відсутність заощаджень, низький рівень купівельної спроможності. Вище відзначалося, що в період гіперінфляції початку 1990-х років населення України втратило дореформені заощадження; йшлося також про концентрацію заощаджень (банківських вкладів) у невеликого прошарку громадян. Результати соціологічних досліджень³⁰ дають підстави для висновку про те, що протягом останніх років більшості населення не вдалося накопичити значимі заощадження, водночас, свої доходи громадяни не витратили на коштовні товари тривалого користування. Як свідчать дані, наведені в діаграмі *“Якщо Ви втратите роботу, то на який час Вам вистачить Ваших заощаджень?”*, половина (50,5%) громадян не мають заощаджень, ще 34,4% — зможуть користатися з заощаджень від одного місяця до півроку. Лише 3,2% опитаних засвідчили наявність заощаджень, достатніх на рік і більше.

Водночас, більшість населення (89,5%) після 1991р. не придбали жодної речі тривалого користування (діаграма *“Чи маєте Ви предмети тривалого користування, придбані...”*), тобто не витратили потенційних заощаджень на вирішення поточних проблем побуту.

Загалом, негативні соціальні наслідки тривалої кризової економічної трансформації в Україні можуть перетворитися на чинник зниження темпів і рівня розвитку української економіки, оскільки: (а) зниження рівня життя спричиняє зниження якості трудових ресурсів як за показниками освіти та кваліфікації, так і показниками здоров'я; (б) низька платоспроможність населення і надалі обмежує внутрішній попит і не стимулює національного виробника.

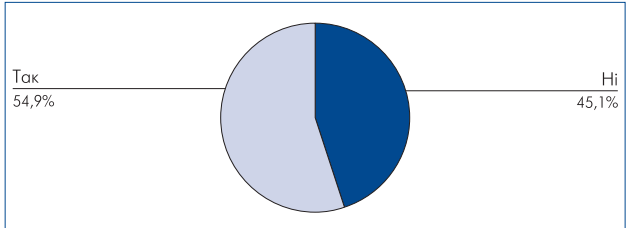
ВИСНОВКИ

Порівняння характеристики перетворень, що відбуваються в Україні, із загальноновизнаними інституційними стандартами ринкової економіки, з результатами аналогічних процесів у країнах ЦСЄ, Балтії, Східної Європи дає підстави до висновку, що, незважаючи на майже рівні стартові умови, Україні на сьогодні не вдалося досягти рівня сусідів. В Україні не відбувалися і не відбуваються системні зміни, здатні не лише вивести країну з кризи, але й надати імпульс прогресивного, динамічного розвитку.

Державна підтримка окремих галузей економіки не будувалася на плановій, довгостроковій основі. Її концентрація (на початковому етапі) на сільському господарстві та вугільній промисловості, а також неефективність механізмів оподаткування та надання

Чи доводилося Вам відмовлятися від медичної допомоги з причин відсутності коштів?

% опитаних



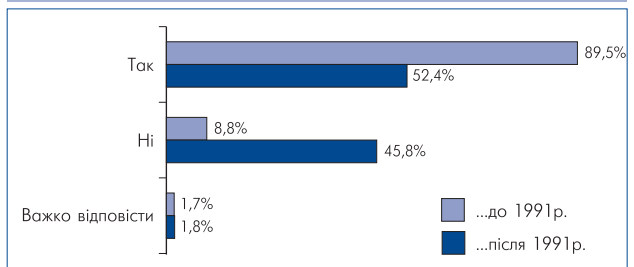
Якщо Ви втратите роботу, то на який час Вам вистачить Ваших заощаджень?

% опитаних



Чи маєте Ви предмети тривалого користування, придбані...?

% опитаних



преференцій сприяли формуванню в Україні протекціоністської моделі економічного розвитку та економіки з надмірною часткою сектора загального державного управління.

Відсутність стратегії реструктуризації економіки та її секторів, поєднаної з планами їх приватизації і модернізації, неефективна концентрація обмежених ресурсів призвели до міжсекторних диспропорцій, що гальмують просування економічних реформ (або, фактично, відстрочили їх початок). Одним із наслідків недосконалої державної політики є відставання високотехнологічних галузей.

Неефективне економічне реформування спричинило негативні соціальні наслідки, зокрема, поширення бідності, безробіття та загальне зниження рівня життя, а отже — якості трудових ресурсів, що тепер, у свою чергу, може негативно позначитися на економічному розвитку країни. ■

²⁷ За підсумками дев'яти місяців 2002р., за показником сукупних витрат. Див.: Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2002р. Послання Президента України до Верховної Ради України. — <http://www.president.gov.ua>.

²⁸ Див.: там само.

²⁹ Див.: Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2000р. Послання Президента України у 2000р. — Київ, 2001, с.67.

³⁰ Наводяться дані дослідження, виконаного в межах проекту ПАУСІ. Опитування проводилося з 2 по 7 квітня 2003р. Опитано 1013 респондентів віком від 18 років у всіх регіонах України.

3. МАКРОСТРУКТУРНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ У СВІТОВИЙ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

Аналіз макроструктурних зрушень в економіці України передбачає комплексну оцінку: (1) ступеня включення української економіки в процес економічної глобалізації та її залежності від світового господарства; (2) наявності/відсутності та характеру структурних зрушень, зумовлених входженням до європейських і світових економічних структур; (3) рівня міжнародної конкурентоспроможності країни та компонентів, що її формують.

У цьому контексті необхідним є, з одного боку, виявлення впливу міжнародного обміну та нинішньої структури конкурентних переваг України на розвиток структурних характеристик української економіки, а з іншого — визначення реальних можливостей та обмежень макроструктурного характеру, пов'язаних з політикою міжнародної інтеграції української економіки.

У цьому розділі аналізуються головні структурні проблеми в контексті інтеграції України до світового господарства, зокрема, до європейського економічного простору, ядром якого є Європейський Союз.

3.1 МАКРОСТРУКТУРНІ ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Найбільш комплексна оцінка включення окремих країн світу в процеси глобалізації здійснюється в рамках так званого Індексу глобалізації (врізка “Індекс глобалізації”¹), що враховує чотири групи показників, співвіднесення яких дає можливість визначити відносний ступінь включення тієї чи іншої країни до світового господарства.

Узагальнені відповідно до методології Індексу показники стосовно України та Польщі наведені в таблиці “Місця України та Польщі за окремими показниками Індексу глобалізації” і свідчать про наступне.

1. За показниками Індексу глобалізації **Україна є найбільш інтегрованою до глобальних політичних процесів, меншою мірою — до глобальних економічних процесів, і найменшою — до особистих міжнародних контактів та, особливо, до розвитку глобальних технологій.** Порівняно з Україною, Польща, навпаки, досить активно залучена до особистих міжнародних контактів і розвитку глобальних технологій, а найменшою мірою — до процесів інтеграції до глобальних економічних структур.

2. Відзначаються: **надзвичайно високий ступінь включення України в міжнародну торгівлю (11 позиція з 62 країн), досить високий рівень міжнародних**

ІНДЕКС ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

A.T.Kearney/Foreign Policy Magazine Globalization Index

Методологія складання Індексу передбачає, зокрема, оцінки національних економік за наступними чотирма групами показників.

1. **Включення в глобальні політичні процеси:** кількість міжнародних організацій, у яких країна є членом; участь у місіях Ради Безпеки ООН; кількість іноземних дипломатичних представництв у країні.

2. **Розвиток глобальних технологій:** число користувачів Інтернет; кількість вузлів Інтернет і надійних серверів.

3. **Особисті міжнародні контакти:** міжнародні подорожі та туризм; щільність міжнародного телефонного зв'язку; транскордонні перекази.

4. **Розвиток економічної інтеграції:** торгівля; прямі іноземні інвестиції; потоки портфельних інвестицій; виплати за кордон доходів і надходження доходів із-за кордону (включаючи виплати найманим працівникам-нерезидентам, а також виплати доходів за зарубіжними активами).

У 2002р. оцінювалися економіки 62 розвинутих та окремих ключових країн, де ринок перебуває у стані виникнення (*emerging markets*).

За агрегованим показником індексу глобалізації перші 20 місць посіли: 1. Ірландія; 2. Швейцарія; 3. Швеція; 4. Сінгапур; 5. Нідерланди; 6. Данія; 7. Канада; 8. Австрія; 9. Велика Британія; 10. Фінляндія; 11. США; 12. Франція; 13. Норвегія; 14. Португалія; 15. Чехія; 16. Нова Зеландія; 17. Німеччина; 18. Малайзія; 19. Ізраїль; 20. Іспанія.

трансфертів доходів (за дуже низьких показників прямих іноземних інвестицій)² та значне відставання за показниками розвитку глобальної мережі Інтернет. За всіма цими показниками ситуація у Польщі має **діаметрально протилежний характер.**

¹ Див.: http://www.foreignpolicy.com/issue_janfeb_2003/images/chart1.jpg.

² Порівняно з ним, більш високий показник має участь у потоках портфельних інвестицій, що стосовно України вказує на підвищену залежність від спекулятивних потоків капіталу.

**Місця України та Польщі за окремими показниками
Індексу глобалізації**

Показники	Україна	Польща
Загальне місце	42	32
Включення в глобальні політичні процеси	27	16
Кількість міжнародних організацій, у яких країна є членом	30	25
Участь у місіях Ради Безпеки ООН	22	10
Кількість іноземних дипломатичних представництв у країні	5	4
Розвиток глобальних технологій	49	30
Число користувачів Інтернет	53	32
Кількість вузлів Інтернет	42	27
Кількість надійних серверів	45	29
Особисті міжнародні контакти	43	29
Міжнародні подорожі та туризм	34	7
Щільність міжнародного телефонного зв'язку	30	25
Транскордонні перекази	55	51
Розвиток економічної інтеграції	35	43
Торгівля	11	50
Прямі іноземні інвестиції	46	26
Потоки портфельних інвестицій	32	40
Міжнародні трансфери доходів (виплати за кордон доходів та надходження доходів із-за кордону)	20	43

Див.: The 2003 A.T. Kearney/FOREIGN POLICY Magazine Globalization Index. Country Detail. — http://www.foreignpolicy.com/issue_janfeb_2003/countrydetail.php.

Таким чином, макроструктура участі двох країн у процесах глобалізації є не просто істотно різною. Вона відбиває абсолютно різні моделі входження до глобального простору. Причому, якщо польська модель має загалом раціональні параметри (пріоритет розвитку внутрішнього ринку та запобігання надмірній залежності економіки від зовнішніх ринків; активне залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) за обмеження потоків спекулятивного капіталу; пріоритет включення в глобальні високотехнологічні мережі та ін.), то **українська модель містить усі типові вади, властиві недорозвиненим країнам.**

Особливості цієї моделі в аспектах розвитку глобальних технологій та розвитку економічної інтеграції аналізуються нижче.

Розвиток глобальних технологій

Відставання України за комплексом умов функціонування в глобальних мережах є очевидним (таблиця “Індекс готовності суспільства до функціонування в глобальних мережах (ІГФГМ)”³), що відбиває, зокрема, відставання в розвитку інформаційних технологій (одноіменна вірзка). Водночас, слід брати до уваги, що, можливо, показники України в цьому аспекті будуть виглядати дещо краще, якщо врахувати низький рівень реєстрації власників комп’ютерів, а також переважаючий в Україні тип користування мережами (колективний, а не індивідуальний).

Розвиток економічної інтеграції

На сьогодні Україна досягла дуже високого рівня відкритості економіки в частині зовнішньої торгівлі

**ІНДЕКС ГОТОВНОСТІ СУСПІЛЬСТВА
ДО ФУНКЦІОНУВАННЯ В ГЛОБАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ
(Networked Readiness Index)**

Включає два компоненти:

- ❖ індекс використання мереж;
- ❖ індекс розвитку можливостей.

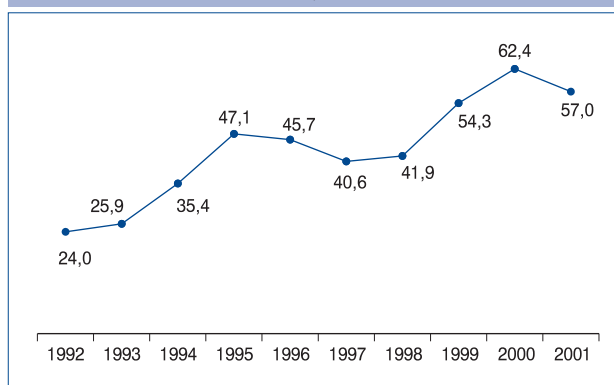
Індекс використання мереж складається на основі наступних показників: число користувачів Інтернет (на 100 осіб); число користувачів стільникового мобільного зв'язку (на 100 осіб); число користувачів Інтернет у розрахунку на один вузол; відсоток комп’ютерів, приєднаних до Інтернет; доступність послуг Інтернет.

Індекс розвитку можливостей складається з індексів:

- *доступу до мереж* (складається з індексів розвитку: інформаційної інфраструктури; комп’ютерної техніки; програмного забезпечення; інформаційної підтримки);
- *політики розвитку мереж* (складається з індексів, що характеризують якість політики розвитку інформаційних і телекомунікаційних технологій та розвитку ділового та економічного середовища);
- *розвитку суспільних мереж* (складається з індексів розвитку: соціального капіталу; мережевої освіти; можливостей інформаційних і телекомунікаційних технологій);
- *розвитку мережевої економіки* (складається з індексів розвитку: загальної інфраструктури; систем “електронного уряду”; електронної комерції).

(діаграма “Частка експорту товарів і послуг у ВВП України”)⁴. В аспекті залежності від зовнішньої торгівлі економіка України має більш ніж удвічі вищий показник, порівняно із середньостатистичною країною світу, та істотно більший, ніж мають розвинуті європейські країни-члени ЄС та порівняння з нею (за масштабами та загальною структурою економіки) Польща. Водночас, відзначається асиметрично низький рівень залежності економіки України від світових потоків капіталу (таблиця “Окремі показники інтеграції країн і регіонів світу до глобальної економіки”⁵, с.30).

**Частка експорту товарів і послуг у ВВП України,
%**



Наведені у таблиці показники свідчать про **істотний дисбаланс між розвитком зовнішньої торгівлі та внутрішнього ринку в Україні.** Результатом такого дисбалансу є надмірна зовнішньоторговельна залежність економіки, що за невисокого потенціалу залучення інвестицій і збереження існуючих структурних пропорцій, робить проблематичним забезпечення високих темпів розвитку економіки на тривалу перспективу.

³ World Economic Forum. Global Information Technology Report 2001-2002.

⁴ Розраховано за даними статистичних щорічників України за відповідні роки.

⁵ The World Bank. World Development Indicators 2002. — Washington, D.C., 2002, p.331-334.



Індекс готовності суспільства до функціонування в глобальних мережах (ІГФГМ)

Місце за ІГФГМ	Країна	Зведений ІГФГМ	Індекс використання мереж	Індекс розвитку можливостей	Індекс розвитку інформаційної інфраструктури	Індекс розвитку мережевої економіки	Індекс розвитку електронної комерції
1	США	6.05	6.07	6.03	6.45	5.15	4.91
2	Ісландія	6.03	6.35	5.71	6.27	4.98	4.42
3	Фінляндія	5.91	5.71	6.11	6.65	5.29	4.88
4	Швеція	5.76	5.67	5.86	6.62	5.11	4.74
5	Норвегія	5.68	5.68	5.67	6.41	4.90	4.26
6	Нідерланди	5.68	5.61	5.74	6.32	4.94	4.52
7	Данія	5.56	5.43	5.69	6.46	4.93	4.33
8	Сінгапур	5.47	5.29	5.65	6.10	5.04	4.27
9	Австрія	5.32	5.13	5.50	6.12	4.68	4.13
10	Велика Британія	5.31	4.95	5.67	6.22	4.92	4.56
11	Нова Зеландія	5.23	5.26	5.21	5.92	4.35	3.93
12	Канада	5.23	4.80	5.66	6.36	4.95	4.53
13	Гонконг*	5.23	5.06	5.40	6.24	4.81	4.36
14	Австралія	5.22	5.04	5.39	5.90	4.60	4.17
15	Тайвань**	5.18	5.17	5.19	5.68	4.55	4.18
16	Швейцарія	5.17	4.74	5.60	6.22	4.69	4.41
17	Німеччина	5.11	4.57	5.66	6.21	4.96	4.86
18	Бельгія	4.90	4.51	5.29	6.03	4.43	4.01
19	Ірландія	4.89	4.52	5.26	5.48	4.37	4.02
20	Південна Корея	4.86	4.82	4.90	6.02	4.35	4.21
21	Японія	4.86	4.49	5.22	6.02	4.42	4.10
22	Ізраїль	4.84	4.45	5.23	5.70	4.41	4.20
23	Естонія	4.73	4.51	4.95	5.28	4.31	3.99
24	Франція	4.71	3.95	5.46	6.11	4.84	4.47
25	Італія	4.70	4.55	4.85	5.82	4.37	4.12
26	Іспанія	4.62	4.18	5.06	5.77	4.45	3.96
27	Португалія	4.57	4.35	4.79	5.57	4.13	3.60
28	Чехія	4.38	3.93	4.84	5.29	4.09	3.66
29	Словенія	4.24	3.91	4.58	5.13	3.91	3.39
30	Угорщина	4.14	3.60	4.68	5.37	3.77	3.46
31	Греція	4.13	3.91	4.36	5.33	3.66	3.18
32	Аргентина	4.01	3.69	4.34	5.38	3.71	3.76
33	Словаччина	4.01	3.38	4.63	5.23	3.76	3.33
34	Чілі	4.00	3.36	4.65	5.46	3.80	3.49
35	Польща	3.85	3.32	4.38	4.56	3.86	3.81
36	Малайзія	3.82	3.34	4.29	5.14	3.78	3.37
37	Уругвай	3.80	3.30	4.29	5.08	3.67	3.16
38	Бразилія	3.79	3.21	4.38	5.00	4.01	4.17
39	Латвія	3.78	3.26	4.31	4.96	3.70	3.34
40	ПАР	3.71	3.17	4.24	4.92	3.88	3.91
41	Туреччина	3.67	3.25	4.09	5.26	3.50	3.64
42	Литва	3.59	3.08	4.11	4.82	3.63	2.83
43	Таїланд	3.58	2.88	4.29	5.13	3.85	3.38
44	Мексика	3.58	3.13	4.03	5.06	3.57	3.37
45	Коста-Ріка	3.57	3.06	4.09	4.26	3.17	2.90
46	Тринідад і Тобаго	3.52	3.04	4.01	4.55	3.26	3.00
47	Домініканська Республіка	3.52	3.13	3.91	4.92	2.98	2.90
48	Панама	3.42	2.88	3.97	4.72	3.26	3.16
49	Йорданія	3.42	2.71	4.12	4.91	3.60	3.13
50	Венесуела	3.41	3.01	3.82	5.03	3.06	3.14
51	Маврикій	3.40	2.95	3.86	4.53	3.21	2.53
52	Перу	3.38	3.13	3.64	4.88	2.96	2.77
53	Болгарія	3.38	3.09	3.67	4.37	3.21	2.66
54	Індія	3.32	2.71	3.93	4.06	2.57	3.82
55	Сальвадор	3.30	2.87	3.73	4.68	3.01	2.68
56	Ямайка	3.29	2.66	3.92	4.03	3.45	2.78
57	Колумбія	3.29	2.89	3.68	4.49	2.93	2.82
58	Філіппіни	3.27	2.68	3.86	4.64	3.02	3.39
59	Індонезія	3.24	2.70	3.77	4.99	3.11	3.38
60	Єгипет	3.20	2.50	3.90	4.87	3.48	3.26
61	Росія	3.17	2.71	3.63	4.04	3.12	2.84
62	Шрі-Ланка	3.15	2.58	3.72	4.59	3.05	3.04
63	Парагвай	3.15	3.08	3.22	3.67	2.86	2.74
64	Китай	3.10	2.41	3.79	4.58	3.35	3.18
65	Румунія	3.10	2.85	3.35	4.39	2.45	2.06
66	Україна	3.05	2.63	3.46	4.00	3.35	2.92
67	Болівія	3.04	2.91	3.17	4.30	2.38	2.29
68	Гватемала	3.00	2.69	3.30	4.62	2.65	2.66
69	Нікарагуа	2.83	2.64	3.02	3.88	2.48	2.60
70	Зімбабве	2.78	2.50	3.06	3.21	2.53	2.63
71	Еквадор	2.65	2.03	3.27	4.31	2.65	2.48
72	Гондурас	2.64	2.22	3.06	3.66	2.51	2.54
73	Бангладеш	2.53	2.40	2.65	3.59	2.35	2.57
74	В'єтнам	2.42	1.80	3.04	3.23	2.55	2.31
75	Нігерія	2.10	1.24	2.96	2.96	2.63	2.82

* Окрема адміністративна територія Китаю.

** Окрема митна територія.

Окремі показники інтеграції країн і регіонів світу до глобальної економіки

Країни	Торговля товарами				Зміни частки торгівлі у ВВП	Реальний ріст торгівлі мінус реальний ріст ВВП	Валові приватні потоки капіталу**		Валові прямі іноземні інвестиції	
	% ВВП		% товарного ВВП		Зміна в %	Відсоткові пункти	% ВВП		% ВВП	
	1990	2000	1990	2000	1980-1999	1990-2000	1990	2000	1990	2000
Світ у цілому	32,4	40,0	96,2	118,9	—	—	10,3	29,1	2,7	8,8
Країни з низькими доходами	26,7	41,3	...	...	—	—	3,0	4,8	0,5	1,6
Країни з середніми доходами	36,6	53,5	77,3	114,0	—	—	7,6	12,0	1,0	3,8
Країни з високими доходами	32,0	37,1	100,6	124,4	—	—	11,0	33,6	3,0	10,1
Східна Азія і басейн Тихого океану	48,8	65,6	84,9	112,6	—	—	5,3	13,3	1,5	3,9
Європа та Центральна Азія	28,7	65,6	53,1	110,4	—	—	...	13,6	...	3,8
Латинська Америка та Карибський басейн	23,2	37,7	68,8	115,2	—	—	7,9	10,5	0,9	4,5
Близький Схід і Північна Африка	45,4	51,6	80,9	89,7	—	—	11,5	7,5	0,9	1,0
Південна Азія	16,5	24,3	...	...	—	—	1,4	3,1	0,1	0,6
Західна Африка	41,2	56,8	76,1	96,4	—	—	5,1	11,0	1,0	1,8
Країни єврозони	44,9	56,3	112,3	141,9	—	—	14,1	49,4	2,9	14,8
Велика Британія	41,3	43,9	104,7	126,7	55,6	3,9	35,3	125,1	7,4	38,7
Італія	32,0	44,2	83,3	121,7	68,5	3,8	10,6	23,6	1,3	2,4
Канада	43,8	75,8	103,1	...	113,3	5,4	8,1	30,0	2,7	16,1
Франція	37,1	46,6	101,6	136,3	63,1	4,2	20,6	36,1	3,9	16,4
Німеччина	46,0	56,3	106,2	156,6	40,6	3,4	9,8	40,8	1,8	13,3
США	15,8	20,7	...	...	99,1	5,0	5,7	16,9	2,8	5,1
Японія	17,1	17,7	44,4	55,2	39,3	2,6	5,4	10,3	1,7	0,9
Австралія	26,4	34,7	71,3	89,5	72,9	3,8	9,3	17,4	3,7	5,3
Ізраїль	55,0	62,9	...	...	25,1	4,1	6,2	19,5	0,7	6,7
Ірландія	93,9	139,3	186,7	273,9	129,1	6,8	22,2	299,9	2,2	49,2
Нідерланди	87,3	112,5	228,9	289,2	44,4	2,4	29,7	103,6	8,3	35,3
Нова Зеландія	44,1	54,5	122,3	...	67,5	3,0	18,0	19,2	11,6	8,3
Фінляндія	39,2	65,5	86,5	150,1	57,6	5,4	17,4	88,6	3,6	34,4
Швейцарія	58,4	68,9	...	193,3	50,6	2,7	15,9	113,4	5,8	25,0
Швеція	46,9	70,3	119,8	175,5	67,0	5,3	34,2	77,0	7,0	27,3
Аргентина	11,6	18,1	27,0	49,8	154,9	7,0	8,2	10,9	1,3	4,5
Бразилія	11,6	19,1	...	...	72,1	5,8	1,9	10,9	0,4	6,0
Єгипет	27,4	18,9	54,2	35,3	-40,9	-1,3	6,8	6,7	1,7	1,3
Китай	32,5	43,9	47,4	65,8	...	-2,7	2,5	12,7	1,2	4,3
Індія	13,1	20,3	...	...	6166	4,4	0,8	3,0	0,0	0,6
Індонезія	41,5	62,4	64,4	97,2	-16,5	1,3	4,1	8,5	1,0	4,2
Нігерія	67,8	80,3	91,2	105,3	-39,9	2,1	5,9	13,0	2,1	2,9
Республіка Корея	53,4	72,8	102,7	153,8	121,6	7,5	6,2	11,5	0,7	3,2
Малайзія	133,3	201,3	232,1	356,5	124,8	4,2	10,3	16,8	5,3	2,0
Мексика	32,7	60,8	76,9	155,3	223,4	10,2	9,2	6,3	1,0	2,3
ПАР	37,5*	47,4*	75,2*	101,3*	23,2	4,2	2,2	13,1	0,2	1,2
Саудівська Аравія	65,4	66,0	106,7	...	...	...	9,8	10,8	1,8	1,1
Сінгапур	309,9	295,3	892,4	858,0	...	...	54,6	48,5	20,7	11,6
Чілі	52,9	51,4	100,1	110,7	65,5	3,3	15,0	24,1	2,2	12,0
Угорщина	61,5	131,9	102,4	214,8	81,8	8,8	4,6	25,0	0,0	5,0
Польща	43,9	51,1	75,2	99,7	...	8,4	11,0	13,3	0,2	6,6
Росія	16,5	60,0	35,0	117,3	...	0,7	...	13,3	...	2,4
Україна	...	89,7	...	152,9	...	6,3	...	9,5	...	1,9
Чехія	84,0	120,5	...	...	...	9,8	...	23,7	...	9,3

* Дані Південно-Африканського митного союзу (Ботсвана, Лесото, Намібія, ПАР, Свазіленд).

