ДЕРЖАВА І РИНОК

В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ТА У ПОВОЄННОМУ ВІДНОВЛЕННІ:

зарубіжний досвід

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ
ДУ «ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ НАН УКРАЇНИ»

ДЕРЖАВА І РИНОК В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ТА У ПОВОЄННОМУ ВІДНОВЛЕННІ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Монографія

За редакцією доктора економічних наук В.В. Небрат

Київ – 2024

УДК 338(091):[[338.24+33.012.23]:330.34]:338.242.8
Д 36

Автори:
д.е.н. Небрат В.В. (вступ, р. 1; п. 5.1; висновки), д.е.н. Супрун Н.А. (р. 3; п. 6.4), к.е.н. Кудласевич О.М. (п. 2.2; 4.1; 6.1), к.е.н. Горін Н.О. (п. 4.5; 5.3), к.е.н. Дідківська Л.В. (п. 2.4; 4.4; 6.2), к.е.н. Сливка Т.О. (п. 2.5; 4.2; 6.3), к.е.н. Гордіца К.А. (п. 4.6; 5.2), к.е.н. Боднарчук Т.Л. (п. 2.1), к.е.н. Корніяка О.В. (п. 4.3), к.е.н. Курбет О.П. (п. 2.3).

Рецензенти:
Гриценко А.А., академік НАН України, д.е.н., проф. (ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» – Київ);
Артьомова Т.І., д.е.н. (ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» – Київ);
Кушніренко О.М., д.е.н. (ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» – Київ);
Попова О.Л., д.е.н. (ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» – Київ);
Ящишина І.В., д.е.н., проф. (Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка – Кам'янець-Подільський).

Затверджено до друку Постановою Вченої ради
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»
від 12 липня 2023 р. № 50

Д 36

Держава і ринок в економічному розвитку та у повоєнному відновленні: зарубіжний досвід : колективна монографія / [В.В. Небрат, Н.А. Супрун та ін.] ; за ред. д.е.н. В.В. Небрат ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – Електрон. дані. – К., 2024. – 416 с. : табл., рис.

ISBN 978-617-14-0273-7 (електронне видання)

Монографія представляє результати історико-економічного дослідження еволюції парадигми та доктрин взаємодії держави і ринку у забезпеченні економічного розвитку. Охарактеризовано основні моделі ринкової економічної системи в їх історичній генезі, єдності теоретичних засад і практичних механізмів реалізації. У контексті позитивної синергії ринкових механізмів і державного регулювання розглянуто успішні національні стратегії та головні напрями повоєнної відбудови після Другої світової війни. Здійснено компаративний аналіз взаємодії держави і ринку у процесі посткомуністичної трансформації та євроінтеграції країн ЦСЄ. Визначені перспективні напрями імплементації історичного досвіду успішних реформ для забезпечення соціально-економічного розвитку повоєнної України.

Для фахівців у галузі економіки та державного управління, науковців, викладачів і здобувачів освіти, а також усіх, хто цікавиться економічною історією, проблематикою трансформації національних господарств і глобальної економіки.

УДК 338(091):[[338.24+33.012.23]:330.34]:338.242.8

ISBN 978-617-14-0273-7 (електронне видання)

© Національна академія наук України, 2024
© ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2024

ЗМІСТ

ВСТУП 7

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ІСТОРИКО-ЕКОНОМІЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ І РИНКУ **12**

1.1. Методологія дослідження держави і ринку як метарегуляторів соціальної взаємодії 12
1.2. Теоретичні засади визначення ролі держави та ринку в економічному розвитку 15
1.3. Інституційні моделі суспільного порядку в контексті дивергенції світового господарства 20

РОЗДІЛ 2. ЕВОЛЮЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПАРАДИГМИ ТА ФОРМУВАННЯ МОДЕЛЕЙ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ **40**

2.1. Концептуальні засади німецької моделі економіки ринково-індустріального періоду 40
2.2. Теоретичні джерела англосаксонської моделі економіки 69
2.3. Культурно-історичні передумови та теоретичні джерела скандинавської моделі 82
2.4. Теорія соціальної держави та національні особливості її реалізації 104
2.5. Місце і роль корпоративного сектора в інституційній взаємодії держави і ринку 115

РОЗДІЛ 3. НАЦІОНАЛЬНІ СТРАТЕГІЇ ПОВОЄННОЇ ВІДБУДОВИ ТА ЇХ ПРАКТИЧНА РЕАЛІЗАЦІЯ: ДОСВІД НІМЕЧЧИНИ ТА ЯПОНІЇ **130**

3.1. Стратегія побудови соціального ринкового господарства у Західній Німеччині 130
3.2. Стратегія модернізації та досягнення економічної незалежності Японії 155

РОЗДІЛ 4. ІСТОРИЧНИЙ ДОСВІД ВІДБУДОВИ ЕКОНОМІК ПІСЛЯ ДРУГОЇ СВІТОВОЇ ВІЙНИ 183

4.1. Співвідношення державної політики та ринкового регулювання у національних моделях повоєнного відновлення 183
4.2. Участь великого бізнесу у повоєнному відновленні економіки 198
4.3. Фінансові аспекти відбудови країн Західної Європи.....207
4.4. Повоєнне відновлення сільського господарства та розвитку сільських територій 225
4.5. Реалізація проєктів відновлення життєвого простору та відбудови інфраструктури.....234
4.6. Соціальні виміри успішності повоєнної відбудови економіки 255

РОЗДІЛ 5. СУПЕРЕЧНОСТІ ТА ЗАКОНОМІРНОСТІ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ І РИНКУ В ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНИХ КРАЇНАХ БАЛТІЇ ТА ЦЕНТРАЛЬНО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ 283

5.1. Економічна транзитологія – наукове підґрунтя сучасних інституційних трансформацій 283
5.2. Національні практики реформування власності.....298
5.3. Трансформація механізмів фінансового забезпечення економічного розвитку.....313

РОЗДІЛ 6. УСПІШНІ НАЦІОНАЛЬНІ ПРАКТИКИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ТА ПОБУДОВИ СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ 325

6.1. Вплив монетаризму на трансформацію доктрини економічної політики держави у країнах англосаксонської моделі.....325
6.2. Третій сектор і сучасні форми кооперації 333
6.3. Сучасні тренди взаємодії держави і корпорацій 348
6.4. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності.....357

ВИСНОВКИ 379

REFERENCES 391

CONTENTS

INTRODUCTION 7

CHAPTER 1. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES FOR A HISTORICAL AND ECONOMIC RESEARCH ON THE INTERACTION BETWEEN STATE AND MARKET 12

1.1. Methodology for research on state and market as meta-regulators of social interaction 12
1.2. Theoretical foundations for defining the role of state and market in economic development 15
1.3. Institutional models of social order in the context of the divergence of global economy 20

CHAPTER 2. EVOLUTION OF THE ECONOMIC PARADIGM AND FORMATION OF THE MODELS OF MARKET ECONOMY 40

2.1. Conceptual foundations of the German model of economy of the market-industrial period 40
2.2. Theoretical sources of the Anglo-Saxon economic model 69
2.3. Cultural and historical prerequisites and theoretical sources of the Scandinavian model 82
2.4. The theory of welfare state and national features of its implementation 104
2.5. The place and role of corporate sector in the institutional interaction between state and market 115

CHAPTER 3. NATIONAL STRATEGIES OF POST-WAR RECOVERY AND THEIR PRACTICAL IMPLEMENTATION: THE EXPERIENCE OF GERMANY AND JAPAN 130

3.1. The strategy for building a social market economy in West Germany 130
3.2. The strategy of modernization and achievement of the economic independence of Japan 155

CHAPTER 4. HISTORICAL EXPERIENCE OF ECONOMIC RECOVERY AFTER SECOND WORLD WAR 183

4.1. The relation between state policy and market regulation in the national models of post-war recovery 183
4.2. The participation of big business in the post-war economic recovery.....198
4.3. Financial aspects of the recovery of West European countries 207
4.4. Post-war recovery of agriculture and development of rural areas 225
4.5. Implementation of the projects to restore the living space and rebuild the infrastructure.....234
4.6. Social dimensions of the success of post-war economic recovery.....255

CHAPTER 5. CONTRADICTIONS AND REGULARITIES IN THE STATE-MARKET INTERACTION IN THE POST-SOCIALIST COUNTRIES OF THE BALTIC AND CENTRAL-EASTERN EUROPE 283

5.1. Economic transitology as the scientific basis for contemporary institutional transformations.....283
5.2. National practices of property reform.....297
5.3. Transformation of the mechanisms of financial support for economic development.....313

CHAPTER 6. SUCCESSFUL NATIONAL PRACTICES FOR TRANSFORMING THE ECONOMIC SYSTEM AND BUILDING THE WELFARE STATE 325

6.1. The influence of monetarism on the transformation of the doctrine of national economic policy in the countries of the Anglo-Saxon model 325
6.2. The tertiary sector and modern forms of cooperation.....333
6.3. Modern trends in the interaction between state and corporations.....348
6.4. Development of corporate social responsibility 357

CONCLUSIONS..... 379

REFERENCES..... 391

ВСТУП

Світова економіка увійшла в третє десятиліття XXI ст. у стані нестабільності, що притаманна не лише економічній динаміці, а й інституційному порядку. Перед економічною теорією та економічною політикою постали історичні виклики, обумовлені глобальною трансформацією, що включає такі аспекти:

– світовий економічний порядок, який встановився після закінчення Другої світової війни, формування Європейського Союзу та розпаду соціалістичного блоку, був порушений; більшість інституційних регуляторів і міжнародних організацій, відповідальних на безпеку і мирне співробітництво країн, виявили свою дисфункціональність або обмежену ефективність;

– посилення глобальної фінансово-економічної нестабільності, формування нових регіональних економічних центрів оприявнюють невідповідність наукових концептів, що постали в межах ринково-індустріальної доктрини і базуються на неокласичній теоретичній традиції, сучасним реаліям;

– епоха трансатлантичного домінування, що забезпечувало усталену функціонально-ефективну конфігурацію взаємодії держави і ринку, добігає кінця. Зміна світового економічного порядку ініціюється суб'єктами міжнародних економічних відносин, для яких властива не ліберально-ринкова, а переважно етатистська модель економічного розвитку;

– постіндустріальна економіка на основі розвитку інформаційно-комунікаційних технологій руйнує усталені моделі взаємодії національних держав і ринків. Глобальна корпоратизація знижує ефективність традиційної інституційної системи МЕВ, призводить до концентрації економічної влади та підриває економічний суверенітет національних економік;

– трансформаційні процеси набувають глобального характеру і, разом із тим, інституційні відмінності національних економік обумовлюють інтеграційну асиметрію, що посилює нерівномірність соціально-економічного розвитку, закріплює периферійний статус

економіки України та становить загрозу її національній безпеці та перспективам розвитку.

Для вироблення наукового підґрунтя економічної політики захисту національних інтересів України в постіндустріальному глобальному соціально-економічному просторі доцільним і необхідним є переосмислення довготривалої траєкторії формування та основних характеристик національних моделей економіки, що історично підтвердили свою ефективність та стійкість. Дослідження, результати якого репрезентує пропонована монографія, має фундаментальний характер. Його актуальність визначається, по-перше, необхідністю історико-економічного узагальнення і теоретичного осмислення зміни характеру інституційної взаємодії держави та ринку на глобальному, регіональному та національному рівнях; по-друге, невизначеністю генеральних пріоритетів у побудові національної моделі економіки України та потребою у науковому обґрунтуванні інституційних механізмів посилення її стійкості, суспільної ефективності та міжнародної конкурентоспроможності; по-третє, важливістю врахування світового та вітчизняного досвіду суспільних трансформацій у контексті посилення динамізму та турбулентності глобального економічного розвитку. Генеральна *ідея дослідження* полягає у визначенні історично виправданої теоретичної моделі взаємодії держави і ринку в забезпеченні суспільного розвитку на основі історико-економічного аналізу та узагальнення теорії та практики успішних економік і досвіду якісної трансформації національних господарських систем.

З початком повномасштабної російської збройної агресії, що принесла масштабні руйнування виробничого потенціалу, економічної та соціальної інфраструктури України та завдає невідшкодовних людських втрат, важливість ретроспективного дослідження взаємодії держави і ринку постала в іншому аспекті. Зокрема, актуальним завданням є наукове забезпечення трансформації економіки України для посилення її макроекономічної стійкості та обороноздатності, а також історико-економічне обґрунтування ефективної політики повоєнної відбудови. У цьому контексті актуалізується необхідність вивчення історичного досвіду повоєнної реконструкції у другій половині 40-х – 50-х роках ХХ ст. економік країн Західної Європи та Японії, що свого часу вирішували актуальні для сучасної України завдання за допомогою міжнародних

партнерів. Історико-економічне узагальнення та оцінка можливостей імплементації позитивного історичного досвіду програм повоєнної відбудови має стати підґрунтям для формування відповідної національної стратегії, яка передовсім має спиратися на успішні приклади реалізації національних інтересів та конкурентних переваг відповідних країн у міжнародному поділі праці з метою убезпечення від потенційного ризику геополітичного та геоекономічного узалежнення України. Водночас вивчення історичного досвіду реструктуризації тих національних економік, що внаслідок повоєнного відновлення посіли лідерські позиції в системі міжнародних економічних відносин, має стати орієнтиром для розроблення національної стратегії, скерованої не просто на відновлення довоєнної економіки України, а на масштабну модернізацію всієї інституційної структури і соціогуманітарного простору задля найповнішої реалізації економічного, природного та людського потенціалу й конкурентних переваг національної економіки.

Таким чином, *метою дослідження* є виявлення історичних детермінант, довгострокових тенденцій і закономірностей еволюції ринкової парадигми та зміни доктрин взаємодії держави та ринку у забезпеченні економічного розвитку, зокрема відновлення економік після Другої світової війни, а також обґрунтування на цій основі можливостей імплементації позитивного зарубіжного досвіду для вироблення та реалізації національної стратегії відбудови України, напрямів і механізмів вдосконалення державної політики системної трансформації.

Об'єктом дослідження є процес еволюції на тривалому історичному проміжку (XVII – початок XXI ст.) ринкової парадигми економічного розвитку та історичні форми її реалізації в моделях ринкової економіки. *Предмет дослідження* – історичні детермінанти, довгострокові тенденції й закономірності еволюції парадигми та зміни доктрин економічного розвитку; можливості імплементації позитивного зарубіжного досвіду взаємодії держави і ринку у вирішенні завдань зміцнення економіки та повоєнної відбудови України.

Джерельну та історіографічну базу дослідження формують архівні та офіційні державні документи; статистичні матеріали Державної служби статистики України, СОТ, МВФ тощо; історичні законодавчі акти та сучасна нормативно-правова база; результати історичних та спеціальних галузевих досліджень, зокрема зарубіжна фахова література з питань ролі

держави у трансформації ринкової економіки, посткомуністичних перетворень, реалізації планів повоєнної відбудови тощо.

Методологія дослідження ґрунтується на комплексному використанні принципу інтегративності економіко-теоретичного та історико-емпіричного знання, методів економічної компаративістики та історіографічного синтезу. Використано основоположні підходи еволюційної економічної теорії, концепції інституційних змін та траєкторії попереднього розвитку, принципи системності, цілісності та наступності у трансформації господарських систем, ідею діалектичної єдності техніко-організаційної та політико-економічної складових; врахування територіальних, демографічних, історико-культурних, політичних та інших національних особливостей у цілісності соціоекономічного розвитку. Застосування цих принципів та підходів, а також спеціальних методів історико-економічного дослідження забезпечує наукову обґрунтованість результатів узагальнення міжнародного досвіду та оцінки можливостей його імплементації в Україні.

Теоретичну основу історико-економічного дослідження еволюції ринкової парадигми економічного розвитку і зміни доктринальних засад економічної політики держав у процесі становлення сучасного світового господарства формують концепції господарського порядку (В. Ойкен), національної економіки (Ф. Ліст), стадіальності економічного розвитку (К. Бюхер, В. Ростоу), інституційних змін (Д. Норт), національної конкурентоспроможності (М. Портер), економічного управління (Е. Остром, О. Вільямсон), ринкової еволюції (Ф. Гайєк), економічної транзитології (З. Бжезинський, А. Пшеворський, С. Гантінґтон, Л. Бальцерович), еволюційної політекономії (Г. Мюрдаль, Е. Райнерт) та компаративного аналізу господарських систем (В. Голубничий).

У працях українських вчених-економістів (А. Гальчинського, В. Гейця, Н. Гражевської, А. Гриценка, П. Леоненка, О. Нестеренко, Г. Пилипенко, О. Шевченко та ін.) проаналізовано суспільні трансформації у новітньому парадигмальному контексті та досліджено інституційно-організаційні механізми розвитку економічних систем. Разом із тим спеціальних історико-економічних досліджень взаємозв’язку теорії та практики інституційних перетворень у становленні національних моделей економіки та їх розвитку; ролі державної політики та ринкових механізмів у повоєнній відбудові; інституційної взаємодії держави і ринку в процесі

постсоціалістичного транзиту; сучасних трендів трансформації економічних систем на основі їх компаративного аналізу до сьогодні не проводилось, що й обумовило фокус дослідження, результати якого представляє ця монографія.

Основними проблемно-логічними блоками, що підпорядковані вирішенню дослідницьких завдань, є такі:

– еволюція наукових поглядів на місце держави в господарській системі, її роль у ринковій трансформації та розвитку національного господарства;

– особливості становлення і трансформації англосаксонської, континентальної та скандинавської моделей ринкового господарства в контексті взаємодії держави і ринку;

– співвідношення державної політики та ринкового регулювання у національних моделях повоєнного відновлення;

– суперечності та закономірності взаємодії інституційних змін та економічного розвитку в постсоціалістичних країнах;

– сучасні тренди трансформації економічних систем і побудови соціальної держави у контексті співвідношення та комплементарності держави, бізнесу і третього сектора;

– історико-економічне обґрунтування рекомендацій щодо державної стратегії реконструкції економіки України та її інституційної модернізації.

Монографія є спробою поєднати аналіз історії господарства із розглядом еволюції ринкової парадигми економічного розвитку для наукового забезпечення вирішення практичних завдань повоєнної відбудови України, її інституційної модернізації, зміцнення міжнародної конкурентоспроможності та здобуття гідних партнерських позицій у трансатлантичному співробітництві та європейській економічній інтеграції.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ІСТОРИКО-ЕКОНОМІЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ І РИНКУ

1.1. Методологія дослідження держави і ринку як метарегуляторів соціальної взаємодії

Історико-економічний погляд на процес розвитку економічних систем як складних динамічних соціальних комплексів засвідчує, що забезпечення їхньої стійкості, самовідтворення, суспільної ефективності та міжнародної конкурентоспроможності визначається співвідношенням та роллю держави і ринку в їх структурі. При цьому економічний порядок та координація господарської взаємодії забезпечуються державою як метаінститутом ієрархічної природи, що відповідає за цілісність, стійкість і впорядкованість, та ринком як метаінститутом, що має мережеву природу і забезпечує свободу діяльності, поліморфність та динамізм.

Суспільні трансформації означають зміну ролей основних метарегуляторів (держави і ринку), перерозподіл їхніх функцій та зон відповідальності, перебудову зв'язків між елементами інституційної структури та механізмами мотивації й координації діяльності економічних суб'єктів. Зростання невпорядкованості структури, розпад зв'язків між її елементами та згасання економічної динаміки свідчать про деградацію системи. У цьому й полягає відмінність між інституційною трансформацією та розпадом.

Попри багатоманітність конкретно-історичних та національних моделей взаємодії політико-правових та соціально-економічних засобів досягнення суспільного добробуту, існує взаємозв'язок та певна залежність між характером інститутів, економічною динамікою та рівнем і якістю життя людей. Характер інститутів – це певний спосіб координації економічної діяльності, зокрема роль держави та ринку в розподілі ресурсів та економічних благ, норми, які визначають умови доступу до розпорядження ними. Інституційні перетворення, тобто зміни норм і механізмів соціальної координації, спрямовані на зростання суспільного

добробуту, мають забезпечувати трансформацію економічної моделі у напрямі збільшення доступності ресурсів і можливостей, заміщення екстрактивних відносин і вертикальної підпорядкованості горизонтальними зв'язками та партнерськими відносинами.

Встановлення взаємозв'язків у розвитку економічної теорії, політики і практики обумовлює звернення до таких типологізуючих конструкцій, як концепція, теорія, доктрина, парадигма. Підхід до вивчення процесу еволюції теорії – як поєднання кумулятивного нарощування та поглиблення знань із періодичною якісною зміною домінуючих концепцій – потребує уточнення в трактуванні зазначених понять.