** Є сумою потоків прямих, портфельних та інших інвестицій, що відбиваються в рахунку фінансів платіжного балансу, виключаючи зміни в активах і пасивах органів валютного регулювання та центрального уряду.

“...” Показник не застосовується.

“...” Дані відсутні.

Показники структури міжнародної торгівлі. Модель міжнародної спеціалізації

Аналіз даних, наведених у таблиці “Порівняння структури світового експорту зі структурою експорту України в 2000р.” свідчить, що процес інтеграції України у світове господарство супроводжується формуванням несприятливої структури експорту, а отже — малоперспективної моделі міжнародної спеціалізації. Основними рисами сучасної моделі міжнародної спеціалізації української економіки є:

(1) **концентрація на постачаннях на міжнародні ринки тих товарів і послуг, що є відносно мало-динамічними та характеризуються скороченням їх частки в глобальних продажах** (продукти харчування, руди, метали (передусім, чорні), транспортні послуги).

На ринках цих товарів і послуг панує жорстка цінова конкуренція, тому цінові переваги можуть дуже швидко переходити до інших країн, особливо за умови застосування до країни обмежувальних, дискримінаційних торговельно-економічних заходів;

(2) **мізерні поставки товарів і послуг на високо-динамічні ринки, що визначають перспективи світової економіки та характеризуються переважно неціновими формами конкуренції і підвищеною стабільністю конкурентних переваг** (офісне та телекомунікаційне обладнання, “інші комерційні послуги”⁶).

Цілком зрозуміло, що зазначені структурні особливості української зовнішньої торгівлі, які відбивають структуру конкурентних можливостей української економіки, з точки зору критеріїв

⁶ Включають послуги, які є високотехнологічними за визначенням ОЕСР.

Порівняння структури світового експорту зі структурою експорту України в 2000р.

Товарна група	Вартість світового експорту, \$ млрд.	Частка у світовому експорті, %		Вартість експорту України, \$ млн.	Частка України в світовому експорті, %	Частка в експорті України, %
		1990	2000			
Експорт товарів						
А. Сировинні товари (Primary products)						
Сільськогосподарські продукти	558	12,2	9,0	1587,7	0,28	10,9
харчові продукти	442	9,3	7,2	1341,8	0,30	9,2
сировина	116	2,9	1,9	245,9	0,21	1,7
Продукція видобувної промисловості	813	14,3	13,1	2698,0	0,33	18,5
руди та інші копалини	62	1,6	1,0	1255,7	2,03	8,6
паливо	631	10,5	10,2	807,7	0,13	5,5
кольорові метали	120	2,1	1,9	634,6	0,53	4,4
Б. Оброблені товари (Manufactures)	4630	70,5	74,9	10040,1	0,22	68,9
вироби чорної металургії	144	3,1	2,3	5156,6	3,58	35,4
хімічна продукція	574	8,7	9,3	1475,5	0,26	10,1
інші напівфабрикати	449	7,8	7,3	727,2	0,16	5,0
машини та транспортне обладнання	2566	35,8	41,5	1893,7	0,07	13,0
автомобільна продукція	571	9,4	9,2	146,1	0,03	1,0
офісне та телекомунікаційне обладнання	940	8,8	15,2	93,6	0,01	0,6
інші машини та транспортне обладнання	1055	17,6	17,1	1654,0	0,16	11,4
текстильні вироби	157	3,1	2,5	126,2	0,08	0,9
одяг	199	3,2	3,2	417,7	0,21	2,9
інші споживчі товари	541	8,8	8,8	243,3	0,04	1,7
Експорт послуг						
Транспортні послуги	330	28,5	23,0	2917,3	0,88	83,7
Туристичні послуги (подорожі)	465	33,9	32,4	60,4	0,01	1,7
Інші комерційні послуги	640	37,6	44,6	509,1	0,08	14,6

світового господарства, є стратегічно проґрашними для країни і мають бути кардинально змінені в процесі наступних ринкових трансформацій.

Проте, наведені вище показники лише частково відбивають ступінь участі країн у процесі глобалізації економіки. Незважаючи на високий рівень залежності економіки від зовнішньої торгівлі, Україна не може бути оцінена як країна з високим рівнем інтеграції до глобальної економіки, оскільки вона: (а) має вкрай незначний вплив на формування обсягів світової торгівлі (таблиця “Порівняння структури світового експорту зі структурою експорту України в 2000р.”⁷); (б) є майже непомітною в міжнародних потоках капіталу (таблиця “Окремі показники інтеграції країн і регіонів світу до глобальної економіки”); (в) досі не є членом СОТ, а отже — перебуває поза межами глобальної системи регулювання торгівлі та пов’язаних із нею форм міжнародних економічних зв’язків.

Показники рівня розвитку високих технологій

Для України характерними є низькі показники експорту високотехнологічних товарів і послуг (таблиця “Окремі показники рівня високотехнологічного розвитку України, порівняно з іншими країнами та регіонами світу”⁸). Це зумовлюється формуванням протягом 1990-х років такого типу міжнародної конкурентоспроможності, який базується передусім на цінових факторах і порівняльних перевагах у вартості природних ресурсів і робочої сили. Водночас, наявні в Україні передумови для формування високотехнологічного типу конкурентоспроможності не використовуються належним чином, про що свідчать розриви в рівнях патентування, з одного боку, та роялті, ліцензійних платежів і високотехнологічного експорту — з іншого.

Таким чином, сьогодні економіка України в структурному розвитку не відповідає найважливішим загальносвітовим тенденціям, що робить її малопридатною для ефективної інтеграції до світового господарства. Усунення цих невідповідностей має стати одним з найголовніших пріоритетів економічної політики Уряду.

Важливим для України є формування найбільш відповідної для неї моделі участі в процесах глобалізації — завдання, що на сьогодні залишається невирішеним. Це, у свою чергу, вимагає пошуку відповідного типу економічної політики. Світова практика виробила кілька типів зазначеної політики, які можна відрізнити на підставі аналізу даних, наведених у таблиці “Окремі показники інтеграції країн і регіонів світу до глобальної економіки” та у врізці “Типи економічної політики стосовно процесу глобалізації”.

За формальними ознаками, Україна нібито використовує політику обережного підходу до залучення іноземного капіталу, що полягає в активному включенні в процеси зовнішньої торгівлі за обмеженої залежності від світових фінансових потоків (див. наведену врізку, тип 2). Проте, такий тип політики є результатом, скоріше, не свідомого вибору, а дії ряду об’єктивних чинників, серед яких найбільш важливу роль відіграють наступні:

❖ **обмеженість платоспроможного внутрішнього попиту** (вузькість внутрішнього ринку), внаслідок збідніння населення та знищення заощаджень до-реформених років. Вузькість ринку в країні не створює належних стимулів для припливу капіталу (з боку як вітчизняних, так і зарубіжних інвесторів), тому експорт стає гіпертрофовано важливим чинником економічного зростання, що не є нормальним з точки зору як економічної безпеки країни, так і перспектив розширення впливу країни на світові господарські процеси;

⁷ Джерело: International Trade Statistics 2001; розрахунки експертів Центру Разумкова за системою Стандартної міжнародної торговельної класифікації, редакція 3 (SITC.3) на підставі даних Державного комітету статистики України, наведених з урахуванням чинної номенклатури товарів у зовнішньоекономічній діяльності, що базується на Гармонізованій системі опису і кодування товарів (ГС).

⁸ Розраховано та складено за даними: The World Bank. World Development Indicators 2001, World Development Indicators 2002.

**Окремі показники рівня високотехнологічного розвитку України
у порівнянні з іншими країнами та регіонами світу***

Регіони та країни	Кількість поданих патентних заявок (на 100 тис. осіб)		Роялті та ліцензійні платежі (на 100 тис. осіб)		Високотехнологічний експорт**	
	резиденти у 1999р.	нерезиденти у 1999р.	надходження, \$ тис. у 2000р.	виплати, \$ тис. у 2000р.	\$ тис. у 2000р. (на 100 тис. осіб)	% експорту готових виробів у 2000р.
Світ у цілому	13,8	103,3	1191,9	1222,5	16571,6	20
Регіони						
Східна Азія і басейн Тихого океану	3,1	16,3	42,3	291,6	5416,4	25
Європа та Центральна Азія	7,6	289,5	66,0	369,6	3282,1	10
Латинська Америка та Карибський басейн	0,7	60,0	97,1	517,0	7852,8	16
Близький Схід і Північна Африка	0,3	2,2	35,9	208,0	460,2****	1
Південна Азія	0,0	6,0	6,4	24,9	9,9****	3
Західна Африка	0,03	136,7	12,4	43,0	185,1****	8
Країни єврозони	42,3	564,3	3624,7	7704,6	91310,9	16
Окремі країни						
Австралія	50,2	283,3	1786,5	5203,1	14239,6	15
Аргентина	2,5	15,2	35,1	1237,8	2073,0	9
Бразилія	1,2	30,0	73,9	830,4	3508,8	19
Велика Британія	52,6	271,5	12330,0	10261,3	121634,8	32
Ізраїль	44,7	765,3	8064,5	5629,0	119645,2	25
Ірландія	32,3	3146,6	13263,2	207868,4	823105,3	48
Італія	16,7	206,0	975,7	2076,3	33459,3	9
Канада	17,0	211,7	4461,0	10607,1	106175,3	19
Німеччина	90,4	178,5	3431,9	6635,0	100922,1	18
США	56,2	49,7	13505,0	5717,3	69969,1	34
Фінляндія	50,8	3007,5	21884,6	10519,2	202538,5	27
Франція	35,8	200,4	3921,9	3482,2	100843,8	24
Швейцарія	90,3	2197,1	...	...	198055,6	19
Швеція	102,5	1752,0	14325,8	10112,4	289202,2	22
Японія	285,2	64,1	8059,1	8673,8	100368,8	28
Китай	0,01	4,2	6,3	101,5	3234,6	19
Республіка Корея	119,9	164,0	1454,5	6809,7	114059,2	35
Малайзія	0,8	27,6	0,0	0,0	176052,9****	59****
Мексика	0,5	51,3	43,9	415,3	31686,7	22
Сінгапур	9,4	1278,0	...	...	1841075,0	63
ПАР	0,3	62,6	144,9	331,8	49,1	1
Чілі	1,3***	11,8***	671,1	289,5	657,9	3
Естонія	1,0	2981,6	142,9	571,4	59285,7	30
Польща	5,9	116,8	87,9	1431,5	2165,4	3
Угорщина	7,8	437,5	1120,0	2570,0	64020,0	26
Росія	13,8	32,7	62,5	21,3	2116,8	14
Україна	10,8	85,7	2,0	1339,4	2814,1*****	10*****
Чехія	6,0	433,9	427,2	796,1	20281,6	8

* Розраховано за даними: The World Bank. World Development Indicators 2002. — Washington, D.C., 2002; World Development Indicators 2001. — Washington, D.C., 2001.

** До високотехнологічного експорту, згідно з методологією Світового банку, належить експорт аерокосмічної галузі, комп'ютерної техніки, фармацевтичної продукції, наукових приладів, продукції електромашинобудування.

*** 1998р.

**** 1999р.

***** Оцінка експертів Центру Разумкова за даними: Зовнішня торгівля України у 2000 році, т.1,3. Статистичний збірник Державного комітету статистики України. — Київ, 2001.

ТИПИ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ПРОЦЕСУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

(1) Політика, орієнтована на максимальне використання переваг глобалізації, тобто, на істотне збільшення як частки зовнішньої торгівлі, так і частки іноземних інвестицій у ВВП. Країни, що проводять таку політику, розглядають якнайширшу присутність іноземного капіталу в економіці як головний важіль їх міжнародної конкурентоспроможності в глобальній економіці (*Канада, Ірландія, Нідерланди, Фінляндія, Швеція, Угорщина та ін.*).

(2) Політика, що будується на досить обережному підході до залучення іноземного капіталу за високої та/або зростаючої залежності від зовнішньої торгівлі. Країни, що дотримуються такої політики очевидно прагнуть зберегти позиції національного капіталу в процесі експортоорієнтованого зростання (*Малайзія, Мексика, Республіка Корея, Бразилія, Росія*).

(3) Політика, що акцентує, насамперед, участь у міжнародних ринках капіталу. При цьому зберігається активна зовнішньоторговельна політика, але така, що не робить економіку країни переважно експортоорієнтованою (*Швейцарія, США, Велика Британія, Німеччина,*

Франція, Ізраїль, Китай, Чілі). До цього типу політики певною мірою наближається *Польща*.

(4) Політика збереження статус-кво. Вона спрямована на паралельний розвиток приблизно однаковими темпами внутрішньо- та зовнішньоекономічних процесів, що робить рівні торговельних квот і частки участі іноземного капіталу або помірно зростаючими (*Італія, Аргентина, Індонезія, Нігерія та ін.*), або переважно стабільними та обмеженими (*Японія, Нова Зеландія*).

(5) Політика, спрямована на обмеження впливу процесів міжнародної торгівлі та інвестицій на національний економічний розвиток. Вона, у свою чергу, поділяється на два підтипи:

■ політика часткової корекції надмірної залежності економіки від світових економічних процесів за умов, коли збільшення інтернаціоналізації економіки є практично неможливим (*Сінгапур*);

■ політика, що випливає із загальної економічної стратегії розвитку (*Єгипет, Саудівська Аравія*).

❖ **несприятливий інвестиційний клімат**, спричинений незавершеністю ринково спрямованих інституційних перетворень, високим рівнем довільного втручання державних органів і посадових осіб у

господарську діяльність, корупцією, низьким рівнем розвитку ринкової інфраструктури. Поряд із вузькістю внутрішнього ринку це відвертає від країни основні потоки капіталів;

❖ **відносна слабкість власних політичних та економічних інститутів**, фінансово-економічних утворень, низька капіталізація підприємств, що створює можливість втрати країною частини суверенітету за умов значної активізації припливу іноземного капіталу.

Усунення цих фундаментальних недоліків може дати можливість **коригування типу політики включення в процес глобалізації економіки**. Головними рисами цієї політики мають бути:

❖ **пріоритет розвитку внутрішнього ринку**. За умов збереження значної ролі зовнішньої торгівлі в процесі відтворення ВВП, має відбуватися певне зниження показника його залежності від зовнішньої торгівлі. Такий напрям розвитку жодним чином не суперечить курсу країни на економічну відкритість, рівень якої, навпаки, у функціональному плані (з точки зору відкритого характеру зовнішньоторговельного режиму країни) після приєднання до СОТ має зрости. Йдеться про **прискорений розвиток внутрішнього попиту та пропозиції, порівняно із зовнішнім попитом і пропозицією**. Причому, цей процес стимулюватиметься не лише внутрішніми причинами, але й зовнішньою — уповільненою динамікою світового господарства, особливо в групі найбільш розвинутих країн;

❖ **інтенсифікація процесу внутрішнього та зовнішнього інвестування в країну** — за умов значного підвищення ролі іноземних інвестицій. При цьому, мірою того, як ліквідуватиметься обмеження внутрішнього попиту, **іноземні вкладення** дедалі більше спрямуватимуться не на експорт-орієнтовані галузі, а на використання зростаючого потенціалу внутрішнього ринку, який буде дедалі більш інтегрованим до структури глобальних ринків.

3.2 МАКРОСТРУКТУРНІ ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

Загальні структурні проблеми, виявлені в ході аналізу інтеграції України до світового господарства в цілому, є визначальними і для інтеграції української економіки до європейського економічного простору. Водночас, тут існують і специфічні чинники, що аналізуються в цьому підрозділі.

Політичні передумови економічної інтеграції

Головна проблема української політики стосовно участі в проектах регіональної інтеграції на європейському континенті полягає у наявності двох альтернативних, конкуруючих концепцій розвитку, що значною мірою нейтралізують одна одну.

Одна з них ґрунтується на пріоритеті інтеграції до ЄС, а інтеграційні процеси на просторі СНД розглядаються лише в аспекті можливості створення зони вільної торгівлі. Все, що виходить за ці рамки, вважається таким, що перешкоджає курсу на євроінтеграцію.

Інша концепція не заперечує євроінтеграційного курсу України, але трактує його, *по-перше*, як об'єктивно тривалий процес; *по-друге*, як процес, що акцентує не вступ до ЄС, а формування спільного європейського економічного простору. Інтенсивний розвиток інтеграційних процесів на пострадянському просторі (насамперед, відносин України та Росії) не лише не розглядається як перешкода на шляху євроінтеграції, але, навпаки, як її передумова, яка дозволяє значно підвищити економічний потенціал країни, зробити її більш пристосованою до інтеграції з ЄС.

Кожна із зазначених концепцій має певну політичну, експертну та громадську⁹ підтримку, тому мінливий баланс сил між цими "групами підтримки" зумовлює постійні та непередбачувані коливання української інтеграційної політики.

Таким чином, **перспективи європейської економічної інтеграції України значною мірою залежатимуть від подолання суперечностей між силами, що підтримують той чи інший напрям, та узгодження конкуруючих векторів у рамках єдиного стратегічного курсу європейської інтеграції**.

Вирішення цього завдання вимагає врахування структурних передумов і перепон розвитку регіональної інтеграції — у напрямках як ЄС, так і СНД.

Потенціал і структурні проблеми інтеграції економіки України до ЄС

Реалізація курсу на інтеграцію до ЄС, з точки зору макроекономічних структурних передумов, наражається на істотні перепони.

По-перше, відставання України від країн-членів ЄС за рівнем економічного розвитку сьогодні набагато перевищує порогові величини, припустимі для учасників інтеграційних об'єднань¹⁰. За рівнем валового національного доходу (ВНД) на душу населення Україна значно поступається найбіднішим країнам не лише з числа членів ЄС, але й країн-кандидатів (таблиця "Співвідношення рівнів ВНД на душу населення в Україні, країнах-членах ЄС і країнах-кандидатах у 2001р."¹¹). Станом на 2001р., середньодушовий ВНД України становив 1,7-6,7% відповідних показників країн-членів ЄС (за ПКС — 8,6-24,0%) та 5,8-22,1% показників країн-кандидатів (за ПКС — 20,0-54,5%).

По-друге, для успішного розвитку міжнародного інтеграційного процесу необхідно, щоб він ґрунтувався на високому потенціалі участі в міжнародному поділі праці та інтернаціоналізації економічних процесів на рівні суб'єктів економічної діяльності. Тим часом, Україна, за майже вдвічі вищою за середню по ЄС експортною квотою ВВП, має лише близько 5% середнього рівня експорту ЄС на душу населення. А рівень ПІІ на душу населення є взагалі мізерним: у 2000р. — 0,6%; 2001р. — 1,9% середнього рівня ЄС.

По-третє, **інтерес ЄС до України послаблюється через значну розбіжність у рівнях соціальних стандартів**.

⁹ Докладніше див. матеріали тематичних видань журналу "Національна безпека і оборона": 2001, №11; 2002, №12; 2003, №1. — <http://www.uceps.com.ua>.

¹⁰ Під пороговими показниками розуміються усереднені показники стартових умов країн-кандидатів на вступ до ЄС.

¹¹ Розрахунки експертів Центру Разумкова за даними: The World Bank. World Development Indicators 2002. — Washington, D.C., 2002, p.18-20, 36; Доклад о мировом развитии 2002г. — Москва, 2002, с.240; Сіденко В. Концептуальні засади стратегії інтеграції України в структури Європейського Союзу. — Економіка і прогнозування, 2001, №2, с.30.

Співвідношення рівнів ВНД на душу населення в Україні, країнах-членах ЄС і країнах-кандидатах у 2001р.

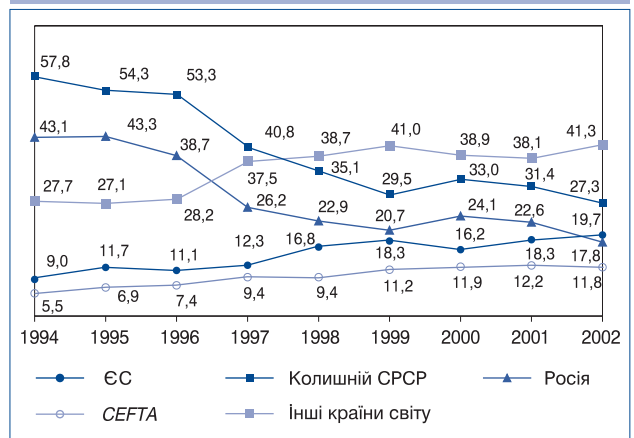
Країна	Рівень ВНД на душу населення, \$	Рівень України відносно ВНД на душу населення інших країн, %	Рівень ВНД на душу населення за ПКС, \$	Рівень України відносно ВНД на душу населення інших країн за ПКС, %
ЄС-15, середній рівень	21546	3,3	24339	17,1
Болгарія	1560	46,2	5950	69,7
Естонія	3810	18,9	10020	41,4
Кіпр	12370	5,8	20780	20,0
Латвія	3260	22,1	7870	52,7
Литва	3270	22,0	7610	54,5
Мальта	9120	7,9	16530	25,1
Польща	4240	17,0	9280	44,7
Румунія	1710	42,1	6980	59,5
Словаччина	3700	19,5	11610	35,7
Словенія	9780	7,4	18160	22,9
Туреччина	2540	28,3	6640	62,5
Угорщина	4800	15,0	12570	33,0
Чехія	5270	13,7	14550	28,5
Україна	720	—	4150	—

У сучасному світі людський капітал дедалі більше виявляє себе як провідний фактор міжнародної конкурентоспроможності, тому відставання за рівнем людського розвитку означає нездатність витримувати жорсткі умови міжнародної конкуренції — що є показником придатності країни до членства в ЄС відповідно до Копенгагенських критеріїв.

По-четверте, структура зовнішньоторговельного потенціалу України не вписується в стратегію економічного розвитку ЄС і не є сприятливою для прискореного входження України до його економічного простору. У процесі української ринкової трансформації стихійний “пріоритет” отримали відносно старі та навіть архаїчні елементи структури промисловості України (матеріало- та енергомісткі виробництва), що не мають перспектив ефективної конкуренції на висококонкурентному ринку ЄС. Це не могло не відбитися в наступних диспропорціях структури зовнішньої торгівлі України та її присутності на ринках:

(а) в експорті товарів — структурна та технологічна обмеженість експортного потенціалу, що разом з низькою конкурентоспроможністю української продукції робить для неї ринки ЄС певною мірою зачиненими. Питома вага України в зовнішньоторговельному балансі ЄС є вкрай незначною — лише 0,4% його сукупної торгівлі. Торговельні відносини концентруються переважно на експорті України до двох країн ЄС — Німеччини та Італії. Причому, посилення орієнтації експорту на ЄС є виразно помірним, натомість очевидно переважає орієнтація на країни, що знаходяться одночасно і за межами СНД, і за межами ЄС (діаграма “Динаміка експорту товарів України в різні регіони світу”)¹². Така ситуація значною мірою спричинена нинішнім “профілем” міжнародної конкурентоспроможності українських експортерів, що базується, головним чином, на цінній конкуренції на ринках продукції з невисокими рівнями доданої вартості та технологічності. Україна займає провідні позиції саме в тих секторах, які становлять відносно невеликий

інтерес для країн-членів ЄС (таблиця “Структура торгівлі товарами України та ЄС у 2002р.”). Так, загалом питома вага мінеральних продуктів в експорті України в 2002р. склала 22,2%; недорогоцінних металів та виробів із них — 22,6%, у т.ч. чорних металів та виробів із них — 17,2%; продукції агропромислового комплексу (включаючи продукцію харчової промисловості) — 16,2%; текстилю та текстильних виробів — 11,9%. В цілому на зазначені групи товарів припадало 72,9% експорту. Натомість, частка машин, устаткування, приладів складає лише 10,9%. Така структура експортного потенціалу об’єктивно штовхає країну скоріше в бік “третього світу”, ніж до регіональної інтеграції з країнами ЄС;

Динаміка експорту товарів України в різні регіони світу, %


(б) в імпорті товарів — основу товарного імпорту з країн ЄС складають: механічне обладнання та інші товари товарної групи XVI — 30,5%; продукція хімічної та пов’язаних з нею галузей промисловості — 15,8%; транспортні засоби, устаткування та пристрої, пов’язані з транспортом — 9,1%; текстиль та вироби з текстилю — 8,6%; маса з деревини, папір і картон та інші товари товарної групи X — 6,9%; полімерні матеріали, пластмаси та інші товари товарної групи VII — 6,8% (таблиця “Структура торгівлі товарами України з ЄС у 2002р.”);

(в) в експорті-імпорті послуг — найбільшу питому вагу в загальному обсязі українського експорту послуг до країн ЄС в 2002р. займали транспортні послуги (79,6%); імпорту — транспортні (19,9%), різні ділові, професійні та технічні (25%), державні (15,7%), фінансові (10,2%) послуги¹³;

(г) в обмеженні доступу до ринків — процес розвитку торговельно-економічних відносин України з ЄС стримується, зокрема, комплексом проблем, пов’язаних з режимом доступу українських експортерів до ринків країн-членів. Незважаючи на певний прогрес, зумовлений досягнутою наприкінці

¹² Слід мати на увазі, що тенденція до збільшення частки CEFTA (Central European Free Trade Area/Центрально-європейська зона вільної торгівлі) значною мірою зумовлена вступом до неї нових членів: Словенії (1995р.); Румунії (1997р.); Болгарії (1999р.). Це відповідно зменшувало частку “інших країн”.

¹³ Зовнішні відносини України з економічними угрупованнями. — Експрес-доповідь Державного комітету статистики України, №127, 18 квітня 2003р.

Структура торгівлі товарами України з ЄС у 2002р.*

Товарні групи за Торговельною номенклатурою зовнішньоекономічної діяльності України	Експорт України	Імпорт України
I Живі тварини; продукти тваринного походження	0,2	0,9
II Продукти рослинного походження	12,3	1,4
III Жири та олії тваринного або рослинного походження; продукти їх розщеплення; готові харчові жири; воски тваринного або рослинного походження	2,8	1,2
IV Готові харчові продукти; алкогольні та безалкогольні напої і оцет; тютюн та його замінники	0,9	3,5
V Мінеральні продукти	22,2	1,1
VI Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	5,4	15,8
VII Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них; каучук, гума та вироби з них	0,5	6,8
VIII Шкура та шкіра необроблені, шкіра, натуральне хутро та вироби з них; шорно-сідельні спорядження та упряж; дорожні речі, сумки та аналогічні товари; вироби з кишок тварин (крім кетгуту з натурального шовку)	2,5	0,9
IX Деревина і вироби з деревини; деревне вугілля; пробка та вироби з неї; вироби із соломи, альфи та інших матеріалів для плетіння; кошикові та інші плетені вироби	3,2	0,5
X Маса з деревини або з інших волокнистих целюлозних матеріалів; папір або картон, одержані з відходів та макулатури; папір, картон та вироби з них	0,0	6,9
XI Текстиль та вироби з текстилю	11,9	8,6
XII Взуття, головні убори, парасольки від дощу та сонця, палиці, стеки, батоги та їх частини; пір'я оброблені і вироби з нього; вироби з волосся людини	1,3	0,3
XIII Вироби з каменю, гіпсу, цементу, азбесту, слюди або аналогічних матеріалів; керамічні вироби; скло та вироби із скла	0,5	1,4
XIV Перли натуральні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали, метали, плаковані чи дубльовані дорогоцінними металами, та вироби з них; біжутерія; монети	...	...
XV Недорогоцінні метали та вироби з них	22,6	4,9
XVI Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення звуку, прилади для записування або відтворення зображення і звуку по телебаченню та частини і приладдя до них	7,0	30,5
XVII Транспортні засоби, устаткування та пристрої, пов'язані з транспортом	2,1	9,1
XVIII Прилади та апарати оптичні, для фотографування або кінематографії, вимірювання, контролю або вимірювання точності; апарати медико-хірургічні; годинники; музичні інструменти; їх частини та приладдя	1,8	2,9
XIX Зброя, боєприпаси; їх частини та приладдя	...	...
XX Різні товари і вироби	1,2	1,5
XXI Вироби мистецтва, предмети колекціонування або антикваріат	0,0	0,0
Різне	1,5	1,8

* Розраховано за даними Державної митної служби України — <http://www.customs.gov.ua>.

2000р. Угодою про безквоту торгівлю текстилем, до України продовжують застосовуватися квоти в торгівлі металами (що доповнюються обмежувальними антидемпінговими заходами). Але найголовніше полягає в тому, що залишається практично закритим (у т.ч. через політичні преференції) доступ до європейських ринків високотехнологічної продукції — навіть там, де Україна виготовляє досить конкурентоспроможний продукт (наприклад, вантажні літаки).

Інтеграційні перспективи України в контексті концепції “Ширша Європа” (Wider Europe)

Перспективи розвитку інтеграції України до європейських економічних структур у найближчому десятилітті будуть відчутною мірою визначатися офіційно висунутою Європейською Комісією (ЄК) концепцією “Ширша Європа — сусідство: новий вимір наших відносин зі східними та південними сусідами”¹⁴.

Сенс запропонованої концепції полягає у відмові вважати країни, на які поширюється статус “сусідства” (принаймні в перспективі найближчого десятиліття), кандидатами на набуття членства в ЄС.

Натомість пропонується можливість їх досить просунутої інтеграції, формат якої дуже нагадує статус відносин з учасниками Європейського економічного простору (European Economic Area). Головні елементи цієї концепції наведені у врізці “Головні елементи Концепції “Ширша Європа”, що можуть бути використані Україною”.

Безумовно, наведений комплекс пропозицій створює сприятливі можливості для інтеграції України до структур ЄС. Їх реалізація могла б стати основою і для розвитку інтеграційних процесів між окремими пострадянськими країнами-сусідами ЄС. Для України це створило б принципово нову ситуацію, за якої могла б бути знята геополітична та гео економічна дилема: в якому напрямі інтегруватися — на Захід чи на Схід, — оскільки обидва вектори інтеграції були б взаємопов'язані в рамках єдиного інтеграційного процесу, спрямованого на формування спільного європейського економічного та політичного простору.

Водночас, зазначена принципова можливість не є безумовною і такою, що її легко реалізувати. Є ряд серйозних перешкод на шляху її здійснення.

По-перше, сходження шаблями інтеграційного процесу буде визначатися нарощуванням адміністративної, інституціональної, правової спроможності країн, що контролюватиметься системою політичних та економічних критеріїв, включаючи

ратифікацію і реалізацію міжнародних зобов'язань, що демонструють прихильність загальній системі цінностей. Країни-сусіди, скоріше за все, будуть користуватися, фактично, різним статусом у відносинах з ЄС. І це не може не виступити чинником, що ускладнює формування однорідного спільного економічного та політичного простору. Крім того, різношвидкісне наближення пострадянських країн-сусідів до ЄС буде ускладнювати їх взаємодію між собою, оскільки неминуче виникатиме ефект відхилення торговельних та інвестиційних потоків у напрямі більш динамічних секторів взаємодії. Тобто, не можна виключити, що зростаюча інтеграція до структур ЄС, за його виразно диференційованого підходу до країн-сусідів, може бути чинником поглиблення дезінтегрованості пострадянського простору.

По-друге, концепція “Ширшої Європи” передбачає формулу: “поділ з ЄС усього, крім інститутів”¹⁵, що має внутрішнє протиріччя. Адже на тій стадії зрілості інтеграційного процесу, що характеризується поняттям “єдиний ринок”, просто неможливо уникнути створення спільних, у т.ч. наділених наднаціональними повноваженнями, інститутів для

¹⁴ Wider Europe — Neighbourhood: A New Framework for Relations with our Eastern and Southern Neighbours: Communication from the Commission to the Council and the European Parliament. — Commission of the European Communities, Brussels, 11.3.2003, COM (2003) 104 final.

¹⁵ A Wider Europe — A Proximity Policy as the Key to Stability: Speech by Romano Prodi, President of the European Commission / Peace, Security and Stability International Dialogue and the Role of the EU, Sixth ECSA-World Conference, Jean Monnet Project. — Brussels, December 5-6, 2002; http://europa.eu.int/comm/external_relations/news/prodi/sp02_619.htm.

ГОЛОВНІ ЕЛЕМЕНТИ КОНЦЕПЦІЇ “ШИРША ЄВРОПА”, ЩО МОЖУТЬ БУТИ ВИКОРИСТАНІ УКРАЇНОЮ

1. **Можливість поширення на “сусідів” механізмів єдиного ринку ЄС і його регулюючих структур** з формуванням “на пан-європейському рівні відкритого та інтегрованого ринку, що функціонує на підставі спільних і гармонізованих правил” — *acquis communautaire*. Ключовим у цьому аспекті є забезпечення так званих “чотирьох свобод” — руху товарів, послуг, капіталів і людей.

Цілком очевидно, що така мета може бути реалізована лише в більш віддаленій перспективі.

2. **Впровадження преференційних торговельних відносин і відкриття ринків.** Ідеться, насамперед, про реалізацію ідеї створення зони вільної торгівлі, закладену в чинній Угоді про партнерство і співробітництво між ЄС та Україною.

Для України ця мета видається найбільш близькою і реалістичною.

3. **Поступова лібералізація законної міграції і пересування людей,** включаючи: розширення практики надання довгострокових віз; більш широке застосування безвізової практики; спрощення процедур перетинання кордонів для жителів прикордонних районів та учасників програм і проєктів ЄС. Водночас, зазначені пільги передбачають встановлення більш ефективних механізмів реадмісії, спільної боротьби з нелегальною міграцією.

4. **Поширення на “сусідів” програм і діяльності ЄС** у таких сферах, як наукові дослідження, освіта, розширення контактів в інформаційній сфері та розвиток відповідної інфраструктури та ін.

5. **Інтеграція до транспортних, енергетичних і телекомунікаційних мереж та Європейського науково-дослідницького простору** (*European*

Research Area). Передбачається створення сумісної і взаємозалежної інфраструктури та гармонізованого регуляторного середовища у відповідних сферах. Ідеться про збільшення сприяння ЄС розвитку ринків телекомунікаційних послуг, поліпшенню доступу до Інтернет, стимулюванню інновацій, розвитку людських ресурсів і загалом — про заохочення зростання “економіки, що базується на знаннях”.

Очевидно, що саме названі сектори мають стати свого роду центрами розвитку економічної інтеграції. Створюючи численні міжгалузеві зв’язки, вони стимулюватимуть залучення до інтеграційного процесу економік у цілому.

6. **Створення нових інструментів заохочення та захисту інвестицій.** Передбачається прийняття взаємних зобов’язань з надання національного режиму у сфері інвестиційної діяльності (нині Україна користується лише принципом найбільшого сприяння), заохочення ініціатив на рівні ділових контактів і створення відповідних органів, що представлятимуть інтереси ділових кіл ЄС у країнах-сусідах. Водночас, поки що немає конкретних пропозицій стосовно далекосяжної лібералізації руху капіталу.

7. **Забезпечення нових джерел фінансування.** Передбачається не лише розвиток фінансової підтримки з боку ЄС у цілому та ЄБРР, зокрема, але й використання ресурсів Європейського інвестиційного банку, що для України є принципово новою можливістю.

Загалом, передбачається розвинути співробітництво між Україною та ЄС до рівня конкретних цілей і контрольних показників (*benchmarks*).

керування інтеграційним процесом. Важко уявити, яким саме чином країни-сусіди можуть інтегруватися в єдиний внутрішній ринок ЄС, “не поділяючи” з ним його інститутів. Теоретично таке може бути у випадку повномасштабної участі в діяльності інститутів ЄС, але без права голосу, тобто без впливу на формування правил функціонування єдиного ринку. Навряд чи така перспектива влаштує Україну.

Тому залишається лише один варіант — **формування особливих інститутів для керування інтеграційним процесом саме у форматі “Широї Європи”, в яких би брали рівноправну участь і країни-сусіди.** Але в такому випадку закономірно постає питання: навіщо формувати особливі інститути, якщо країни-сусіди братимуть участь у функціонуванні тих самих механізмів єдиного внутрішнього ринку ЄС, що й члени ЄС? Очевидно, це може бути виправданим лише у випадку, якщо участь сусідів у діяльності єдиного внутрішнього ринку ЄС буде **не повноформатною**, а звуженою як за сферою охоплення, так і за глибиною взаємодії та механізмами забезпечення.

Таким чином, концепція “Широї Європи”, за всієї її важливості, поки що виглядає внутрішньо суперечливою і не повністю стикується з баченням Україною її євроінтеграційної стратегії.

Можливості розвитку інтеграційних процесів на просторі СНД

Інтеграційні експерименти на просторі СНД досі не призвели до створення дійсно дієздатної міжнародної структури, придатної для ефективного входження країн-учасниць до європейського економічного простору. Головна причина цього — ігнорування ряду важливих принципів політики міжнародної регіональної інтеграції. Реалізації інтеграційних проєктів перешкоджають, зокрема, наступні економічні чинники:

(а) **низький рівень розвитку ринкових структур у більшості країн**, що зумовлює переважну концентрацію інтеграційних заходів на макроекономічному

рівні за значного відставання інтеграційних процесів на мікрорівні (розвиток внутрішньогалузевої спеціалізації і кооперації, взаємні потоки інвестицій, формування транснаціональних і багатонаціональних корпорацій за участю країн-партнерів тощо);

(б) **процес структурного спрощення економік практично всіх пострадянських країн**, внаслідок якого зменшилася роль галузей обробної промисловості (в т.ч. машинобудування), які є основними носіями інтеграційних процесів на мікроекономічному рівні. Значне зростання ролі сировинних галузей і галузей з випуску напівфабрикатів як в економіці в цілому, так і в торгівлі об’єктивно зменшує можливості інтегрування, оскільки продукція цих галузей може, залежно від світової кон’юнктури, легко переорієнтовуватися на альтернативні ринки. Ці галузі не створюють поля для розвитку виробничої кооперації. Більше того, часто замість відносин взаємозалежності виникає конкуренція між партнерами по інтеграційному угрупованню (наприклад, конкуренція між російським та українським металургійними комплексами);

(в) **зростаюча розбіжність між моделями соціально-економічного розвитку окремих країн.** Наприклад, Росія вже є країною з ринковою економікою, в якій понад 70% становить приватна власність; близький до цього показник має Україна; в Білорусі цей показник — 20%; в Україні та Росії практично діє вільне ціноутворення, вільний валютний ринок, тоді як у Білорусі вони сильно обмежені адміністративними механізмами;

(г) **значне відставання за рівнем якості, технологічності та загалом за рівнем конкурентоспроможності від конкурентів з-поза меж регіональних інтеграційних угруповань;** для найбільш передових компаній і підприємств це об’єктивно робить більш вигідним вихід на ринки та розвиток коопераційних стосунків за межами інтеграційного угруповання;

(д) істотні розбіжності в досягнутих рівнях і потенціалах економічного розвитку окремих країн, що об'єктивно створює різноспрямовані економічні інтереси та не дозволяє їм ефективно співпрацювати.

Значну негативну роль зіграли й аморфні принципи, на яких ґрунтувалася діяльність спільних інтеграційних органів у рамках СНД. Переважання принципу одностайності, відсутність належних механізмів забезпечення виконання зобов'язань стали важливими причинами неефективності функціонування всього інституційного механізму інтеграції. Надмірна масштабність і встановлення надто стислих строків виконання інтеграційних заходів діяли на шкоду їх послідовності та обґрунтованості, що призводило до дискредитації навіть перспективних ідей.

Виходячи з наведеного, можна виокремити **принципи розвитку інтеграційних процесів на пост-радянському просторі**, дотримання яких сприятиме їх результативності.

Процес інтеграції має бути:

(1) **еволюційним і поетапним** — шляхом просування від нижчих стадій інтеграції до вищих, мірою вирішення завдань попередніх етапів і створення відповідних внутрішніх економічних, соціальних і політичних передумов. Це означає пріоритетність вирішення питання про створення повноцінної зони вільної торгівлі — без обмежень і вилучень. Питання про створення митного союзу, а тим більше — про формування умов для вільного переміщення капіталів і робочої сили, потребує більш тривалого терміну для реалізації. Проте, доцільно з самого початку визначити часові межі (які залежатимуть від реально досягнутих результатів) для вирішення питань, пов'язаних з переходом до вищих стадій взаємодії;

(2) **відкритим** і розглядатися в контексті створення спільного європейського економічного простору — з урахуванням концепції “Ширшої Європи”. Єдиний економічний простір Білорусі, Казахстану, Російської Федерації та України має формуватися таким чином, щоб не перешкоджати, а навпаки — сприяти створенню нових можливостей для входження в європейський економічний простір, ядром якого є ЄС. З іншого боку, такий розвиток має передбачати створення нових перспектив розвитку співробітництва на Сході (з Китаєм, Індією та ін.), шляхом спільного зміцнення позицій на ринках країн, що розвиваються;

(3) **побудованим на принципі пріоритетності великих проектів**, що стануть локомотивами розвитку інтеграційного процесу і будуть створювати основу для його подальшої генералізації;

(4) **глибоким** — за рахунок активного залучення великих компаній (підприємств) безпосередньо до формування проектів інтеграційного характеру, підтримки інтеграційних ініціатив “знизу”.



ВИСНОВКИ

За своїми структурними параметрами економіка України не вписується в сучасні тенденції розвитку світового господарства в цілому та економіки Європейського Союзу зокрема. Про це свідчать, зокрема, недорозвиненість внутрішнього ринку, що зумовлює спрямування на експорт останніми роками до 60% ВВП країни, виключення країни з світових потоків прямих іноземних інвестицій (їх частка у ВВП країни знаходиться на рівні близько 2%), мізерність частки високотехнологічних товарів в структурі експорту (частка офісного та телекомунікаційного обладнання становить лише 0,6%), неготовність країни брати активну участь в глобальних процесах інформатизації (за індексом готовності суспільства до функціонування в глобальних мережах Україна посідає 66-е місце серед 75 країн світу). Для прискорення набуття Україною інституційної готовності до регіональної міжнародної економічної інтеграції необхідно, щоб її економічна політика була спрямована передусім на створення:

- ❖ як державних, так і ринкових інститутів, що сприяють генерації і розповсюдженню інновацій, формуванню визначального фактору сучасної конкурентоспроможності — людського капіталу;

- ❖ рівноправних умов для підвищення міжнародної конкурентоспроможності українських фірм і компаній у відкритому конкурентному середовищі;

- ❖ ефективних механізмів (за участю держави, асоціацій суб'єктів економічної діяльності, крупних компаній, у т.ч. іноземних) перетоку інвестиційних і кредитних ресурсів з концентрацією їх на розвитку пріоритетних високотехнологічних галузей і видів діяльності (авіаційна та космічна промисловість, біотехнології, виробництво нових матеріалів, фармацевтичне виробництво, комп'ютерна техніка та ін.);

- ❖ стимулів (через нормативно-правові та економічні важелі) для підвищення рівня капіталізації вітчизняних підприємств, їх інноваційної діяльності, активізації попиту на передові наукові результати та висококваліфікованих фахівців. ■

4. ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Процес трансформації макроструктури економіки України в процесі становлення системи ринкового господарства виявився надзвичайно складним, суперечливим і супроводжувався не лише позитивними, але й виразними негативними тенденціями. Це зумовлювалося нерозвиненістю інституційного середовища ринкової економіки та політичної демократії, слабкістю інститутів громадянського суспільства.

Структурні зміни в економіці відбувалися в умовах проведення руйнівного макроекономічного регулювання з початку 1990-х років, що характеризувалася високодефіцитною бюджетною та відверто емісійною грошово-кредитною політиками, які спровокували гіперінфляційні тенденції, знищення заощаджень, різкі зміни відносних цін і конкурентоспроможності. Мали місце широко-масштабні вливання державних ресурсів у неперспективні галузі.

Структурні зрушення в Україні відбувалися, по суті, стихійно, за відсутності єдиної стратегії структурної перебудови — шляхом розробки окремих галузевих, цільових державних програм, без належного їх узгодження, за відсутності достатнього фінансового забезпечення, потрібної координації і логічної послідовності. Характерним явищем є встановлення занадто великої кількості неузгоджених структурних пріоритетів, спрямованих переважно на розв'язання поточних питань. Відсутність ефективного стратегічного державного менеджменту є головною причиною того, що міжгалузеві диспропорції, що існували на момент започаткування реформ, не лише не були пом'якшені, а, навпаки, ще більше загострилися, порівняно з дореформеним періодом. Структурна розбалансованість економіки негативно впливає на потенційні можливості подальшого економічного зростання.

Відсутність ефективної структурної політики є прямим наслідком незбалансованості та неефективності існуючої в Україні системи державної влади, яка виявилася нездатною визначити перспективи та забезпечити реалізацію економічних реформ в інтересах усього суспільства. Вкрай несприятливий вплив на здійснення прогресивних структурних перетворень справляють існуючий дисбаланс повноважень між гілками влади, її закритість для суспільства, переважання корпоративних і особистих інтересів над загальнодержавними, високий рівень корупції, відсутність цілісної системи стратегічного планування.

Приватизація в Україні стала переважно засобом перерозподілу суспільного багатства, а не прискореного капіталоутворення, необхідного для радикальної структурної модернізації економіки та забезпечення її конкурентоспроможності. Формування

ж справжнього приватного сектора в економіці більшою мірою проявляється сьогодні у сфері нових підприємств, аніж приватизованих старих.

Величезні диспропорції в економічній і соціальній структурах українського суспільства створюються гіпертрофованим обсягом монополізованих секторів економіки, питома вага яких у ВВП України досягає сьогодні 40%.

Розвиток малого та середнього підприємництва в Україні характеризується значним поширенням тіньової діяльності (мікро- і малими підприємствами приховується понад 60% виробництва), відсутністю системних передумов для позитивного впливу цього сектора на прогресивні структурні зрушення. Викликає занепокоєння діяльність у цьому секторі особливого різновиду “високо-продуктивних” посередників, які є агентами для здійснення трансфертів доходів від великих підприємств на користь окремих осіб з метою незаконного особистого збагачення та в політичних цілях.

Перехід до ринкової системи в Україні супроводжується значними спонтанними зрушеннями в галузевій структурі економіки. Найбільш виразно вони проявилися в зниженні частки галузей, що виробляють товари — з 70,1% у 1990р. до 53,4% у 2000р., та зростанні частки галузей, що надають послуги — з 29,5% до 47,8%, відповідно. Загалом, цей процес співпадає із світовими тенденціями та має позитивну спрямованість.

Водночас, у процесі ринкових перетворень в Україні сформувалася протекціоністська модель економічного розвитку, з характерними ознаками надмірної концентрації ресурсів у секторі загальнодержавного управління, вибірковою підтримкою окремих привілейованих підприємств. Вона стала визначальним чинником несприятливих структурних економічних зрушень. На початку та в середині 1990-х років відбувся значний інфляційний перерозподіл доходів, а отже й різкі викривлення в розподілі доходів на користь сектора загальнодержавного управління та фінансових корпорацій, за рахунок домогосподарств і нефінансових корпорацій. Лише з 1997р. в Україні розпочався процес поступової гармонізації міжсекторного розподілу доходів і посилення позицій у цьому процесі підприємств і населення, що стало основою для відновлення економічного росту наприкінці 1990-х років. Однак, цей поворот є нестабільним, залежить від кон'юнктурних політичних чинників і загалом не веде до формування раціональної макроекономічної структури.

Сучасна тенденція до надмірної концентрації наявних доходів у секторі домогосподарств, за умови відсутності компенсуючого притоку прямих іноземних

інвестицій, посилення диференціації доходів населення, високих відсоткових депозитних і кредитних ставок, низької частки довгострокового кредитування в кредитному портфелі банків, призводять до тимчасового розширення споживчого ринку, але водночас — до скорочення темпів інвестування реального сектора економіки. Процесам оптимізації макроструктурних пропорцій і включення ринкових механізмів перетікання фінансових ресурсів до сфер пріоритетного розвитку перешкоджають збереження численних преференцій і недосконалість законодавства, що дозволяють привілейованому колу підприємців концентрувати непропорційно великі доходи.

Величезні викривлення в інституційних засадах економічного розвитку та структурі доходів основних інституційних секторів стали сприятливим середовищем, якому посилюються негативні тенденції розвитку галузевої структури економіки. Особливе занепокоєння викликають тенденції до поглиблення деформацій у структурі промисловості, більш швидкий розвиток її низькотехнологічних (за винятком машинобудування) галузей із застосуванням переважно старих технологій шляхом підвищення ступеню використання існуючих потужностей.

Дуже небезпечним явищем, з огляду на потреби розвитку людського капіталу країни, є **зниження ролі науки та наукового обслуговування, культури та мистецтва**. Існує значне відставання України у створенні галузей ринкової інфраструктури, що залишається суттєвою перешкодою для впровадження та розвитку ринкових механізмів.

Під час переходу до ринкової системи в Україні був брутально порушений принцип зумовленості здійснення прогресивних структурних перетворень повномасштабним включенням в реформи соціального капіталу, внаслідок чого безпрецедентно зросли масштаби бідності та рівні соціального розшарування. Це підриває перспективи стабільного розвитку та здійснення подальших ринково спрямованих структурних реформ.

Характерною особливістю структурних зрушень в економіці України є те, що вони відбуваються в умовах курсу на інтеграцію країни до світового та європейського економічного простору. За роки здійснення ринкової трансформації **Україна досягла дуже високого рівня відкритості своєї економіки в аспекті зовнішньої торгівлі**, що більш ніж удвічі перевищує аналогічний загальносвітовий показник, при дуже низькому рівні залежності економіки від світових потоків капіталу. Водночас, відзначається **істотний дисбаланс між розвитком зовнішньої торгівлі та розвитком внутрішнього ринку України**.

Процес інтеграції до світового господарства супроводжується формуванням **несприятливої структури експорту**, а отже й малоперспективної моделі міжнародної спеціалізації. Україна спеціалізується на постачаннях на міжнародні ринки тих товарів і послуг, що є відносно малодинамічними та характеризуються скороченням їх частки в глобальних продажах. Мізерними є поставки на високодинамічні ринки, що визначають перспективи світової економіки. Очевидним є відставання України за комплексом умов функціонування в глобальних мережах, розвитку інформаційних

технологій. Україна у своєму структурному розвитку сьогодні не відповідає найважливішим загальносвітовим тенденціям, що робить її економіку малоприсадибною до ефективної інтеграції у світові економічні структури. Усунення цих невідповідностей має стати одним з найголовніших пріоритетів економічної політики Уряду.

Україна займає провідні позиції саме в тих секторах, які становлять відносно слабкий інтерес для країн-членів ЄС. Структура експортного потенціалу країни об'єктивно спрямовує її, скоріше, в бік "третього світу", ніж інтеграції з країнами ЄС, оскільки вона не вписується в стратегію економічного розвитку Європейського Союзу. В процесі української ринкової трансформації "стихийний" пріоритет отримали ті відносно старі та навіть архаїчні елементи структури промисловості України (матеріало- та енергомісткі виробництва), що не мають перспектив ефективної конкуренції на ринку ЄС. **На сьогодні доступ України до європейських ринків високотехнологічної продукції практично закритий.**

Розвиток інтеграційних процесів між окремими пострадянськими державами досі не був ефективним. В перспективі він матиме позитивний структурний вплив на економіку України лише у випадку його спрямування на формування спільного європейського економічного та політичного простору.

Для прискорення процесу формування інституційної готовності України до регіональної міжнародної економічної інтеграції необхідно, щоб її економічна політика була спрямована, насамперед, на створення як державних, так і суто ринкових інститутів, що сприяють генерації та поширенню інновацій, а також формуванню визначального фактору сучасної конкурентоспроможності — людського капіталу; вона повинна бути спрямована на створення рівноправних умов для підвищення міжнародної конкурентоспроможності українських фірм і компаній у відкритому конкурентному середовищі.

Виходячи з цих висновків, а також розуміння того, що бажаний позитивний ефект залежатиме не лише від заходів власне у сфері макроекономічної структурної політики, але й, насамперед, від системності дій у різних сферах економічної політики, можна визначити комплекс заходів за наведеними далі напрямками.