Концепція – система поглядів, що виражає певне розуміння явищ і процесів та характеризуються єдністю головних теоретичних принципів. Відповідно під концепцією взаємодії держави і ринку в економічному розвитку розуміють систему методологічних підходів, загальновизнаних цінностей, спільних ідейних засад, які визначають трактування взаємодії держави і ринку як регуляторів економічної діяльності, спосіб і спрямованість дослідження, характер і зміст наукової полеміки в межах єдиної траєкторії мислення та інтелектуального пошуку. Формування концепцій взаємодії держави і ринку в економічному розвитку розглядається у взаємозв'язку зі становленням і зміною загальноекономічної парадигми.

Парадигма – етап зрілості наукового знання, що характеризується формуванням визнаних усією науковою спільнотою досягнень, які протягом певного часу визначають модель постановки проблем та їх розв'язання. Зміна теоретичних поглядів на взаємодію держави і ринку в економічному розвитку водночас була концептуальною зміною економічної політики, що виражалася у певній державній доктрині.

Доктрина – вчення, теорія, політична система, керівний теоретичний або політичний принцип. Тобто не кожна теоретична концепція набуває рис доктринальності, для цього вона має відповідати стратегічним цілям і пріоритетам економічної політики, які, своєю чергою, визначаються характером держави.

Економічна доктрина базується на визначенні головних завдань економічної політики (а це здійснення економічних і політичних перетворень, захист національних інтересів, завоювання життєвого та економічного простору, об'єднання земель, подолання головних

конкурентів, побудова національної системи господарства, забезпечення загального добробуту громадян, досягнення економічного суверенітету та підтримка економічної безпеки країни тощо) і засобів їх реалізації.

Інституційна взаємодія держави та ринку як механізм узгодження інтересів і дій економічних суб'єктів визначає характер і специфічні риси національних економічних моделей через: плюралізм форм власності та їх співвідношення; масштаби держави; частку національного доходу, що перерозподіляється через систему державних фінансів; засоби урядового регулювання економіки; механізми фінансування та відтворення суспільних благ і соціального захисту.

Соціальними детермінантами, які обумовлюють особливості інституційної взаємодії держави та ринку, слугують історико-культурні традиції, менталітет, трудова етика, цінності та соціальні стереотипи, рівень інституційної довіри, сформовані мотиваційні рушії та ін. Окрім того, характер інституційної взаємодії держави та ринку визначається якістю державного управління, рівнем розвитку громадянського суспільства, ефективністю законодавства та прозорістю правозастосування.

Методологічним базисом дослідження взаємодії держави та ринку в умовах суспільних трансформацій є *історико-інституційний підхід*. Науковий дискурс із питань еволюції теоретичних концепцій та зміни економічних доктрин, зокрема повоєнної відбудови економіки та подальшого суспільного розвитку, потребує використання сучасного аналітичного інструментарію, спроможного забезпечити реалізацію завдань об'єктивізації економічної історії та виконання її науково-практичних функцій. Історико-економічне дослідження процесів суспільних трансформацій має своїм об'єктом складну цілісність, сформовану економічними, політичними, історико-культурними детермінантами. Дослідження складного об'єкта передбачає застосування комплексної методології, що має включати засоби та інструменти пізнання таких взаємопов'язаних та взаємообумовлених складових: 1) об'єктивної економічної реальності, 2) теоретичних моделей їх наукового осмислення, 3) концептуального бачення переходу від реального до бажаного та механізмів управління цим процесом. Синтез емпіричних історико-економічних і теоретичних знань – це об'єднання частин у ціле, що відповідає *принципу інтегративності.* Таким чином, засадничим

теоретико-методологічним підходом у дослідженні взаємозв'язку внутрішніх і зовнішніх чинників економічного розвитку в умовах суспільних трансформацій обрано принцип інтегративності теоретичного та емпіричного знання.

Теоретико-методологічний інструментарій економічної історії в частині розкриття інституційної взаємодії держави і ринку в забезпеченні економічної динаміки та суспільного добробуту в своїй основі має базові підходи еволюційної економічної теорії, концепції інституційних змін та траєкторії попереднього розвитку, принципи системності, цілісності та наступності у трансформації господарських систем, ідею діалектичної єдності техніко-організаційної та політико-економічної складових; урахування територіальних, демографічних, історико-культурних, політичних та інших національних особливостей у цілісності соціоекономічного розвитку. Застосування цих принципів та підходів, а також спеціальних методів історико-економічного дослідження забезпечує наукову обґрунтованість результатів узагальнення зарубіжного досвіду та оцінки можливостей його імплементації в Україні.

1.2. Теоретичні засади визначення ролі держави та ринку в економічному розвитку

Історичними детермінантами формування різних концепцій держави слугували різні економічні та політичні умови становлення національних економік і держав, що визначили пріоритет ринку (англосаксонська або ліберальна модель) чи держави (континентальна або консервативна модель) у реалізації доктрини державного будівництва та розвитку національного господарства. Визначення історичних детермінант формування різних концепцій ролі держави в економіці базується на розгляді ключових фактів нової історії, що супроводжували та забезпечили процеси модернізації західноєвропейського та північноамериканського суспільства впродовж XV–XIX ст. (колоніальні загарбання та визиск захоплених територій, революція цін, протоіндустріалізація та індустріалізація, енергетична революція, формування політичних націй, становлення правових інститутів громадянського суспільства та ін.); формування Великої Британії та утворення Сполучених Штатів Америки (XVIII ст.), об'єднання Німеччини

(ост. третина XIX ст.) та самобутній розвиток країн Скандинавії (XX ст.). Різні теоретичні концепції держави стали відображенням особливостей економічного та політичного розвитку цих держав.

Важливу роль у формуванні концепцій взаємодії держави і ринку відіграли теорія утилітаризму (І. Бентам, Дж. Уілкс, Дж. С. Мілль); концепції держави і права Н. Макіавеллі, Ж. Бодена; теоретична система і практичні рекомендації представників камералістики (Г. Обрехт, Л. фон Секендорф, Й. Бехер, В. фон Шрьодер, Г. фон Карловіц, Й. фон Юсті, Й. Зонненфельс); теорія народонаселення Т. Мальтуса; концепції регулярної держави (С. Пуфендорф, Г. Лейбніц, Х. Вольф, Ф. Прокопович) та державного управління / поліцейського права (Р. фон Моль, Н. Деламар, Ж. Пеше, Ж. Імберт, Л. Петражицький, І. Тарасов, М. Бунге). Представники німецької історичної школи, зокрема її соціал-політичного напряму (А. Шефле, Р. Штаммлер, Ф. Оппенгеймер, В. Зомбарт, Р. Гільфердінг), започаткували теорію організованого капіталізму; розробили концепцію свідомого формування «економічної демократії»; обґрунтували необхідність державного втручання у сферу грошово-кредитного обігу з метою створення передумов суспільного контролю над виробничим і соціальним середовищем. Л. Штейн, Ю. Оффнер, Ф. Науманн, А. Вагнер зробили вагомий внесок у розроблення концепції соціальної держави. Теорії генезису капіталізму в єдності з трансформацією держави як суспільного інституту (К. Маркс, М. Вебер, Ф. Бродель) були спробою теоретичного осмислення детермінант, тенденцій та закономірностей становлення, розвитку та перспектив ринкового господарства.

Теоретичні концепції та політичні цілі вплинули на формування національних економічних систем. Так, в основу будівництва державності США була покладена радикальна ліберальна доктрина, що відображала цінності нового суспільства, що формувалося як альтернатива старому (європейському) світу. Підґрунтям політичної модернізації Англії стала ліберально-демократична доктрина. Натомість в основу створення об’єднаної Німеччини та державницької доктрини О. фон Бісмарка було покладено ідеологію традиційних цінностей (вищість колективних інтересів нації над індивідуальною свободою). У Франції політекономічна доктрина кольберизму, практична спрямованість теорій Ф. Кене, А. Тюрго теж були орієнтовані на ключову роль державного управління, державних фінансів та урядового регулювання господарських процесів задля

зміцнення держави, міжнародних позицій Франції та досягнення народного добробуту. Таким чином відмінності національних моделей ринкової економіки детерміновані, з одного боку, подієвою історією, а з іншого – домінуванням теоретичних концепцій лібералізму чи протекціонізму.

Для уникнення непорозумінь, зумовлених різними трактуваннями лібералізму та протекціонізму, варто звернутися до підходу, який застосовується в історії економічної думки. Найбільш точно і влучно він сформульований видатним українським вченим-економістом, істориком економічної думки, професором політичної економії Київського університету Св. Володимира, публіцистом і громадським діячем І. Вернадським (1821–1884). Вчений виокремлював напрями економічної теорії та політики залежно від «ступеня участі суспільної влади в економічних відносинах індивідів, які живуть у державі, ступеня обмеження приватного суперництва»[1]. Визнання пріоритету інтересів держави («користі державної» – за І. Вернадським) над приватним інтересом осіб, підпорядкування праці та економічних відносин визначеним правилам і законам він називав позитивним напрямом або протекціонізмом. Вимоги свободи підприємництва, надання якомога більшої незалежності приватній ініціативі, суперництву, невтручання держави у процес виробництва й обміну цінностями характеризують негативний напрям, до якого І. Вернадський першими зараховував фізіократів і школу А. Сміта як ідеологів економічного лібералізму.

Проте вже на світанку розвитку економічної науки, у час формування національних ринків і міжнародних економічних відносин, було визнано, що кожний з напрямів є однобічним і обмеженим у своїй окремішності. Водночас конфлікт інтересів володіння, влади, власності, капіталу, з одного боку, і праці – з іншого становить вісь усього розвитку суспільства, економіки та держави для всіх часів і народів. Тому загострення цього конфлікту (нагромадженої та живої праці – за визначенням І. Вернадського), зумовлене зміною співвідношення сил і вимогами зміни правил в інтересах нових зміцнілих гравців, виявляється у посиленні того чи іншого напряму в економічній теорії та зовнішньоторговельній політиці.

[1] Вернадский И.В. Критико-историческое исследование об итальянской политической литературе до начала XIX века. Москва: Унив. тип., 1849. 118 с. С. 6.

Історичні витоки протекціонізму як ідеології будівництва та захисту національного господарства пов'язані з меркантилізмом – митно-торговельною політикою збереження та примноження золотовалютного запасу країни та попередження відпливу золота за кордон шляхом урядових заходів, спрямованих на скорочення імпорту та заохочення експорту товарів власного виробництва. У більш розширеному тлумаченні протекціонізм – це економічна політика зміцнення безпеки держави і зростання її багатства шляхом розвитку вітчизняного промислового виробництва та сільського господарства. В історичному вимірі політика протекціонізму широко застосовувалася на етапі формування національних ринків і держав, оскільки сприяла прискореному розвитку промисловості та нагромадженню капіталу[2].

Інституційний розвиток національних господарських систем, детермінований комплексом історико-культурних, соціально-політичних, релігійних та інших чинників, обумовив формування різної конфігурації поєднання ринку і держави в сукупності регуляторів економічних відносин, а також різні концептуальні підходи щодо їх обґрунтування. Відображенням в економічній теорії процесів суперечливої взаємодії ринку і держави як основи досягнення соціоекономічних цілей стало становлення та утвердження неоліберальної та неоконсервативної економічних доктрин, що впродовж ХХ ст. втілилися у різних національних моделях економічного розвитку – 1) ліберальній або англосаксонській (США, Велика Британія, Австралія, Нова Зеландія), в якій перевага надається ринку, а держава гарантує мінімальний соціальний захист; 2) консервативній, корпоративній або континентальній (Німеччина, Австрія, Нідерланди), що заснована на принципах субсидіарності та солідаризму; 3) соціал-демократичній або скандинавській (Швеція, Норвегія, Фінляндія, Данія), в основі якої – універсальна система соціального захисту та забезпечення загального добробуту.

Критеріями розмежування різних моделей організації та функціонування економіки слугують співвідношення держави і ринку в забезпеченні свободи економічної діяльності, перерозподілі доходів та соціальному захисті, пріоритет економічних чи соціальних цілей. Ключовою відмінністю є розподіл ролей між ринковою конкуренцією, державними

[2] Небрат В.В. Історичний вимір трендів зовнішньоекономічної політики. *Економіка України*. 2017, № 5–6, С. 153–154. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2017_5-6_14

інститутами, корпораціями та організаціями громадянського суспільства щодо сприяння економічному зростанню та національному добробуту.

Економічний розвиток має декілька вимірів, а саме: динаміка макроекономічних показників; зміна характеру взаємодії економічних суб'єктів та якості координації господарської діяльності; процес інституційних трансформацій, що визначає можливості зростання виробництва, зайнятості та доходів; характер вертикальної та горизонтальної взаємодії; спрямованість та ефективність координації господарської діяльності. Інституційні трансформації – це зміни формальних і неформальних регуляторів економічних відносин, які можуть бути описані в категоріях еволюції господарського середовища, тобто поступових і поступальних змін (зазвичай відбуваються в межах певної господарської системи), або радикальної перебудови основ економічної системи (зазвичай слідує за кардинальними суспільно-політичними зрушеннями).

Відтак економічну історію можна розглядати як неперервний процес інституційних трансформацій, що відбуваються в еволюційний або революційний спосіб. Зміст історико-економічного процесу інституційних трансформацій може бути представлений через структурно-функціональні, регламентаційно-поведінкові та світоглядно-ціннісні зміни.

Структурно-функціональний вимір інституційних трансформацій полягає у перерозподілі функцій між основними регуляторами економічної взаємодії (метаінститутами) – ринком і державою.

Регламентаційно-поведінковий вимір розкривається через зміни моделей поведінки економічних суб'єктів (виробників і споживачів, продавців і покупців, підприємств і домогосподарств тощо), які відбуваються внаслідок прямої або опосередкованої дії законодавчих норм, укорінення певних практик, стереотипів і рутин, формування суспільних стандартів соціальної відповідальності, рівня очікувань, рівня суспільної довіри тощо.

Світоглядно-ціннісний вимір є відображенням реальної економічної моделі в системі ідеальних уявлень (у суспільній та індивідуальній свідомості), що розмежовує дійсне як бажане та дійсне як відхилення від норми, а також встановлює орієнтири для свідомого соціального конструювання та корекції соціальних відносин у напрямі досягнення тотожності дійсного та бажаного стану економічної системи.

Екстраполяція базових принципів економічної системи або, навпаки, інтервенція загальнополітичних принципів у господарське середовище, формують систему цінностей та світоглядні основи соціальної поведінки.

Каналом взаємовпливу різних складових інституційних змін, зокрема, механізмом зв'язку між формами організації господарського середовища, нормами економічної поведінки та домінантами суспільної свідомості, поширеними стереотипами світогляду, є освіта та наука. Через формування певної нормативної схеми економічних відносин та її накладання на реальну картину визначаються пріоритети та стратегічні цілі економічної політики держави.

У моделі ліберального ринкового господарства, що спирається на правову державу та демократичні механізми соціальної координації, формується суспільний консенсус на засадах свободи та толерантності, пріоритетів цінності людської особистості. Натомість в економічній моделі державного монополізму, підґрунтям якої є ієрархічна субординація та відносини підпорядкування, основу суспільної свідомості становлять цінності причетності до чогось значимого, великого. Засобами тоталітарної ідеології вибудовується модель жертовної поведінки на засадах служіння та верховенства держави над особистістю.

1.3. Інституційні моделі суспільного порядку в контексті дивергенції світового господарства

Питання необхідності та напрямів трансформації економіки України в умовах війни та майбутньої відбудови стало предметом сучасних досліджень і численних публікацій[3], фокусом дискусій на наукових конференціях[4], об'єднавчою платформою для розвитку міжнародної

[3] Зверяков М.І. Формування моделі економічного розвитку в нових історичних реаліях. *Економіка України.* 2022. № 8. С. 3–19. https://doi.org/10.15407/economyukr.2022.08.003; Heyets V.M. Features of socialization and its structural transformation in Ukraine under Russia's aggresion in Ukraine. *Ukrainian society*. 2023. № 3. P. 9–25. https://doi.org/10.15407/socium2023.03.009

[4] Мокій А.І., Небрат В.В., Король М.М., Флейчук М.І. Трансформаційні процеси в Україні в повоєнний період: міждисциплінарні оцінки. *Економіка України*. 2023. № 1. С. 74–88. URL: https://nasu-periodicals.org.ua/index.php/economyukr/article/view/2023-01-5;
Трансформація економічних систем та інститутів у нових геостратегічних реаліях: матеріали XXXIV міжнародної науково-практичної конференції (Дніпро, 24–25 квітня 2023 р.). Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2023. 476 с.

наукової співпраці[5] та підготовки наукових доповідей практичного спрямування[6]. В історико-економічному аспекті для обґрунтування перспективної моделі національного господарства та оптимізації регуляторних заходів економічної політики в Україні актуальними науковими проблемами є такі: дослідження різних моделей суспільного порядку в контексті дивергенції економічного розвитку; поглиблення розуміння суспільного добробуту як міри задоволення потреб і результату державної політики; оцінка пізнавального та практичного потенціалу сучасних концепцій історико-інституційного пояснення диференціації світового господарства.

Упродовж тридцяти років державної незалежності Україна перебуває в стані трансформації суспільних інститутів та пошуку власної моделі економічного розвитку, яка поєднала би можливе з бажаним. При цьому визначені пріоритети перетворень, як-от: створення конкурентно-ринкового середовища, відродження приватного підприємництва, зміцнення конкурентоспроможності економіки, її соціалізація, інноваційність та екологізація виробництва є різнопорядковими та різноспрямованими. Спроби застосування певних сценаріїв і рецептів трансформації, запозичення зарубіжних практик і досвіду також виявилися доволі суперечливими і фрагментарними. Шлях, пройдений українським суспільством за пострадянський період, засвідчує, що найважливішими з усіх є перетворення в системі регуляторів соціальних відносин – сукупності формальних і неформальних інститутів. Саме вони визначають спрямованість і траєкторію змін, а також швидкість руху за цією траєкторією.

---

https://duan.edu.ua/images/Announcements/UA/Departments/IER/2023/Theses_int_econom_April_23_2.pdf .

[5] Відбудова для розвитку: зарубіжний досвід та українські перспективи: міжнародна колективна монографія / [редколегія, голова – д.е.н. В.В.Небрат]; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2023. 571 с. URL: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2023/08/Reconstruction-for-development.pdf;
Міжнародний історичний досвід повоєнної реконструкції економіки: уроки для України**:** матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 27 квітня 2023 р.) / ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2023. 126 с. URL: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2023/05/Mizhnar-istor-dosvid-povojen-reconstrukcii-uroky-dla-Ukrainy.pdf

[6] Відновлення та реконструкція повоєнної економіки України: наукова доповідь / НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2022. 305 с. URL: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2024/04/Vidnovlennja-ta-reconstrukcsja-povojennoji-economiky.pdf

Питання впливу якості інститутів на економічне зростання та суспільний добробут, урізноманітнення механізмів координації та мотивації економічної діяльності та форм забезпечення прийнятних для певного суспільства життєвих стандартів за сучасних умов актуалізується для всіх країн. Теоретичний аналіз історичного досвіду міжкраїнної диференціації соціально-економічного розвитку є ключем для розроблення ефективної державної політики. Тож концептуальне переосмислення взаємозалежності економічних і соціальних чинників суспільного добробуту з позицій інституційної динаміки та характеру інституційного середовища становить важливе й актуальне наукове завдання.

Проблематика співвідношення державних і ринкових регуляторів господарської взаємодії[7], змін відносин власності та ціннісних засад рівноважного економічного розвитку в умовах новітніх глобальних викликів[8], соціальних та економічних пріоритетів у політиці держави[9], соціалізації економіки як руху в напрямі забезпечення загального добробуту[10], зміцнення та розвитку національних моделей соціальної держави і загалом трансформації регуляторних механізмів економіки в умовах глобалізації[11] привертає увагу дослідників та активно розробляється. Зростає усвідомлення ролі певних моделей інституційного порядку у забезпеченні економічного розвитку та вирішенні соціальних питань. У сучасній фаховій літературі представлені різні підходи щодо

---

[7] Пилипенко Г.М. Інституціональні чинники співвідношення державної і ринкової координації економічної діяльності: монографія. Дніпро: Національний гірничий університет, 2012. 293 с.

[8] Артьомова Т.І. Ціннісні засади рівноважного економічного розвитку в умовах новітніх глобальних викликів. *Український соціум*. 2021. № 3 (78). С. 88–106. https://doi.org/10.15407/socium2021.03.088

[9] Зайцев Ю.К., Москаленко О.М. Сучасна політична економія як теоретична основа економічного розвитку суспільства: монографія: у 2-х кн. Кн. 2: Сучасна політична економія як методологічна парадигма економічної політики розвитку в глобалізованому суспільстві / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». 2020. 256 с.; Шевченко О.О. Еволюція господарської системи: методологія аналізу у світовій економічній думці (кінець XIX – початок XXI ст.): монографія. Київ: Центр учбової літератури», 2017. 304 с.

[10] Економічний та управлінський потенціал соціалізації економіки: монографія / за заг. ред. З.І. Галушки. Чернівці: Чернівец. нац. ун-т. ім. Ю. Федьковича, 2020. 408 с.

[11] Борзенко О.О. Механізми управління і регулювання національної економіки в сучасних реаліях. *Економіка України*. 2021. № 7. С. 75–83. https://doi.org/10.15407/economyukr. 2021.07.075

типологізації економічних моделей та їх характеристики[12] з позицій суспільних пріоритетів і економічних механізмів їх реалізації. Низка статей присвячена ролі економічних та політичних інститутів, які безпосередньо впливають на динаміку суспільного добробуту та економічне зростання[13]. На піку популярності перебувають історико-економічні праці західних вчених, спрямовані на виявлення інституційних детермінант процвітання та занепаду окремих держав і націй[14]. Деякі публікації присвячені інституційним перетворенням у постсоціалістичних країнах та їх результатам[15]. Разом із тим проблематика взаємозв'язку економічного зростання та соціального добробуту в контексті несхожих інституційних моделей суспільного порядку залишається важливим напрямом подальших розвідок, особливо актуальним для трансформаційних суспільств.

Виявлення інституційних чинників добробуту націй – традиційна тема соціально-філософських та економічних досліджень. Вже у філософських працях XVII–XVIII ст. прогресивні мислителі наголошували на тому, що набір дієвих інститутів – це теж багатство (І. Посошков); дотримання етичних засад і правил розумного ведення господарства – запорука достатку (Ф. Прокопович); забезпечення суспільного блага, добробуту і щастя – це завдання державного управління (І. Гізель). А. Сміт у своєму знаменитому «Дослідженні про природу та причини багатства народів» (1776) також вказував на важливість упорядкування

---

[12] Галушка З.І. Соціалізація трансформаційної економіки: особливості, проблеми, пріоритети: монографія. Чернівці: Чернів. нац. ун-т, 2009. 408 с.

[13] Слухай С.В., Борщенко Т.І. Чинники суспільного добробуту: інституційний аспект. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. *Серія: Економіка і менеджмент*. 2017. Вип. 25(1). С. 4–8. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2017_25(1)__3; Пустовойт О.В. Джерела економічного зростання України. The 5-th International scientific and practical conference «World science: problems, prospects and innovations» (January 27-29, 2021)., Toronto: Perfect Publishing, 2021. P. 971–981.

[14] Аджемоґлу Д., Робінсон Дж. Чому нації занепадають: походження влади, багатства та бідності / пер. з англ. О. Дем'янчука. 2-ге вид., випр. Київ: Наш формат, 2017. 440 с.; Райнерт Е. Як багаті країни збагатіли... і чому бідні країни лишаються бідними. Київ: Темпора, 2015. 587 с.

[15] Pochenchuk G. Institutional transformation in countries of CEE: Experience For Ukraine. *The USV Annals of Economics and Public Administration*, 2015. Vol. 15, № 2(22). URL: http://www.annals.seap.usv.ro/index.php/annals/article/viewArticle/837; Slukhai S., Borshchenko T. Social welfare dynamics in post-socialist countries: unveiling the secrets of success. *Institute of public finance*. 2019. № 2. P. 167–194.

господарського життя та його регулювання визначеними правилами та нормами для досягнення суспільного добробуту.

У результаті розвитку економічної теорії в науковому співтоваристві досягнуто консенсусу щодо цілісного трактування умов досягнення добробуту і його сутності. Вважаємо прийнятним таке визначення: «Суспільний добробут – це соціально-економічна категорія, яка поєднує економічну, соціальну, екологічну, культурну та інституційну складові умов життєдіяльності суспільства і дає змогу з'ясувати бажану траєкторію суспільного розвитку»[16]. Разом із тим оптимістично-ідеалістичне уявлення про те, що досягнення максимального добробуту для найбільшої кількості людей є природною метою функціонування економічної системи, розбігається із жорсткою реальністю. Сповільнення, диференціація, нерівність і нерівномірність сьогодні є головними характеристиками економічного розвитку[17]. Поряд із тим почастішали й більш радикальні оцінки, як-от: «глобальний занепад» (Н. Фергюсон)[18], «занепад держав», «соціальний застій» (М. Олсон)[19], «політичний занепад» (Ф. Фукуяма)[20] тощо.

У сучасному науковому дискурсі наголос дедалі більше робиться не стільки на макроекономічних, як на інституційних вимірах суспільного добробуту (*welfare*), а також на досягненні загального благополуччя (*well-being*). Детермінантами такої постановки питання є новітні тенденції та загрози, зокрема: криза традиційних інститутів; зростання глобальної невизначеності та нерівномірності розвитку економік; посилення соціальної нерівності та релігійно-етнічної конфронтації, загострення екологічних проблем, які формують нові ризики для життя в достатку, безпеці й спокої. Потребують концептуального переосмислення та

---

[16] Слухай С.В., Борщенко Т.І. Чинники суспільного добробуту: інституційний аспект. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. *Серія: Економіка і менеджмент.* 2017. Вип. 25(1). С. 4. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2017_25(1)__3.

[17] Геєць В.М. Феномен нестабільності – виклик економічному розвитку / НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ: Академперіодика, 2020. 456 с.

[18] Фергюсон Н. Глобальний занепад. Як помирають інститути та економіки / пер. з англ. Катерина Диса. Київ: Наш формат, 2020. 144 с.

[19] Олсон М. Піднесення та занепад держав: економічне зростання, стагфляція та соціальний застій / пер. з англ. В. Нетецької. Київ: Каравела, 2002. 304 с.

[20] Фукуяма Ф. Політичний порядок і політичний занепад. Від промислової революції до глобалізації демократії / пер. з англ. Т. Сахно. Київ: Наш формат, 2019. 608 с.

компаративного аналізу детермінанти добробуту, які формують умови його досягнення в різних моделях економіки.

Разом із тим еволюційний характер інституційного порядку визначає його мінливість, а відтак умовність розмежування моделей, про які йшлося вище. Позиції країн у сучасному світі визначаються не ортодоксальністю в дотриманні визначених принципів і пріоритетів, а спроможністю до адаптації та саморозвитку відповідно до зміни зовнішніх та внутрішніх умов. «Корисні мутації» (за висловом Ніла Фергюсона) інститутів відкривають нові можливості економічного розвитку та соціального прогресу для відсталих економік, так само як деградація та переродження традиційних ринкових інститутів призводять до занепаду визнаних лідерів західної фінансової цивілізації. У праці «Глобальний занепад. Як помирають інститути та економіки» Н. Фергюсон зазначає, що існує подібність фінансового світу до еволюційної системи в природі: «Певні риси корпоративної культури відіграють ту ж саму роль, що й гени в біології, дозволяючи інформації зберігатися в пам'яті «організації» й передаватися від особи до особи або від компанії до компанії, коли створюється нова фірма; потенційна можливість спонтанно «мутувати», яку в економічному світі зазвичай пов'язують з інновацією, – передусім, але не завжди, технологічною; конкуренція між особинами одного виду за ресурси, наслідки якої вимірюються тривалістю життя й поширеністю виду, що визначатиме, які саме бізнес-практики виживуть; механізм природного добору, який відбувається через ринковий розподіл капіталу та людських ресурсів, а також можливість смерті у разі неуспішності, себто «диференційне виживання»; утворення великої кількості нових видів, підтримка біорізноманітності завдяки створенню абсолютно нових «видів» фінансових інститутів; масове вимирання, коли певні види зникають остаточно»[21].

З позицій еволюціонізму очевидно, що більш успішними і в соціальному, й у суто економічному вимірі є суспільства з високою адаптивною спроможністю, коли інституційні перетворення та загалом трансформація економічної моделі сприяють зростанню добробуту. Тобто зміна норм і механізмів соціальної координації мають забезпечувати підвищення безпеки та якості життя – кращий стан довкілля, чиста вода,

[21] Фергюсон Н. Глобальний занепад. Як помирають інститути та економіки / пер. з англ. Катерина Диса. Київ: Наш формат, 2020. С. 61.

доступність охорони здоров'я, більш вільний доступ до ресурсів та економічних можливостей, вищий ступінь свободи саморозвитку й самореалізації і т. ін. Окрім того, інституційний розвиток супроводжується зменшенням трансакційних витрат, оскільки більш якісні інститути оптимізують взаємодію учасників економічних відносин.

У консолідованих суспільствах зі зрілими демократичними інститутами їхня адаптивність зазвичай виявляється в циклічності ефектів позитивного зворотного зв'язку. Зміни формальних норм не лише закріплюють уже встановлені неформальні моделі поведінки, а й закладають траєкторію подальших змін у цьому напрямі та посиленої відповіді соціуму. Тобто встановлений законодавством і регуляторними нормами порядок доповнюється «зустрічними зобов'язаннями» та додатковою соціальною відповідальністю, які добровільно беруть на себе громади та окремі індивіди. Наступний виток інституціоналізації усталених неформальних норм піднімає рівень соціалізації ще вище. Така модель інституційної взаємодії держави і соціуму створює синергетичний ефект для зростання якості життя і суспільного благополуччя.

Натомість у посттоталітарних суспільствах, з укоріненими практиками правового нігілізму та пасивної опозиції до держави, спостерігається низхідний зворотний зв'язок[22]. Формальні норми ігноруються, натомість діють неформальні. При цьому відтворюються антисоціальні моделі поведінки (корупція, злочинність, ухилення від сплати податків, т. зв. «схеми», спрямовані на привласнення та перерозподіл національного багатства). Вибірковість правозастосування, незахищеність прав власності, рейдерство та інші загрози посилюють інституційні ризики ведення бізнесу. Ризики передбачають їхнє страхування і трансформуються в превентивну компенсацію втрат через тінізацію економіки. Раціональні очікування, пов'язані з інфляцією, електоральною циклічністю економічної політики та ін., формують мотивацію до побудови бізнесу, орієнтованого на рентоотримання (використання інституційних ресурсів держави), або тінізацію (уникнення інституційних, насамперед фіскальних, механізмів держави), або

[22] Небрат В.В. Інституційний вимір соціально-економічного добробуту. *Економіка. Фінанси. Бізнес. Управління*: матеріали II Міжнародного форуму / за заг. ред. проф. А.І. Ігнатюк. Дослідницька секція «Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст.». Київ, 2021. С. 79. URL: https://www.efbm.org/wp-content/ uploads/2021/09/ Матеріали_ET.pdf.

поєднання обох. Тобто економічна раціональність суперечить законослухняності та соціальній відповідальності. В Україні ліберальні перетворення в умовах інституційної слабкості держави і патерналістсько-утриманської моделі поведінки громадян (внаслідок збереження цінностей комунітаризму) призвели до формування державно-корпоративної моделі економічної влади.

У цьому контексті варто згадати відоме положення інституційної теорії про те, що неформальні норми більш інертні і не завжди орієнтовані на максимізацію добробуту. Відтак, спроможність створення ефективної системи правозастосування, виконання конвенцій і норм узгодження суперечливих інтересів визначає можливості економіки щодо забезпечення суспільного добробуту. Беручи до уваги роль механізмів відтворення суспільного порядку, погоджуємося з думкою В. Гейця, що для успішної посттоталітарної трансформації економіки «космополітичний універсалізм має бути змінений на поступове еволюційного характеру забезпечення господарського розвитку на основі інституційних реформ»[23]. Адже створення інституційної впорядкованості є однією з найважливіших функцій держави і, разом з тим, визначає зміст реформ, спрямованих на максимізацію суспільного добробуту через подолання опортунізму груп інтересів та девіантних дій індивідів, навіть, і особливо, якщо вони закріплені неформальними інститутами.

Як писав Д. Норт, «нездатність суспільств розвинути ефективний, дешевий спосіб змусити виконувати умови контрактів – найважливіша причина як історичного застою, так і сучасної недорозвиненості…»[24]. Примус до виконання норм, ефективні механізми правозастосування поряд із базовими інститутами ринкової економіки (приватною власністю, свободою підприємництва, конкуренцією) є необхідними умовами господарського розвитку та національного добробуту. Роль державної влади, як і роль ринку, в забезпеченні економічного розвитку не може бути всеохопною та універсальною.

Вибір між рівністю і свободою як базовими цінностями виявляється у відмінностях ліберальної або англосаксонської; консервативної або континентальної та соціал-демократичної або скандинавської моделей

[23] Геєць В.М. Феномен нестабільності – виклик економічному розвитку / НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ: Академперіодика, 2020. С. 391.
[24] North Douglass C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. P. 54.

економіки. Надання переваги рівності збільшує роль держави, натомість пріоритет свободи як вищої цінності веде до формування горизонтальних зв'язків (ринкового обміну, конкуренції, громадянського суспільства). Попри суттєві відмінності, розвинені країни з тривалими традиціями ринкової економіки, правової держави та демократії мають низку спільних рис, що характеризують суспільний порядок:

– заможне й активне громадянське суспільство із великою кількістю організацій;

– великий і децентралізований державний апарат;

– поширеність безособових соціальних зв'язків, базованих на верховенстві закону, захищеності права власності, справедливості та рівності;

– контроль над урядовими функціями досягається внаслідок постійної конкуренції та підлягає чітким і зрозумілим правилам;

– рівність, розподіл вигід та всезагальне залучення становлять спільну систему уявлень громадян;

– як наслідок – політичний та економічний розвиток.

Ці характеристики визначають модель відкритого доступу[25].

Поряд із тим є багато країн, де інституційний порядок зовсім інший, а його основа – нерівність економічних суб'єктів у доступі до ресурсів та можливостей. Риси цієї моделі такі:

– панівна коаліція маніпулює економікою;

– у політичній системі бракує загальної згоди між керованими;

– кількість самоврядних організацій громадянського суспільства відносно невелика;

– вищий рівень централізації державного управління;

– домінування соціальних зв'язків, побудованих на персональній основі, зокрема привілеях та соціальних ієрархіях;

– непослідовне й вибіркове застосування законів, незахищеність права власності, поширеність думки про те, що не всі індивіди народжені рівними;

[25] Норт Д., Волліс Дж., Вайнґест Б. Насильство та суспільні порядки. Основні чинники, які вплинули на хід історії / пер. Т. Цимбал. Київ: Наш Формат, 2017. С. 137–149. URL: https://theukrainians.org/chytanka/nasylstvo-ta-suspilni-poriadky-osnovni-chynnyky-iaki-vplynuly-na-khid-istorii

– як наслідок – повільне зростання економіки, або затяжна стагнація, а також вразливість до викликів[26].

Таким чином, у сучасному світі можна виокремити дві основні моделі суспільного порядку – відкритого та обмеженого доступу. Базовими поняттями цієї концептуальної схеми, за твердженням її авторів, є насильство, організації, інститути та уявлення[27]. Поділ за моделями інституційного порядку оприявнює кардинальну відмінність успішних країн від тих, які залишаються аутсайдерами соціоекономічного розвитку.

У низці сучасних досліджень наведено вагомі аргументи на користь пояснення розриву в розвиткові країн якістю інститутів та відмінностями інституційного порядку, зокрема, характером включення суб'єктів у господарську взаємодію та їхніми можливостями щодо залучення й використання факторів виробництва. Так, Ернандо де Сото у книзі «Загадка капіталу: чому капіталізм перемагає лише на Заході і ніде більше» (2000) стверджує, що інституційні бар'єри можуть зашкодити перетворенню ресурсів на активи, продукуванню капіталу як основи економічного розвитку країни та добробуту її мешканців. Його узагальнення зроблені на матеріалах історико-економічних та соціально-правових досліджень, що проводилися в країнах Латинської Америки, Південно-Східної Азії, Близького Сходу. Історико-економічне пояснення причин бідності цілих народів на основі дослідження ефективності та деформації економічних інститутів запропонували у своїй книзі «Чому нації занепадають? Походження влади, багатства і бідності» (2012) Дарон Аджемоґлу та Джеймс Робінсон. Автори на широкому історичному матеріалі довели, що умовою досягнення добробуту та процвітання націй є не природно-географічні чинники, культурні традиції чи обізнаність політичних лідерів із сучасними успішними стратегіями, а економічні інститути – правила, що визначають суспільну ефективність економіки, стимули та мотивації людей.

Томаш Сєдлачек у своєму бестселері «Економіка добра і зла» (2009) здійснив «реконструкцію історії економіки» від Гільгамеша до фінансової кризи 2008 р. і прослідкував залежність між діяльністю уряду та соціальними та економічними результатами у контексті рівня створених можливостей для реалізації свободи та ініціативи. До проблеми співвідношення

[26] Там само. С. 51–71.
[27] Там само. С. 21.

державного регулювання та вільного підприємництва для успішності економічних перетворень звернувся Джо Стадвел у дослідженні «Чому Азії вдалося. Успіхи і невдачі найдинамічнішого регіону світу» (2017)[28].

Ці дослідження засвідчують, що в економіці обмеженого доступу відсутні можливості для тривалого й стійкого зростання на основі економічної ініціативи, самостійності та відповідальності, а екстрактивні інститути гальмують інновації, а також блокують зв'язок між економічним розвитком і соціальним добробутом. Перехід від моделі обмеженого доступу до відкритого доступу передбачає цілу низку змін, у результаті яких політична система розширює участь громадян у політичному житті і гарантує їм безособові політичні права, створює прозоріші інститути, відповідальні за ухвалення рішень, і забезпечує законодавчу базу для широкого спектра організаційних форм від політичних партій до економічних організацій. В економічній сфері цей перехід полягає у гарантуванні вільного входу та конкуренції на багатьох ринках, вільному переміщенні товарів та індивідів у часі та просторі, свободі створювати організації для здобуття економічної вигоди, захисті права власності та забороні застосовувати насильство для придбання ресурсів або товарів чи для примусу інших[29].

На думку Т. Гайдай, саме «інституційна дефектність існуючого в Україні квазіринкового економічного середовища є основним бар'єром для реалізації та розвитку інноваційного характеру підприємницької діяльності»[30]. Серед ознак цієї «інституційної дефектності квазіринку» – неконкурентний характер, слабкість рушіїв та стимулів для інновацій, правова асиметрія та економічне домінування правлячої фінансово-політичної групи. Інституційний порядок, що встановився в результаті роздержавлення економіки та посткомуністичної трансформації суспільства, може бути ідентифікований як різновид моделі «економіки

---

[28] Підприємництво в Україні: історико-інституційний аналіз: монографія / В.В. Небрат, Н.А. Супрун та ін.; за ред. д.е.н. В.В. Небрат; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2019. С. 10–11. URL: http://ief.org.ua/docs/mg/314.pdf

[29] Норт Д., Волліс Дж., Вайнґест Б. Насильство та суспільні порядки. Основні чинники, які вплинули на хід історії / пер. Т. Цимбал. Київ: Наш Формат, 2017. С. 22. URL: https://theukrainians.org/chytanka/nasylstvo-ta-suspilni-poriadky-osnovni-chynnyky-iaki-vplynuly-na-khid-istorii

[30] Підприємництво як рушійна сила суспільного прогресу: матеріали круглого столу (Київ, 1 грудня 2016 р.) / НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2016. С. 37. URL: http://ief.org.ua/ docs/scc/1.pdf. ISBN 978-966-02-8095-3

обмеженого доступу». У такій економіці неформальні регулятори спрямовують економічну активність у русло тіньової економіки та діяльність, орієнтовану на отримання ренти. Як зазначив Ю. Кіндзерський, «за таких умов інвестиції у розвиток втрачають сенс, оскільки виникає велика невизначеність щодо претендентів на майбутні доходи від них»[31]. Найпривабливішими сферами стає державне управління як бізнес – тобто діяльність, що відкриває доступ до ресурсів та фінансових потоків, надає можливості щодо їх перерозподілу та привласнення. Цей феномен, відомий як інститут влади-власності, має глибоке коріння в історії вітчизняного господарства, культивувався впродовж століть і слугує блокатором підприємницької ініціативи та ринкової конкуренції. Проте без ініціативи і конкуренції розвиток виробництва, технічний прогрес і зростання добробуту в ринковій економіці неможливі.

Труднощі, з якими зіштовхнулися транзитивні суспільства у процесі посткомуністичних перетворень, пов'язані з тим, що відкритий доступ до ресурсів, як і інші переваги ефективних економік, не з'являються автоматично і не є обов'язковим наслідком ринкових реформ. Розпад державно-монополістичної економічної системи і крах політичного тоталітаризму не зумовлюють неминуче встановлення політичної та економічної демократії. Навіть навпаки, – як свідчить досвід посткомуністичних країн, загроза встановлення економічної моделі обмеженого доступу в суспільствах із короткою ринковою історією значно більша, ніж можливість переродження ринкових інститутів унаслідок трансформації моделі вільного доступу під дією глобальної корпоратизації.