Макроекономічна структурна політика

Кабінету Міністрів України, з метою визначення обґрунтованих макроструктурних пріоритетів розвитку та більш ефективного регулювання структурних зрушень в економіці:

- ❖ провести ревізію існуючих державних програм розвитку окремих видів діяльності, територій, інфраструктурних об'єктів; дати оцінку доцільності їх подальшої реалізації та наявності належного фінансового забезпечення, а також можливості залучення до програм іноземних інвесторів;

- ❖ провести аналіз ефективності дії системи галузевих пільг на предмет досягнення поставлених при їх запровадженні економічних і соціальних цілей;

❖ перейти від галузевих пріоритетів розвитку до підтримки певних напрямів, стадій і процесів розповсюдження нових виробництв і технологій;

❖ при розробці державних концепцій і програм соціально-економічного розвитку, виходячи з пріоритету розвитку внутрішнього ринку, передбачити певне зниження показника залежності ВВП країни від зовнішньої торгівлі — при збереженні значної ролі зовнішньої торгівлі в процесі відтворення; акцентувати прискорений розвиток внутрішнього попиту та пропозиції, порівняно із зовнішнім попитом і пропозицією;

❖ при формулюванні пріоритетів залучення іноземних інвестицій вважати за головний пріоритет зміну орієнтації іноземних інвестицій з експорто-орієнтованих галузей на види діяльності, що працюють на внутрішній ринок, який при цьому ставатиме більш інтегрованим у структуру глобальних ринків;

❖ внести зміни та доповнення до нормативно-правових актів та їх проектів у сферах, що регулюють інноваційну діяльність підприємств, шляхом конкретизації переліку об'єктів, що належать до "інновацій", та умов надання податкових пільг по доходах від інноваційної діяльності;

❖ забезпечити систему захисту української економіки від використання України для розповсюдження вже "відпрацьованих", застарілих технологій, не спроможних вивести українську економіку на траєкторію динамічного зростання;

❖ запровадити систему підтримки високо-технологічного експорту шляхом сприяння просуванню української продукції на зовнішній ринок, спрощення та прискорення процедури експортного контролю;

❖ розробити заходи стосовно розширення участі іноземних банків в інвестиційних проектах на території України.

Національному банку України

❖ з метою активізації інвестиційної діяльності на підприємствах, що виробляють продукцію з найбільшою часткою валової доданої вартості, та досягнення балансу інтересів експортерів та імпортерів, при регулюванні курсу валюти України до іноземних валют орієнтуватися на поступове підвищення курсу національної валюти, маючи при цьому за орієнтир утримання курсу гривні на рівні 10-14% нижче того, що існував напередодні девальвації серпня-вересня 1998р.

Антимонопольна політика

Верховній Раді та Антимонопольному комітету України вдосконалити правову базу демонополізації економіки, антимонопольного контролю та регулювання — з метою попередження та припинення зловживань домінуючим становищем на ринку та дій, що мають наслідком обмеження конкуренції і недобросовісну конкуренцію, зокрема, передбачивши заходи стосовно:

❖ створення умов для розвитку конкуренції на монополізованих товарних ринках з високим

ступенем концентрації поставок, усунення бар'єрів для розвитку конкуренції і входження на ринки інших господарюючих суб'єктів;

❖ протидії створенню нових монопольних структур внаслідок перерозподілу власності, реалізації корпоративної інвестиційної політики та інтеграційних процесів, у т.ч. при формуванні промислово-фінансових груп;

❖ прийняття закону про захист конкуренції на ринку фінансових послуг для створення правових основ регулювання ринків банківських, страхових, біржових, аудиторських та інших фінансових послуг;

❖ гармонізації антимонопольного законодавства, відповідно до міжнародних угод України, адаптації конкурентної політики з метою інтеграції країни до світового економічного співтовариства;

❖ усунення правових, організаційних та адміністративних обмежень на "вхід" нових капіталів на ринки та вільне пересування товарів і капіталу всередині країни.

Кабінету Міністрів та Антимонопольному комітету України розробити та здійснити заходи зі зміцнення інституційних основ конкуренції, у т.ч. через:

❖ усунення монопольної діяльності посередницьких організацій, що часто мають кримінальне походження, виникають на шляху руху товарів або послуг від крупних виробників до масових споживачів (агробізнес, вугільна та металургійна промисловість тощо) та не допускають нові компанії на той чи інший ринок;

❖ забезпечення в законодавчому та адміністративному порядку рівноправного доступу нових компаній до об'єктів загальнодержавної та регіональної господарської інфраструктури (залізниць, трубопроводів, терміналів, сховищ, складів тощо);

❖ розширення конкурентних засад укладання контрактів з державних замовлень, у т.ч. допуску до них іноземних компаній;

❖ заборону будь-якої практики адміністративних обмежень на пересування товарів і капіталу через регіональні (обласні, районні) кордони, оскільки регіоналізація товарних і фінансових ринків є серйозною перешкодою для конкуренції;

❖ скорочення переліку ліцензованих видів діяльності, із спрямуванням звільнених при цьому сил контрольних органів (податкових, правоохоронних тощо) до тих сфер, де контроль є дійсно необхідним (виробництво зброї і боєприпасів, наркомістких речовин, алкоголю тощо);

❖ стимулювання реструктуризації компаній, виділення конкурентоспроможних підрозділів у самостійні фірми;

❖ більш широке застосування процедур банкрутства до збиткових підприємств, оскільки практична відсутність або малозначущість банкрутств ("вихід з ринків") перешкоджає природній ринковій селекції фірм за ознакою прибутковості/збитковості.

Політика регулювання доходів

Верховній Раді та Кабінету Міністрів України посилити взаємодію між Урядом і Парламентом і вплив Уряду на процес гармонізації розподілу доходів між інституційними секторами економіки та зменшення соціальної нерівності, зокрема:

- ❖ здійснити цілеспрямоване зниження рівня оподаткування доходів від праці шляхом обрахування та обмеження за прийнятою в ЄС податковою методологією, що враховує не лише прибутковий податок, але й соціальні нарахування;

- ❖ синхронізувати внесення змін у податкове законодавство зі змінами в системі соціальних внесків і нарахувань та заходів пенсійної реформи;

- ❖ встановити новий неоподаткований мінімум на рівні доходу, що дорівнює мінімальній заробітній платі;

- ❖ зменшити максимальну ставку податку на доходи фізичних осіб до рівня ставки податку на прибуток юридичних осіб;

- ❖ запровадити податок на нерухомість і законодавчо визначити рівень ринкової вартості нерухомості, з якого впроваджується оподаткування; визначити систему заходів супроводу впровадження податку;

- ❖ запровадити податок на процентні доходи фізичних осіб за банківськими вкладами із встановленням межі сукупного доходу із вкладів, що не обкладається зазначеним податком;

- ❖ запровадити диференційовані ставки податку на додану вартість із значним зменшенням ставок на окремі продукти харчування (особливо дитячого), медикаменти широкого вжитку, учбові матеріали та обладнання для шкіл (включаючи комп'ютери, що закуповуються школами);

- ❖ підвищити рівень ефективного корпоративного податку шляхом зменшення системи пільг;

- ❖ під час змін у системі оподаткування прибутків підприємств зробити акцент на створенні справедливих конкурентних умов.

Бюджетна політика

З метою підвищення ефективності використання бюджетних коштів здійснити наступні заходи.

Кабінету Міністрів України:

- ❖ запровадити в практику визначення виконавців бюджетних проектів конкурсні технології та заохочення до фінансування цих проектів громадських і

приватних (включаючи іноземні) фондів; скасувати практику державної підтримки лише одного переможця в таких конкурсах;

- ❖ забезпечити публічність у проведенні конкурсів по бюджетних проектах, що мають високу суспільно-економічну значимість і вартість.

Рахунковій палаті України:

- ❖ розробити та запровадити в практику казначейського контролю методики оцінки ефективності використання бюджетних коштів.

Міністерству фінансів України:

- ❖ запровадити щомісячну звітність за детальною класифікацією бюджетних витрат усіх рівнів з розміщенням її в мережі Інтернет.

Розвиток підприємництва

Здійснити заходи зі створення цивілізованого підприємницького середовища та захисту прав акціонерів і кредиторів.

Верховній Раді, Кабінету Міністрів і Національному банку України:

- ❖ внести зміни та доповнення до чинних нормативно-правових актів у сферах, що регулюють діяльність підприємств, трастів, банків, страхових організацій, проведення процедури банкрутства;

- ❖ запровадити законодавчо врегульовані процедури незалежного контролю фінансових операцій підприємств з урахуванням досвіду розвинутих країн світу та, зокрема, передбачити запровадження ефективного контролю над так званими зв'язаними транзакціями, через які здійснюються цінові трансфери на користь вузького кола власників, що порушує права дрібних акціонерів та кредиторів.

Кабінету Міністрів Державному комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва:

- ❖ провести детальну ревізію та оцінку значимості й ефективності програм державної підтримки підприємництва з метою визначення причин, що блокують вихід підприємницької діяльності з тіні та розвиток підприємництва в нових сферах діяльності.

На думку експертів Центру Разумкова, реалізація цих пропозицій сприятиме усуненню структурних деформацій, допущених при переході економіки України до ринкової системи, створить передумови для прискорення економічного розвитку та ефективної інтеграції економіки країни до світового та європейського економічного простору. ■

МАКРОСТРУКТУРНІ ЗМІНИ В ПОЛЬЩІ ПІД ЧАС РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Аналітична доповідь, підготовлена польськими економістами для цієї публікації, є частиною досліджень, виконаних в рамках спільного проекту ПАУСІ з вересня 2002р.

У доповіді порушуються наступні проблеми: вплив економічних трансформацій у Польщі на макроструктурні процеси (з акцентом на створення нових малих і середніх компаній та приватизацію); інституційна підтримка малого та середнього бізнесу; прямі іноземні інвестиції як фактор економічного розвитку та структурних змін; вступ до ЄС як визначальний чинник промислової політики; інноваційний характер польської промисловості; зміни в доходах до і після сплати податків у базових галузях економіки та в розподілі особистих доходів; вплив змін у польському законодавстві та макроекономічній політиці Уряду на макроструктурні процеси та економічний розвиток; розвиток недержавного сектору економіки; незалежні ЗМІ та політичні зміни.

Через обмеженість журнальної публікації розглядаються лише окремі проблеми, що стосуються макроструктурних змін у польській економіці та їх визначальних чинників.

Аналітична доповідь складається з чотирьох розділів*.

- У першому розділі* аналізуються головні політичні чинники, що впливали на структурні зміни в польській економіці в 1990-2001рр.; акцентується важливість політичних чинників економічних перетворень; наводяться приклади того, як політика визначає структурні зміни та зростання ефективності економіки в Польщі.
- У другому розділі* розглядається ефективність факторів виробництва. Стверджується, що радикальне підвищення ефективності використання факторів виробництва є неодмінною передумовою ліквідації Польщею та іншими перехідними країнами відставання від ЄС та інших розвинутих країн. Аргументується висновок про те, що Польща протягом 1990-х років зробила значний крок у цьому напрямі.
- У третьому розділі* досліджується економічне відставання Польщі від країн ЄС та інших розвинутих країн; порівнюється структура виробництва за секторами та зміни в трудових ресурсах.
- У четвертому розділі* наводяться окремі загальні висновки та формулюються пропозиції стосовно заходів, необхідних для збалансування та гармонізації макроструктурних процесів.

Отримані учасниками проекту ПАУСІ матеріали публікуються в скороченому вигляді. У повному обсязі вони будуть опубліковані в спільній колективній монографії Центру Разумкова та Інституту стратегічних досліджень, що вийде друком у 2003р.

* Автори доповіді: Я.Кліх (розділи 1, 4), З.Жулькевські (розділи 2, 3), М.Радзюкевіч (розділ 3).

1. ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА СТРУКТУРНІ ЗМІНИ В ПОЛЬСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ

Мета цього розділу — проаналізувати головні особливості політики, що вплинули на структурні зміни в польській економіці в 1990-2001рр. Аналіз охоплює як політичну, так і економічну сфери.

Роль ефективного керівництва, прозорість і звітність урядів у справі сприяння економічному зростанню дедалі більше визнаються світовою спільнотою¹. Досвід Польщі та країн ЦСЄ підтверджує гіпотезу про те, що ефективні політичні та економічні інституції дійсно багато важать. Тому політичні фактори поставлені в цій доповіді перед економічними.

У цьому розділі спочатку коротко наводяться політичні чинники, що визначали інституційний розвиток у перехідний період, а потім — чинники, які впливали на макроекономічні зміни та були пов'язані з інституційним розвитком у період трансформації.

1.1 ПОЛІТИЧНІ ЧИННИКИ ПЕРЕХІДНОГО ПЕРІОДУ

Результати економічних трансформацій у пост-комуністичних країнах виявилися неоднаковими. Польща належить до групи так званих “провідних реформаторів” (країн Центрально-європейського регіону та Балтії з демократичним капіталізмом і середнім доходом). Другу групу складають країни з низьким і нижчим від середнього рівнем доходу, які належать до СНД та в яких капіталізм і демократія є все ще незрілими, а іноді й значно викривленими.

Аналітики² пояснюють таку різницю, насамперед, особливостями перехідних стратегій і політичних чинників у конкретних країнах. У визначенні та дотриманні перехідних стратегій значну роль відіграє також перспектива європейської інтеграції. Швидка реформа в Польщі дозволила скоротити період тимчасового політичного “вакууму”, побороти інерцію старої системи та максимально скористатися сприятливими внутрішніми та зовнішніми політичними чинниками.

Здатність Польщі проводити ефективні (швидкі) реформи визначалася масштабом вихідних політичних змін і наступними діями у сфері інституційного та політичного реформування.

Політична реформа та її взаємозв'язок з економічними трансформаціями

Спостерігається дуже чітка кореляція між економічними показниками перехідного періоду та індексом політичних і громадянських свобод³.

Обидва чинники — політичний та економічний — є взаємопов'язаними та справляють взаємний вплив, тобто демократія і ринкова економіка посилюють одна одну⁴. З одного боку, демократія збільшує прозорість урядових дій, обмежує можливість отримання доходів рентного типу (*rent-seeking*)⁵ та зловживання службовим становищем і сприяє довгостроковій гарантії та стабільності прав власності. З іншого — ринкова система сприяє розвитку інституцій громадянського суспільства, чисельного середнього класу та культури співробітництва, яке ґрунтується на приватному інтересі, що загалом зміцнює демократію.

В економічних досягненнях Польщі в 1990-2001рр. значну роль відіграли такі політичні та економічні інституції, як конституційне розмежування владних повноважень, виборча система, політичні партії, незалежні ЗМІ, структури громадянського суспільства, принцип верховенства права, незалежна та ефективна судова система, незалежність центрального банку та інших інституцій.

Переважаючий вплив на кінцевий результат мали три складові інституційної будови, що зміцнюють одна одну: виборче законодавство; законодавство про діяльність політичних партій; конституційна модель держави (врізка “*Головні політичні інституційні складові трансформації у Польщі*”, с.©).

Політичні та економічні реформи перехідного періоду

Широка участь громадськості в політичних процесах, вільні відкриті вибори та раціональна парламентська система разом забезпечили різкий

¹ WDR, World Development Report 2002: Building Institutions for Market. — The World Bank, 2002.

² Dabrowski M., Gortat R. Political Determinants of Economic Reforms in Former Communist Countries. — CASE, Studies & Analyses, Warsaw, 2002, No.242.

³ Наприклад, тими, якими користується ЄБРР: частка приватного сектора у ВВП, приватизація, реструктуризація управління та підприємств, лібералізація цін, торгова і валютна системи, конкурентна політика, банківська реформа та лібералізація відсоткових ставок, ринок цінних паперів і небанківські фінансові інституції. Індекси політичних і громадянських свобод визначаються організацією *Freedom House*. Див.: Dabrowski M., Gortat R. Political Determinants of..., p.14.

⁴ EBRD, Transition Report 1999. — European Bank for Reconstruction and Development, 1999, p.113.

⁵ Доходів, походження яких визначається природною обмеженістю певних факторів виробництва, внаслідок чого їх використання приносить додатковий дохід (економічну ренту).

ГОЛОВНІ ПОЛІТИЧНІ ІНСТИТУЦІЙНІ СКЛАДОВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ У ПОЛЬЩІ

Виборче законодавство

Перший Закон про вибори, прийнятий 28 червня 1991р.⁶, був зосереджений переважно на ідеї представництва, а не створення стабільної політичної влади. Визначені ним система пропорційного представництва у великих виборчих округах і метод розподілу місць у Парламенті⁷ призвели до подрібнення політичної арени. В результаті виборів 1991р. найсильніша партія набрала лише 12,3% голосів; були створені 17 парламентських груп (фракцій)⁸, що дуже негативно вплинуло на парламентські процеси. Тому в травні 1993р. був прийнятий новий Закон про вибори, за яким пропорційна виборча система зберігалася, але були впроваджені мінімальні пороги проходження до Парламенту, зменшені розміри виборчих округів, змінена система визначення результатів голосування⁹.

Законодавство про політичні партії

Конституційна реформа, проведена 29 грудня 1989р., скасувала положення про провідну роль Польської об'єднаної робітничої партії (ПОРП), що відкрило шлях до вільного створення політичних партій. Водночас, Польща вдалася до стимулювання цього процесу. Зокрема, були законодавчо встановлені порівняно низьке число засновників¹⁰ і проста процедура реєстрації партій¹¹. Зaproваджені певні схеми їх фінансової підтримки (прямі державні субсидії — з 1997р.; відшкодування затрат на проведення виборчих кампаній пропорційно кількості місць, отриманих в обох палатах Парламенту — з 1993р.)¹²; політичним партіям дозволено займатися певною комерційною діяльністю, яка при цьому звільняється від оподаткування.

Як наслідок, сьогодні політична система Польщі є досить добре інституціоналізованою, має розумну кількість партій і чіткий поділ на правих і лівих.

Конституційна модель держави

Згадана вище Конституційна реформа 1989р. повністю реконструювала конституційні засади соціально-економічної системи. Від особливої ролі та захисту державного майна відмовилися на користь принципу однакового захисту всіх форм власності. Місце планової економіки з централізованим плануванням заступив принцип вільної господарської діяльності незалежно від форми власності.

В 1992р. був прийнятий новий конституційний акт — так звана Мала Конституція¹³. Він підсумував трирічний досвід взаємин між Парламентом, Президентом та Урядом у рамках так званої президентсько-парламентської системи. Мала Конституція зменшувала надмірну президентську владу та зміцнювала зв'язки між Урядом і нижньою палатою Парламенту — Сеймом.

2 квітня 1997р. Генеральною Асамблеєю була прийнята **Конституція Польської Республіки**, яка ще більше зменшила прерогативи Президента. Згідно з Конституцією, *виконавча влада зосереджена, головним чином, у руках Уряду, який підтримується парламентською більшістю*. Президент обирається в ході прямих виборів на п'ять років, максимум на два терміни; *вігіграє переважно представницьку роль* (за винятком деяких випадків, що стосуються, наприклад, права застосування вето до законів, прийнятих Парламентом); пропонує Парламенту кандидатури прем'єр-міністра та міністрів.

політичний розрив зі старим режимом. Ситуація в Польщі довела, що чим глибші зміни відбуваються серед еліти в результаті перших виборів, тим, зрештою, швидше та глибше проводяться реформи¹⁴.

Економічна програма Уряду (так званий “план Бальцеровіча”¹⁵) містила дві складові: програму економічної стабілізації та програму системних змін (врізка “Складові “плану Бальцеровіча”).

Реалізація названих програм супроводжувалася відповідними змінами в законодавстві. Зокрема, з метою створення стимулів для приватних інвестицій були впроваджені норми, що захищали права власності та гарантували виконання контрактів.

Інституційний розвиток, економічна стратегія і політичні дії в перехідний період взаємно посилювали одне одного. Польща, яка з самого початку була налаштована на проведення радикальних реформ і спромоглася ефективно використати слушну нагоду, досягла серйозного прогресу у формуванні нової політичної і економічної систем за порівняно короткий проміжок часу. Досягнення “критичної маси змін” зробило їх незворотними. Важливим зовнішнім чинником, що зміцнював процес політичних і економічних реформ, стала також орієнтація Польщі на європейську інтеграцію і трансатлантичне співробітництво з безпеки (членство в НАТО), проголошена на ранній стадії перехідного періоду.

СКЛАДОВІ “ПЛАНУ БАЛЬЦЕРОВІЧА”

Програма економічної стабілізації

Програма була націлена на приборкання інфляції і вимагала:

- ❖ суворой бюджетної політики (зміцнення дисципліни стягнення надходжень до бюджету та адекватного управління витратами, зменшення пільгових ставок і звільнень від податків, а також експортних субсидій);
- ❖ лібералізації системи ціноутворення (припинення контролю над більшістю цін);
- ❖ політики обмеження доходів, високого та прогресивного оподаткування приросту заробітної плати;
- ❖ приведення відсоткових ставок до більш реалістичних рівнів, що відповідають рівню інфляції, регулювання кредитних зобов'язань;
- ❖ впровадження внутрішнього обмінного курсу польського злотого та стабілізації вартості долара.

Програма системних змін

Програма передбачала:

- ❖ зміну форм власності (розвиток нових приватних підприємств і приватизація);
- ❖ впровадження механізмів та інституцій ринкової економіки, демонополізації і децентралізації економіки;
- ❖ реформування фінансової і банківської систем.

Як наслідок, коли у вересні 1993р. праві прогнали парламентські вибори (головним чином, через впровадження стримуючих монетарних і фінансових стратегій і високу соціальну вартість процесу трансформації), і до влади прийшла коаліція

⁶ Ordynacja wyborcza do Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej. Journal of Law (Dziennik Ustaw — Dz.U) 1991, No.59, item 252.

⁷ За цим Законом, округи делегували в середньому по 10-11 депутатів; місця розподілялися згідно з методом Харе-Німейєра.

⁸ Mlodawa T. Political and Constitutional Transition of Poland between 1989 and 1999 in: Wojtaszek K. (ed.), Poland in Transition. — Warsaw University, Institute of Political Science, Warsaw 1999, p.71.

⁹ Мінімальні пороги становили 5%, 8% та 9%. Виборчі округи отримали право делегувати в середньому 7-8 депутатів. Для визначення результатів голосування була прийнята система д'Хонда.

¹⁰ Для реєстрації партії необхідно було мати підтримку 15 дорослих осіб.

¹¹ Ustawa z dn. 28 lipca 1990 г. о partiach politycznych, Dz.U. 1990, No.54, item 312.

¹² Починаючи з виборів 1997р., пропорційно до кількості голосів, отриманих понад рівень у 3%.

¹³ Ustawa z dn. 30 lipca 1992 о zmianie Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej, Dz.U. 1992, No.75, item 367.

¹⁴ Fish S., The Determinants of Economic Reform in the Post-Communist World. — East European Politics and Societies, 1998, Vol.12, No.1.

¹⁵ Л. Бальцеровіч, у 1989-1991рр. — віце-прем'єр і міністр фінансів Польщі, керівник Економічного комітету Ради Міністрів.

Демократичного лівого альянсу¹⁶, то новий Уряд не припинив і не скасував економічні та політичні реформи. Навпаки, були засновані нові політичні інституції, що стали ефективним бар'єром спокусам відновлення старого режиму, — насамперед, незалежні ЗМІ та структури громадянського суспільства¹⁷, які ведуть боротьбу з корупцією, непотизмом, політичним клієнталізмом¹⁸ і зловживанням владою.

Наслідки політичних та економічних реформ перехідного періоду

Своєчасна та радикальна макроекономічна стабілізація і лібералізація, ранній початок приватизаційного процесу сприяли обмеженню масштабів трансформаційного «спаду» та наблизили відновлення обсягів виробництва на сталій основі, оскільки створили ширший і більш рівний доступ до нових підприємницьких і службових можливостей; виявилось, що швидке створення нових приватних фірм є найбільш ефективним засобом пом'якшення соціальної ціни трансформації¹⁹.

Певна макроекономічна стабільність, інституційний розвиток, політична передбачуваність і перспектива інтеграції до ЄС привабили значний приплив прямих іноземних інвестицій, що були спрямовані переважно у виробничу сферу (в т.ч. — у високотехнологічні галузі, наприклад, у виробництво електротехнічного та оптичного обладнання), а також у сфери фінансових послуг, торговельних і ремонтних послуг, транспорту, складських послуг, зв'язку та будівництва (діаграма «Накопичений обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку Польщі», таблиця «Розподіл прямих іноземних інвестицій за галузями»).

Усі ці чинники допомогли в другій половині останнього десятиріччя збільшити дохід на душу населення, розпочати процес ліквідації відставання від більш розвинутих країн та забезпечити вибір ділових кіл на користь демократії і ринкової системи.

1.2 ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ПОЛІТИКИ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ СТРУКТУРНІ ЗМІНИ ТА ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ В ПОЛЬЩІ²⁰

Пріоритетними напрямками структурних змін у польській економіці є наступні: (1) розвиток малого і середнього підприємництва та приватизація; (2) міжнародна торгівля та європейська інтеграція; (3) промислова політика в галузях вугледобування, чорної металургії, видобутку сірки.

¹⁶ Утворений ПОРП і Польською селянською партією.

¹⁷ Підраховано, що кількість неприбуткових організацій, зареєстрованих у Польщі в 1997р., становила від 18,5 тис. до 48 тис. Див.: Transformacja społeczno-gospodarcza w Polsce. — Rządowe Centrum Studiów Strategicznych, Warszawa, 2002, p.226.

¹⁸ Непотизм — тут: сімейственність, кумівство; клієнталізм — тут: відносини, побудовані на протекціонізмі суб'єктам господарювання з боку влади в обмін на її підтримку.

¹⁹ Див.: Jackson J., Klich J., Poznanska K. Firm Creation and Economic Transition. — Journal of Business Venturing, September/November 1999, Vol. 14, No.5/6; Jackson J., Klich J., Poznanska K., Chmiel J. An aggregate and regional analysis of the dynamics of the Polish economy, 1990-1997. — Research Bulletin, Research Centre for Economic & Statistical Studies of the Central Statistical Office & the Polish Academy of Sciences, Vol. 9, 2000, No.2.

²⁰ Редакція журналу зауважує, що тут і далі можливі розбіжності кількісних значень окремих показників через посилання авторів на різні інформаційні джерела, які, можливо, використовують різні методики обрахунку.