У країнах з економікою обмеженого доступу, до яких належить Україна, запозичення новітніх технологій та організаційно-управлінські інновації можуть працювати на підтримання та відтворення системи з обмеженим доступом[32]. Панівні еліти не зацікавлені у трансформації моделі інституційного порядку, натомість її збереження гарантує від перерозподілу економічної і політичної влади. Тому без інституційних

[31] Кіндзерський Ю.В. Інституційна пастка олігархізму і проблеми її подолання. *Економіка України.* 2016. № 12. С. 22–46. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2016_12_3. С.28.

[32] Норт Д., Уоліс Д., Верб С., Вейнгаст Б. Система обмеженого доступу в країнах, що розвиваються: новий підхід до проблем розвитку / переклад Боярчук Д. Київ: CASE Україна, 2015. URL: http://www.case-ukraine.com.ua

змін, спрямованих на руйнування бар'єрів доступу, формування конкурентного середовища, забезпечення верховенства права і правової рівності економічних суб'єктів, справжня трансформація економічної системи неможлива.

Після глобального краху соціалістичної командної економіки спостерігається значна диференціація соціального та економічного розвитку країн, які до неї належали. Як зауважив С. Слухай, «ринкові реформи звільняють «невидиму руку» Сміта, яка за підтримки всеохоплюючих політичних та економічних інститутів дає можливість національній економіці процвітати і таким чином досягати більшого добробуту нації»[33] . Формування ефективної економіки та забезпечення соціального благополуччя в постсоціалістичних країнах Центральної та Східної Європи визначається комплексом різних факторів, серед яких ступінь економічної свободи, інтенсивність економічних реформ, стимулювання людського капіталу та рівень національного виробництва відіграють значну роль. Але важливість і комбінація цих факторів у створенні позитивної динаміки соціального добробуту в країнах з перехідною економікою може змінюватись і бути різною для деяких конкретних країн.

Останнім часом слабкі місця виявилися й у системі відкритого доступу, зокрема, набирають сили негативні тенденції, обумовлені новими явищами в світовій економіці. Унаслідок глобальних структурних змін, що відбулися впродовж останнього тридцятиліття, зазнали трансформації усталені моделі економічного порядку. Поширення мережевих зв'язків та формування «нової економіки», що складається із фірм і галузей, найбільш тісно пов'язаних з революцією в цифрових технологіях та розвитком Інтернету (1990–2000 рр.), обумовили зміни як у методах ведення бізнесу, так і в економічній політиці держави. Зростання маси фіктивного капіталу та фінансова глобалізація – як характерні риси наступного етапу структурних змін світового господарства (2001–2008 рр.) – призвели до формування нової нормальності, в якій традиційні фінансові інститути набувають перетворених форм, а нестабільність і нерівномірність стають не лише супутниками економічного розвитку, а й чинниками інституційної дивергенції та, навіть, деградації. Зокрема, як зазначає

[33] Slukhai S., Borshchenko T. Social welfare dynamics in post-socialist countries: unveiling the secrets of success. *Institute of public finance*. 2019. № 2. P. 168.

Н. Фергюсон, величезні міжпоколіннєві перекладання боргів, які передбачені нинішньою фіскальною політикою, руйнують суспільний добробут і партнерство поколінь[34].

На нинішньому етапі глобальних структурних змін, що охоплює останнє десятиліття, «відбулося поглиблення взаємодії економічних суб'єктів у вигляді «економіки спільної участі» (*sharing economy*) та віртуальної корпорації; особливого значення набула здатність до творчого новаторства та винахідництва; поглибилося усвідомлення необхідності ощадливого ставлення до природних ресурсів»[35]. За таких умов економічна динаміка та критерії суспільного добробуту дедалі більше оцінюються з парадигмальних позицій сталого розвитку. Для досягнення суспільно прийнятного рівня екологічної безпеки, соціальної захищеності, матеріального добробуту ключового значення набувають такі складові суспільної організації, як верховенство права, економічна демократія, громадянське суспільство.

Екстрактивна система може забезпечити економічне зростання, але не суспільний добробут та особисте благополуччя. Тому стратегічним пріоритетом державної політики має стати забезпечення соціоекономічної інклюзивності як основи сталого ендогенного розвитку. Парадигма сталого розвитку як теоретична конструкція та модель господарювання передбачає єдність соціальних, економічних та екологічних цілей та результатів діяльності. Сучасне, поглиблене розуміння сталого розвитку пов'язане з усвідомленням ролі інклюзії як універсальної форми включення індивіда, громади, регіону, господарської одиниці, країни в загальну систему соціально-економічної взаємодії, діяльності та відповідальності за її результати, доступу до ресурсів і благ. Як зазначає О. Попова, «акцент економічної інклюзії – на продуктивній зайнятості для всіх груп населення, їхньому задіянні в економічній діяльності та створенні доданої вартості. А вже таким чином забезпечується участь у розподілі доходів»[36]. Егалітарні засади моделі вільного доступу до ресурсів

---

[34] Фергюсон Н. Глобальний занепад. Як помирають інститути та економіки / пер. з англ. Катерина Диса. Київ: Наш формат, 2020. С. 44–45.

[35] Сливка Т. Вплив глобальних структурних змін на конкурентоспроможність економіки України. *Збірник наукових праць ΛΌГОΣ.* 2020. С. 45. https://doi.org/10.36074/05.06.2020.v1.17

[36] Попова О.Л. Інклюзивний розвиток: нова концепція чи оновлення концепції сталого розвитку. *Економіка і прогнозування*. 2020. № 1. С. 129. https://doi.org/10.15407/eip2020.01.128

і можливостей знаходять свій прояв у розвитку економічної інклюзії. Багатовимірність цього феномену дедалі більше привертає увагу як теоретиків, так і практиків. Зокрема, актуальними напрямами оптимізації інституційної структури економіки є розвиток фінансової, територіально-просторової, соціально-трудової та міжпоколіннєвої інклюзії тощо.

Інклюзивний економічний розвиток формує середовище солідарності, рівності можливостей та відповідальності перед нинішніми та майбутніми поколіннями за наслідки власної діяльності чи бездіяльності. Разом із тим така модель соціальних відносин і економічного розвитку передбачає наявність та дієвість інститутів, які не входять у «базову комплектацію» ринкової системи. Зокрема, йдеться про кооперацію, соціальне підприємництво, громадські організації, що не орієнтовані на комерційний успіх[37], тощо. Для країн, які перебувають у стані суспільно-економічної та політико-правової трансформації, виникає можливість ревіталізації традицій неприбуткової діяльності. Натомість у країнах із тривалою ринковою історією, де, як зазначив Дж. Сорос, «ринкові цінності проникли у сферу, до якої не належали, і найперше знівелювали фахові цінності; вільні професії, як-от медицина, право та журналістика, перетворилися на бізнес»[38], проблема економічної інклюзивності безпосередньо пов’язана із соціалізацією економіки та забезпеченням, поряд із ринковою ефективністю, соціальної справедливості. Тож такі складові добробуту, як правова захищеність, доступність правдивої інформації чи охорона здоров’я, також опинилися під загрозою ринкових сил конкуренції, ціноутворення та максимізації прибутку.

Негативний вплив інститутів, які покликані гарантувати безпеку і зростання, на економічний розвиток і добробут наочно проявився в умовах глобальної фінансової кризи 2008–2009 рр. Доктрина монетарної політики та надскладне регулювання фінансового ринку, спрямовані на убезпечення інститутів «завеликих, щоб дозволити їм упасти», призвели до катастрофічних наслідків. Н. Фергюсон, песимістично оцінюючи

[37] Докл. про неприбуткові організації див.: Проблеми розвитку третього сектора та соціально орієнтованої економіки в Україні і світі: збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної онлайн-конференції (30 березня 2021 року). Полтава: ПДАА, 2021. С. 7–12. https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/7142/tezykonf300321kr.pdf

[38] Сорос Дж. На захист відкритого суспільства / пер. з англ. І. Возняка. Харків: Віват, 2021. С. 85.

перспективи взаємодії уряду, ринку і закону в сучасних розвинених економіках Заходу, зауважив, що «надміру складні регулювання – це саме та хвороба, яка вдає із себе лікування»[39]. Фактично йдеться про загрози, обумовлені системою державного регулювання ринкових процесів. Адже будь-яке втручання не може виключати дії т. зв. універсального закону непередбачуваних наслідків.

Окрім того, як стверджує Н. Фергюсон, найстрашнішим ворогом верховенства права є погані закони. Західний світ, на думку титулованого британського історика, почав вироджуватися внаслідок верховенства юристів[40]. Надскладні системи завжди виявляються крихкими і вразливими. Екстраполюючи цей засновок, варто зауважити, що саме тому ієрархізована, жорстко субординована система, неспроможна до еволюції та саморегулювання (як-от радянська економіка), взагалі виявляється приреченою. З іншого боку, найефективніша система державного управління та найкращі механізми забезпечення економічного зростання не є гарантією загального благоденства. Подвійність трактування суспільного добробуту – як міри задоволення потреб і як результату державної політики – актуалізує питання про спроможність держави до забезпечення добробуту в сучасному розумінні. Адже стає дедалі очевиднішим, що успіхи щодо подолання бідності й хвороб залежать не лише від економічного зростання, а й від того, наскільки саме бідні люди зможуть отримувати вигоди від цього зростання.

Попри невичерпність дискусії про місце і роль держави в економічному житті, на сьогодні її позиції як суб'єкта економічного розвитку і соціального захисту залишаються міцними. Це однаковою мірою стосується і країн зі зрілими ринково-демократичними інститутами, і посткомуністичних трансформаційних суспільств. Якщо абстрагуватися від економічних аргументів та аксіологічних установок різних наукових шкіл та напрямів економічної теорії щодо співвідношення держави і ринку як метаінститутів, то спільним знаменником буде визнання актуальної потреби в новій якості державної активності. Мережевізація соціальних зв'язків, цифровізація та віртуалізація економіки, загострення екологічних загроз сьогоднішньому та майбутньому людства, посилення

[39] Фергюсон Н. Глобальний занепад. Як помирають інститути та економіки / пер. з англ. Катерина Диса. Київ: Наш формат, 2020. С. 57.
[40] Там само. С. 73.

нерівномірності та взаємообумовленості в розвитку окремих країн і регіонів обумовлюють виклики, які потребують від держави нового змісту, цілей, інструментів та механізмів координації й регулювання соціально-економічної взаємодії.

У сучасних умовах державна політика як діяльність, спрямована на максимізацію суспільного добробуту шляхом оптимізації економічної діяльності, опиняється під загрозою. На перший план виходить орієнтація на завоювання симпатій виборчого електорату, популістська риторика та відповідна діяльність, що практично не має нічого спільного з макроекономічним регулюванням та стратегічним прогнозуванням. Як зауважила І. Радіонова, «формування публічної політики на основі аналізу мереж є підходом, особливість якого виявляється при порівнянні з так званим традиційним підходом. Популістична опозиція і втрата змістів під час формування економічної політики перетворились на одну з найбільших загроз для державності в сучасній Україні»[41]. За такої інституційної моделі, коли для більшості громадян блокований доступ до ресурсів, правова система працює в режимі вибіркового правозастосування, а інформаційна асиметрія сягає крайніх значень, держава втрачає свої функції як суб'єкт, що забезпечує макроекономічне зростання і суспільний добробут.

Традиційний макроекономічний підхід орієнтований на досягнення визначених економічних результатів шляхом цілеспрямованої взаємодії суб'єктів. Натомість аналіз політики на основі мереж акцентує увагу на організації зв'язків, урегулюванні суперечностей та поєднанні інтересів стейкхолдерів. При цьому економічні результати є побічними, похідними від організаційних структур та характеру взаємодії між ними. У працях сучасних дослідників державного управління мережевими структурами наголошується на політичних аспектах прийняття рішень та переході на межі XX–XXI ст. від концепції урядування (*Government*) до концепції управління (*Governance*). Критерії економічного розвитку та суспільного добробуту у вимірі обсягу виробництва, зайнятості, рівня інфляції, що

[41] Радіонова І. Аналіз мереж публічної політики vs традиційний макроекономічний аналіз політики. *Управління публічною економікою: нові виклики та стратегія*: зб. тез доп. учасників V Міжнар. наук.-практ. конф., 5–6 груд. 2019 р. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана» та ін.; редкол.: О.В. Востряков (голова) та ін. Київ: КНЕУ, 2019. С. 108. URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/ handle/2010/32501/ upe_19_21.pdf?sequence=1&isAllowed=y

характеризують макроекономічну стійкість і динаміку, заміщуються якістю співпраці (колаборації) агентів політики та ефективної організації зв'язків; ідеями вищої цінності несуперечливої взаємодії між агентами політики та сформованими спільнотами.

Окремим аспектом цієї проблеми є розроблення прикладного інструментарію оцінювання результатів політики. Макроекономічний підхід передбачає аналіз динаміки показників продуктивності та загального добробуту громадян, оцінювання за темпами зростання та внеском окремих факторів у кінцеві показники зростання, за індикаторами макрофінансової стабільності тощо. Натомість мережевий підхід – це насамперед моніторинг дотримання процедур, визначених алгоритмів і правил. Тут ідеться не про економічні чи соціальні результати як такі, а про норми співпраці, поєднання інтересів агентів під час реалізації цілей політики, підтвердження внеску у вирішення глобальних проблем людства: енергетичної, збереження довкілля, інклюзії, подолання бідності.

В Україні процес інституціоналізації аналізу державної політики, оцінки ефективності регуляторних дій уряду, встановлення причинно-наслідкових зв'язків між застосованими інструментами впливу, ухваленими нормативними актами та прийнятими змінами економічної поведінки, перебуває на початковій стадії. Досягнутий рівень, як слушно зауважив О. Кілієвич, «відбиває ступінь зрілості системи належного врядування й інститутів громадянського суспільства і визначається розумінням потреб у серйозному аналізі процесів вироблення державної політики, в кінцевому підсумку, для цілей підвищення суспільного добробуту»[42]. Якщо аналіз політики – це комплекс аналітичних процедур із вироблення рекомендацій (порад) про найкращий із-поміж можливих курсів дії/бездіяльності влади, що орієнтований на клієнта і базується на суспільних цінностях, то макроекономічний підхід виводить на перше місце цінності економічної стабільності та зростання, а мережевий – цінності відкритого суспільства, політичної та економічної інклюзивності.

Разом із тим абсолютизація будь-якого із цих підходів відкриває простір для насадження екстрактивної моделі під виглядом державного патерналізму, – у першому випадку, чи розвитку економічної демократії –

[42] Кілієвич О.І. Інституціоналізація аналізу політики в Україні. *Суспільна політика та стратегічний менеджмент.* 2008. № 1. С. 10. URL: http://ipas.org.ua/old/doc/journal/2008/01/jpspm_2008_01_p004.pdf

у другому. Йдеться насамперед про те, що обмеження свободи як спосіб упорядкування економічної взаємодії починає суперечити цілям соціального розвитку. Вирішення цієї дилеми, на нашу думку, полягає в інституційному будівництві, спрямованому на заміщення ієрархічно-екстрактивних механізмів мережево-інклюзивними. Для України це означає необхідність:

– зміцнення соціального капіталу та інститутів громадянського суспільства, формування інститутів контролю над державою та її апаратом;

– розвитку місцевого самоврядування та всіх форм економічної самоорганізації на засадах солідаризму;

– реалізації можливостей, що відкриваються завдяки цифровізації держави, економіки, соціальних зв'язків та збільшенню мобільності ресурсів та активів;

– упровадження соціальних інновацій та розвитку шерінгової економіки.

Таким чином, попри багатоманітність конкретно-історичних та національних моделей взаємодії політико-правових та соціально-економічних засобів досягнення суспільного добробуту, існує взаємозв'язок та певна залежність між характером інститутів, економічною динамікою та рівнем і якістю життя людей. Успішність чи неуспішність економічних систем у вимірі досягнення суспільного добробуту, якості й безпеки життя може бути пояснена на основі типологізації моделей Норта.

Економіка обмеженого доступу як система залежності, підпорядкування, централізму та вибірковості, що орієнтована на збереження та відтворення привілеїв, авторитарності, визиск та перерозподіл, є дієвою та ефективною в частині мобілізаційних механізмів форсованого зростання. Разом із тим у довгостроковому періоді така модель інституційного порядку не сприяє досягненню конкурентоспроможності виробництва, сталого розвитку та суспільного добробуту, а також унеможливлює реалізацію людського потенціалу економіки та досягнення національного благополуччя. Економічна модель відкритого доступу, що орієнтована на забезпечення інституційних умов реалізації прав людини, зокрема економічної свободи, правового захисту,

демократії, сприяє вищим економічним результатам та позитивним соціальним ефектам.

Інституційні перетворення, тобто зміни норм і механізмів соціальної координації, спрямовані на зростання суспільного добробуту, мають забезпечувати трансформацію економічної моделі у напрямі збільшення доступності ресурсів і можливостей, заміщення екстрактивних відносин і вертикальних зв'язків партнерськими відносинами і горизонтальними зв'язками. Разом із тим регуляторні заходи державної політики, спрямовані на максимізацію суспільного добробуту, не завжди ведуть до адекватних результатів. Тому аналіз та оцінка економічної політики є важливим завданням для забезпечення успішних інституційних перетворень. Свобода і законність, стійкість і адаптивність, синергія громадянської активності, підприємницьких ресурсів та державного регулювання формують діалектичну єдність, в якій співвідношення та комплементарність складових визначають суспільну ефективність соціально-економічного порядку.

У наступних розділах буде прослідковано процес становлення і трансформації історичних моделей взаємодії держави та ринку в контексті генези теоретичних основ та вдосконалення практичних механізмів забезпечення економічного розвитку від XVII ст. до сучасності.

РОЗДІЛ 2

ЕВОЛЮЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПАРАДИГМИ ТА ФОРМУВАННЯ МОДЕЛЕЙ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

2.1. Концептуальні засади німецької моделі економіки ринково-індустріального періоду

Роль камералістики у формуванні теоретичних основ державного управління економікою та фінансами (XVII–XVIII ст.)

Теоретичною основою формування німецької моделі економічного розвитку ранньо-індустріального періоду стала доктрина камералізму. Вузьке розуміння камералізму кінця XVI–XVIII ст. передбачає його ототожнення з поняттям німецького меркантилізму, оскільки це вчення увібрало чимало ідей англійського й французького меркантилізму. Проте камералізм в історії економічної думки отримав значно ширше трактування, зокрема як наука про державне господарство та управління державними фінансами.

Камералізм став не лише теорією чи сукупністю концептуальних поглядів на роль держави в економіці, а й системою державно-адміністративних практик, які знайшли втілення в економічній політиці німецьких земель (Пруссії, Пфальца, Саксонії тощо) на ранньо-індустріальному етапі. Крім того, цю концепцію було покладено в основу політико-економічних доктрин розвитку Австрії, Швеції, Північної Італії тощо.

Камералізм розвивався, відповідаючи на запити постсередньовічної Німеччини: утвердження абсолютизму, тривалі та руйнівні війни, послаблення церковного впливу, посилення економічної міцності країн-конкурентів вимагали переосмислення ролі держави в економіці, вироблення ефективної зовнішньої та внутрішньої політики. Основоположними принципами камералізму були забезпечення верховенства і національного багатства держави, первинність захисту інтересів монархічної влади, державний патерналізм (підтримка аграрного та промислового виробництва, міського господарства), «майстерне» фінансове управління, формування соціального порядку. З

точки зору камералізму багатство кожної країни має забезпечити працююче міське й сільське населення, а також розвинене фінансове господарство. Таким чином, у центр німецької моделі економіки камералісти поміщають міцну державну владу, основне завдання якої – самозабезпечення країни та підвищення її конкурентоспроможності через економічне зростання та військову міць. Саме тому основоположним у цій доктрині було вчення про державні фінанси.

Як зазначає В. Небрат, камералісти здійснили першу в історії спробу систематизованого викладу основ фінансового управління[43]. Великої ваги вони надавали поняттю так званого «державного надбання», що становить народне багатство. «Державне надбання» ділиться на основне (матеріальні запаси) та те, що підлягає використанню (грошові запаси). Фінанси камералісти розуміли саме як управління використанням «державного надбання». Фінанси становили основу державної могутності, забезпечення виконання управлінських функцій, утримання державного апарату. Найбільше камералісти акцентували увагу на ідеї накопичення грошових запасів у середині країни та нарощення припливу коштів до державної казни, зокрема через різноманітні адміністративні, економічні та соціальні важелі. Камералісти не досягли одностайності щодо ототожнення багатства із дорогоцінними металами, не надавали значної ваги розвитку зовнішньої торгівлі та забезпеченню позитивного торговельного балансу. Основне завдання держави вони вбачали у підтримці розвитку промислового й аграрного виробництва через субсидування, митний протекціонізм, посередництво держави у збуті мануфактурної продукції, заборону експорту сировини[44].

Американський дослідник А. Смолл виокремлює дві групи камералістів, а саме камералістів-теоретиків (дослівно «камералісти-книжники») й камералістів-практиків[45]. З його точки зору, камералісти-теоретики – це публіцисти, викладачі, вчені, які розробляли теорії політико-економічного розвитку країни та популяризували камералістську науку. До цієї групи А. Смолл зарахував таких науковців, як Ю. фон Рор, С. Гассер, Ю. Дітмар, Г. Зінке, І.-Г. Дар'єс та ін. До камералістів-

[43] Небрат В.В. Українська фінансова думка другої половини XIX – початку XX століть. Київ: Ін-т екон. та прогнозув., 2007. С. 111.
[44] Horrocks J. W. A Short History of Mercantilism. London: Routledge, 1925. P. 143, 145.
[45] Small A.W. The Cameralists. The Pioneers of German Social Polity. *McMaster University Archive for the History of Economic Thought.* 1909. P. 20.

практиків він відносив радників, держслужбовців, економістів, юристів, працівників адміністративних і фіскальних департаментів, промислових і торгових організацій тощо. Це, зокрема, Г. Обрехт, Ф. фон Секендорф, І. Бехер, Ф. фон Герніг, В. фон Шредер, Й. Юсті, Й. Зонненфельс. Водночас такий поділ досить умовний, оскільки саме ці постаті залишили по собі багатий науковий доробок та сприяли практичному втіленню камералістської доктрини.

Початком розвитку камералізму в економічній думці вважається вихід праці «Державна розсудливість» (1607) М. фон Осса, вченого-юриста середини XVI ст. Серед ранніх представників – Х. Борніц, Л. Безольд, Г. Обрехт. Наприклад, правознавець, економіст, професор Страсбурзького університету Г. Обрехт у своїх працях пропонував низку заходів щодо забезпечення народного добробуту, зокрема через подолання проблеми дефіциту державних доходів[46]. На думку вченого, основним джерелом надходжень до державної казни є податки, які поділяються на «обтяжливі», що погіршують рівень життя населення, та «необтяжливі», що забирають лише частину доходу і мають становити основу фіскальної системи країни[47]. Вчений зауважував, що будь-яке посилення податкового навантаження на громадян має здійснюватися на тлі ощадливого використання державних коштів. До цієї думки Г. Обрехта дослухався Рудольф II, який за часів свого правління організовував життя уряду та двору за принципами «ощадливості й моралі». Г. Обрехт відомий своїми ідеями впровадження державного страхування життя, одна з яких – реалізація накопичувальної програми страхування дітей до певного віку. Крім того, вчений звернув увагу на важливість демографічної статистики як механізму реєстрації, обліку й контролю людських ресурсів та інтелектуального капіталу країни. Тут Г. Обрехт вбачав не тільки соціальний, а й фіскальний інтерес – за кожний з видів реєстрації (народження, шлюбу, імміграції тощо) пропонував стягувати відповідну плату.

Як важливе джерело надходжень до державної казни Г. Обрехт розглядав зовнішню торгівлю. На думку вченого, держава має стимулювати експорт товарного надлишку, а за рахунок імпорту – забезпечити країну

[46] Obrecht G. Oikonomia donationis simplicis et relatae, in quinque disputationes distinctae. Bertram, 1595. 92 p. Obrechti G. Tractatus de iurisdictione et imperio. Apud Martinum Spiessium, 1602. 130 p. Obrecht G. Tractatus de necessaria defensione. Argentorati, 1604.

[47] Small A.W. The Cameralists. The Pioneers of German Social Polity. *McMaster University Archive for the History of Economic Thought.* 1909. P. 51.

дефіцитними товарами. Водночас вчений виступав проти «шкідливого» імпорту й торговельних спекуляцій, наголошував на важливості взаємовигоди у зовнішній торгівлі. Серед інших джерел урядових доходів Г. Обрехт називав державні закупівлі продовольства із подальшим перепродажем і систему державного та приватного кредитування. Як і інші камералісти, він критикував іноземні кредити як джерело доходу, вважаючи зовнішні борги загрозою для національної безпеки. Г. Обрехт є основоположником адміністративної теорії – соціальної дисциплінізації населення через своєрідну «поліцейську політику» (систему моральних заохочень і прямих фізичних покарань). Уже в кінці XVI ст. вчений звернув увагу на важливість соціального порядку для забезпечення суспільної моралі, підвищення ефективності та продуктивності праці населення, народного благополуччя.

Ф. фон Секендорф у своїй теорії державного управління обґрунтував основи централізованого регулювання соціально-економічного життя країни. У політичних поглядах науковець був прихильником абсолютизму та необмеженості влади монарха – «верховний правитель відповідає тільки перед Богом, який дозволив йому таким стати»[48]. Водночас Ф. фон Секендорф зазначав, що, попри всевладдя, монархічне державне правління має ґрунтуватися на гідності й благородстві правителя, справедливих законах та суспільному порядку. Крім того, верховний правитель у відповідь на народну покірність зобов'язаний боронити національні кордони, захищати християнську релігію, народні історичні традиції, права соціальних станів, чинити справедливий суд.

Основна ідея, яка простежується у працях мислителя «Німецька князівська держава» (1655) та «Християнська держава» (1865), – це побудова могутньої та конкурентоспроможної – як у політичному, так і економічному аспектах – держави[49]. Тут же вчений уперше висловив ідею про зв'язок народного господарства, добробуту та податкової сили населення[50]. Перед державою вчений ставив завдання підвищення

[48] Von Seckendorff V.L. Teutscher Fürsten-Staat: Mit einer gantz neuen Zugabe, Sonderbahrer und wichtiger. Materialien üm ein grosses Theil vermehret. Franckfurt, Leipzig: Meyer 1703. S. 60–61.

[49] Von Seckendorff V.L. Teutscher Fürsten-Staat: Mit einer gantz neuen Zugabe, Sonderbahrer und wichtiger Materialien üm ein grosses Theil vermehret. Franckfurt, Leipzig: Meyer 1703; Von Seckendorff V. L. Christenstaat. Gleditsch, 1686.

[50] Небрат В.В. Українська фінансова думка другої половини XIX – початку XX століть. Київ: Ін-т екон. та прогнозув., 2007. С. 111.

народного добробуту і запропонував цілісну програму відповідних соціальних та економічних заходів. Зокрема, серед економічних важелів він виділив такі, як: забезпечення підданих засобами першої необхідності; рівномірна підтримка розвитку усіх сфер промисловості та аграрного виробництва; сприяння підвищенню урожайності земель та створення запасів стратегічних товарів (зерно, ліс, залізо, вовна тощо); регулювання товарних цін; помірна система непрямого оподаткування; охорона прав власності; боротьба з лихварством тощо[51]. Щодо розвитку зовнішньої торгівлі, Ф. фон Секендорф підтримував політику державного стимулювання експорту та обмеження імпорту (допускав лише можливість ввезення товарів першої необхідності). У соціальній сфері вчений запропонував систему заходів державної підтримки громадян через охорону здоров'я, підвищення рівня освіченості та професійне виховання молоді, підтримку демографічного розвитку, забезпечення перевірки якості продовольства, водопостачання та чистоти міст, боротьбу з «суспільними паразитами» тощо. Ф. фон Секендорф, як і Г. Обрехт, був затятим прихильником суспільного порядку як «основи миру та злагоди» в країні. Досягти цього можливо, з одного боку, через хорошу систему правосуддя, справедливе законодавство, жорстку систему покарань та громадського контролю, а з іншого боку, – через церковну владу та освіту.

Ідеї забезпечення народного добробуту висловлював і інший представник камералізму – І. Бехер. Основу його концепції становило кооперaційне об'єднання суспільства. Зокрема, сільське населення мало групуватися навколо «державних» магазинів аграрної продукції (своєрідні склади, куди аграрний виробник збував свою продукцію); ремісники повинні були об'єднуватися у промислові робітничі доми (для професійного розвитку населення і захисту прав робітників), а купці – організовувати власну діяльність у межах певного торгового дому (на оптово-роздрібних складах, місцях продажу мануфактурних виробів). Грошовий обіг між державними та означеними структурами, в уявленні І. Бехера, мав регулювати та опосередковувати державний банк, здійснювати локальне державне правління – відповідна комерц-колегія у

[51] Small A.W. The Cameralists. The Pioneers of German Social Polity. *McMaster University Archive for the History of Economic Thought*. 1909. P. 82.

складі вчених-камералістів, купців, юристів тощо[52]. Як директор Мануфактурного дому у Відні вчений намагався реалізувати цю систему соціально-економічної організації життя населення, яку німецький економіст А. Онкен назвав невдалою спробою побудови «напівсоціалістичного» суспільства, на практиці.

Перед державою І. Бехер ставив два головних завдання – сприяння демографічному зростанню населення та його соціальній рівності через соціальну справедливість, рівномірне працевлаштування та однакове забезпечення продовольством[53]. Основою національного збагачення, на думку вченого, виступає пропорційний розвиток сільського господарства, промисловості та внутрішньої торгівлі; збалансований розвиток як невиробничих, так і виробничих груп; врегулювання державних доходів і витрат. І. Бехер сповідував ідею обмеження залежності країни від міжнародної торгівлі через політику імпортозаміщення. Купців, які ведуть зовнішньоторговельні операції, економіст називав «державними ворогами», навпаки – благом для країни є торговці, діяльність яких примножує державні грошові запаси та забезпечує населення продовольством»[54]. Як і інші камералісти, особливу роль І. Бехер відводив державній соціальній політиці, скерованій на релігійне виховання громадян, моралізацію та просвітництво народних мас, охорону здоров'я.

Соратником І. Бехера був В. фон Шредер, якого називали «оракулом камералістської мудрості»[55]. Вчений був прихильником теорії «божественного походження» та квазіабсолютності державної влади. Проте, як і інші камералісти, одночасно виступав проти тиранії та наголошував на благородних, лідерських, релігійних якостях правителя. Основу державного правління, на думку В. фон Шредера, становить сильна армія та наповнена державна казна. Посилаючись на давньогрецького філософа Демосфена, вчений зазначав: «Із золотом і сріблом ми можемо творити чудеса»[56]. З огляду на це, ключовими у працях В. фон Шредера стали роздуми про джерела державних доходів, основним серед яких виступають податки.

---

[52] Oncken Aug. Geschichte der Nationalökonomie. In Zwei Teilen. Erster Teil: Die Zeit vor Adam Smith. Leipzig: Verlag von C. L. Hirschfeld, 1902. S. 228–229.
[53] Там само. S. 228.
[54] Там само.
[55] Small A. W. The Cameralists. The Pioneers of German Social Polity. *McMaster University Archive for the History of Economic Thought*. 1909. P. 118.
[56] Там само. P. 128.

Вчений пропонував диверсифіковану систему оподаткування та гнучкі механізми стягнення коштів. Водночас В. фон Шредер вказував, що одна фіскальна система не забезпечить державного багатства – постійне вилучення коштів у населення без відповідного економічного розвитку призведе до його збіднiння. Виходить, що основу державної могутності становить народне благополуччя, ознаками чого є розвинене господарство, висока зайнятість та рівень життя населення. Коли громадяни отримують високі доходи, держава отримує відповідні надходження для виконання управлінських функцій (розвитку міської інфраструктури, церкви, освіти, підтримки соціально незахищених верств населення).

В. фон Шредер наголошував на важливості практичних заходів щодо господарського розвитку та збагачення населення, серед яких – підтримка промисловості й торгівлі. Замінивши І. Бехера на посаді директора Мануфактурного дому у Відні, В. фон Шредер висловлював пропозиції щодо покращення промислового виробництва та впроваджував практичні інструменти протидії торговельним монополіям та захисту місцевих виробників від «шкідливого» імпорту[57].

Основою народного благополуччя вчений вважав відповідну державну політику щодо задоволення потреб населення. За недостатньої кількості ресурсів країна не може виробляти всю необхідну продукцію, тому применшення важливості зовнішньої торгівлі, на думку В. фон Шредера, є помилкою. Тут вчений виступає прихильником ідей англійського та французького меркантилізму. Обґрунтовуючи теорію «державних окулярів», він склав два списки мануфактур: перший – перелік промислових сфер, які розвинені у країні («дзеркало народного господарства»), а другий – яких немає. Відповідно, «економічна політика держави – то проста механіка: давати іноземцям те, що є у нас, а брати в іноземців те, що є у них»[58]. При цьому В. фон Шредер виступав активним прихильником теорії позитивного торговельного балансу.

Соратник В. фон Шредера, інший камераліст XVII ст. Ф. фон Герніг під поняттям багатства розумів не лише золото й срібло, а й природні ресурси. Відповідно джерелом багатства вважав як торгівлю, так і сферу виробництва. У своїх працях Ф. фон Герніг виклав ідею про незалежність і

[57] Oncken Aug. Geschichte der Nationalökonomie. In Zwei Teilen. Erster Teil: Die Zeit vor Adam Smith. Leipzig: Verlag von C. L. Hirschfeld, 1902. S. 231–232.
[58] Там само. S. 232.

самостійність національного господарства, зауваживши про необхідність повного використання власних природних ресурсів, розвитку переробної та обробної промисловості, стимулювання максимальної зайнятості населення, інтенсифікації вільної внутрішньої торгівлі. У питанні зовнішньоторговельної діяльності вчений був прихильником політики класичного протекціонізму. Він виступав за стимулювання експорту надлишкової продукції та повну заборону імпорту, особливо сировини та готових мануфактурних виробів. Серед камералістів Ф. фон Герніг вирізняється ідеєю можливого синергетичного ефекту від обмеження імпорту: заборона ввізної торгівлі може сприяти припливу іноземних інвестицій та, відповідно, розвитку вітчизняного промислового виробництва, внутрішнього товарообороту, господарської інфраструктури.

У праці А. Смолла знаходимо досить цікаву тезу про те, що «І. Бехер, В. фон Шредер та Ф. фон Герніг свого часу становили трійку камералістів, які вивели Німеччину й Австрію з економічної депресії та загально-національного занепаду через Тридцятилітню війну»[59]. Перебуваючи на державних посадах, вони застосовували майже однакові економічні механізми, що сприяли економічному розвитку німецьких земель.

Й. Юсті у своїх численних працях, зокрема «Система фінансового господарства» (1756), «Природа і сутність держави» (1760), «Принципи поліцейської науки» (1782), вперше сформулював основні положення фінансового управління і, відповідно, заклав основи фінансової науки[60]. У його вченні особливої уваги заслуговує саме теорія державного (фінансового) господарства, що включає й ідеї «поліцейської держави» та концепцію урядового адміністрування. Фундаментальна праця у двох томах «Державна економіка: або систематичний трактат усіх економічних і камеральних наук, необхідних для урядування країни» (Staatswirtschaft: oder systematische Abhandlung aller ökonomischen und Cameralwissenschaft, die zur Regierung eines Landes erfordert werden) містила докладну аргументацію співвідношення ролей держави і ринку в економічному розвитку: економічна діяльність викликає конкуренцію, що роз’єднує і

[59] Small A.W. The Cameralists. The Pioneers of German Social Polity. *McMaster University Archive for the History of Economic Thought*. 1909. P. 119.

[60] Фінанси. Бюджет. Податки: національна та міжнародна термінологія: у 3-х т. / за ред. Т.І. Єфименко; Ін-т світ. екон. і міжнар. відносин НАН України; ДННУ «Акад. фін. управління». Київ, 2010. С. 588.

протиставляє людей. Тому держава – як особливий соціально-політичний інститут – має взяти на себе завдання їхнього єднання та досягнення суспільної згоди. З точки зору Й. Юсті, як і інших камералістів, держава посідає в економіці та забезпеченні народного благополуччя центральне місце[61]. Й. Юсті виокремив такі засади державного правління, орієнтованого на досягнення суспільного добробуту:

– ефективна соціально-культурна політика, скерована на розвиток міської інфраструктури, урбанізацію, покращення агрокультури, системну підтримку населення;

– підтримка конкурентоспроможної національної промисловості та сільського господарства, що забезпечують населення продовольством і товарами широкого вжитку;

– моральне виховання громадян та досягнення суспільного порядку насамперед через жорсткий нагляд за релігійним та соціальним побутом населення;

– розвинена та прозора система адміністративного управління.

Фундаментом державного господарства Й. Юсті виступає населення, його чисельність, здібності, суспільна продуктивність тощо. Населення є основою національної безпеки, джерелом державних доходів, засобом примноження суспільного майна. Відповідно важливо підвищити: рівень життя людей через стимулювання повної зайнятості; підтримку розвитку мануфактур, сільського господарства, внутрішньої та зовнішньої торгівлі; формування ринкової інфраструктури (транспортної, страхової, грошово-кредитної тощо). У державному господарстві Й. Юсті відводив особливу роль інституту поліції, функції якого полягають у охороні суспільного майна (як казенного, так і приватного), забезпеченні правового та адміністративного порядку, внутрішньої безпеки, моралізації та освітньо-релігійному вихованні населення[62]. Системне адміністративно-правове регулювання, поряд із авторитарною економічною політикою, сприяє мобілізації внутрішніх ресурсів, народногосподарському розвитку та воєнно-політичному зміненню держави. Водночас у поліцейській державі Й. Юсті немає місця монархічному диктату, чиновницькому безчинству, зловживанням, тотальному примусу – система взаємовідносин між

[61] Леоненко П.М., Федосов В.М., Юхименко П.І. Основні етапи розвитку фінансової науки: методологія проблеми. *Фінанси України*. 2017. № 4. С. 55–74.
[62] Bochenek M. Szkice o economii i ekonomistach. Torun: MADO, 2004. S. 196–197.

правителем і громадянами базується на повазі, справедливості, підтримці, а благо держави ототожнюється з благом народу.

Основною фігурою австро-угорського камералізму був Й. Зонненфельс, впливовий економіст, певний час радник імператриці Марії-Терезії та її сина Йосифа II. У своїх політичних поглядах, висловлених у праці «Про любов до Вітчизни», він обґрунтував еклектичну модель просвітницького абсолютизму, в якій суверенна влада монарха поєднується з елементами соціального лібералізму. Теорія держави Й. Зонненфельса має філософське забарвлення: саму державу вчений трактував як велике суспільство, яке складається з дрібних домашніх господарств. Формується таке суспільство за рахунок трьох чинників: єдності кінцевої мети (забезпечення загального добробуту через добробут кожного); єдності волі (інтереси держави ототожнюються з інтересами народу); єдності сили («енергія кожного члена соціуму формує загальносуспільну силу»)[63].

У камеральному вченні Й. Зонненфельса, що відображене у праці «Основні начала поліції, торгівлі та фінансів», загальний добробут залежить від державного втручання в соціально-економічне життя. Основами ефективного державного управління вчений визначив сприяння демографічному розвитку, забезпечення зовнішньої та внутрішньої безпеки, підтримку матеріального, особливо аграрного, та нематеріального виробництва, професійний розвиток населення та його високу зайнятість, досягнення регулярного соціального порядку.

Серед так званих «камералістів-книжників» цікавою є постать Ю. фон Рора. Його теорія економічного розвитку заснована на державному втручанні в економіку, ощадливому державному управлінні та створенні умов для збагачення домашніх господарств. «Багате населення – основа для оподаткування і накопичення державних коштів. Оподаткування ж бідного населення рівносильне «вичавлюванню води із сухої губки»[64]. Для того щоб розуміти доступні межі ефективного і необтяжливого оподаткування, вчений пропонував упровадити механізм декларування народних багатств і доходів. Серед засобів народного процвітання він виокремлював підтримку розвитку виробництва, різнорівневу освіту всіх

[63] Von Sonnenfels J. Grundsätze der Polizei-Handlung und Finanz zum Gebrauche akademischer Vorlesungen ausgearbeitet von F. X. Moshamm. Tübingen: Osiander, 1820. S. 2–3.

[64] Small A.W. The Cameralists. The Pioneers of German Social Polity. *McMaster University Archive for the History of Economic Thought.* 1909. P. 174.

соціальних класів, забезпечення загальносуспільного порядку через інститут поліції. Зокрема, Ю. фон Рор звернув увагу на своєрідну «скрупульозність» адміністративного регулювання та контролю в усіх сферах народного життя: аграрних роботах, ремісничому виробництві, операціях купівлі-продажу, будівництві міської та транспортної інфраструктури, сфері правосуддя, забезпеченні якості освіти та медичного обслуговування тощо.

Вчений-економіст С. Гассер пропагував камералізм як філософію фіскалізму, а двома стовпами міцної та конкурентоспроможної держави вважав народний добробут та фінансові надходження. Юрист та історик Ю. Дітмар поставив народний добробут у залежність від впорядкованості адміністративної, поліцейської та економічної систем. Роль держави він убачав у забезпеченні соціального порядку, стимулюванні демографічного зростання, вихованні населення у дусі християнської етики та моралі, розвиткові міст та сільських районів, підтримці сільського господарства та ремесел. У камералістичному підході філософа-економіста І.-Г. Дар'єса ефективне управління фінансами поставлено у залежність від наявного багатства країни та здатності уряду його примножувати за рахунок системного нарощування доходів населення. Вчений зауважував, що оподаткування бідного населення з метою наповнення державної казни є нічим іншим, як класичною формою експлуатації. Тому важливо забезпечити населення роботою, стимулювати його до праці, підвищувати рівень його майстерності та вправності. З цієї точки зору І.-Г. Дар'єс ставить перед державою завдання підтримки сільськогосподарського виробництва та ремесел, народного просвітництва, охорони здоров'я, забезпечення безпеки та порядку, розвитку господарської інфраструктури, відповідної соціальної політики.