Розвиток малого і середнього підприємництва та приватизація

Створення нових малих і середніх підприємств (МСП) було *першим і найбільшим* джерелом формування приватного сектора в Польщі. Другим стала приватизація.

Розвиток малого і середнього підприємництва. На початку 1990-х років у Польщі було зареєстровано близько 400 тис. приватних підприємств. Після впровадження принципу вільної господарської діяльності та лібералізації торгівлі кількість нових приватних підприємств почала дуже швидко зростати — у 2000р. в країні діяли 1 766 073 підприємств, з яких 1 759 639 — малі та середні приватні підприємства²¹.

Визнаючи важливість створення нових малих підприємств для польської економіки, з одного боку, та необхідність гармонізації польського законодавства з *acquis communautaire* Європейського Союзу — з іншого боку, Уряд започаткував ініціативи, спрямовані на підтримку малого та середнього підприємництва (врізка “*Заходи сприяння розвитку малого та середнього підприємництва в Польщі*”). Загальновизнаним є те, що план дій Польщі, спрямований на приєднання до ЄС, сприяв створенню правової та організаційної мережі для підтримки сектора МСП.

Приватизація. Протягом 1990-2001рр. були приватизовані 5350 державних підприємств. Зокрема, приватизація із залученням іноземних інвесторів спричинила суттєві зміни в харчовій промисловості, виробництві напоїв, тютюнових виробів та автомобілів.

Попри успіхи приватизації, державний сектор залишається важливою складовою польської економіки (станом на 31 грудня 2001р., приватизовано близько 64% підприємств, зареєстрованих у 1990р. як державні).

Витрати в державному секторі в 1994-1997рр. становили 45% ВВП та спрямовувалися винятково на приватне (через передачу домогосподарствам) і суспільне споживання. Розподіл витрат між внутрішніми інвестиціями та споживанням і між внутрішніми заощадженнями та споживанням у 1997р.²² дозволяє зробити висновок, що приватний сектор продукує майже всі внутрішні заощадження, фінансуючи таким чином як приватні, так і державні інвестиції (таблиця “*Витрати, доходи та заощадження у державному та приватному секторах у 1997р.*”).

Витрати, доходи та заощадження у державному та приватному секторах у 1997р., % ВВП

Стаття	Державний сектор	Приватний сектор	Всього
Витрати	44,6	55,4*	100
у т.ч. інвестиції	3,3	16,7	20
Доходи	41,8	58,2*	100
Внутрішні заощадження	0,5	19,5	20

* Витрати та доходи без трансфертів з державного сектора.
Джерело: Міністерство фінансів Польщі.

Міжнародна торгівля та інтеграція до міжнародних структур

Економічні реформи в Польщі в 1990-х роках були націлені на створення високопродуктивної відкритої ринкової економіки, здатної конкурувати на міжнародній арені. Уряд Польщі розглядав участь у системі світової економіки як опору для національних реформ. У результаті, Польща стала членом СОТ (1995р.) та ОЕСР (1996р.), а також докладала зусиль, щоб приєднатися до Європейського Союзу.

В 1990р. ЄС включив польських експортерів до Генеральної системи преференцій, що допомогло переорієнтувати збут з Радянського Союзу на західні ринки. Процес інтеграції до ЄС офіційно розпочався в 1992р., коли набула чинності Тимчасова угода з питань торгівлі між Польщею та ЄС. У квітні 1994р. Польща подала офіційну “Заяву про вступ Польщі до Європейського Союзу”, а в грудні набула чинності Європейська угода (угода про асоціацію), укладена в 1991р. між Польщею та ЄС. У березні 1998р. Польща розпочала переговори з ЄС про вступ, які успішно закінчилися в грудні 2002р.

Промислова політика

Промислова політика, спрямована на реструктуризацію так званих “заіржавілих” секторів економіки, була одним із факторів, що також впливали на макроструктурні перетворення в Польщі.

Слід відрізнити першу половину 1990-х років, коли державне втручання в економіку було обмеженим, від другої половини, коли були розроблені три наведені нижче програми.

Ліберальна політика урядів Солідарності в період 1990-1993рр. призвела до пасивних індустріальних програм. Як відверто заявив Т.Сирийчик, колишній міністр промисловості в Уряді Х.Сучока, “наша промислова політика полягає у відсутності політики”.

В другій половині 1990-х років, коли виникли проблеми з реструктуризацією певних секторів, були розроблені окремі програми, націлені на реструктуризацію чорної металургії, вуглевидобувної промисловості та видобутку сірки. Поки що ці програми виконуються з перемінним успіхом.

Програма реструктуризації чорної металургії. Перша спроба реструктуризації чорної металургії була зроблена в 1992р., коли так званий “канадський консорціум” розробив програму реструктуризації виробництва сталі. Програма рекомендувала: закрити сім металургійних комбінатів; заморозити всі інвестиції в цю галузь; зменшити число зайнятих у галузі на 100 тис. осіб; об’єднати три металургійні комбінати (в Катовіце, Сендзімірі та Завієрце).

Підрахована вартість реструктуризації становила близько \$4,4 млрд. На жаль, від цієї програми відмовилися. Були й інші спроби реструктурувати галузь, в результаті чого було приватизовано 16 з 25 металургійних комбінатів. За оцінкою Верховної контрольної палати (ВКП), результати приватизації

²¹ Raport o stanie sektora malych i srednich przedsiebiorstw w Polsce w latach 1996-1997. — Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Malych i Srednich Przesiebiorstw, Warszawa, 1997, p.25; Raport o stanie sektora malych i srednich przedsiebiorstw w Polsce w latach 2000-2001. — Polska Agencja Rozwoju Przesiebiorczosci, Warszawa, 2002, p.25.

²² Показники 1997р. не відрізнялися від показників 1991-1996рр.

Заходи сприяння розвитку малого та середнього підприємництва в Польщі

Організаційні та адміністративні заходи

У вересні 1995р. Міністерством промисловості і торгівлі створена **Польська Фундація сприяння розвитку малих і середніх підприємств**. Головні завдання Фундації:

- ❖ підтримка Уряду та кіл, що формують державну політику стосовно МСП;
- ❖ підтримка інституційного середовища через надання послуг приватного підприємництва — організація підприємців і роботодавців, а також інституціям, що належать до так званого “ділового середовища”;
- ❖ розповсюдження знань, сприяння підприємництву та створення сприятливого клімату для нього серед кіл, що формують громадську думку, та серед громадськості;
- ❖ забезпечення раціонального використання коштів іноземної допомоги для підтримки сектора МСП.

Рада Фундації складається з представників різних міністерств, центральних державних установ, банків, організацій підприємців.

* * *

У січні 1997р., в результаті реформи центральних органів управління економікою, створений Офіс міністра економіки²³. На міністра покладені обов’язки з ініціації і координації державної промислової політики та оцінки її реалізації, у т.ч. про-експортної політики та політики сприяння розвитку МСП.

У Міністерстві економіки²⁴ створений новий Департамент ремісничих, малих і середніх підприємств (наступник подібного відділу, що функціонував у колишньому Міністерстві промисловості і торгівлі).

Заходи, передбачені програмами економічного розвитку

Програма промислової політики “Міжнародна конкурентоспроможність польської промисловості”

Робоча група з питань структурної політики²⁵, що працювала в межах програми, сформулювала понад 100 рекомендацій стосовно лібералізації ринків, розвитку юридичної та інституційної ринкової інфраструктури, сприяння конкуренції і розвитку інноваційної системи²⁶. Для МСП рекомендації полягали в наступному.

Лібералізація ринків:

- ❖ зробити ринок праці більш гнучким;
- ❖ зняти бар’єри, що заважають появі на ринку нових суб’єктів підприємництва (серед іншого, зменшити кількість необхідних дозволів і труднощів, з якими стикаються іноземні суб’єкти).

Розвиток юридичної та інституційної ринкової інфраструктури:

- ❖ лібералізувати правила допуску на ринок для компаній у сфері взаємного страхування;
- ❖ розширити легальні форми підприємницької діяльності, пристосовані до потреб ринків, що розвиваються;
- ❖ зміцнити комерційні суди, а також підняти рівень персоналу та технічних послуг для відділів земельних та іпотечних справ у судах;
- ❖ створити систему товарних бірж та оптових ринків;
- ❖ підтримати ініціативи та підприємства, що сприяють збільшенню прозорості ринку (наприклад, центрального реєстру застав, інституцій, які збирають статистичні дані стосовно страхування).

Сприяння конкуренції:

- ❖ підтримати приплив іноземного капіталу шляхом послідовного зняття обмежень у сфері започаткування та ведення підприємницької діяльності;
- ❖ впровадити правила надання державної підтримки підприємствам.

Розвиток інноваційної системи:

- ❖ підтримати розвиток регіональних систем підприємництва та інновацій;
- ❖ залучити державні кошти до стартового капіталу фондів, що здійснюють операції з великим ризиком.

* * *

Програма підтримки розвитку регіональних інституцій, що сприяють поширенню технологій²⁷ (прийнята в 1997р.)

Програма передбачала полегшення доступу МСП до сучасних технологій.

* * *

Засади державної політики стосовно малих і середніх підприємств на 1998-2001рр.²⁸

В документі зазначалося, що розвиток МСП залежить, головним чином, від розміру стартового капіталу та адекватного співвідношення між здатністю самофінансувати розвиток і розміром необхідного фінансового навантаження (наприклад, податків, амортизаційних витрат і витрат на оплату праці). Документ передбачав забезпечення: (1) конкурентоспроможності МСП; (2) реального зростання інвестицій у сектор МСП; (3) реального зростання експорту сектором МСП.

Заходи, спрямовані на адаптацію норм обліку ЄС

1992р. — реформа класифікації підприємницької діяльності, прийняття Європейської промислової класифікації;

1997р. — зміна визначення “малі” та “середні” підприємства. Прийнята дефініція, згідно з якою мале підприємство — це підприємство з чисельністю працівників до 50 осіб, середнє — до 250*.

* Ці зміни призвели до серйозних проблем при порівнянні динаміки сектора МСП в 1990-х роках.

були далекими від задовільних. Незважаючи на те, що між 1993-2001рр. у виробництво сталі було інвестовано близько \$1,3 млрд., конкурентоспроможність польської чорної металургії не підвищилася.

Закон про реструктуризацію чорної металургії був прийнятий Парламентом аж у 2001р.²⁹ Головні положення цього закону були результатом попередніх напружених переговорів між Польщею і

²³ Act of June 21, 1996, On the Office of the Minister of Economy, Dz.U.1996, No.106, item 490, and Act of August 8, 1996, Provisions Introducing Acts Reforming the Functioning of Economy and Public Administration, Dz.U. 1997, No.106, item 497.

²⁴ Regulation of the President of the Council of Ministries of December 24, 1996, Regarding the Issuing of a Statute to the Ministry of Economy, Dz.U. 1996, No.157, item 798.

²⁵ Робоча група з питань структурної політики, яка була призначена Урядом Польщі та Єврокомісією, працювала з листопада 1996р. по жовтень 1997р.

²⁶ Рекомендації були сформульовані в документі “Структурна політика Польщі з точки зору інтеграції до ЄС. Заключний звіт”.

²⁷ Program wspierania rozwoju instytucji regionalnych działających na rzecz transferu technologii. — Warszawa, 1997.

²⁸ В березні 1998р. Міністерство економіки підготувало проект програми під назвою “Державна політика щодо малих і середніх підприємств на 1998-2001рр.”

²⁹ Ustawa z dn. 24 sierpnia o restrukturyzacji hutnictwa zelaza i stali, Dz.U. 2001, No.111, item 1196.

Європейською Комісією. Польський Уряд був змушений прийняти майже всі умови, які Брюссель висував впродовж багатьох років. Уряд примусили піти на поступки, коли металургійному комбінату в Катовіце почало загрожувати банкрутство. Згідно з угодою про асоціацію, з 1997р. Польщі не дозволяється надавати державну підтримку металургійній промисловості без згоди Єврокомісії. Брюссель пильно спостерігає за виконанням цієї програми.

Польща також не повинна збільшувати існуючі рівні виробництва (близько 10 млн. т на рік необробленої сталі та 7,5 млн. т готових виробів), навіть якщо економіка країни буде розвиватися динамічно. Цей план також передбачає радикальне зменшення інвестицій (з \$230,7 млн. до \$51,3 млн.) з метою приведення їх у відповідність з реальними потужностями металургійних комбінатів³⁰. Державна підтримка означає, що Агентство з промислового розвитку візьме на себе велику частину боргу металургійних комбінатів, що становить близько \$2,56 млрд., і випустить під нього облигації.

Програма охоплює 20 комбінатів з 69 загального числа виробників сталі. Три металургійні комбінати оголосили про банкрутство. Три найбільші комбінати (в Катовіце, Сендзімірі та Завієрце) були об'єднані і зараз чекають на приватизацію. До 2006р. планується скоротити виробництво ще на 901 тис. т на рік і витратити близько \$840 млн. на реструктуризацію та модернізацію³¹. Слід відзначити, що ця спонтанна реструктуризація польської металургійної промисловості, яка була розпочата в 1990р., призвела до скорочення виробничих потужностей на 35%.

Програми реструктуризації вугільної галузі. Реструктуризація вуглевидобувної промисловості була довгою і дорогою. Протягом 1990-2001рр. були розроблені, а потім частково запроваджені чотири програми реструктуризації. Згідно з даними ВКП, за цей час на реструктуризацію вуглевидобувної промисловості було витрачено близько \$8,9 млрд. Згідно з останньою програмою реструктуризації³², що базувалася на Законі про пристосування вуглевидобувної промисловості до ринкової економіки³³, у 1998-2001рр. на реструктуризацію було витрачено близько \$1,53 млрд.; число зайнятих зменшилося на 97 тис. робітників (на початку 1990-х років на шахтах працювали понад 240 тис. робітників); були закриті 16 шахт, обсяг виробництва зменшився на 31,5 млн. т (з 116 млн. т у 1998р. до 102 млн. т у 2001р.). Середня собівартість виробництва становить близько \$35,4 за тону³⁴. Вуглевидобувна промисловість все ще залишається збитковою: у 2001р. збитки становили \$307 млн., у 2002р. — \$153 млн.; існує велика заборгованість перед фондом соціального забезпечення та податковим управлінням (близько \$5,1 млрд.).

Тому Уряд розробив “Програму реструктуризації вуглевидобувної промисловості на 2003-2006рр.”. Планується додатково скоротити виробництво на 12,7 млн. т, закрити 27 шахт і зменшити число зайнятих на 18 тис. осіб.

Програми реструктуризації сірковидобувної галузі. У зв'язку із зниженням цін на сірку на світових ринках (приблизно з \$138,9 за т в 1986р. до \$31,4 за т в 1993р.) довелося зменшити обсяги виробництва та число зайнятих у галузі. Виробництво зменшилося з 2002 тис. т у 1996р. до 1533 тис. т у 1999р. Протягом 1993-2000рр. на реструктуризацію сірковидобувної галузі було витрачено \$112 млн.

ВИСНОВКИ

Найважливіші чинники, що зумовлюють масштаб та інтенсивність структурних змін у польській економіці за останнє десятиріччя, визначаються змінами у політичній системі. Загалом, ці фактори можна було б об'єднати в більш широкі категорії: створення середовища для економічного розвитку, створення стимулів для необхідної підприємницької діяльності та створення умов для заснування підприємств або проведення реструктуризації. Перелік цих факторів включає наступне:

- ❖ створення середовища, сприятливого для економічного розвитку, шляхом: (а) змін у політичній системі, спрямованих на створення плюралістичної політичної демократії, зокрема, через відповідні зміни виборчого законодавства, положень про формування та діяльність політичних партій, а також конституційної моделі держави; (б) створення правової держави, в т.ч. судової системи; (в) впровадження принципів громадянського суспільства (розвиток недержавного сектора); (г) створення громадських спостережних інституцій;

- ❖ внесення змін у положення, що безпосередньо визначають умови ведення господарської діяльності: (а) захист усіх видів власності та прав інтелектуальної власності; (б) запровадження принципу вільної економічної діяльності; (в) лібералізація торгівлі; (г) легкий доступ до ринку; (д) приватизація; (е) лібералізація трудового законодавства;

- ❖ внесення змін у законодавство, які б стимулювали громадян до заснування підприємств (через зниження бар'єрів для малих і середніх підприємств, зменшення бюрократичної тяганини), а корпорації — до реструктуризації (через лібералізацію торгівлі, конкуренцію і приватизацію);

- ❖ стимулювання Уряду до продовження лібералізації і реструктуризації економіки, незважаючи на небажання суспільства або навіть соціальні протести. В цьому разі необхідність дотримання положень ЄС була стимулом для Уряду. ■

³⁰ Steel Sector. — The Warsaw Voice, No.29, July 2001.

³¹ Modyfikacja Programu Restrukturyzacji Hutnictwa Zelaza i Stali przyjeta przez Rade Ministrow 5 Listopada 2002.

³² Прорпама під назвою “Reforma gornictwa wegla kamiennego w Polsce na lata 1998-2002” була прийнята Урядом 30 червня 1998р.

³³ Ustawa z dnia 26 listopada 1999 r. o dostosowaniu gornictwa wegla kamiennego do funkcjonowania w warunkach gospodarki rynkowej oraz szczegolnych uprawnieniach i zadaniach gmin gorniczych, Dz.U. 1998, No.162, item 1112. Цей закон був доповнений у грудні 2000р., див.: Dz.U. 2001, No.5, item 41.

³⁴ Деякі вугільні шахти продавали вугілля на іноземних ринках по ціні приблизно 70 злотих за тону, в той час, коли справжня ціна була 140-150 злотих за тону.

2. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МАКРОСТРУКТУРНИХ ЗМІН В ЕКОНОМІЦІ ПОЛЬЩІ, ІНШИХ ПЕРЕХІДНИХ ТА РОЗВИНУТИХ КРАЇН

З 1989р., коли в Польщі почалися системні трансформації, країна пройшла довгий шлях болісних реформ, побудувала основи ринкової економіки і лише тоді отримала перші позитивні наслідки нової системи у вигляді 10 років постійного зростання, але також і негативні наслідки — безробіття та бідність.

Підсумкові цифри ілюструють зростання внаслідок реформ: валовий внутрішній продукт (ВВП) у 1990-2001рр. збільшився на 45%, а в розрахунку на душу населення — на 43%; загальні витрати на споживання зросли на 59%, валовий приріст капіталу — на 92%; промислове виробництво зросло на 72% (1990-2001рр.), а в обробній промисловості — майже подвоїлося (зростання на 92%); експорт збільшився на 53%, імпорт — на 343%.

Наведені показники свідчать, що: (1) зростання було дуже значним (див. показники ВВП в таблиці *“Зростання ВВП та компонентів кінцевого попиту в Польщі та деяких інших країнах”*¹); (2) рівень життя населення суттєво покращився (див. показники споживання там само); (3) виробничі потужності були майже повністю оновлені завдяки значним інвестиціям (див. показники інвестицій там само); (4) відкритість економіки стала важливим чинником збільшення внутрішніх інвестицій і допомогла забезпечити Польщу сучасними виробами і споживчими товарами (див. показники зовнішньої торгівлі там само).

Водночас, ці показники, що загалом підтверджують тезу про успіх польських трансформацій, варто порівняти з розвитком подій у світовій економіці, особливо — в Європейському Союзі та інших країнах регіону, аби мати належну базу для оцінок. Порівняння динаміки ВВП та його складових у 1990-2001рр. наведене у згаданій таблиці.

Успіхи польської економіки, оцінювані в показниках сумарного зростання ВВП та його складових у відсотковому вимірі (тобто за різною базою оцінювання), були, однак, недостатніми для суттєвого скорочення відставання від

країн ЄС. Хоча перевищення середніх темпів зростання ВВП у Польщі над показниками найбідніших країн ЄС (Греція, Португалія, Іспанія) становить 0,7-0,9%, це суттєво не змінило розрив у розвитку між Польщею та країнами ЄС. Наприклад, ВВП Польщі на душу населення, оцінений Євростатом за паритетом купівельної спроможності (ПКС), у 1991р. складав приблизно 30% середнього рівня в країнах ЄС і сягнув 38,6% у 2000р.

За сумарними показниками зростання приховуються структурні зміни. Як зазначалося вище, певна критична маса структурних змін була потрібна для створення потенціалу зростання у відкритому, конкурентному середовищі.

Структурні зміни є дуже широким поняттям, але навіть якщо звести їх до макроструктурних змін, вони все одно охоплюють багато процесів, важливих для перехідних країн. Наприклад, можна аналізувати структуру ВВП, розглядаючи інші показники зростання (інвестиції, споживання, експорт-імпорт тощо), або аналізувати пропозицію

**Зростання ВВП та компонентів кінцевого попиту
в Польщі та деяких інших країнах**

	Сукупне зростання ВВП, 1990-2001рр., %				
	ВВП	Споживання	Інвестиції	Експорт	Імпорт
Польща	145	159	192	153	443
Німеччина	119	120	125	221	184
Франція	121	117	113	185	168
Нідерланди	134	129	130	196	190
Ірландія	213	166	200	407	268
Іспанія	132	128	127	271	252
Португалія	134	135	164	184	231
Греція	131	123	146	195	180
Чехія	118	100	124	243	281
Угорщина	127	108	221	267	310

¹ Джерело: Statistical Yearbook 2002, Central Statistical Office, Warsaw, 2002.

в економіці, досліджуючи зміни в галузевій схемі виробництва. Складовою аналізу макроструктурних змін може бути і аналіз змін у структурі факторів виробництва (праця, капітал та, потенційно, технічний прогрес).

У цьому розділі аналізуються окремі аспекти структурних змін у польській економіці перехідного періоду, порівнюються їх результати з показниками інших країн. Головна увага зосереджується не на структурі кінцевого попиту, а на змінах у структурі галузей, в яких генерується ВВП (тобто на його створенні, а не на споживанні). Крім того, розглядаються структурні зміни у трудових ресурсах та наслідки цих змін для домогосподарств. Метою дослідження є з'ясування якомога повнішої картини структурних змін у Польщі перехідного періоду, як в економічному, так і в соціальному аспектах.

Зміни в структурі виробництва аналізуються за галузями з розподілом їх на головні та стратегічні. Окремий підрозділ присвячений змінам у трудових ресурсах.

2.1 СТРУКТУРНІ ЗМІНИ ЗА ГАЛУЗЯМИ ЕКОНОМІКИ

Дуже важливими аспектами структурних змін у Польщі є цілковита зміна відносин власності в економіці та розподілу компаній за розмірами. Насамперед, привертає увагу кардинальне зменшення частки державного сектора у ВВП — з приблизно 90% на початку 1980-х років до близько 25% у 2001р. Якщо в 1990р. у приватному секторі працювали 48% зайнятих, то у 2001р. — приблизно 75%. Приватний сектор посів домінуючі позиції і в зовнішній торгівлі — його частка в експорті становила 86,4%, в імпорті — 90,7%. Динамічне зростання було наслідком як створення нових підприємств, так і приватизації державних. Законодавча лібералізація економічної діяльності зумовила появу великої кількості нових компаній. Лише у 1995-2001рр. загальна кількість суб'єктів господарювання збільшилася більш ніж удвічі. Більшість нових компаній становлять малі та середні підприємства (з чисельністю зайнятих менше 250 працівників), які складали 99,8% усіх суб'єктів господарювання, (крім сільського господарства та рибальства), внесених у 2000р. до реєстру REGON². Переважну більшість (приблизно 95%) малих і середніх підприємств складали малі підприємства з числом зайнятих до дев'яти осіб.

Іншим шляхом розвитку приватного сектора була приватизація. У 1990-2001рр. змінили власника 6884 державних підприємств³. Як наслідок, у 2001р. в Польщі залишилося лише 2054 державних підприємств.

Головні сектори економіки

У таблиці "Структура валової доданої вартості за головними секторами економіки"⁴ наведені дані стосовно структури валової доданої вартості (ВДВ)

у трьох головних секторах економіки — сільському господарстві (включаючи лісове господарство та рибальство), промисловості (включаючи будівництво) та сфері послуг.

Наведені дані чітко показують **основний напрям розвитку в 1990-х роках: зменшення частки сільського господарства та збільшення частки послуг**. Серед найбільш розвинутих країн цікавий виняток становить Норвегія, де зафіксовано суттєве зростання частки промисловості (на 8 відсоткових пунктів), зумовлене особливим статусом і розвитком нафтової галузі. Ця ж тенденція простежується в усіх країнах-кандидатах на членство в ЄС. У Польщі зміни в структурі ВДВ очевидні: збільшення частки послуг з 54% у 1990р. до 62% у 2000р. та зменшення частки сільського господарства з 7% до 4%. Докорінні зміни у галузевій структурі ВДВ сталися також у Болгарії, Естонії, Латвії, Литві, Україні та деяких інших країнах регіону.

Однак, попри суттєві зміни, структура виробництва в головних галузях польської економіки помітно відрізняється від структури економіки розвинутих країн. Так, у країнах ЄС у 2000р. частка послуг становила в середньому близько 70%, а сільського господарства — не більше 4%. У східно-європейських країнах на послуги в середньому припадає 50-60% ВДВ, тоді як показники сільського господарства є суттєво відмінними — від 3% у Словенії до 13% у Румунії та 14% в Україні. Навіть у найбільш розвинутих перехідних країнах, таких, як Словенія, Угорщина, Чехія чи Естонія, сфера послуг зазвичай є відносно недорозвиненою, а частка сільського господарства — завеликою.

Загалом, у Польщі емпіричні показники (частки сільського господарства та послуг) дуже близькі до теоретично визначених залежностей структури ВДВ від рівня розвитку країни.

Стратегічні галузі економіки

Аналіз змін структури ВДВ за головними секторами економіки дає загальне уявлення про дотримання певною країною загальносвітової схеми розвитку. Проте, такого загального аналізу замало для належної оцінки розвитку країн і потенціалу їх зростання. До того ж, висновки, зроблені на підставі цих загальних показників, можуть ввести в оману. Наприклад, частина сфери послуг, зростання в якій вважається прогресивним явищем, може припадати на неефективні державне управління чи охорону здоров'я. Це типова спадщина централізованих планових економік перехідних країн. Транспортна галузь у деяких із цих країн також може бути завеликою, порівняно з їх виробничим потенціалом і відносно малим споживанням приватних транспортних засобів.