Загалом камералізм представляв не лише систему теоретичних поглядів на роль держави в економічному розвитку, – його доктринальні положення були скеровані на практичне формування національної економічної системи – перетворення політично-роздроблених німецьких територій на цілісне економічне суспільство. Протягом XVI–XVIII ст. представники камералізму входили до складу центральної влади, були радниками, консультантами, чиновниками, фіскалами. На практиці їхні ідеї втілювалися у конкретні політичні, економічні та соціальні заходи, серед яких ухвалення нового та вдосконалення чинного законодавства;

створення бюрократичного апарату; розвиток інституту поліції; модернізація судової системи; скасування тортур; встановлення зовнішньоторговельних бар'єрів; забезпечення грошового балансу; підтримка виробництва; контроль за цінами; розвиток системи охорони здоров'я та народної освіти; соціальне забезпечення дітей-сиріт, безробітних та пенсіонерів; контроль релігійної толерантності тощо.

Теоретичне обґрунтування економічного націоналізму німецькою історичною школою та його практичне втілення у політико-економічній доктрині єдиної національної держави та економіки (друга половина XIX ст.)

З початку XIX ст. у німецькій економічній думці сформувалася система різносторонніх поглядів щодо напрямів господарського розвитку країни. Частина вчених (Г. Сарторіус, Й. Лотц, К. Рау, Ю. Соден, Г. Хуфеланд, К. Велькер, В. Гумбольд), сприймаючи ідеї класичної школи політекономії, виступала за активне впровадження підприємницької та торговельної свободи і розвиток індивідуалізму, обґрунтовувала космополітичний характер національної економіки. Німецькі вчені ліберального спрямування наголошували на помірному державному втручанні в економіку (проведення соціальної політики), як основу економічного розвитку вони розглядали свободу конкуренції та велике машинне виробництво.

Економічна та культурна відсталість Німеччини початку XIX ст. зумовила розвиток так званих протекціоністських вчень, основними представниками яких є предтечі німецької історичної школи А. Мюллер та Ф. Ліст. Вчені-економісти заперечували ідеї смітівського космополітизму та заклали основи сучасного розуміння поняття економічного націоналізму. У своїх численних працях, а саме «Про ідею держави» (1809), «Основи мистецтва державного правління» (1809), «Теорія державного бюджету» (1812), А. Мюллер обґрунтовує поняття держави та національного суспільства. З точки зору вченого, держава не є приватним господарством чи юридичною організацією, держава – це все те, від чого залежить існування людини як у період війни, так і миру, зокрема її фізичні та духовні потреби, матеріальне та інтелектуальне збагачення нації[65]. У своїй концепції державотворення вчений наголошує не лише на

[65] Müller A. H. Die Elemente der Staatskunst. Bd. 1. Berlin, 1809. S. 9.

важливості ухвалення відповідних законів, а й на вивченні та врахуванні «досвіду нації» – історії[66].

А. Мюллер ототожнював поняття людського та громадянського призначення особистості, вказував на те, що інтереси окремої людини мають відповідати загальносуспільним цінностям. Саме ця точка зору є відправною для його розуміння поняття економічного націоналізму. Держава забезпечує народні блага та довгострокове благополуччя приватних осіб, реалізація інтересів яких має сприяти досягненню загальносуспільної вигоди. А. Мюллер відштовхувався від засад побудови економічної системи на основі врахування національної ідентичності, історії, традицій, господарської специфіки, потреб нації. Особливість наукового вчення А. Мюллера полягає в обґрунтуванні середньовічно-феодального господарського устрою як найбільш ефективного. Вчений висловлював ідеї щодо стимулювання розвитку сільськогосподарського виробництва, зокрема й через систему покровительських тарифів та обмеження іноземної конкуренції.

Найбільший внесок у розвиток концепції економічного націоналізму зробив Ф. Ліст. Як зазначав С. Вітте, Ф. Ліст заклав основи національної економічної науки та став свого роду «пророком» державної величі Німеччини у другій половині XIX ст.[67]. У працях вченого, серед яких «Національна система політичної економії» (1841), розкриваються три головні ідеї, а саме національної єдності, розвитку продуктивних сил та впровадження покровительського тарифу[68].

Фундаментальною основою доктрини народно-господарського розвитку Ф. Ліста є теорія нації та національності. З точки зору видатного вченого, нація є «особливою економічною одиницею, єдиним цілим, пов’язаним між собою вірою, окремою територією, кровною спорідненістю, мовою, літературою і народною творчістю, мораллю та звичаями, державними началами та інститутами, інстинктом збереження, прагненням до незалежності та прогресу»[69]. Держава і нація є найвищими

---

[66] Там само. S. 22.

[67] Витте С.Ю. Национальная экономия и Фридрих Лист. Киев: Тип. «Киев. слова», 1889. С. 4.

[68] List F. The National System of Political Economy. Longmans, Green, and Company. 1841. *Online Library of Liberty*. URL: https://oll.libertyfund.org/title/lloyd-the-national-system-of-political-economy.

[69] Витте С.Ю. Национальная экономия и Фридрих Лист. Киев: Тип. «Киев. слова», 1889. С. 50–51.

рівнями асоціативного об'єднання людства. Саме територіально-політичну роздробленість та відсутність національної єдності Ф. Ліст вважав однією з основних причин відсталості Німеччини, а тому виступав палким прихильником політичного та економічного об'єднання країни. У своїй відомій праці вчений-економіст зазначає, що, зважаючи на історичний досвід, «ніяка праця та економія людей, дух винахідництва та підприємливості не створили нічого величного там, де вони не могли покластися на громадянську свободу, інститути, закони, адміністрацію та зовнішню політику, тобто загалом на національну єдність та могутність»[70]. При цьому засадничим принципом формування національної єдності є підпорядкування індивідуальних інтересів загальносуспільному. Ф. Ліст не визнає тотожності між задоволенням особистих інтересів та благом держави, на яку вказував А. Сміт, а також заперечує погляд щодо економічної ролі держави як «нічного сторожа».

Чільне місце у науковому вченні Ф. Ліста посідає теорія продуктивних сил, розвиток яких вчений розглядав як підґрунтя добробуту нації. Під продуктивними силами Ф. Ліст розумів свободу, фізичне та духовне зростання громадян, процвітання науки та мистецтва, політичну незалежність, розвиток землеробства, мануфактури та торгівлі[71]. Та нація, яка володіє значною територією, має багаті природні та людські ресурси, інтенсивно розвинену систему аграрного та промислового виробництва, налагоджені торговельні зв'язки, є більш розвиненою та могутнішою. Багатство країни залежить також і від низки нематеріальних чинників, таких як релігія, законодавство, морально-етичні принципи, рівень освіти, розвиток правової та судової системи тощо. Відповідно основне завдання держави Ф. Ліст вбачає у забезпеченні народної конфедерації продуктивних сил через стимулювання розвитку провідних сфер народного господарства та захист інтересів нації.

Низка статей Ф. Ліста присвячена проблемі економічного об'єднання Німеччини. Цю ідею вчений активно доносив як до уряду, так і до народу. Сформована ним наука про народне господарство становила своєрідну «політико-економічну педагогіку» – народного збагачення та добробуту можна досягти через «економічне виховання нації». Під цим поняттям

[70] List F. The National System of Political Economy. Longmans, Green, and Company. 1841. *Online Library of Liberty*. URL: https://oll.libertyfund.org/title/lloyd-the-national-system-of-political-economy.
[71] Там само.

Ф. Ліст насамперед розумів державне покровительство розвитку промисловості. Вчений-економіст вказував на відсталість суто землеробської країни: «Така держава не може мати розвиненої системи зовнішньої та внутрішньої торгівлі, транспортних шляхів та торговельного флоту; вона не досягатиме успіхів у розумовому, політичному та соціальному розвитку, не матиме значної політичної ваги»[72]. Потужним важелем національного розвитку виступає саме промисловість, інтенсивний розвиток якої зумовлює нарощування економічних сил у сфері землеробства і торгівлі, веде до культурного й духовного зростання нації. За Ф. Лістом, завдяки промисловості підвищується рівень конкурентоспроможності країни на міжнародній арені, посилюється її економічний та політичний вплив на інші нації. Державна підтримка промисловості створює ефект синергетичного розвитку інших сфер народного господарства – аграрної, торговельної, транспортної тощо[73]. Таким чином, ефективна державна система «економічного виховання нації» веде до істинного прогресу – цивілізаційного розвитку нації та перетворення землеробської країни на землеробсько-мануфактурно-торгову. Саме такий національний розподіл праці зумовлює нарощування продуктивних сил та національне збагачення.

У своїй концепції економічного розвитку Ф. Ліст різко протиставив власні погляди ідеям класиків, зокрема А. Сміта, якого вчений засуджував за індивідуалізм, космополітизм та партикуляризм. Якщо англійський класик стояв на засадах розвитку національних конкурентних переваг та міжнародного поділу праці, то Ф. Ліст наголошував на важливості національної ідентичності та національного поділу праці. З точки зору А. Сміта, народ являє собою єдине промислове суспільство, що взаємодіє через вільні торговельні відносини, водночас Ф. Ліст обґрунтовує поняття народу як окремого самодостатнього товариства[74]. Якщо А. Сміт наголошував на міжнародному об’єднанні націй під гаслом свободи

---

[72] Витте С.Ю. Национальная экономия и Фридрих Лист. Киев: Тип. «Киев. слова», 1889. С. 52.

[73] Боднарчук Т.Л. Протекціонізм в економічній історії України (XIX – початок XX ст.) / НАН України; ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2017. С. 9.

[74] List F. The National System of Political Economy. Longmans, Green, and Company. 1841. *Online Library of Liberty*. URL: https://oll.libertyfund.org/title/lloyd-the-national-system-of-political-economy.

торгівлі, то Ф. Ліст пропагував формування національної єдності на засадах протекціонізму. А. Сміт сформував доктрину економічного розвитку, засновану на індивідуалізмі, підприємливості, приватній ініціативі, відсутності державного впливу[75]. Держава відіграє роль «нічного сторожа», проводить соціальну політику, гарантує безпеку громадян. У центрі доктрини економічного націоналізму Ф. Ліста перебувала сильна державна влада, здатна сформувати єдину націю, потужну та самодостатню національну економічну систему.

Через науково-публіцистичну діяльність Ф. Ліст активно пропагував ідею промислового розвитку Німеччини. Вчений-економіст був не лише теоретиком, а й практиком. Він вів систематичні дискусії з реальними промисловцями й торговцями, а перебуваючи у США навіть мав самостійний досвід підприємницької діяльності. Відповідно доктрина промислового розвитку Ф. Ліста передбачала впровадження конкретних практичних заходів, відбивала економічні інтереси тогочасної Німеччини та мала значний вплив на її зростання. На думку вченого, економічна трансформація Німеччини неможлива без ефективної покровительської системи. В умовах жорсткої конкуренції з боку англійських та французьких виробників країна насамперед потребувала промислового протекціонізму – ефективного промислового законодавства, охорони прав інтелектуальної власності, податкового стимулювання тощо.

Ф. Ліст є одним із основоположників теорії митного протекціонізму, впровадження якого через ембарго, імпортні мита, експортні премії та ін., веде до формування землеробсько-мануфактурно-торгової економічної системи. Одночасно митно-тарифну систему Ф. Ліст розглядає як тимчасовий захід, який потрібний менш розвиненій нації для того, щоб наздогнати країни-лідери. Державна протекціоністська політика необхідна, коли іноземна конкуренція послаблює економічні сили нації та загрожує її інтересам. Поряд із промисловістю вчений розглядав зовнішню торгівлю як важливий засіб цивілізаційного розвитку та процвітання нації, оскільки вона сприяє обміну ідеями, відкриттями та надбаннями. Водночас, через національні антагонізми, свобода торгівлі веде до світової гегемонії окремих держав, що фактично призводить до знищення

[75] Туган-Барановский М. И. Избранные сочинения : в 2-х т. / ред. Л.И. Дмитриченко. Т. 1: Очерки из новейшей истории политической экономии и социализма. Донецк: ДонГУЭТ, 2004. С. 220.

національних інтересів. Теорія протекціонізму передбачає всезагальну свободу, рівномірне формування культури, єдності та могутності націй[76]. На підтвердження своїх поглядів Ф. Ліст наводить приклади Англії, Франції, Голландії та США, які, пропагуючи ідеї свободи торгівлі, досягли економічного зростання та політичної ваги саме завдяки успішному впровадженню політики протекціонізму.

Вчений-економіст зауважував, що кожна нація на початку свого формування має тісно взаємодіяти з промислово-розвиненими державами з метою сприяння розвитку власної промисловості. Коли ж виникають перші зародки національної промисловості, необхідно захищати її через покровительську систему. Свобода торгівлі консервує економічну відсталість нації, пригноблюючи її молоду та недостатньо сильну промисловість. Такі країни стають постачальниками сировини та матеріалів для промислових лідерів і не можуть піднятися вище за рівень землеробських[77]. Прогресивний розвиток національних продуктивних сил передбачає синергію аграрної, промислової та торговельної сфер, чого можна досягти виключно за рахунок державного протекціонізму. Подальший же перехід до свободи торгівлі та вільної конкуренції можливий лише в умовах зміцнення конкурентоспроможності країни та її геополітичного домінування.

Полемізуючи із класиками, Ф. Ліст спростовує можливі негативні наслідки протекціонізму, такі як підвищення рівня споживчих цін, падіння аграрного виробництва та виникнення монополій. Вчений відмічав, що мита викликають короткострокову інфляцію, проте у довгостроковій перспективі ведуть до розвитку внутрішньої конкуренції та, відповідно, до зниження рівня цін. Вплив же на аграрну сферу – навпаки – позитивний: активізація промислового виробництва веде до нарощування кількості робітників, зростає попит на аграрні продукти, підвищується рента, ціна землі[78]. Аналогічно, зазначає Ф. Ліст, ефективна протекціоністська система сприяє розвитку внутрішньої конкуренції, вітчизняні виробники стають

---

[76] Витте С.Ю. Национальная экономия и Фридрих Лист. Киев: тип. «Киев. слова», 1889. С. 13.

[77] Туган-Барановский М.И. Избранные сочинения: в 2-х т. / ред. Л.И. Дмитриченко. Т. 1: Очерки из новейшей истории политической экономии и социализма. Донецк: ДонГУЭТ, 2004. С. 218–219.

[78] Витте С.Ю. Национальная экономия и Фридрих Лист. Киев: тип. «Киев. слова», 1889. С. 18–19.

монополістами лише щодо іноземних конкурентів. Водночас вчений вказував, що протекціоністська система має бути помірною і не зумовлювати повну ізоляцію нації від іноземних партнерів. Імпортні тарифи мають підвищуватися поступово, у міру нарощування матеріального й духовного капіталу нації, технічних нововведень та розвитку підприємництва[79]. Як уже зазначалося, ідеї Ф. Ліста не були суто теоретичними. Вчений сформував конкретну програму економічного піднесення Німеччини, яка передбачала державну підтримку розвитку національної промисловості, розгортання масштабного залізничного будівництва, ліквідацію внутрішніх митниць, формування митного союзу, впровадження послідовної протекціоністської системи, створення німецького флоту тощо. За життя Ф. Листу вдалося побачити тільки зародки реалізації своєї доктрини, проте повною мірою вона була втілена на практиці за часів правління О. фон Бісмарка. Внесок Ф. Ліста у розроблення концептуальних засад економічного розвитку є значним. Б. Гільдебранд називає його «народним оратором», «промисловим ажитатором», «першим німецьким економістом», який перетворив господарську науку на народне надбання. Вчений-економіст Ф. Ліст розробив стратегічну програму розвитку країни у напрямі розбудови національної політико-економічної незалежності, сформував поняття національних економічних інтересів, а своєю активною просвітницькою діяльністю сприяв їх усвідомленню як урядом, так і всім народом.

А. Мюллер та Ф. Ліст уперше обґрунтували роль історії у формуванні національної ідеї, народної єдності, державності, заклавши фундамент для розвитку історичної школи політекономії у німецькій економічній науці. З допомогою історії було показано залежність народно-господарських явищ від еволюції народу, його культурної та духовної ідентичності. Представники німецької історичної школи, серед яких В. Рошер, Б. Гільдебранд, К. Кніс, обґрунтували головні детермінанти розвитку національної економіки, такі як:

– територія – виступає природною основою рівня розвитку народного господарства;

[79] List F. The National System of Political Economy. Longmans, Green, and Company. 1841. *Online Library of Liberty*. URL: https://oll.libertyfund.org/title/lloyd-the-national-system-of-political-economy

– національний тип – система духовних та фізичних особливостей нації;

– звичаї та традиції – історично сформовані основи господарських відносин;

– культурний прогрес – сприяє переходу нації на новий цивілізаційний рівень розвитку;

– державна влада – становить основу формування громадянських інститутів, законодавства, забезпечення соціального порядку;

– релігія та церква – забезпечує моральну єдність та виховання нації.

Як економіст-теоретик В. Рошер акцентував увагу на значущості історичного методу у дослідженні економічних явищ і процесів. Нація, на його думку, це не маса індивідів, які живуть у певний час, це історично сформоване цілісне суспільство. Суспільна організація на певному історичному етапі привносить свою лепту (знання, вміння, здобутки, прорахунки) у загальний процес розвитку нації[80]. Історичний метод дає уявлення про економічну думку нації, господарські досягнення, можливість порівняти різні нації, пізнати древні народності як «завершені». У своїх економічних поглядах В. Рошер був прихильником ліберальних доктрин господарського розвитку і висловлював ідеї у дусі так званого «пом'якшеного смітіанства». Вчений виступав за економічну свободу, індивідуалізм, підприємливість, державне невтручання в економіку. Водночас М. Туган-Барановський вказує на обмеженість вчення В. Рошера: «загальної теорії господарського розвитку чи хоча б загальної характеристики історичних рівнів народного господарства вчений не дав – справа обмежилася зазначеними до тексту примітками, які навряд чи можуть претендувати на оригінальність та новизну»[81].

У своїй основній праці «Політична економія теперішнього і майбутнього» (1848) Б. Гільдебранд піддав критиці концептуальні погляди меркантилістів, фізіократів, класиків, аналіз цієї роботи допомагає сформувати загальне уявлення про економічні погляди вченого. Як зауважував сам Б. Гільдебранд, «основне завдання його праць – прокласти історичному методу шлях в економіку, перетворити політичну

[80] Туган-Барановский М. И. Избранные сочинения: в 2-х т. / ред. Л.И. Дмитриченко. Т. 1: Очерки из новейшей истории политической экономии и социализма. Донецк: ДонГУЭТ, 2004. С. 219.

[81] Там само.

економію на вчення про закони економічного розвитку окремих націй»[82]. Теорії економічного розвитку меркантилістів та фізіократів Б. Гільдебранд вважає недосконалими. Основну їхню проблему він вбачає в однобокості – підтримці інтересів тільки одного класу. Вчений зазначав, що «меркантилісти розглядали державу як штучну теплицю міських промислів, вирощених за допомогою монополій, імпортних та експортних мит, премій та інших штучних засобів»[83]. Ця теорія (за словами вченого, «економічна теорія деспотизму») передбачає підтримку привілейованого класу фабрикантів та купців, а як основу економічного розвитку він розглядає штучне насаджування виробництва за рахунок держави та на її користь. Прихильники фізіократизму – теорії аграрної революції – хотіли перетворити державу на «штучні поля», розвинути незалежне аграрне виробництво за рахунок народу та на його користь.

Б. Гільдебранд піддає критиці й економічні погляди А. Сміта, А. Мюллера, Ф. Ліста та інших. Зокрема, А. Сміта вчений порівнює з Кантом, називаючи його творцем «першої повної теорії народного господарства», одночасно критикуючи вченого за спробу створити універсальну економічну теорію – загальносуспільну політичну економію[84]. Смітівську ідею про універсальність економічного вчення та економічної поведінки людини називає «помилкою космополітизму». Б. Гільдебранд критикує А. Сміта за політичний та економічний раціоналізм у трактуванні держави, – з одного боку, як юридичної організації, створеної для забезпечення особистої свободи, з іншого боку, як окремого господарства, що існує для задоволення індивідуального інтересу. Вчений вбачає проблему у тому, що А. Сміт ставить приватний інтерес вище за загальносуспільний. Людина немислима поза державою, що становить основу народного збагачення, розвитку освіти, науки, культури, формування сім'ї.

Як і В. Рошер, Б. Гільдебранд акцентує на еволюційному характері розвитку держави. «Держава – це не одне покоління, яке живе у певний час, а система історичних поколінь: кожний правитель і кожний громадянин має враховувати її минуле, пов'язувати його з майбутнім

[82] Ingram J. K. A History of Political Economy. New and Enlarged Edition with a Supplementary Chapter by William A. Scott and an Introduction by Richard T. Ely. London: A. and C. Black, 1915. URL: https://oll.libertyfund.org/titles/ely-a-history-of-political-economy
[83] Hildebrand B. Die Nationalökonomie der Gegenwart und Zukunft, und andere gesammelte Schriften. Jena, 1922. S. 6.
[84] Там само. S. 10.

нації»[85]. Національна єдність та економічна цілісність, з точки зору вченого-економіста, формується через общинну організацію суспільства та спільність інтересів невиробничих і виробничих груп (науковці, військові, промисловці, купці). При цьому, основне завдання держави Б. Гільдебранд вбачає у стимулюванні народного виробництва та задоволенні національних потреб. Б. Гільдебранд обґрунтовує ідею прогресивного розвитку Німеччини через розбудову капіталістичної системи господарювання. Ця думка простежується у його критиці поглядів А. Мюллера, який, з одного боку, акцентує увагу на економічних трансформаціях країни, а з іншого – романтизує та ідеалізує феодальну економічну систему. Б. Гільдебранд зауважує, що саме завдяки знищенню пережитків феодального устрою, звільненню селян, уведенню свободи ремесел та торгівлі, земельної спадковості, розвитку грошового господарства Німеччина створила умови для переходу на новий рівень розвитку.

Відсутня одностайність Б. Гільдебранда і з поглядами Ф. Ліста, якого вчений критикує за «космополітизм» та однобокість. Він обґрунтовує важливість як національного, так і міжнародного поділу праці, вказує на відносний характер і свободи торгівлі, і протекціонізму. Вчений-економіст вважав помилковим погляд Ф. Ліста щодо зв’язку промислового лідерства Англії та політики протекціонізму. Секрет англійського успіху насамперед криється у вигідному природно-географічному положенні, багатих колоніях, народно-економічному вихованні, поєднанні науки та промисловості, торговельному просвітництві[86]. Відповідно, як основу економічного зростання нації Б. Гільдебранд розглядає синергію науки й виробництва, поширення економічних вчень, формування сприятливого політико-правового середовища тощо.

К. Кніс у своїх поглядах виступає більше теоретиком, аніж практиком. Свою основну працю «Політична економія з точки зору історичного методу» (1853) вчений присвятив важливості використання історичного методу в економіці. К. Кніс відзначав історичний характер розвитку господарського устрою суспільства, відносність економічних вчень та їх зв’язок з національною ідентичністю й конкретною історичною епохою. «Жодна з економічних доктрин не є абсолютною істиною, проте кожна

[85] Там само. S. 37.
[86] Там само. S. 74–75.

містить частку істини»[87]. З точки зору науковця, при вивченні народного господарства та розробленні відповідних програм економічного розвитку потрібно враховувати особливості окремої нації: її територію, обряди, менталітет, державний устрій, релігію тощо.

У другій половині XIX ст. німецька економічна думка розвивалася в умовах посилення впливу націоналістичних ідей, політичного об'єднання країни, формування сильної державної влади, зростання популярності робітничого руху, капіталістичних трансформацій економіки тощо. Концептуальні традиції німецької історичної школи набули продовження у працях Г. Шмоллера, К. Бюхера, Л. Брентано, В. Зомбарта. Зокрема, один із найвидатніших представників нового напряму історичної школи Г. Шмоллер виступив яскравим виразником національного об'єднання Німеччини. У своїх відомих працях «Про деякі основні питання права та народного господарства» (1875), «Народне господарство, наука про народне господарство та її методи» (1893) вчений обґрунтував ідею формування державності на історичних та психологічних началах. Він зазначає, що політичне об'єднання декількох держав в одну не сприяє становленню єдиної нації, важливими є такі чинники як спільна мова, історія, звичаї, ідеї, ментальність, духовно-моральні цінності, правові норми.[88] Усі ці категорії вчений об'єднує в одну – поняття «господарського етосу». З точки зору Г. Шмоллера, народне господарство тісно пов'язане з правом, мораллю, звичаями суспільства. Господарська організація країни та процес її соціально-економічного розвитку є прямо залежним від етичних норм життя народу, господарських традицій, історично сформованого економічного права. Проте важливу роль у формуванні «господарського етосу» відіграє держава. Саме держава формує «національну економіку» – через «унітарну» торгово-промислову, аграрну, податкову політики, митно-тарифну та фінансово-кредитну системи, армію, систему освіти, розвиток громадської інфраструктури[89]. На необхідності зниження рівня соціальної диференціації населення та ефективної реалізації державної соціальної політики як основи

[87] Туган-Барановский М.И. Избранные сочинения: в 2-х т. / ред. Л.И. Дмитриченко. Т. 1: Очерки из новейшей истории политической экономии и социализма. Донецк: ДонГУЭТ, 2004. С. 220.
[88] Schmoller G. Die Volkswirtschaft, die Volkswirtschaftslehre und ihre Methode. Frankfurt, 1893. S. 11.
[89] Там само. S. 12.

забезпечення стабільного господарського розвитку акцентував увагу й К. Бюхер у відомій праці «Походження національної економіки» (1893).

Виразником ідей англійського лібералізму серед представників німецької історичної школи був Л. Брентано. У своїх працях він виступив прихильником капіталізму, економічної свободи та конкуренції як основ суспільного розвитку. Л. Брентано висунув ідею щодо тісного взаємозв'язку промислово-технічного та соціального прогресу. «Капіталізм веде до погіршення стану промислових робітників лише на початкових етапах, а далі – концентрація виробництва зумовлює підвищення заробітної плати робітників, скорочення робочого дня, загальне покращення рівня та якості життя, при цьому прибутки підприємця не знижуються»[90]. Свою думку Л. Брентано пояснює тим, що на міжнародній арені лідерські позиції займають країни саме з високою оплатою праці робітників. Як прихильник економічного лібералізму вчений виступив за обмеження прямого державного регулювання економіки, одночасно відводячи значну роль соціальній політиці уряду, скерованій на підтримку діяльності професійних робітничих об'єднань та соціального забезпечення робітничого класу.

В. Зомбарт проявляв симпатію до ідей монархічної державності та превалювання державних інтересів над народними. Саме держава є тією єдиною структурою, яка здатна створити умови для реалізації здібностей, можливостей і талантів (у тому числі підприємницького) кожного індивіда для забезпечення суспільної вигоди.

Ідейно-теоретичні джерела та практичний механізм формування моделі націонал-соціалістичної економіки (кінець 20-х – 30-ті роки XX ст.).

Наприкінці XIX – на початку XX ст. у німецькій економічній думці значного поширення набувають ідеї так званого радикального націоналізму, основними виразниками яких стали представники пангерманського руху, що розгорнувся в умовах промислово-економічного прогресу Німеччини та посилення її позицій на світовій арені. У межах пангерманської доктрини господарського розвитку основними стали положення щодо панівного становища Німеччини в континентальній Європі, політичного об'єднання німецькомовних народів та національних

[90] Туган-Барановский М.И. Избранные сочинения: в 2-х т. / ред. Л.И. Дмитриченко. Т. 1: Очерки из новейшей истории политической экономии и социализма. Донецк: ДонГУЭТ, 2004. С. 232.

груп на засадах історичної та ментальної ідентичності, а також розширення німецьких колоніальних володінь. Спроба реалізації означених ідей, які набували яскраво вираженого екстремістського характеру, була здійснена за часів Першої світової війни, проте повноцінно положення пангерманського шовінізму були взяті на озброєння представниками націонал-соціалізму та апробовані на практиці у 30–40-х роках ХХ ст. Ідейно-теоретичною основою свого часу пангерманістів, а пізніше і націонал-соціалістів, стала суміш вчення про прусський соціалізм, концепції імперіалізму та расової теорії. Крім того, на основі «нової», викривленої, інтерпретації філософських вчень, «перекручування» та перефразовування відомих наукових концепцій послідовники націонал-соціалізму сформували власну теоретичну платформу, що відповідала і навіть «виправдовувала» політику нацистської влади.

Теоретичною основою націонал-соціалізму насамперед виступили концепції організованого капіталізму та державно-монополістичного капіталізму. Поняття «організованого капіталізму» вперше було введено у науковий обіг німецьким вченим, соціал-демократом Р. Гільфердінгом. У своїй відомій праці «Фінансовий капітал» (1910) він обґрунтував організований капіталізм як новий, історично сформований, суспільно-економічний лад, у центрі якого перебувають монополії, що «організовують» процес виробництва та ведуть за собою усі суспільно-економічні процеси. При цьому Р. Гільфердінг зазначав, що такий капіталізм є підґрунтям для формування соціалізму, оскільки існуючі недоліки монополізації економічної влади має згладжувати держава, впроваджуючи елементи раціонального планування та проводячи відповідну «підтримувальну» соціальну політику, тобто виконуючи роль такого собі «соціального адміністратора»[91]. Теорія організованого капіталізму була адаптована до політики націонал-соціалістів в інтерпретації В. Ратенау – політика, підприємця та одного із провідних ідеологів німецького імперіалізму. Він розглядав організований капіталізм як синонім всевладдя монополій, які через механізм картелювання мають охопити абсолютно усі сфери національної промисловості[92]. Саме таким

[91] Hilferding R. Finance Capital. A Study of the Latest Phase of Capitalist Development / Ed. Tom Bottomore. Routledge & Kegan Paul, London, 1981. URL : https://www.marxists.org/archive/hilferding/1910/finkap/

[92] Sasuly R. IG Farben. New York, 1947. P. 41.

чином, з його точки зору, досягається господарська демократія та гармонійний розвиток суспільства.

Теорія державно-монополістичного капіталізму (державного капіталізму), розвинена Р. Гільфердінгом та К. Каутським, обґрунтовує не лише визначальну роль монополізації в економіці, а й практичний механізм економічного розвитку через тотальне зрощення бізнесу й держави, підпорядкування урядової політики інтересам приватного капіталу. Господарська політика гітлерівського уряду є яскравим втіленням концепцій організованого та державного капіталізму на практиці, а націонал-соціалістична модель економіки – це унікальний історичний досвід та свідчення «загрозливої» масштабності економічної та політичної влади фінансово-промислової олігархії.

Ще у другій половині XIX ст. за часів О. фон Бісмарка німецькі промислові компанії перебували під особливою протекцією влади, отримуючи виробничі субсидії, державні замовлення, пільгові кредити. Під кінець XIX – на початку XX ст. в Німеччині, як і в інших країнах Європи, капіталізм набуває імперіалістичних форм, а потужні монопольні об'єднання стають основними економічними та політичними гравцями. Відбувається переплетення інтересів держави та бізнесу. Німецькі промисловці та фінансові олігархи взаємодіють на засадах консерватизму, соціального порядку та мілітаризації економіки, а тому й не дивно, що політична програма та ідеологічна пропаганда націонал-соціалістів свого часу отримала схвалення та колосальну фінансову підтримку саме з боку представників бізнесу.

Зокрема, IG Farben виступила головною рушійною силою націонал-соціалістів. Ця компанія стала потужним концерном у сфері виробництва фарбників, фармацевтичної продукції, штучних добрив, підривних речовин, синтетичного каучуку, алюмінію, магнію, пластмас, будівельних матеріалів, хімічного обладнання, а завдяки тісному конгломерату з нацистською владою перетворилася на міжнародну хімічну імперію. Засновник та керівник IG Farben К. Дуйсберг – яскравий прихильник німецького імперіалізму. У низці промов початку XX ст. – як перед політиками, так і промисловцями – неодноразово закликав владу до рішучого картелювання. Зокрема, в одній зі своїх заяв 1902 р. промисловець сказав, що «якби був організований правильний картель, тоді домінування німецької хімічної промисловості над рештою світу було

би забезпечено»[93]. Ще до гітлерівської експансії, користуючись своїм становищем монополіста і за кордоном, керівництво компанії послаблювало виробничі потужності майбутніх військових противників Німеччини. До прикладу, різними картельними маніпуляціями вдалося скоротити виробництво французької сталевої, алюмінієвої та хімічної промисловості. Попри фінансову підтримку сфера бізнесу сприяла поширенню націонал-соціалістичної ідеології через власні друковані засоби масової інформації, радіо, кіно, театри. З цією метою керівництво IG Farben навіть залучило відомого американського пропагандиста, фахівця зі створення громадської думки А. Лі, який свого часу перетворив Дж. Рокфеллера з «індустріального пірата» на «добропорядного філантропа». Націонал-соціалістичний уряд розумів значимість великого капіталу, а тому своєю господарською політикою сприяв його зміцненню. Уже у перші місяці свого правління націонал-соціалісти ухвалили низку законодавчих актів щодо нормативно-правового регулювання праці та підприємницької діяльності, які по факту визначили клас капіталістів представниками «вищої раси» та «вождями».

Націонал-соціалісти були апологетами аристократії та державного абсолютизму, який у їхньому розумінні зводився до воєнної диктатури та монобільшості в парламенті. Дотичною тут є й теорія «героїчного реалізму», яка обґрунтовує важливість потужної державної влади як основи розвитку країни та постать сильного лідера – вождя. Ідеологія націонал-соціалізму багато в чому формувалася на засадах ніцшеанської філософії – ідеях «надлюдини», «волі до влади» як основи поступу та самоствердження, антидемократизму. Вихідними слугували теорії автаркії та мілітаризму.

Розвиваючи концепцію прусського абсолютизму, націонал-соціалісти стояли на засадах побудови політично сильної та економічно самодостатньої держави. Практичним засобом реалізації політики автаркізму став протекціонізм, скерований насамперед проти імпорту. Головним чином, зберігся імпорт промислової сировини, проте було суттєво обмежено ввезення продовольства, а також встановлено державну монополію на його внутрішній збут. Протекціоністські бар'єри було встановлено й щодо експорту німецької продукції, що також призвело до трикратного скорочення вивозу за 1929–1935 рр.

[93] Sasuly R. IG Farben. New York, 1947. P. 27.

Безумовно, у політиці націонал-соціалістів практичного втілення набула теорія мілітаризму. Ще після Першої світової війни уже згадуваний В. Ратенау виступив як теоретик мілітаризації, аргументуючи, що війна є засобом переходу на новий щабель господарського розвитку та джерелом науково-технічного прогресу. Німецький вчений Ф. Нонненбрух обґрунтовував роль армії як творця національного багатства, а військову економіку – як основу процвітання нації. Культ війни, яка реалізує прагнення сильної особистості до влади, сформував Ф. Ніцше. Теорія мілітаризації була взята націонал-соціалістами на озброєння для виправдання своєї експансіоністської зовнішньої політики. Прийшовши до влади, вони здійснили тотальну воєнізацію німецької промисловості, сприяли подоланню безробіття та нарощуванню заробітної плати у військових та суміжних галузях.

Історичне обґрунтування захоплення нових територій здійснювалося й через теорію «життєвого простору». Свого часу А. Гітлер стверджував, що зростання чисельності німецького населення потребує розширення території, що ніколи не давалося предкам просто так, а лише через воєнне захоплення. Відомий теоретик націонал-соціалізму Ф. Ратцель у своїй книзі «Політична географія» (1897) доповнив теорію «життєвого простору» ідеєю про відповідність територіальних розмірів країни культурному розвитку народу. З його точки зору, цілком природним є прагнення висококультурних націй до поглинання малих держав із низьким рівнем культури. Ключовою позицією політики А. Гітлера було освоєння нових територій, які б поглинули надлишок німецького населення.

Ідейно-теоретичним джерелом внутрішньої політики націонал-соціалістів стала ніцшеанська концепція ієрархічної побудови суспільства, яка обґрунтовує природність влади сильних над слабкими. Крім аристократії, до верхівки соціальної піраміди націонал-соціалісти, базуючись на філософії Платона, зарахували й армію. Співзвучною до концепції ієрархії є теорія рангів (кастового поділу) О. Шпанна, за якою політична та економічна влада в країні заснована на духовній силі: підприємці як обдарована та інтелектуальна каста мають правити народом (пролетаріатом), якому притаманний нігілізм і невігластво.

А. Гітлер та його послідовники були прихильниками теорії «соціального порядку» та «старої прусської суворості», впровадження яких на практиці забезпечувалися через потужну поліцейську машину. Ще за

часів соціал-демократів К. Зеверинг створив в Німеччині два типи поліції – «Зіпо» (звичайна поліція) та «Шупо» (охоронна поліція), які формувалися із «суміші контрреволюційних та профспілково-реформістських елементів». А. Гітлер сформував потужну систему «поліції безпеки Німеччини», до якої, крім вище перелічених, увійшла і служба державної таємної поліції «Гестапо». Німецька поліція була основним інструментом нацистської влади щодо переслідування та фізичного знищення антисоціальних елементів та інакомислячих (представників німецького комунізму та соціал-демократизму). Сформувалася система жорсткого нагляду за друкованими виданнями, типографіями і навіть підприємствами, які виготовляли папір. У перші чотири місяці свого правління націонал-соціалісти ухвалили закон «Про захист німецької нації», який передбачав смертну кару або ув'язнення «за зраду зброї», за зраду народу, економічну зраду, за зраду расі та культурі.

«Соціальний порядок» у гітлерівській інтерпретації передбачав і пригнічення народних мас та їх підпорядкування підприємцям. Були ліквідовані класичні профспілки, переведені у так званий «трудовий фронт», що являв собою коаліційну організацію влади та капіталістів. При цьому останні отримували колосальні права щодо контролю за своїми робітниками, збільшення їхнього робочого часу, скорочення заробітної плати. Для боротьби із робітничими виступами і страйками на підприємствах були присутні органи державної поліції. Забезпечення «соціального порядку» здійснювалося й через інші важелі – регулювання рівня життя населення, споживання, системи охорони здоров'я, соціального забезпечення, демографії.

В основу політичної пропаганди націонал-соціалістів було покладено теорію побудови «народного товариства», концепцію «господарської демократії», ідею єдності та співпраці класів, які передбачали соціальне об'єднання нації, знищення класових протиріч, соціальну справедливість та народність, прерогативу інтересів простої людини тощо. Ці лозунги залишилися на рівні політичної демагогії та, зрозуміло, не знайшли відображення у політиці уряду А. Гітлера як яскравого прихильника німецького імперіалізму. Економічна політика націонал-соціалістів демонструвала відкриту диктатуру фінансово-промислового капіталу та зводилася до нещадної експлуатації народних мас під ефемерні заклики до єдності й солідарності нації для забезпечення процвітання країни.

Безсумнівно, ключовою в ідеології націонал-соціалізму є расова теорія. Окремі її елементи, присутні у філософії Платона, Й. В. Гете, Ф. Ніцше та обґрунтовані Ж. А. Гобіно, Х. А. Чемберленом, Ж. де Ляпужем, були «підпорядковані» політиці нацистів. Г. Гюнтер, А. Розенберг, Ф. Ленц, А. Гітлер обґрунтовували ідеї чистоти «арійської крові», «німецького християнства», расової єдності, «природженого рабства» слабких народів, які знайшли практичне відображення у нацистській політиці расизму, антисемітизму та шовіністичного націоналізму. Вихідною з концепції нацистського расизму є теорія «біологічного світогляду», що заснована на ніцшеанській зневазі до простої людини, хворих та слабких. Чинниками економічних криз націонал-соціалісти розглядали як надмірне демографічне зростання, так і державну соціальну політику, що перешкоджає так званому «природному відбору», підтримуючи «слабкі» елементи суспільства. Засобами такого «природного відбору» населення є фізичне знищення «неповноцінних», епідемії та війни.

Націонал-соціалісти наголошували на проблемах «катастрофічного» падіння народжуваності в Німеччині, Австрії, Швеції, Норвегії та безробіття як результату «змішаності рас». Зокрема, німецький політик Ф. Бургдерфер в одній зі своїх промов назвав загрозу падіння народжуваності серед німецькомовного населення «політичним чинником першого рангу». Саме ці ідеї лягли в основу нацистської расової політики, скерованої на розвиток, зміцнення та «очищення» німецької нації. Уже у 1934 р. націонал-соціалістичний уряд ухвалив закон про обезпліднення (через кастрацію та стерилізацію) «нецінних елементів». Натомість практичної реалізації набували проєкти заборони використання німецькими жінками протизаплідних засобів. Сильна держава потребувала потужної армії, яку важко зберегти в умовах демографічного спаду, тому різного роду методи нарощування істинно «арійської» нації були одними із ключових у політиці А. Гітлера. Відомими наслідками впровадження расової теорії нацистами стали колосальні людські втрати за часів Другої світової війни та нечуваний геноцид єврейської й інших націй.