Виходячи з цих міркувань, необхідно виокремити **стратегічні галузі економіки** для другого етапу аналізу. Стратегічні галузі — це види виробничої

² REGON register (бізнесовий реєстр) включає: юридичні особи; організаційні одиниці, що не мають статусу чи юридичного характеру; фізичні особи, які займаються економічною діяльністю.

³ За даними 2002р. Центрального статистичного управління Польщі.

⁴ Дані наведені згідно з *ISIC* — Міжнародною стандартною промисловою класифікацією. Частки ВДВ тут і далі, якщо не вказане інше, наведені у поточних цінах. Через значні зміни відносних цін у перехідних країнах протягом 1990-х років, переведення показників доданої вартості у постійні ціни може суттєво змінити картину.

Структура валової доданої вартості за головними секторами економіки

Країни	1990р.			2000р.			Зміни у 1990-2000рр.		
	Сільське, лісове та рибне господарство	Промисловість	Послуги	Сільське, лісове та рибне господарство	Промисловість	Послуги	Сільське, лісове та рибне господарство	Промисловість	Послуги
	у відсотках						у відсоткових пунктах		
Аргентина	8	36	56	5	28	67	-3	-8	11
Австралія	4	29	67	3	26	71	-1	-3	4
Австрія	4	32	64	2	32	66	-2	0	2
Бельгія	2	31	67	1	27	72	-1	-4	5
Білорусь	24	47	29	15	37	48	-9	-10	19
Болгарія	18	51	31	15	28	57	-3	-23	26
Бразилія	8	39	53	7	29	64	-1	-10	11
Велика Британія	2	34	64	1	28	71	-1	-6	7
Греція	10	26	64	7	21	72	-3	-5	8
Данія	4	25	71	3	25	72	-1	0	1
Естонія	17	50	33	6	27	67	-11	-23	34
Індія	31	28	41	25	27	48	-6	-1	7
Ірландія	9	35	56	4	36	60	-5	1	4
Іспанія	7	32	61	4	29	67	-3	-3	6
Італія	3	32	65	3	28	69	0	-4	4
Канада	3	32	65	3	32	65	0	0	0
Китай	27	42	31	16	51	33	-11	9	2
Латвія	22	46	32	4	25	71	-18	-21	39
Литва	27	31	42	8	33	59	-19	2	17
Люксембург	2	29	69	1	19	80	-1	-10	11
Мексика	8	28	64	5	28	67	-3	0	3
Нідерланди	4	30	66	3	26	71	-1	-4	5
Німеччина	2	37	61	1	30	69	-1	-7	8
Нова Зеландія	7	27	66	7	26	67	0	-1	1
Норвегія	3	34	63	2	42	56	-1	8	-7
ПАР	5	40	55	3	31	66	-2	-9	11
Південна Корея	9	43	48	5	43	52	-4	0	4
Польща	7	39	54	4	34	62	-3	-5	8
Португалія	8	30	62	4	29	67	-4	-1	5
Росія	17	48	35	7	39	54	-10	-9	19
Румунія	20	50	30	13	36	51	-7	-14	21
Словаччина	5	37	58	5	34	61	0	-3	3
Словенія	6	46	48	3	38	59	-3	-8	11
США	2	28	70	2	25	73	0	-3	3
Туреччина	18	32	50	15	28	57	-3	-4	7
Угорщина	8	34	58	4	34	62	-4	0	4
Україна	26	45	29	14	38	48	-12	-7	19
Фінляндія	6	33	61	4	33	63	-2	0	2
Франція	4	28	68	3	25	72	-1	-3	4
Чехія	8	47	45	4	40	56	-4	-7	11
Швейцарія	.	.	.	2	30	68	.	.	.
Швеція	3	31	66	2	27	71	-1	-4	5
Японія	2	38	60	1	31	68	-1	-7	8

діяльності, що постачають суспільству нові технології та вироби, тобто *високотехнологічні галузі промисловості та послуг*⁵. Відповідно до сучасних концепцій інформаційного суспільства та ендогенного (тобто переважно за рахунок внутрішніх ресурсів) економічного

росту⁶, саме інформація і розвиток інформаційної економіки можуть "...розглядатися як єдиний найбільш важливий чинник економічного зростання та підвищення якості життя"⁷ (врізка "*Високотехнологічні галузі промисловості та послуг*"⁸, с.52).

⁵ Тут і далі термін "високотехнологічні" вживається в розумінні "високотехнологічні та наукомісткі".

⁶ Romer, Paul M. (1990), Endogenous Technical Change. — Journal of Political Economy, October 5, 1998, part II.

⁷ OECD Science, Technology та Industry Scoreboard 1999. Benchmarking KnowledgeBased Economies, Paris.

⁸ Джерело: OECD Science, Technology та Industry Scoreboard 2001. Benchmarking Knowledge-Based Economies, Paris.

ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНІ ГАЛУЗІ ПРОМИСЛОВОСТІ ТА ПОСЛУГ

ОЕСР пропонує таке визначення високотехнологічних галузей промисловості та послуг (у дужках вказані коди за *ISIC*):

Високотехнологічні галузі промисловості:

- ❖ фармацевтичне виробництво (2423);
- ❖ виробництво офісного обладнання, лічильних машин і комп'ютерної техніки (30);
- ❖ виробництво радіо, телевізійного та комунікаційного обладнання (32);
- ❖ виробництво медичних приладів та інструментів, точних вимірювальних та оптичних приладів (33);
- ❖ авіаційна та космічна промисловість (353);

Середньо-високотехнологічні галузі промисловості:

- ❖ виробництво хімікатів, виключаючи фармацевтичну продукцію (24, викл. 2423);
- ❖ виробництво машин та обладнання, не вказаних в інших позиціях (29);
- ❖ виробництво електричних машин та апаратури (31);
- ❖ виробництво автомобілів, причепів і напівпричепів (34);
- ❖ виробництво залізничного та транспортного обладнання, не вказаного в інших позиціях (352-359);

Високотехнологічні послуги:

- ❖ поштові та телекомунікаційні (64);
- ❖ фінансові та страхові (65-67);
- ❖ ділові (за винятком операцій з нерухомістю): оренда машин та обладнання; комп'ютерні послуги; науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР); юридична, бухгалтерська діяльність; дослідження ринку та надання консультацій з питань менеджменту; архітектурні, інженерні послуги та інша технічна діяльність (71-74).

До високотехнологічних галузей у визначенні ОЕСР доцільно включити також освіту та охорону здоров'я — як галузі, важливі для підтримання та розвитку високотехнологічного потенціалу економіки. Користуючись цим визначенням, можна розглянути показники високотехнологічних галузей промисловості та послуг у країнах ОЕСР⁹ (таблиця “Частки високотехнологічних галузей промисловості та послуг у ВДВ в окремих перехідних і розвинутих країнах”).

З наведених показників можна зробити наступні загальні висновки.

1. Сумарна частка високотехнологічних галузей (включаючи освіту та охорону здоров'я) у ВДВ найбільш розвинутих країн становить близько 40%; наприклад, у 1998р. у США — 41,6%, Великій Британії — 39,8%, Франції — 38,1%.

2. Для більшості східноєвропейських країн, представлених у таблиці, та бідніших країн ЄС ця частка не перевищує 30%; наприклад, у Польщі — 25,3% (1999р.), Чехії — 30,1% (1997р.), Греції — 22,1% (1998р.); Угорщина з її 35% (1998р.) є дуже позитивним винятком.

Цікаво зауважити, що компоненти сумарного показника для окремих країн варіюють дуже широко. Так, за сумарним показником, США є одним із лідерів. Водночас, частка високотехнологічних галузей промисловості там порівняно невисока (3,7%). Це вище за середній показник ОЕСР (3,1%), але більш ніж удвічі поступається Бельгії (8,3%), Ірландії (7,6%) або лідерів за цим показником — Швейцарії (11,5%). Американська модель, якщо її можна так назвати, базується на високій частці високотехнологічних послуг: фінансових і страхових (8,3%), ділових послугах (9,8%), освіті та охороні здоров'я (11,6%). Підтверджуючи світове лідерство

США в технічному та економічному розвитку, ці пропорції у найбільш сучасному секторі їх економіки засвідчують **найновішу тенденцію передової постіндустріальної економіки**. Велика Британія (лише 3% високотехнологічних галузей промисловості) та Франція (2,5%), здається, демонструють таку ж тенденцію розвитку.

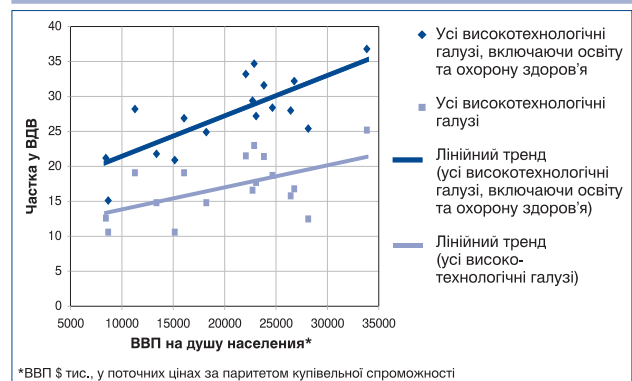
З іншого боку, згадані вище лідери розвитку високотехнологічних галузей промисловості Швейцарія та Ірландія, а також Нідерланди (6,2% високотехнологічних галузей промисловості) ґрунтують стратегію високотехнологічного розвитку на сучасних промислових виробництвах, що може вважатися більш традиційною моделлю.

Структура високотехнологічних галузей перехідних країн загалом подібна, має невисоку частку високотехнологічних галузей промисловості (наприклад, 1,2% у Польщі та 1,4% у Чехії) і досить високі показники освіти та охорони здоров'я (7-9%). Знову ж, цікавим винятком є Угорщина з її відносно високою часткою високотехнологічних промислових виробництв (3,5%) у ВДВ. Високий показник частки високотехнологічних виробництв у Словаччині (7,9%), очевидно, відбиває певні проблеми здійснення статистичних оцінок, які були б сумісними зі статистикою інших країн, що, здається, є постійною проблемою міжнародних порівнянь.

Показники рівня та структури високотехнологічних галузей промисловості та послуг свідчать, що в більш розвинутих і багатших країнах цей сектор, як правило, є більшим та що важливою рисою їх моделі розвитку є *акцент на послугах (включаючи освіту та охорону здоров'я)*, а не на високотехнологічних промислових виробництвах. Тому аналізу показників високотехнологічних секторів, обмежених промисловістю, недостатньо для висновку стосовно рівня технологічного та економічного розвитку тієї чи іншої країни чи групи країн.

Наведені нижче графічні дані (діаграма “Взаємозалежність частки високотехнологічних галузей та рівня економічного розвитку країни”) показують, що існує певна відносно жорстка статистична залежність між часткою високотехнологічних галузей (включаючи освіту та охорону здоров'я) та рівнем

Взаємозалежність частки високотехнологічних галузей та рівня економічного розвитку країни, % у ВДВ



⁹ Джерело: ОЕСР, 2001, Table D.5.1; дані для Польщі доповнені авторами доповіді.

Частки високотехнологічних галузей промисловості та послуг
у ВДВ¹ в окремих перехідних і розвинутих країнах

Країна	Код за ISIC Rev 3	Високо- технологічні виробництва	Середньо- високо- технологічні виробництва	Поштові та телекомуні- каційні послуги	Фінансові та страхові послуги	Ділові послуги (крім операцій з нерухомістю)	Всього	Освіта та охорона здоров'я	Всього, з освітою та охороною здоров'я
		2423, 30, 32, 33, 353	24 викл. 2423, 29, 31, 34, 352-355	64	65-67	71-74		80,85	
Австралія	1998	5,7 ²		3,1	6,8			10,8	
Австрія	1998	2,1	5,2	2,3	6,8	7,5	23,9	9,7	33,6
Бельгія	1998	8,3 ²		1,6	6,9			12,6	
Велика Британія	1998	3,0	5,1	2,8	5,9	11,2	28,1	11,6	39,8
Греція	1998	0,6	1,2	2,5	4,4	3,0	11,8	10,4	22,1
Данія	1998	2,0	4,4	2,4	5,0	7,3	21,2	15,4	36,6
Ірландія	1997	7,6	8,8	2,6	3,9			10,7	
Ісландія	1997	1,6 ²		2,0	5,9	4,3	13,7		
Іспанія	1998	1,3	5,1	2,7	5,3	5,5	19,9	10,1	30,1
Італія	1998	1,6	5,6	2,1	6,0	7,9	23,3	9,5	32,8
Канада	1997	2,0	5,3	3,0	5,4	5,5	21,1	12,2	33,3
Корея	1998	5,6	7,0	2,3	7,0	4,2	26,1	7,8	33,9
Мексика	1998	2,4	5,9	1,5	3,0	5,7	18,5	8,7	27,1
Нідерланди	1998	6,2 ²		2,4	5,9	11,5	25,9	11,3	37,2
Німеччина	1998	2,1	9,6	2,4	4,8	12,1	31,0	10,3	41,2
Нова Зеландія	1996	3,7 ²		3,3	5,7	5,1	17,8		
Норвегія	1997	0,9	2,6	2,1	3,9	5,7	15,1	12,9	28,0
Польща	1994	0,8	5,2³	1,4	1,0	3,3	11,7	7,8	19,6
Польща	1999	1,2	6,3³	1,6	2,2	5,6	16,9	8,4	25,3
Португалія	1997	1,2	3,2	2,9	5,8			11,9	
Словаччина	1998	7,9 ²		3,0	4,8	5,1	20,8	7,6	28,5
США	1998	3,7	4,8	3,4	8,3	9,8	30,0	11,6	41,6
Угорщина	1998	3,5	6,8	3,8	4,1	7,7	25,9	9,1	35,0
Фінляндія	1998	4,5	5,5	2,7	3,7	5,8	22,1	12,7	34,9
Франція	1998	2,5	4,9	2,1	4,7	12,3	26,4	11,7	38,1
Чехія	1997	1,4	8,3	2,7	4,1	6,5	23,1	7,0	30,1
Швейцарія	1998	11,5 ²		2,7	14,3	7,5	36,0		
Швеція	1998	3,5	6,5	2,8	3,5	8,5	24,8		
Японія	1998	3,6	7,1	1,9	5,2	7,0	24,8		
Європейський Союз ⁴	1998	2,2	6,2	2,4	5,3	10,0	26,1	10,9	37,0
Усього ОЕСР ⁴	1998	3,1	5,7	2,7	6,5	9,0	27,0		

¹ Додана вартість визначена за базисними цінами; для Канади, США, Японії, Кореї та Ісландії — за реальними цінами.

² Включаючи середньо-високотехнологічні виробництва.

³ Включаючи "суднобудування".

⁴ ЄС без Люксембурга; ОЕСР без Люксембурга, Польщі та Туреччини.

розвитку, вимірюваним ВВП на душу населення; водночас, така закономірність стосовно високотехнологічних промислових виробництв практично не спостерігається.

Перехідні країни, напевно, повторюватимуть шлях найбільш розвинутих країн і збільшуватимуть обсяги високотехнологічних послуг, насамперед — науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР). Проте, беручи до уваги їх науково-технічне відставання від центрів світової науки, можна передбачити, що в осяжному майбутньому ці країни будуть модернізувати свої економіки скоріше за рахунок імпорту результатів НДДКР (безпосередньо або через прямі іноземні інвестиції чи імпорт товарів). Це означає, що, скоріш за все, їх успіхи в побудові *інформаційного суспільства* визначатимуться зростанням частки високотехнологічних промислових виробництв, а не послуг. Виходячи з наведених вище даних, можна стверджувати, що в цьому аспекті Угорщина випереджає інші країни регіону.

2.2 РИНОК ПРАЦІ

Серед багатьох змін, що відбуваються в Польщі, особливим динамізмом відзначаються зміни на ринку праці. За дуже короткий час польський ринок праці пройшов шлях від гострої нестачі робочої сили до перевищення пропозиції над попитом. Найбільш важливими змінами були: відчутне скорочення чисельності зайнятих на фоні значного припливу робочої сили, зумовленого "бумом" народжуваності на початку 1980-х років; зниження рівня економічної активності населення; суттєві зміни в структурі зайнятості (за формою власності, видом ділової активності та зайнятості); поширення зайнятості в тіньовій економіці; масове безробіття.

Зайнятість

Головним чинником, що вплинув на польський ринок праці перехідного періоду, стало *суттєве зменшення попиту на робочу силу*. Це призвело до дуже серйозних наслідків, зокрема, до масового безробіття.

На початку перехідного періоду (1989-1992рр.) були скорочені понад 2 млн. робочих місць. Згідно з офіційним обліком зайнятості, скорочення припинилося в 1994р.; за даними *Labour Force Survey (LFS)* — лише в 1995р.¹⁰ У 1994-1997рр. число зайнятих помірно зростало. Статистика зайнятості не відбиває суттєвого зростання ВВП останніх років, спричиненого значним підвищенням продуктивності: в той час, як ВВП у 1993-1997рр. сумарно зріс більш ніж на 27%, зайнятість — лише менш ніж на 2%, за даними *LFS*, або на 7%, згідно з офіційним обліком зайнятості.

На жаль, у 1998р. число зайнятих почало скорочуватися; протягом 1998-2000рр. скорочення зайнятості було значним.

Зайнятість за формою власності. Зміни в попиті на робочу силу варіювали залежно від форми власності. В 1989-2000рр. попит на робочу силу в державному секторі продовжував зменшуватися. За 11 років він скоротився на 5,3 млн., відбиваючи масштабність процесів трансформації на ринку праці. Наприкінці 2000р. зайнятість у державному секторі становила 45% рівня, зафіксованого на кінець 1989р.

Попит у приватному секторі відзначався протилежною тенденцією. Протягом 1990-1993рр. число зайнятих у приватному секторі зросло лише на 588 тис. З 1994р. приватний сектор почав відігравати більш важливу роль у створенні робочих місць — лише за рік зайнятість зросла на 345 тис., а весь період 1989-1999рр. позначався зростаючим попитом на робочу силу. Проте, в 2000р. зайнятість у приватному секторі зменшилася на 12 тис. працівників. Без сумніву, економічний спад, що спостерігається у Польщі вже понад два роки, вперше спричинив несприятливі зміни в попиті приватних компаній на робочу силу.

Якщо загалом, станом на кінець 1989р., більшість зайнятого населення (54,3%) працювала на державних підприємствах, то наприкінці 2000р. переважна більшість (72%) зайнятих — у приватному секторі (за даними офіційного обліку зайнятості).

Зайнятість за галузями економіки. Революційні технологічні зміни другої половини ХХ століття мали як прямий, так і опосередкований вплив на попит на робочу силу.

Прямий вплив виявляється, насамперед, у зменшенні попиту на робітників і в тенденції до повної ліквідації робітничого класу (з його заміною автоматичними виробничими системами). **Опосередкований вплив** виявляється в змінах структури економіки. Вони є наслідком застосування сучасних технологій у виробництві, що дозволяє зменшити споживання сировини та матеріалів (і, водночас, скоротити потребу в продукції видобувної промисловості), а також створює попит на дослідницькі, проектувальні та інформаційні послуги.

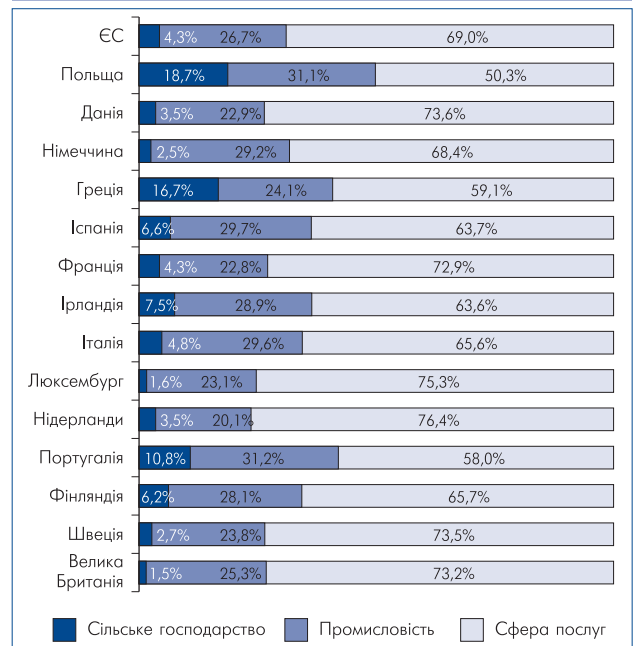
Під впливом зазначених чинників у розвинутих країнах сформувалися та посилюються дві головні тенденції змін у попиті на робочу силу: (1) скорочення зайнятості в сільському господарстві, зменшення

постійної зайнятості в промисловості та її збільшення у сфері послуг; (2) зростання попиту на кваліфіковану робочу силу (на працівників з вищою освітою, особливо у сфері науки та наукового обслуговування).

Внаслідок цього, у високорозвинутих країнах складається структура зайнятості, для якої характерними є низька частка зайнятих у сільському господарстві та виразне домінування частки зайнятих у сфері послуг. Економіки перехідних країн поки що не відповідають таким показникам.

Як видно з діаграми *“Структура зайнятості в Польщі та окремих країнах ЄС за головними секторами економіки в 2000р.”*¹¹, галузева структура зайнятості у Польщі суттєво відрізняється від усереднених показників ЄС. До початку реформ значний відсоток зайнятих припадав на промисловість (включаючи будівництво). Саме в цій галузі зафіксоване найбільше скорочення зайнятості. Частка промисловості в загальній зайнятості зменшилася з 34,9% у 1989р. до 26% у 2000р. Якщо порівняти такі зміни з бажаною структурою зайнятості, то вони можуть вважатися позитивними.

Структура зайнятості в Польщі та окремих країнах ЄС за головними секторами економіки в 2000р., %



У 1990-1993рр. число зайнятих у сільському господарстві зменшилося, значною мірою — внаслідок ліквідації державних господарств. Наприкінці 1989р. в сільському господарстві працювало 28% усього зайнятого населення; в 2000р. — 28,5%. Відсоток зайнятих у сільському господарстві залишається дуже високим — у кілька разів вищим, ніж у країнах ЄС та інших розвинутих країнах.

Найкраще виглядала ситуація із зайнятістю у сфері послуг. Частка зайнятих тут зросла з 37,1% у 1989р. до 45,5% у 2000р.¹²

¹⁰ Розбіжності між даними *LFS* та офіційним обліком зайнятості пояснюються, насамперед, різним визначенням зайнятості, особливо в сільському господарстві.

¹¹ Джерело: Employment on Europe in 2002. Recent Trends and Prospects. — European Communities, Luxembourg, 2002; Employment and Labour Market in Central European Countries, 2001, No.1,2,3.

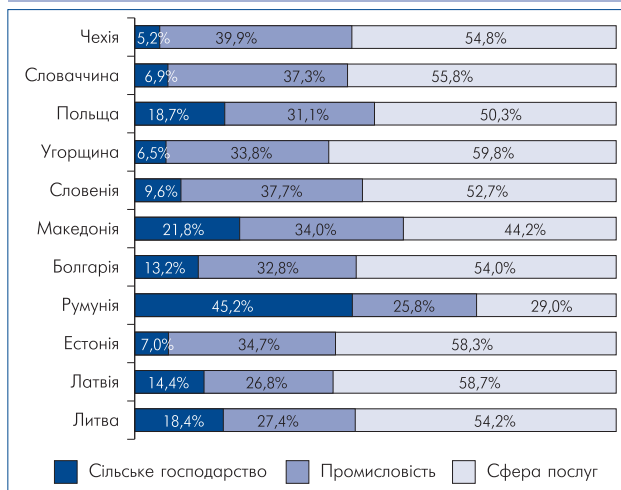
¹² *LFS* для більшості галузей наводить дещо інші дані: так, за цими даними, частка зайнятих у сільському господарстві у 2000р. складала 18,7%, у сфері послуг — 50,3%.

Не всі сектори сфери послуг за роки системних перетворень змінилися в напрямі наближення до розвинутих країн. Найбільшою мірою зросло число зайнятих у сфері фінансових послуг і страхування (110 тис.) та в торгівлі (203 тис.).

Загалом, структура зайнятості в Польщі є типовою для країн, що розвиваються, але відрізняється від структури зайнятості в розвинутих країнах, хоч останні дані засвідчують позитивні зміни.

Водночас, як свідчать дані, наведені в діаграмі *“Структура зайнятості в країнах Центральної Європи за головними секторами економіки в 2000р.”*¹³, структура зайнятості в Польщі також суттєво відрізняється від інших розвинутих перехідних країн; зокрема, вона досі зберігає високу частку зайнятих у сільському господарстві.

Структура зайнятості в країнах Центральної Європи за головними секторами економіки в 2000р., %



Безробіття

Високий і дедалі зростаючий рівень безробіття в минулі роки становив серйозну соціальну та економічну проблему. Поміж перехідних країн у Македонії, Болгарії і Словаччині рівень безробіття в 2000р. був вищим за середні показники країн Центральної Європи (в Македонії — понад 30%; у Болгарії і Словаччині — майже 20%). І лише в Румунії, Словенії, Чехії цей рівень був дещо нижчим (7-9%). Водночас, у країнах ЄС, попри уповільнення економічного зростання, безробіття постійно знижувалося; в 2000р. його рівень складав близько 7%.

У Польщі на першому етапі перехідного періоду (1991-1993рр.) рівень безробіття різко зріс і досяг 16,5%; це було наслідком запровадження в економіці нових ринкових механізмів. З 1993р. рівень безробіття почав знижуватися (в грудні 1998р. він становив 10,4%¹⁴). Останнім часом відзначається нова тенденція: рівень безробіття зростає (у 1999р. — 12,6%; у 2000р. — 16,6%).

2.3 СОЦІАЛЬНА НЕРІВНІСТЬ

Соціальна нерівність вимірюється розподілом доходів домогосподарств. Тому особлива увага

ЗМІНИ ЗАЙНЯТОСТІ У ПОЛЬЩІ

Вражає структура безробіття: частка зареєстрованих безробітних, без права отримання допомоги з приводу безробіття (через закінчення законодавчо визначеного терміну отримання допомоги), перевищує 80%. Рівень безробіття серед молоді віком до 25 років дуже високий — майже 35%.

Зростання безробіття є наслідком, насамперед, ліквідації робочих місць, яку принесла хвиля реструктуризації підприємств і яка триває, зокрема, через незбалансованість фінансової і монетарної політики¹⁵. Крім того, проблеми триваючої реструктуризації польського ринку праці ускладнені надходженням на ринок нових трудових ресурсів, насамперед — випускників шкіл. Існують загальновідомі перешкоди для створення нових робочих місць: обов'язковий мінімум заробітної плати, високі податки на трудові доходи, обмеження в Трудовому кодексі, досить легке отримання дострокової пенсії та інших соціальних благ. Частина безробітних вважають, що жити на соціальні виплати (соціальну та сімейну допомогу, допомогу з приводу безробіття тощо) вигідніше, ніж працювати за мінімальну зарплату, втрачаючи при цьому пільги та сплачуючи податки. Рання відмова від праці через вихід на пенсію та поширене зловживання допомогою за інвалідністю створюють важкий тягар у вигляді внесків до системи соціального забезпечення; **коефіцієнт навантаження на систему пенсій за віком** (відношення числа пенсіонерів до тих, хто сплачує внески) у 2000р. досяг 67%, проти 43% у 1990р.

Створення робочих місць залежить від кількох чинників, у т.ч. від збалансування фінансової і монетарної політики. Нинішнє поєднання ліберальної фінансової і жорсткої монетарної політики призвело до зменшення внутрішнього попиту через скорочення інвестицій — при тому, що залишається дуже привабливим утримання деномінованих у злотих активів. Це, у свою чергу, призводить до завищення вартості валюти, що позначається на експорті. Ці два чинники (скорочення інвестицій та уповільнення зростання експорту) обмежують можливості тривалого збільшення зайнятості. Це є прямим наслідком зменшення реального зростання ВВП та непрямым — уповільнення довготривалого зростання продуктивності. Останнє призводить до неінфляційного зростання заробітної плати.

Заміщення старих робочих місць новими стримується, насамперед, наступними чинниками.

- ❖ *Зарплати некваліфікованих робітників перевищують рівень, за якого відбувається “розчистка” ринку від старих робочих місць та його заміщення новими — для робітників з вищою кваліфікацією та більшою заробітною платою.* Це обмежує зайнятість і не стимулює зростання кваліфікованих робітників, які зараз заробляють не набагато більше некваліфікованих.

- ❖ *Податки на трудові доходи є дуже високими — 51% нарахованої зарплати.* Це створює розрив між вартістю робочої сили та зарплатами, обтяжуючи працевлаштування і дестимулюючи пропозицію робочої сили, особливо з огляду на можливість раннього виходу на пенсію та інші соціальні блага.

- ❖ *Повільне створення нових робочих місць у відсталих регіонах.* Створення робочих місць відбувається дуже нерівномірно, що призводить до значних регіональних диспропорцій.

Загалом, **створення робочих місць більшою мірою залежить від сприятливого інвестиційного клімату на рівні підприємств, ніж від державної підтримки певної галузі.**

надається різниці в доходах і низьким рівням доходів і витрат. Загальновизнано, що бідність — це не просто брак грошей. Велика нерівність у доходах призводить до ще більшої нерівності в доступі до охорони здоров'я та освіти (особливо платних), що загалом руйнівно позначається на збереженні та розвитку людського капіталу.

Розподіл доходів у перехідних країнах у 1990-х роках

Наприкінці комуністичного періоду нерівність у доходах була відносно невеликою. Загалом, у країнах Центральної Європи (крім Хорватії) нерівність була меншою. Наприкінці 1980-х років спостерігалася велика диференціація доходів у Росії та країнах Балтії.

¹³ Джерело: Employment and Labour Market in Central European Countries, No1,2,3, 2001.

¹⁴ Дані LFS відрізняються несуттєво — 10,6%.

¹⁵ Poland Labor Market Study — The Challenge of Job Creation. The World Bank Report No. 22490-Pol, June 2001, p.3.

Трансформації призвели до збільшення показників нерівності. Під час динамічного економічного зростання нерівність у доходах була вже досить високою. Коефіцієнт Джині, який вказує на розподіл доходів у соціальних групах, зріс у Польщі з 0,275 в 1989р. до 0,334 в 1999р.¹⁶.

Наприкінці 1990-х років середній коефіцієнт Джині в країнах Центральної і Східної Європи майже дорівнював показнику країн ОЕСР (0,310). У країнах Балтії він був дещо вищим, а в окремих країнах Центральної Європи — значно нижчим.

Різницю в доходах оцінюють також за децильним коефіцієнтом¹⁷. Цей коефіцієнт у 1998-1999рр. зріс наступним чином: у Польщі — з 3,3 у 1998р. до 4,3 у 1999р.; відповідно, в Естонії — з 3,2 до 4,5; в Росії — з 3,1 до 8,8; в Угорщині — з 2,5 до 3,0.

Зміни в диференціації доходів соціальних груп. Протягом 1989-1994рр. сталася різка диференціація доходів у всіх соціальних групах польського суспільства. Як видно з таблиці “Розподіл доходів у соціальних групах: децильний коефіцієнт”, її пік припав на 1994р., після чого показники диференціації змінювалися порівняно незначним чином (за винятком домогосподарств найманих працівників сільського господарства, де диференціація суттєво зросла).

Аналіз цих показників дозволяє виявити загальні тенденції у розподілі доходів в соціальних групах. Найбільша диференціація доходів спостерігається в домогосподарствах фермерів; високою є вона і в домогосподарствах самозайнятих працівників. Це цілком логічно, оскільки обидва типи домогосподарств представляють соціальні групи, міцно пов’язані з ринковою економікою. Менша, але теж зростаюча диференціація спостерігається в домогосподарствах найманих працівників, найменша — в домогосподарствах пенсіонерів (що спричиняється

обмеженнями пенсійної системи). Диференціація доходів домогосподарств найманих працівників є приблизно такою ж, як і у найманих працівників сільського господарства.

Загалом, після 1994р. найбільші відмінності спостерігалися в доходах домогосподарств фермерів та домогосподарств, залежних від нетрудових джерел доходів; дещо менші — в доходах домогосподарств самозайнятих працівників, найманих працівників і найманих працівників сільського господарства; порівняно незначні — в домогосподарствах пенсіонерів.

Зміни в доходах залежно від рівня освіти. Виявилося, що на початку перехідного періоду сталися радикальні зміни в рівнях доходів, що визначалися, насамперед, рівнем освіти (таблиця “Розподіл доходів у домогосподарствах за рівнем освіти їх голів у 2000р.: децильний коефіцієнт”).

За часів централізованої економіки найвищі доходи отримували домогосподарства осіб з початковою і професійно-технічною освітою. Домогосподарства осіб з вищим освітнім рівнем одержували набагато менші доходи.

У перші роки трансформації тенденція змінилася. Людині з університетською освітою легше знайти роботу і складніше її втратити. За умов ринкової економіки ці люди частіше опиняються в групах з вищими, ніж з нижчими доходами.

Таким чином, структурні зміни в економіці Польщі мали як позитивні, так і негативні наслідки. До позитивних наслідків слід віднести: піднесення рівня життя значних верств польського суспільства; вивільнення здатності до підприємництва; закріплення залежності між кількістю та якістю праці і винагородою. До негативних — поширення безробіття; соціальне розшарування; виразну диференціацію доходів як між соціальними групами, так і всередині них. ■

Розподіл доходів у соціальних групах: децильний коефіцієнт

Домогосподарства	дохід на душу населення								
	1989	1990	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Наймані працівники	3,286	x	3,883	3,867	3,908	4,142	3,906	3,985	4,232
Наймані у фермерське господарство	3,229	x	3,553	3,637	3,448	3,770	3,653	3,718	3,621
Фермери	5,644	x	7,954	7,399	7,049	7,623	7,311	7,769	8,146
Пенсіонери	2,862	x	3,166	3,119	3,072	3,230	3,700	3,262	3,439
Самозайняті	x	x	4,597	4,380	4,416	4,443	4,318	4,492	4,741
Залежні від нетрудових джерел доходів	x	x	4,769	4,360	4,227	4,832	5,564	5,167	5,413
Всього	x	x	4,088	x	x	4,188	x	x	4,299

Розподіл доходів у домогосподарствах за рівнем освіти їх голів у 2000р.: децильний коефіцієнт

Домогосподарства	дохід на душу населення						
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<i>Рівень освіти голови домогосподарства</i>							
Вища*	3,514	3,764	3,911	4,200	x	3,895	4,174
Середня*	3,896	3,501	3,483	3,559	x	3,413	3,610
Базова професійно-технічна	3,333	3,223	3,250	3,475	x	3,265	3,264
Початкова освіта та неосвічені	3,328	3,507	3,393	3,653	x	3,496	3,697

* Закінчена та незакінчена освіта, з 1997р. — лише закінчена.

¹⁶ Джерело: UNICEF (2001), A Decade of Transition, Regional Monitoring Report, No.8, Florence: UNICEF Innocenti Centre. Коефіцієнт Джині — показник нерівності в доходах домогосподарств. За відсутності різниці у доходах домогосподарств коефіцієнт Джині дорівнює нулю, а якщо всі доходи належать одній особі — одиниці.

¹⁷ Відношення доходів заможної людини до бідної. Заможна особа визначається як особа в дев’яностій процентилі розподілу доходів на душу населення, а бідна особа — як особа в десятій процентилі.

3. ЗМІНИ ПРОДУКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОТЯГОМ РИНКОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ У ПОЛЬЩІ

Економічні трансформації впродовж 1990-х років призвели до суттєвих структурних змін у польській економіці. Це проявилось, перш за все, в збільшенні частки високотехнологічних галузей промисловості та сфери послуг, що підтверджує гіпотезу про те, що за зростанням показників ВВП і промислового виробництва у Польщі стоїть значне збільшення продуктивності.

3.1 АГРЕГОВАНІ ПОКАЗНИКИ ЗМІНИ ПРОДУКТИВНОСТІ

Для виміру продуктивності найчастіше користуються двома показниками — *продуктивністю праці та сукупною продуктивністю факторів виробництва*. У випадку застосування першого показника, зміна продуктивності визначається змінами у співвідношенні між обсягом виробництва та затратами праці. В другому випадку пояснюється, як залучення того чи іншого фактора виробництва впливає на обсяг виробництва. Продуктивність праці, як правило, використовується в доволі деталізованому вигляді, коли можна зробити припущення про відносну однорідність технологій, що визначають величини факторів виробництва, в галузях промисловості або в різних країнах. Натомість, сукупна продуктивність факторів виробництва розглядається в агрегованому вигляді, коли питома вага якогось конкретного фактора (наприклад, праці) не дуже важлива. Дотримуючись цього підходу, було проведено оцінювання сукупної продуктивності факторів виробництва (СПФВ) у 1990-х роках у національній економіці та виробництві Польщі. Результати цього аналізу

наведені в таблицях “ВВП, фактори виробництва та СПФВ у Польщі” і “ВДВ в обробній промисловості, фактори виробництва та СПФВ у Польщі” та проілюстровані на аналогічних діаграмах (с.58).

Аналіз наведених результатів дозволяє зробити такі висновки:

❖ зміни сукупної продуктивності факторів виробництва, які можна інтерпретувати як темпи зростання ефективності використання факторів виробництва, є важливою умовою, що пояснює розвиток польської економіки в 1990-х роках. Середні темпи щорічного зростання СПФВ склали понад 60% темпів зростання ВВП і становили майже 98% темпів зростання ВДВ в обробній промисловості;

❖ в середині 1990-х років, коли економіка Польщі розвивалася дуже швидко (щорічно на 5-7% в період 1994-1997рр.), темпи зростання СПФВ були надзвичайно високі, порівняно з існуючими на той час у світі⁵³ (наприклад, у 1995р. національна економіка зросла на 5,1%, а в 1997р. виробництво обробної промисловості — на 12,5%).

ВВП, фактори виробництва та СПФВ у Польщі, 1991-2001рр.,
річні темпи зростання, %

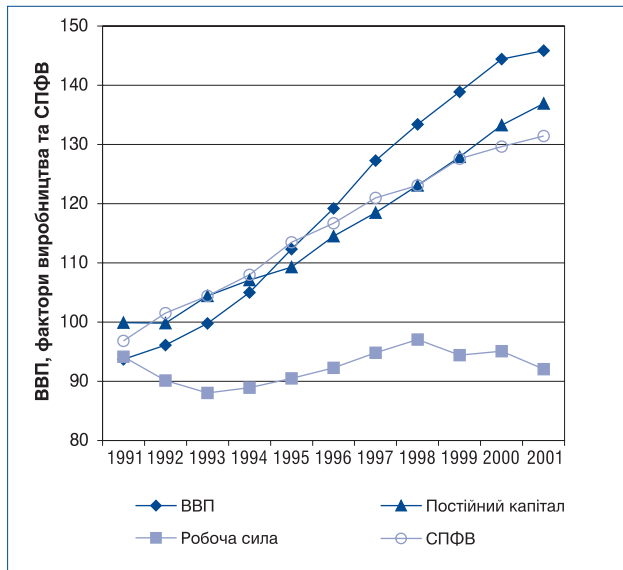
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	В середньому
ВВП	93,7	102,6	103,8	105,2	107,0	106,1	106,8	104,8	104,1	104,0	101,0	104,3
Робоча сила	94,1	95,8	97,6	101,0	101,8	101,9	102,8	102,3	97,3	100,7	96,8	100,2
Постійний капітал	99,9	99,9	104,6	102,6	102,1	104,8	103,5	103,9	103,9	104,2	102,7	103,2
СПФВ	96,8	104,9	102,8	103,4	105,1	102,8	103,7	101,7	103,7	101,6	101,4	102,6

ВДВ в обробній промисловості, фактори виробництва та СПФВ у Польщі, 1991-2001рр.,
річні темпи зростання, %

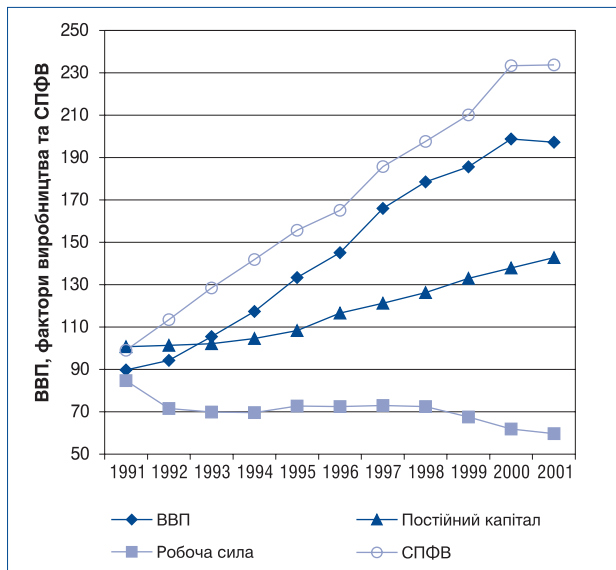
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	В середньому
Валова додана вартість	89,7	105,1	111,9	111,2	113,7	108,8	114,4	107,5	104	107,1	99,2	107,7
Робоча сила	84,7	84,5	97,6	99,7	104,3	99,8	100,7	99,3	93,2	91,5	96,4	98,2
Постійний капітал	100,7	100,7	100,7	102,4	103,6	107,6	104,0	104,1	105,4	103,7	103,5	103,5
СПФВ	99,0	114,6	113,2	110,5	109,7	106,1	112,5	106,4	106,3	111,1	100,2	107,5

⁵³ Наприклад, середньорічні темпи зростання СПФВ становили: у США — 0,8% (1980-1993рр.), в Швеції — 1,4% (1980-1994рр.), в Фінляндії — 2,6% (1980-1987рр.).

ВВП, фактори виробництва та СПФВ у Польщі, 1991-2001рр. (1990 = 100)



ВДВ в обробній промисловості, фактори виробництва та СПФВ у Польщі, 1991-2001рр. (1990 = 100)



Динаміка СПФВ характеризується, перш за все, тими факторами, що впливають на технічний прогрес, зокрема, витратами на НДДКР, або якимось із показників людських ресурсів (наприклад, часткою високоосвічених працівників у загальному обсязі трудових ресурсів). Проте, у випадку Польщі та інших країн з перехідними економіками зміни в загальній продуктивності викликані також процесами мікроекономічної раціоналізації, ініційованими приватизацією і реформуванням підприємств державної форми власності. Понад те, згідно з теорією реальної конвергенції, можна очікувати, що темпи зростання будуть тим більшими, чим більшим є відставання від існуючого рівня розвинутих країн. Це припущення може бути застосовне не лише до темпів зростання ВВП, але й до динаміки СПФВ.

Із застосуванням наступної моделі (врізка “Регресійна модель динаміки СПФВ”) був проведений аналіз СПФВ на рівні національної економіки і виробництва в період 1991-2001рр.

Очевидно, що з розвитком і стабілізацією польської економіки можна очікувати зменшення важливості факторів, що стосуються реформ (наприклад, частки приватного сектора та відставання в розвитку), і збільшення важливості НДДКР та показників людського капіталу. З цієї точки зору, замість традиційного розуміння капіталу як основних виробничих фондів слід впровадити розширене визначення поняття створення капіталу як видатків на розвиток (ВНР)⁵⁴. ВНР включатимуть традиційні витрати на створення капіталу плюс витрати на НДДКР і освіту. Таким чином, нове визначення капіталу включає як матеріальну (наприклад, основні фонди), так і нематеріальну (наприклад, НДДКР і освіта) складові. Крім того, останню складову ВНР можна назвати *інвестиціями в знання*.

Результати відповідного регресивного аналізу, показані на діаграмі “Інвестиції в знання (%ВВП) та

РЕГРЕСІЙНА МОДЕЛЬ ДИНАМІКИ СПФВ

$СПФВ = f(РЕФОРМИ, МОДЕРНІЗАЦІЯ, ВІДСТАВАННЯ В РОЗВИТКУ)$,

де до блоків факторів впливу внесені такі показники:

Реформи

- ❖ частка приватного сектора в загальній доданій вартості.

Модернізація

- ❖ прямі іноземні інвестиції (у % ВВП);
- ❖ імпорт (у % ВВП);
- ❖ витрати на НДДКР (у % ВВП);

- ❖ частка працівників із середньою і вищою освітою у загальному обсязі людських ресурсів.

Відставання в розвитку

- ❖ співвідношення між ВВП на душу населення у Польщі та середнім значенням ВВП на душу населення в країнах Євросоюзу (згідно з ПКС).

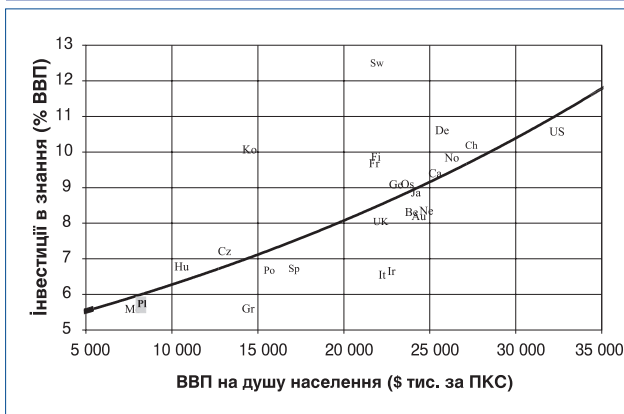
Найважливіші висновки цього аналізу полягають у наступному:

- ❖ усі фактори, зміна яких пояснює потенційну зміну СПФВ, виявилися значущими (інформаційними) показниками в різних моделях;
- ❖ на рівні національної економіки, частка приватного сектора виявилася значущим фактором реформ, частка працівників з середньою і вищою освітою у загальному обсязі трудових ресурсів — показником модернізації, а відставання в розвитку — змінною, що характеризувала динаміку реальної конвергенції;
- ❖ на рівні обробної промисловості, значущими виявилися ті ж самі показники, плюс прямі іноземні інвестиції (у відсотках ВВП), що характеризували модернізацію економіки;
- ❖ відставання в розвитку, що вимірювалося розміром ВВП на душу населення у Польщі, порівняно з середнім показником у Євросоюзі, виявилася найбільш стійкою змінною у всіх регресіях.

ВВП на душу населення”, вказують на суттєві відмінності між країнами у співвідношенні між рівнями цих інвестицій і рівнів ВВП на душу населення. З результатів проведеного аналізу можна зробити висновок, що країни-кандидати в члени ЄС, які були охоплені аналізом (Польща, Угорщина, Чехія) мають непогані досягнення з точки зору створення людського капіталу, враховуючи реальний рівень їх

⁵⁴ Zienkowski L. and Zolkiewski Z. Expenditures for Future Development (EFD) in Poland — the Role of Government and Enterprise Sectors. Paper presented at 4th Triple Helix Conference, November 6-9, 2002, Copenhagen, Denmark — Lund, Sweden.

Інвестиції в знання (% ВВП) та ВВП на душу населення



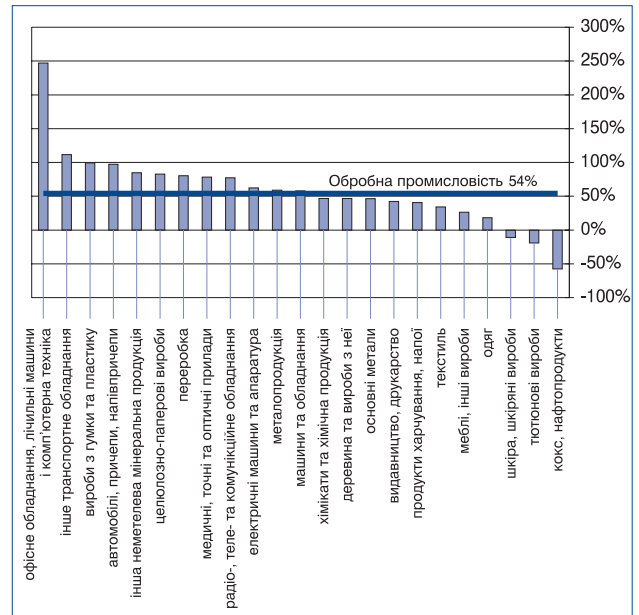
ВВП. Але якщо метою країн-кандидатів є прискорення процесу реальної конвергенції, то їх результати є незадовільними. Для досягнення цієї мети їм слід інвестувати в знання більше, ніж вони, здається, роблять це зараз.

3.2 ЗРОСТАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ В РІЗНИХ ГАЛУЗЯХ У ПОЛЬЩІ

Загальна картина змін продуктивності має бути доповнена більш детальним аналізом на рівні окремих галузей виробництва — з використанням такого фактора, як продуктивність праці (збільшення валового продукту на одного працівника). Навіть визнаючи зростання ролі сфери послуг, виробництво та, особливо, його високотехнологічні галузі залишаються найдинамічнішими в більшості країн, з точки зору продуктивності. У Польщі протягом 1990-х років продуктивність праці зростала дуже швидко. В 1990-2001рр. середні річні темпи її зростання у Польщі становили 9,5%. Це означає, що в 2001р. середній рівень продуктивності праці у Польщі у сфері виробництва перевищував рівень 1990р. у 2,7 рази. Через відсутність даних про продуктивність праці протягом усього періоду, що аналізується, для оцінки зростання продуктивності за галузями були взяті дані за 1996-2000рр.⁵⁵ Ранжирування галузей виробництва за рівнем росту продуктивності праці графічно показано на діаграмі “Зміни у продуктивності праці в обробній промисловості”.

Абсолютним лідером у зростанні продуктивності праці є виробництво офісного обладнання та комп'ютерної техніки, де вона зросла майже на 150%. В галузях, що виробляють транспортне обладнання, гумові та пластмасові вироби та автомобілі, причепи та напівпричепи, продуктивність праці за цей період майже подвоїлася. Слід також зазначити, що в таких високотехнологічних галузях, як електромашинобудування, радіо-, телевізійна та телекомунікаційна техніка, медичні, точні вимірювальні та оптичні прилади, теж було зафіксоване збільшення продуктивності праці, яке перевищувало середній рівень у сфері виробництва. Водночас, низькотехнологічні галузі (правий бік діаграми) зазнали меншого зростання продуктивності праці або її

Зміни у продуктивності праці в обробній промисловості, 1996-2000рр.



падіння (шкіряна, тютюнова, коксовиробна галузі). Отже, можна зробити висновок, що зміни продуктивності праці у Польщі характеризувалися збільшенням ефективності структури виробництва, оскільки найбільші темпи розвитку (що перевищували середній рівень у сфері виробництва) стосувалися переважно високотехнологічних галузей.

3.3 ЗРОСТАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ У ПОЛЬЩІ, ПОРІВНЯНО З ІНШИМИ КРАЇНАМИ

Відносно швидке зростання продуктивності праці є одним із індикаторів потенційної реалізації процесу реальної конвергенції⁵⁶. Порівняння темпів зростання продуктивності праці у Польщі з відповідними показниками в інших країнах-членах ОЕСР у 1996-2000рр. наведене на діаграмі “Зміни в продуктивності праці у Польщі та окремих країнах ОЕСР” (с.60).

Як видно з діаграми, продуктивність праці у Польщі (у відсотковому виразі) зростала набагато швидше, ніж у розвинутих країнах ОЕСР. Наприклад, таке зростання, накопичене у Польщі протягом 1995-2000рр., вдвічі перевищувало зростання в Німеччині, а також відрізнялося на краще від відповідних показників у США, Нідерландах і Бельгії. Показники Польщі можна порівняти з показниками Фінляндії, яка є гарним прикладом зростання ВВП та продуктивності праці в другій половині 1990-х років.

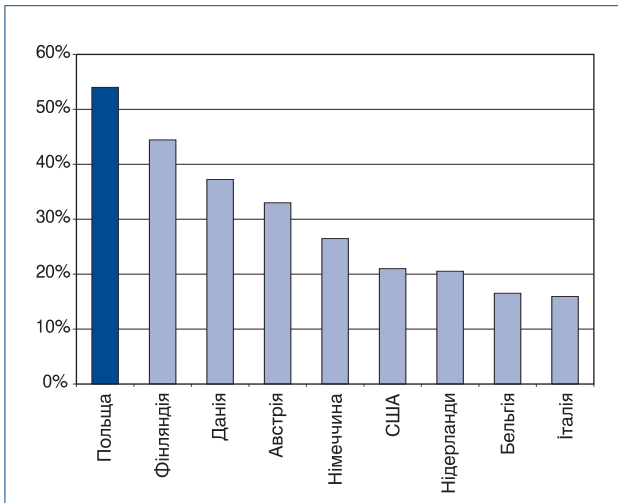
Слід відзначити, що серед 17 галузей (за класифікацією NACE⁵⁷), в яких Польща переважала Данію, США та Італію за динамікою зростання продуктивності праці в 1995-2000рр., були й такі високотехнологічні галузі, як, наприклад, офісне

⁵⁵ Kolasa M. Wydajność pracy w przemyśle przetwórczym w Polsce na tle krajów OECD w latach 1995-2000. (Продуктивність праці у виробництві Польщі та країн ОЕСР, 1995-2000рр.), National Bank of Poland (mimeo). OECD, 2001.

⁵⁶ Orłowski W. Forecasts of the economic growth in OECD and Central and Eastern European Countries, 2000-2040, Research Bulletin, vol.11.

⁵⁷ Загальна промислова класифікація видів економічної діяльності в Європейських співтовариствах.

**Зміни в продуктивності праці
у Польщі та окремих країнах ОЕСР
у 1996–2000рр.**



обладнання та комп'ютерна техніка, виробництво електричних машин та апаратури, радіо-, телевізійна та телекомунікаційна техніка, медичні, точні вимірювальні та оптичні прилади.

Незважаючи на те, що такі темпи зростання продуктивності праці (за відсотковими показниками) свідчать про певний прогрес у справі економічного та технологічного наближення польської економіки до рівня розвинутих країн ОЕСР, відставання в абсолютних показниках залишається суттєвим. Порівняно з Німеччиною, середній рівень продуктивності праці у Польщі становив 46% (при обчисленні ВДВ за ПКС). Найбільшу конкурентоспроможність, з точки зору продуктивності праці, демонстрували високотехнологічні галузі польської промисловості — виробництво точних вимірювальних оптичних приладів (приблизно 90% рівня в Німеччині) та офісного обладнання і комп'ютерної техніки (приблизно 80%). Відповідно, найменш продуктивними були галузі, що виробляли транспортне обладнання та одяг (близько третини від рівня Німеччини).

Порівняно з Іспанією, яка є аутсайдером серед країн ЄС, середній рівень продуктивності праці у Польщі у сфері виробництва становив приблизно половину її рівня. В 11 галузях польського виробництва продуктивність праці перевищувала 50% рівня Іспанії, а у двох із них — виробництві тютюнових виробів і видавництві та поліграфії — продуктивність праці у Польщі була або вищою за іспанську, або співмірною з нею (відповідно, 122% і 83%).

ВИСНОВКИ

Суттєве збільшення продуктивності праці було важливим джерелом економічного зростання Польщі в період трансформацій. Середні темпи зростання сукупної продуктивності факторів виробництва в 1991–2001рр., обраховані для національної економіки та сфери обробної промисловості, були надзвичайно високими, порівняно з базовими міжнародними даними. Фактори реформ, модернізації і відставання в розвитку виявилися суттєвими для пояснення динаміки СПФВ у Польщі. Реформи та відставання в розвитку найбільш причетні до такого швидкого зростання продуктивності протягом 1990-х років. Перший фактор є тимчасовим і з розвитком економіки буде втрачати свою стимулюючу здатність. Важливість другого фактора теж буде зменшуватися мірою того, як Польща поступово наздоганятиме розвинуті країни. За цих умов на перший план виходять такі фактори, як інвестиції у науково-технічні дослідження та знання.

Дані про продуктивність праці в різних галузях виробництва свідчать про позитивну динаміку продуктивності у Польщі. Лідерами зростання продуктивності праці в 1990-х роках стали високотехнологічні галузі. Темпи зростання продуктивності праці у Польщі (у відсотковому визначенні), особливо у високотехнологічних галузях, були набагато більшими, ніж у розвинутих країнах. Разом з тим, середній рівень продуктивності праці у Польщі загалом все ще набагато нижчий навіть того рівня, що існує у порівняно бідній країні ЄС — Іспанії. ■

4. ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

ВИСНОВКИ

Можна стверджувати, що позитивні зміни в економіці Польщі були започатковані системними змінами та лібералізацією торгівлі. Темпи економічного зростання в Польщі в 1990-х роках були одними з найвищих у регіоні; протягом 1990-1998рр. коефіцієнт Джині у Польщі був найнижчим серед посткомуністичних країн, що свідчить про меншу нерівність між найбільш заможними та найбіднішими громадянами країни¹. Проте, певні проблеми залишаються.

Попри всі зміни, структура польської промисловості залишається відсталою, порівняно із структурними показниками сучасних економік країн ЄС. Помітно високою є частка у валовій доданій вартості (ВДВ) сільського господарства² та промисловості³ (у 2000р. на них припадало відповідно 4% та 34%). Водночас, частка сектора послуг є нижчою, ніж у розвинутих країнах (хоч у 1990-2000рр. вона значно зросла — з 54% у 1990р. до 62% у 2000р.).

Структура польської економіки є застарілою і не відповідає зростаючим потребам майбутнього. Частка продукції з низькою доданою вартістю та низькотехнологічної продукції зависока. Показники виробництва та зайнятості у високотехнологічних галузях не зростають, в окремих підгалузях (мікроелектроніка, виробництво комп'ютерів, електрозв'язок) спостерігається скорочення виробництва. Така тенденція є особливо невтішною, оскільки ВДВ у цьому секторі і без того є набагато нижчою, ніж у країнах ЄС.

Структура сфери послуг у 1990-2000рр. покращилася, проте багато послуг представлені недостатньо. На ринку з'явилися нові послуги (професійні ділові послуги, професійні агентства нерухомості), а традиційні — торгівля, туризм, готельні та ресторани послуги — переживають піднесення. Проте, недостатньою є частка, зокрема, фінансових послуг, у сфері яких у країнах ЄС працюють приблизно 11% зайнятих, а в Польщі — лише 2%.

Зменшується кількість новостворених компаній (з 1999р.). Головними причинами цього є: збільшення постійних витрат внаслідок стрімкого зростання цін

на нафту та підвищення податку на додану вартість (ПДВ) й акцизів⁴; збільшення обсягів діловодства через реформування системи соціального страхування та охорони здоров'я⁵; збільшення обсягу стартового капіталу, потрібного для реєстрації товариства з обмеженою відповідальністю⁶; неузгодженість фіскальної та монетарної політики⁷.

Протягом 1998-2001рр. реструктуризація економіки продовжувалася в несприятливих умовах (зростання непередбачуваності економічного та політичного середовища; збільшення капітальних витрат; зовнішні "шоки" з боку попиту та ціноутворення, посилені політикою збільшення акцизів на бензин, глобалізаційними процесами, підвищенням курсу національної валюти (злотого) та високими процентними ставками). Перед необхідністю реструктуризації постали не лише традиційні "важкі галузі" (видобувна, чорна металургія), але й сектори з відносно високим рівнем ефективності — банківський, страховий, телекомунікаційний, медійний та інформаційних технологій. Реструктуризація відбувалася на всіх підприємствах, незалежно від розміру. Її кінцевою метою було пристосування обсягу активів поточного періоду (насамперед, людських ресурсів та капіталу) до масштабу діяльності компанії та кон'юнктури ринку. Загалом, приватні підприємства досягли значно більших успіхів у реструктуризації.

Трансформація польської економіки стимулювала оновлення або створення основних фондів і технологій, проте, попри ці позитивні зміни, якість основних фондів настільки низька, що ставить під загрозу майбутнє економічне зростання. Частка обладнання в основних фондах у 1990-2000рр. збільшилася з 17% до 25%⁸. Водночас, галузева структура, склад і вік основних фондів є незадовільними (середній рівень амортизації обладнання у 2000р. становив 58,5%), що спричиняє дуже низьку економічну конкурентоспроможність польської економіки загалом.

Залишається далекою від задовільної якість технічної інфраструктури. У цій галузі є успіхи. Наприклад, число абонентів дротової телефонної мережі у 2000р. майже втричі перевищувало показник 1990р.,

¹ Keane M., Prasad E. Inequality, Transfers and Growth in Transition. — A Quarterly Magazine of the IMF, March 2001.

² Включаючи мисливство, лісове та рибне господарство.

³ Включаючи будівництво.

⁴ Так, протягом 2000-2001рр. було запроваджено ПДВ у розмірі 7% на необроблену сільгосппродукцію, газети та журнали, комунальні послуги, послуги у сфері культури та мистецтва (в останніх двох випадках — з можливістю отримання пільг) — тоді, як в 1998-1999рр. вони взагалі не оподатковувалися або підпадали під нульову ставку ПДВ. Було запроваджено також 3% ПДВ на книги (в 1998-1999рр. — 0%); юридичні послуги стали оподатковуватися за ставкою 17%, хоча раніше вони або взагалі не оподатковувалися, або підпадали під 7% ПДВ.

⁵ Після 1999р. малі підприємства були змушені щомісяця подавати до Фонду соціального забезпечення звіт про кожного працівника. До того ж, на вимоги Національного судового реєстру та Кодексу компаній, багато товариств мусили змінити юридичну форму (і нести відповідні витрати).

⁶ Згідно з новим Кодексом комерційних компаній, у 2001р. стартовий капітал збільшено з 4 тис. до 50 тис. злотих.

⁷ За існуючими правилами, монетарну політику визначає Національний банк Польщі та Рада монетарної політики. Оскільки ці дві установи є незалежними і автономними, то це призводить до суперечок між ними та Урядом. Раду монетарної політики постійно звинувачують у надто обмежувальній політиці процентних ставок, а Уряд критикує за зростаючий дефіцит бюджету та високі витрати.

⁸ Transformacja społeczno-gospodarcza w Polsce. Rzadowe Centrum Studiow Strategicznych. — Warszawa, 2002, p.17.

а кількість стільникових телефонів становить понад 12,5 млн. Водночас, існує гостра потреба модернізації енергетичної галузі, яка на 70% ґрунтується на споживанні вугілля і надзвичайно залежить від імпорту нафти та газу з Росії. Якість доріг і залізниць викликає ще більше запитань.

Все ще не подоланою залишається тенденція до руйнації науково-дослідного потенціалу. Витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) у 2000р. склали приблизно 0,7% ВВП (проти 1,84% в середньому в країнах ЄС у 1998р.) і були одними з найнижчих серед посткомуністичних країн. Крім того, лише близько 24,5% інвестицій у НДДКР надходили з промисловості, що свідчить про серйозні проблеми в стосунках між дослідницькими інституціями та промисловістю.

Особливої уваги потребує сільське господарство. Цей сектор став однією з перших жертв побічних наслідків лібералізації та реструктуризації економіки. Запровадження ринкових цін на продукцію харчування та сільськогосподарську продукцію, супроводжуване масовим імпортом дешевих продуктів з ЄС, та скасування державних субсидій на сільськогосподарську продукцію призвели до різкого скорочення доходів селян. Після періоду покращання (1994-1995рр.) сільськогосподарський сектор досяг відносної рівноваги, що була втрачена в 1998р. Сільськогосподарський сектор подрібнений, переважна більшість господарств не є самоокупними (лише близько 10% можуть вкладати гроші у розвиток) та не здатні до реструктуризації.

У зовнішній торгівлі сталися докорінні зміни, проте зростання експорту відбувається відносно повільно через непривабливість польських товарів і послуг та низьку конкурентоспроможність польської економіки загалом. Експортні можливості польської економіки є невисокими: у 2001р. Польща експортувала товарів і послуг у розрахунку на душу населення на \$934, проти приблизно \$6000 у країнах ЄС та \$2800 у Чехії та Угорщині.

Одну з головних проблем Польщі становить безробіття. Зафіксований у лютому 2003р. рівень безробіття (18,8%, або близько 3,3 млн. осіб), є найвищим за всю історію Польщі.

Зростання безробіття та зменшення доходів найбідніших верств населення призводять до зменшення сукупного попиту. Згідно з результатами дослідження, здійсненого Національною торговою палатою, попри невелике статистичне зростання доходів, споживачі зазнали зменшення чистих доходів⁹.

Зростання коефіцієнту Джині протягом 2000-2001рр. є наслідком зниження доходів бідних верств населення, а не їх підвищення у багатих.

ПРОПОЗИЦІЇ

Перелік кроків, необхідних для вирішення названих проблем, можна згрупувати навколо шести головних цілей:

- ❖ продовження приватизації на основі двох головних стратегій: створення сприятливих умов

для висхідного розвитку нових приватних підприємств та приватизація підприємств, які все ще залишаються державними;

- ❖ визначення та реалізація політики створення нових робочих місць;

- ❖ розробка та реалізація політики сприяння експорту;

- ❖ розвиток фінансових ринків;

- ❖ повна лібералізація секторів телекомунікацій, енергетики та страхування; продовження реструктуризації чорної металургії, видобутку вугілля та сірки;

- ❖ збільшення інвестицій у НДДКР, освіту та технічну інфраструктуру.

Досягнення цих цілей вимагає здійснення наступних заходів.

Політика розвитку приватного сектора

Мале та середнє підприємництво. Оскільки малі та середні підприємства, як показано в розділі 1, є головним джерелом нових робочих місць, а у сфері послуг малі та середні підприємства переважають, то розвиток малих та середніх підприємств допоможе: (1) збільшити частку сектора послуг у ВВП; (2) покращити структуру сфери послуг; (3) боротися з безробіттям.

Слід визнати, що Уряд дещо зробив для допомоги малим і середнім підприємствам¹⁰. Лише у 2001р. близько \$18,2 млн. було витрачено на різні проекти підтримки МСП. Наступні ініціативи мають стосуватися: сприяння передачі технологій; подальшого розвитку консалтингових та дорадчих послуг для МСП; покращання доступу підприємців до навчання менеджменту; допомоги в запровадженні на підприємствах системи якості (приблизно 2700 підприємств мають сертифікат ISO 9000, 190 — ISO 14000, 61 — QS 9000, і лише 32 мають VDA 61)¹¹; покращання доступу до зовнішнього фінансування та до фондових бірж; створення центрів інформації про норми ЄС; покращання доступу до ділової інформації.

Приватизація державних компаній. Доцільно поступово проводити приватизацію в енергетиці, чорній металургії, оборонній промисловості, страховому секторі тощо. Для кращого балансу участі в приватизації національного та іноземного капіталу особливу увагу слід приділити такому методу приватизації, як викуп підприємств їх менеджерами та менеджерами і працівниками.

Політика створення нових робочих місць

Боротьба з безробіттям потребує негайних і рішучих дій. Активізація створення нових робочих місць набагато важливіша за спроби зупинити їх ліквідацію. Тому вкрай необхідно визначити завдання політики створення робочих місць. Ці завдання мають включати наступне¹².

- ❖ Визначення оптимального поєднання фіскальної і монетарної політики: зниження офіційних відсоткових ставок; фінансова консолідація; зниження фактичних відсоткових ставок; підвищення фінан-

⁹ Polska gospodarka w obliczu szybkiej restrukturyzacji. — Raport KIG, Warszawa, Maj 2001, p.7.

¹⁰ Kierunki działań Rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku. — Warszawa 1999; Kierunki działań Rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw od 2003 do 2006 roku. Dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 4 lutego 2003 roku. — Warszawa, Luty 2003.

¹¹ Polska gospodarka w obliczu szybkiej restrukturyzacji. — Raport KIG, Warszawa, Maj 2001, p.31.

¹² Poland Labor Market Study — The Challenge of Job Creation. — The World Bank Report No. 22490-Pol, June 2001, pp.5-7.

сової дисципліни на всіх рівнях (покращання збирання податків і виплат на соціальне забезпечення та запровадження жорстких бюджетних обмежень на операції фонду непрацездатності та урядових установ); скорочення державних витрат (реструктуризація і приватизація державних підприємств, відкриття енергетичної та транспортної інфраструктури для приватних інвесторів, покращання структури податків); посилення виробничого потенціалу економіки.

❖ *Підвищення гнучкості структури заробітної плати*, особливо за некваліфіковану працю. Цього можна досягти шляхом диференціації мінімальної зарплати або за віком (встановивши нижчий мінімум для нової робочої сили, що з'являється на ринку), або за регіонами.

❖ *Зниження податків на трудові доходи*, зменшення вартості створеного робочого місця.

❖ *Подальші зміни в трудовому законодавстві*. Останні зміни (2002р.) стосуються таких питань, як тимчасові контракти, підмінні працівники, зайнятість на малих підприємствах та оплата надурочної роботи. Потрібні подальші зміни.

❖ *Інвестування в освіту та навчання робітників* (особливо у сільській місцевості).

❖ *Перегляд схем заохочення на ринку праці*. Заходи мають бути спрямовані на: грошову винагороду за працевлаштування робітникам, які знайдуть роботу до завершення перших шести місяців отримання допомоги по безробіттю; обмеження прав на передпенсійні виплати для безробітних працівників старше 60 років; розробку цільових програм ринку праці, спрямованих на допомогу тим, хто найбільше потерпає від безробіття та загрози безробіття — малокваліфікованим робітникам, молоді, інвалідам, населенню районів з високим рівнем безробіття.

❖ *Зменшення вартості започаткування та ведення бізнесу*. Оскільки більшість робочих місць створюється в приватному секторі, а майже половина нових робочих місць припадає на нові підприємства, то високу ефективність мали б заходи, спрямовані на зниження вартості започаткування та ведення бізнесу. Зокрема: створення прозорого бізнесового середовища, без зайвих пільг та адміністративного свавілля; спрощення системи оподаткування; запровадження високих стандартів послуг державного управління.

Політика сприяння експорту

Польський експорт має бути збільшений, а торговий дефіцит ліквідований. Цього можна досягти за рахунок:

❖ підвищення ефективності механізму зменшення коливань валютних курсів (стабілізація національної валюти, страхування позик);

❖ програм просування товарів і виробників (частково фінансованих за рахунок ЄС);

❖ фінансової підтримки експорту (фондів гарантування експортних кредитів);

❖ підвищення якості продукції.

Це, у свою чергу, вимагає усунення монетарних обмежень і гармонізації монетарної політики Національного банку Польщі з політикою Європейського монетарного інституту. Можливо, необхідно буде переглянути політику зміцнення злотого.

Розвиток фінансових ринків

Зміцнення та розвитку потребує Варшавська фондова біржа. Слід зняти деякі обмеження на інвестиції пенсійних фондів на Варшавській фондовій біржі. Крім того, потребує подальшого розвитку система регіональних банків.

Лібералізація секторів телекомунікацій, енергетики та страхування; продовження реструктуризації чорної металургії, видобутку вугілля та сірки

Лібералізація галузей, що є зараз монополізованими (телекомунікації, енергетика, страхування), видається логічним наслідком запровадження ринкових механізмів у Польщі. Від цього можна очікувати підвищення якості послуг та зниження цін.

Необхідно продовжити реструктуризацію чорної металургії. За консолідацією в цій галузі має настати приватизація. У вугільній галузі організаційна та фінансова консолідація мають призвести до визначення групи конкурентоспроможних вугільних шахт, решта мають бути закриті.

Збільшення інвестицій у НДДКР, освіту та технічну інфраструктуру

Оскільки Польща належить до країн з найнижчим у Європі рівнем витрат на НДДКР, то є вкрай важливим переломити цю негативну тенденцію. Оскільки абсолютно необхідно підвищити конкурентоспроможність польської продукції на міжнародних ринках (що зазначено в п.3), то інвестиції в НДДКР та технічну інфраструктуру виглядають кроком у вірному напрямі. Враховуючи бюджетні обмеження, з одного боку, і роль приватного сектора в інвестиціях у Польщі, з іншого, вкрай бажано підтримувати партнерство та співпрацю між державним і приватним секторами. Проекти партнерства між державним і приватним секторами довели свою ефективність у розвинутих країнах (Велика Британія), і не видно перешкод для їх застосування у Польщі.

Сформульовані вище шість цілей не претендують на вичерпність переліку рекомендацій для гармонізації макроструктурних процесів і забезпечення стабільного зростання польської економіки.

Цей перелік можна продовжити рекомендацією стимулювання інвестицій, особливо в основні фонди, та вдосконалення їх розподілу. Проте, слід зауважити, що зменшення податку на дохід корпорацій, яке багато економістів вважають головним стимулом збільшення інвестицій, не обов'язково веде до їх зростання: так, у 1997р. податок на дохід корпорацій становив 38%, приріст інвестицій відносно попереднього року — 22,2%, рівень безробіття складав 10,3%; у 1999р. податок на дохід зменшився до 34%, водночас, приріст інвестицій склав лише 5,9%, а рівень безробіття зріс до 13,1%¹³. ■

¹³ Polska gospodarka w obliczu szybkiej restrukturyzacji. — Raport KIG, Warszawa, Maj 2001, p.26.

УКРАЇНА І ПОЛЬЩА: ПОРІВНЯННЯ ВВП ЗА ЙОГО КОМПОНЕНТАМИ

Найбільш повне уявлення про співвідношення ВВП України та Польщі можна скласти на підставі порівняння, що раз на три роки здійснюють Євростат та ОЕСР у рамках Програми європейських порівнянь. Польща є постійним учасником цієї Програми з 1980р., Україна — з 1993р. Останні порівняння здійснювалися за підсумками 1999р., окремі їх результати наведені в таблиці.

Предметом порівнянь є ВВП, розподілений на стандартні компоненти кінцевого призначення. Слід звернути особливу увагу на те, що порівняння здійснюються не на базі офіційних середньорічних валютних курсів, а на базі паритетів купівельної спроможності національних валют (ПКС).

Складним залишається порівняння обсягів послуг — через відсутність універсальної одиниці виміру. Тому основою їх порівняння є чисельність зайнятих в окремих галузях та їх середня заробітна плата. Якісна сторона послуг при порівняннях майже не враховується.

Порівняння показників за окремими елементами ВВП показує, що дещо кращі показники Україна має в частині споживання харчових продуктів удома (49%) та забезпечення житлом і житлово-комунальними послугами (50%). Це ті елементи кінцевих витрат домогосподарств, у яких можливості економії є значно меншими, порівняно, наприклад, з витратами на одяг і взуття (25%), товари та

послуги для житла (10%), транспорт (16%), або харчування поза домом і перебування в готелях, не пов'язані зі службовими відрядженнями (23%).

В частині споживчих товарів Україна має значно гірші результати, порівняно з Польщею. За всіма товарами показник України становить 26% польського рівня з поступовим зменшенням від найбільш необхідних товарів нетривалого користування (продукти харчування, предмети гігієни) — 36%, до 20% за товарами напівтривалого користування (одяг, взуття) та 7% — товарами тривалого користування (автомобілі, меблі, побутова техніка тощо).

За послугами відставання є значно меншим — 51%, у т.ч. — 24% витрат на споживчі послуги. Що до відносно меншого відставання України від Польщі за показником особистих і державних витрат на освіту (81%) та охорону здоров'я (61%), то це частково є результатом зазначених вище специфічних методів порівняння обсягів послуг. Цим же пояснюється і випередження України за показником витрат на урядові послуги — 101%.

Більшим, ніж за елементами кінцевого споживання домогосподарств, є відставання України від Польщі за показниками нагромадження основного капіталу — лише 20%. Тим часом, саме ці витрати, особливо на машини та обладнання, переважною мірою визначають можливості наступного економічного зростання.

**ВВП та його компоненти в Україні, Польщі та ЄС у 1999р.,
\$ на душу населення за ПКС**

	Україна	Польща	ЄС	Україна у % до Польщі	Україна у % до ЄС	Польща у % до ЄС
ВВП за використанням	3665	8939	23005	41	16	39
Кінцеве споживання населення:	2755	6808	16305	40	17	42
харчування вдома	529	1072	1760	49	30	61
тютюн, алкогольні напої	42	325	544	13	8	60
одяг, взуття	47	189	742	25	6	25
житло, комунальні послуги	1018	2056	2991	50	34	69
товари та послуги для житла	22	219	920	10	2	24
охорона здоров'я	509	834	1965	61	26	42
транспорт	77	469	1654	16	5	28
зв'язок	43	47	297	91	14	16
культура та відпочинок	54	335	1346	16	4	25
освіта	756	929	1129	81	67	82
готелі, харчування поза домом	26	114	950	23	3	12
інші товари та послуги	199	600	1915	33	10	31
сальдо купівель в інших країнах	1	0	-66	x	x	x
Урядові послуги	740	976	1859	76	40	53
Нагромадження основного капіталу	401	1651	3942	24	10	42
будівництво	335	1081	2136	31	16	51
машини та обладнання	66	570	1806	12	4	32
Зміни запасів оборотних коштів	-28	47	75	x	x	x
Сальдо експорту/імпорту	35	-255	262	x	x	x
З усього ВВП:						
кінцеві споживчі витрати	3382	7771	18180	44	19	43
домогосподарств	1554	5383	13516	29	11	40
державних органів	2332	2307	4556	101	51	50
- колективні	740	976	1859	76	40	53
- індивідуальні	1661	1329	2680	125	62	50
ВВП за видами продуктів:						
товари разом	1066	4160	10963	26	10	38
споживчі товари	749	2529	6519	30	11	39
- нетривалого користування	727	2016	3617	36	20	56
- напівтривалого користування	63	321	1453	20	4	22
- тривалого користування	16	230	1443	7	1	16
інвестиційні товари	328	1608	4396	20	7	37
послуги разом	2666	5202	11664	51	23	45
споживчі послуги	670	2814	7032	24	10	40
урядові послуги	2332	2307	4556	101	51	50
- колективні	740	976	1859	76	40	53
- індивідуальні	1661	1329	2680	125	62	50
Довідково:						
ВВП за офіційним курсом, \$ на душу населення	630	4011	22681	2,8	17,7	15,7
ВВП, \$ млрд.	183,6	345,5	8670,6	x	x	x
Населення, тис.	50106	38654	376906	x	x	x
Середньорічний курс національних валют до \$	гривня 4,130	злотий 3,967	євро 0,938	x	x	x