Загалом основними факторами приходу націонал-соціалістів до влади стала невдала політика соціал-демократів, тягар Версальської системи, потужна підтримка з боку німецького бізнесу, досить складне соціально-економічне становище Німеччини і, як наслідок, зневіра народних мас та розвиток шовіністичних настроїв. Під час своєї політичної кампанії націонал-

соціалісти змінювали політичні лозунги та обіцянки від виступу до виступу залежно від аудиторії. Підприємцям вони обіцяли урядову підтримку, скорочення податків та дешеву робочу силу; робітничому класу – високу заробітну плату та підвищення рівня й якості життя; безробітним – зростання соціальних виплат; селянам – землю та низьку орендну плату. Натомість сформована модель націонал-соціалістичної економіки характеризувалася картелізацією усіх сфер народного господарства та проголошенням «диктатури мільйонерів», зрощенням державного та приватного капіталу, скороченням дрібного та середнього бізнесу, політикою промислового та аграрного протекціонізму, централізованим регулюванням виробництва та цін, одержавленням великих банків, уведенням трудової повинності, фактичною ліквідацією системи соціального забезпечення тощо. Економічна політика А. Гітлера сприяла зміцненню великого бізнесу та фактичному знищенню дрібного підприємництва.

Аграрна політика націонал-соціалістів сприяла монополізації сільськогосподарських виробників, концентрації виробництва, підвищенню цін на зерно та продовольство, обмеженню землеволодіння, скороченню обсягів зовнішньої торгівлі аграрною продукцією, централізації аграрного виробництва.

Таким чином, ідейно-теоретичними джерелами формування німецької економічної моделі кінця 20-х–30-х років XX ст. стали концепції надкласової держави та соціального порядку, доктрини економічного націоналізму та «організованого капіталізму», окремі елементи «реакційної філософії» (пангерманський шовінізм, расистський антисемітизм, соціальний дарвінізм) та консерватизму, які обґрунтовували положення щодо виключності німецької нації, державного патерналізму, економічного та політичного експансіонізму як основи суспільного прогресу.

2.2. Теоретичні джерела англосаксонської моделі економіки

Філософсько-методологічні засади класичного лібералізму як концептуальна основа теорії ринкового господарства (XVII–XVIII ст.)

Джерела формування ліберального світогляду як основи суспільних перетворень сягають епохи Відродження. Суттєві економічні трансформації, що розпочалися в цей час, зумовили переосмислення

базових принципів християнського віровчення, завдяки чому був відкритий безмежний творчий потенціал окремої людини, яка, звільняючись з-під влади колективного цілого, часто залишалася позбавленою конструктивної соціально орієнтованої програми власних дій. Зародження ліберальних ідей відбулося внаслідок переосмислення місця та ролі людини у світі.

Ці ідеї отримали своє концептуальне оформлення у філософії Т. Гоббса[94], який, розглядаючи людину як творця та базовий елемент соціального простору, не вважав її тією цінністю, заради якої має працювати держава. Концептуалізовані Т. Гоббсом ідеї – рівність, свобода та суспільна угода тощо, набули ліберального забарвлення у творчості Дж. Лока, який, помістивши людину в центр власної соціальної теорії, визнав її природні права найвищою цінністю і тим самим заклав теоретичне підґрунтя ліберальної філософії. «Першочерговою і головною метою об'єднання людей у спільнотворення та передачі себе під владу уряду, – пише Дж. Лок, – є збереження власності. А для цього у стані природи багато чого бракує»[95]. Таким чином, економічна потреба захисту власності в теоретичній системі Лока виступає першоосновою формування держави та встановлення політичного врядування. Творці ліберальної філософії головною цінністю вважали людину, а тому, залежно від конкретно-історичної, соціально-економічної та політичної ситуації, прагнули забезпечити її право на свободу та убезпечити її право на власність.

Лібералізм у період свого зародження відстоював право на т. зв. негативну свободу, що розгорталася не стільки як конструктивна програма розвитку соціуму, скільки як намір щодо руйнування усталеного соціального порядку. Утвердження негативної свободи в конкретно-історичному вимірі не зумовило встановлення дійсної рівності. У результаті переосмислення базових принципів лібералізму індивідуальна свобода починає розглядатися вже не тільки крізь призму індивідуальних прав, а й як головна умова добробуту спільноти. У класичному лібералізмі як базова цінність розглядалася не рівність а свобода, що забезпечується, з одного боку, завдяки представницькій демократії, а з іншого – засобами

[94] Гоббс Т. Левіафан / пер. з англ. Р. Димерця, В. Єрмоленка, Н. Іванової, Є. Мірошниченка, Т. Олійник. Київ: Дух і Літера, 2000. 600 с.

[95] Лок Дж. Два трактати про врядування / пер. з англ. О. Терех, Р. Димерець. Київ: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2001. С. 195.

громадянського суспільства, що уможливлюють звільнення людини від опіки та впливу державних інституцій.

Поряд з ідеями індивідуальної свободи, недоторканності та благодійної ролі приватної власності, вільної економічної діяльності, незалежності приватного життя індивідів від держави чільне місце в лібералізмі займає переконання, що вчинками людини як приватного власника керує тверезий розрахунок на отримання від своїх дій якнайбільшої особистої вигоди. Найповнішою мірою це переконання знайшло обґрунтування у вченні англійського філософа та юриста Ієремії Бентама (1748–1832), яке дістало назву утилітаризм (від лат. *utilitas* – користь, вигода)[96].

Представники класичного лібералізму як соціально-філософського вчення окреслили співвідношення рівності й свободи, людини і соціуму, політичної влади і громадянського суспільства. Ліберальна філософія Т. Гоббса та Дж. Лока у концептуалізації природних прав людини виступила аксіологічною базою англійської класичної політекономії. Теоретичні розробки щодо тлумачення дихотомії держави (як гаранта базових прав особистості та впорядкованості соціальної взаємодії) і ринку (як простору реалізації свободи індивіда в умовах вільного підприємництва) набули подальшого розвитку в межах економічного лібералізму.

Економічний лібералізм класичної школи політекономії

Із часу виникнення перших наукових економічних шкіл вчені усвідомили та обґрунтовували необхідність і значущість державного впливу на суспільно-економічне життя суспільства. Починаючи з середини XVII і до середини XIX ст. тлумачення ролі держави обмежувалося функціями, що забезпечували безпеку громадян, збереження їхнього майна, розроблення нормативної основи для функціонування господарських суб’єктів. Місію держави у цей період ототожнювали з «нічним сторожем», який мав спостерігати за тим, щоб ніхто і ніщо не порушували встановлений порядок. Вчення А. Сміта про державу як про

[96] Бентам И. Введение в основания нравственности и законодательства. Москва: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 1998. 415 с.; Бентам И. Принципы законодательства: О влиянии условий времени и места на законодательство; Руководство по политической экономии. Изд. 2-ое. Москва: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2012. 144 с.

«нічного сторожа» набуло поширення наприкінці XVIII ст. Сміт запропонував власне бачення ролі держави в економіці, яке надалі стали називати класичною теорією. У своїй роботі «Добробут націй. Дослідження про природу і причини добробуту націй» (1776) вчений показує, як ринок відіграє роль найкращого інструмента, що забезпечує як економічне зростання, так і суспільний добробут[97]. Автор теорії ринкового господарства відстоював ідею природної гармонії (рівноваги), що встановлюється в економіці стихійно, за відсутності зовнішнього (державного) втручання, і є оптимальним режимом функціонування економічної системи.

Окремо Сміт зупинився на негативних ефектах інтервенції держави у сферу ринкових відносин: «Політика втручання діє такими трьома способами: по-перше, обмежує конкуренцію в деяких промислах меншим числом людей; по-друге, посилює конкуренцію в інших промислах порівняно з тією, яка була б за природних умов; по-третє, обмежує вільний перехід праці і капіталу від одного промислу до іншого і з одного місця в інше»[98]. Таким чином, через вплив на конкуренцію та вільне переливання ресурсів між галузями та виробництвами, запроваджуючи обмеження та привілеї, держава заважає саморегуляції системи та перешкоджає встановленню динамічної рівноваги між попитом і пропозицією, потребами і виробництвом благ. При цьому порушується мотивація виробників до пошуку незадоволених потреб, вдосконалення процесу виробництва, скорочення витрат і підвищення якості товарів. Адже заходи державного управління нейтралізують регуляторні імпульси ринку.

Більше того, А. Сміт виступив апологетом економічної та – як наслідок – соціальної нерівності. На його думку, нерівність створює потужну мотивацію до сумлінної праці та обдуманого вибору сфери прикладання зусиль. Вчений повсякчас наголошував, що саме праця, а не якийсь особливий товар чи група товарів, є справжнім мірилом вартості всіх товарів. Тому засобом для досягнення добробуту – як індивідуального, так і суспільного – виступає праця. Тобто засоби для щастя і багатства – залежать від працівника, а не держави. Ринок слугує лише простором, у якому взаємодіють економічні суб'єкти. Ринок подає сигнали, орієнтує,

---

[97] Сміт Адам. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / пер. О. Васильєв, М. Межевікіна, А. Малівський. Київ: Port-Royal, 2001. 594 с.
[98] Там само. С. 79.

спрямовує, заохочує. Продуктивна сила праці забезпечує примноження капіталів, які, своєю чергою, збільшують виробничу спроможність нації. Розмірковуючи про продуктивну й непродуктивну працю, А. Сміт знову повертається до ролі держави у забезпеченні народного добробуту або зубожіння. Він зауважує: «Великі нації ніколи не убожіють через марнотратство та нерозсудливість приватних осіб, але вони нерідко убожіють внаслідок марнотратства та нерозсудливості державної влади. Весь або майже весь державний дохід у більшості країн витрачається на утримання непродуктивних елементів»[99]. Отже, держава та масштаби її витрат можуть викликати скорочене відтворення, коли частини суспільного продукту, призначеної для утримання продуктивних працівників, буде недостатньо для хоча б простого повторення попереднього виробничого циклу. Так Сміт доходить висновку про непродуктивний характер держави як споживача народного доходу.

Водночас, відповідно до концепції Сміта, держава бере на себе ті суспільні функції, які індивід не здатний виконати самостійно або виконує їх неефективно (захист суспільства від насильства та посягань з боку інших держав; захист кожного члена суспільства від несправедливості й утиску його іншими членами суспільства або зобов'язання встановлення точного правосуддя[100]; заснування та утримання таких суспільних установ і таких суспільних робіт, що – як найбільш корисні для суспільства загалом – не можуть, проте, своїми прибутками відшкодувати витрати окремої людини або невеликого співтовариства).

А. Сміт вважав, що головною рушійною силою економічного розвитку є намагання підприємців реалізувати свої власні інтереси, що приводить до збільшення як їхнього власного, так і багатства суспільства загалом. Але головною умовою досягнення цього є забезпечення державою для всіх суб'єктів господарювання реалізації та гарантування свободи вибору сфери діяльності, свободи конкуренції та свободи торгівлі. За А. Смітом, до компетенції «нічного сторожа» належать найважливіші функції, що мають забезпечувати надходження коштів до державної скарбниці, функціонування економіки й забезпечення необхідних суспільству потреб.

Зазвичай недооціненою залишається теорія державного регулювання зовнішньої торгівлі, яку розробив А. Сміт. Розгляду питань

[99] Там само. С. 210.
[100] Там само. С. 437.

щодо обмежень увезення з-за кордону товарів, які можна виробити всередині країни, – оцінки торгового балансу; обґрунтування т. зв. поворотних мит, вивізних премій, торговельних законів і договорів; причини та вигоди розвитку колоніальних загарбань, – він присвятив четверту книгу своєї фундаментальної праці. Зовнішньоторговельну проблематику А. Сміт розглянув крізь призму аналізу поглядів меркантилістів та фізіократів. Зокрема, виступаючи за свободу виробництва і торгівлі, теоретик ринкового господарства наголошує: «Існують випадки, коли, за загальним правилом, вигідно накласти певні обмеження на іноземну промисловість з метою заохочення промисловості вітчизняної»[101]. Найперше це необхідно, коли якась окрема галузь промисловості потрібна для оборони країни. Другим випадком, коли вигідно більшою мірою оподатковувати іноземну промисловість з метою захисту вітчизняної, є той, коли продукт останньої оподатковується всередині країни.

Варто відзначити також міркування А. Сміта щодо воєнної економіки та економічної ролі держави в умовах масштабної та довготривалої війни. Він розглядає низку історичних прикладів фінансування воєн і піддає критиці спроби покрити видатки на утримання армії та флоту вивезенням сировини чи коштовних металів. Сміт доходить висновку, що «товарами, найбільш придатними для вивезення до віддалених країн з метою придбання там платні і провіанту для армії або ж з метою придбання деякої частки грошей для оплати цієї платні та провіанту, будуть витонченіші та дорожчі вироби промисловості, які за невеликого обсягу мають високу вартість і тому їх можна вивозити на великі відстані з незначними витратами»[102]. Тож фактично видатний шотландець формулює принцип вигоди експорту товарів із високою часткою доданої вартості. Переорієнтація на виробництво та експорт високотехнологічних товарів не може відбутися без комплексної урядової стратегії, послідовних заходів промислової і торговельної політики. Тож саме державі А. Сміт надав ключову роль та беззаперечні повноваження у питаннях національної безпеки.

У ринковій економіці взаємодія суспільства і держави набуває товарно-відплатної форми. Фінансування громадських робіт і громадських

[101] Там само. С. 282.
[102] Там само. С. 270–271.

установ, будівництво та утримання освітніх закладів, відправлення правосуддя та захист кордонів, підтримування величі та гідності правителя вимагають коштів. Покриття витрат на виконання державою своїх функцій потребує відповідних доходів казни. Розглянувши такі історичні форми державних доходів, як воєнна здобич та визиск захоплених територій, А. Сміт розкриває ще одну функцію держави – формування податкової системи. Він зауважує, що видатки держави здійснюються в інтересах загальної користі всього суспільства, тому справедливо, аби вони покривалися за рахунок загального оподаткування всіх членів суспільства[103]. Разом із тим автор «Добробуту націй» обґрунтовує диференціацію в оподаткуванні. Він визначає його принципи, а саме: пропорційність, визначеність, зручність, необтяжливість. Сміт зазначає, що обкладатися податками мають доходи – рента, прибуток, заробітна плата.

Узагальнюючи співвідношення держави і ринку у забезпеченні добробуту націй, А. Сміт зауважує: «Торгівля та мануфактурна промисловість рідко можуть процвітати тривалий час у державі, де немає правильного відправлення правосуддя, де населення не відчуває себе забезпеченим у володінні своєю власністю, де силу договорів не підтримує закон і де немає певності в тому, що влада держави регулярно застосовується для примушення до сплати боргів усіх тих, хто в змозі платити»[104]. Таким чином вчений показав взаємообумовленість і комплементарність інститутів державної влади, суспільної довіри та ринкового підприємництва.

Аналогічних поглядів щодо місця та значення держави у формуванні системи оподаткування дотримувався й інший відомий представник класичної школи Д. Рікардо. Сповідуючи принципи економічного лібералізму та невтручання держави в ринкову конкуренцію, Д. Рікардо значну увагу приділяв питанням формування державної системи оподаткування та розвивав ідеї А. Сміта.

Д. Рікардо визначив вплив податків на розвиток національної економіки і на рівень добробуту громадян у разі їх застосування без належного обґрунтування, акцентуючи на необхідності оподаткування як інструмента наповнення державної скарбниці: «Усі податки лягають на

[103] Там само. С. 499.
[104] Там само. С. 562.

капітал або на дохід. Якщо вони лягають на капітал, то, відповідно, повинен зменшитися той фонд, розміром якого завжди регулюється виробнича діяльність країни, а якщо вони лягають на дохід, то вони або зменшують накопичення, або змушують платників податків зменшувати, для їх покриття, на відповідну величину своє колишнє невиробниче споживання предметів життєвої необхідності та комфорту»[105]. «Завдання політики уряду і повинно полягати в тому, щоб заохочувати це прагнення до накопичення. Уряд ніколи не повинен уводити такі податки, що неминуче лягають на капітал. Чинячи так, він зачіпає фонд, призначений для утримання праці, й таким чином зменшує майбутнє виробництво країни»[106]. Саме так обґрунтував вчений-економіст важливий методологічний принцип щодо необхідності оподаткування не капіталу, а отриманих доходів.

Теорія ринкового господарства А. Сміта й Д. Рікардо мала значний вплив на формування економічної думки Дж. Ст. Мілля, який розробив теорію «природної свободи», згідно з якою держава не повинна втручатися у справи бізнесу. Відштовхуючись від цього положення, уряд, беручи на себе низку безпекових, адміністративних, соціальних функцій, не повинен намагатися регулювати чи контролювати діяльність приватних підприємств. Ринок є самодостатньою системою для полегшення обміну та не відчуває нестачі зовнішнього втручання та регулювання. Недотримання механізму саморегулювання, порушення принципів економічної свободи, на думку Мілля, неминуче викличе розлад усього господарства і, як наслідок, економічну кризу[107]. Отже, основним постулатом класичної школи стало твердження про те, що вільна ринкова конкуренція щонайліпше слугуватиме суспільним інтересам, а ринкова система здатна автоматично досягти макроекономічної рівноваги.

Базові трансформаційні інтенції економічного лібералізму

Для пізнього періоду розвитку класичної традиції в політекономії (уособленого Ж. Сісмонді, П.Ж. Прудоном, Т. Мальтусом, Ж.-Б. Сеєм, Дж.Ст. Міллем та ін.) характерним стало віддзеркалення загострення основних протиріч капіталізму, що викликало розроблення теорій,

[105] Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения: сочинения. Москва: Государственное издательство политической литературы, 1955. Т. 1. С. 130.
[106] Там само. С. 131.
[107] Міл Джон Стюарт. Про свободу: Есе / пер. з англ. Київ: Основи, 2001. С. 7–24.

концепцій і підходів, спрямованих на пом'якшення цих протиріч (теорія факторів виробництва і витрат, функціональний і граничний аналіз, пропозиції щодо соціальних реформ). Зокрема, у вченні Дж.Ст. Мілля започатковано теорію соціально-економічного реформування. Її початковою формою є обґрунтування вимог щодо вдосконалення системи приватної власності на основі розвитку кооперативно-виробничих асоціацій, реформування відносин розподілу, розв'язання суперечностей між працею і капіталом шляхом поступового становлення відносин партнерства та ін. Така модифікація класичних поглядів відбувається передусім у відповідь на негативні соціально-економічні наслідки промислового перевороту та загрозу соціального вибуху через наростання невдоволення найманих робітників. Дж. Ст. Мілль висловлює нетипові для лібералів думки щодо впровадження найрадикальніших заходів (заклики до вилучення земельної ренти за допомогою земельного податку на користь суспільства (її соціалізації) та обмеження прав успадкування).

Дж. Ст. Мілль не заперечував можливості та бажаності втручання держави у соціальні процеси: «уряд має брати на себе все те, виконання чого є бажаним для загальних інтересів людства і майбутніх поколінь або поточних інтересів членів суспільства, які потребують допомоги ззовні, якщо все це за своєю природою не може винагородити приватних осіб або суспільство, які доклали свої зусилля»[108]. Вчений наводить приклади того, що має належати до сфери державного регулювання: карбування грошей, законодавче встановлення системи мір і ваг, укладання, освітлення та прибирання вулиць і доріг, будівництво гаваней, спорудження маяків, дамб, набережних тощо.

До сфери активного державного втручання, на думку Дж. Ст. Мілля, мають належати фінансування науки, створення ринкової інфраструктури, здійснення продуманої соціальної політики. Одним із перших Дж. Міль розділив державне втручання в економіку на два його види: директивне (цілковитий контроль і можливість заборони приватним особам здійснювати ту чи іншу діяльність без дозволу або здійснювати її з обмеженнями; рекомендаційне (надання рекомендацій і свободи дій окремим особам у реалізації корисних для суспільства цілей, але держава

[108] Милль Дж.С. Основы политической экономии. *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков*: в 5-ти т. / отв. ред. Г.Г. Фетисов. Москва: Мысль, 2004. Т. 1: От зари цивилизации до капитализма. С. 489–491.

водночас створює власний аналогічний орган для досягнення тих самих цілей)[109].

У т. зв. пізній період розвитку класичної політекономії (перша половина XIX ст.) у працях Ж. Сісмонді, П.Ж. Прудона, Т. Мальтуса, Ж.-Б. Сея, Дж. Ст. Мілля викладено ідеї та обґрунтовано положення, що можуть бути ідентифіковані як свідчення парадигмальних зрушень у межах класичної традиції. Ці зрушення пов'язані з теоретичним осмисленням процесів загострення основних суперечностей капіталізму та розробленням теорій, концепцій і підходів, спрямованих на їх пом'якшення (теорії факторів виробництва і витрат, функціональний і граничний аналіз, пропозиції щодо соціальних реформ). Аксіологічний дуалізм в історичному розвитку ліберальної традиції полягає, з одного боку, в становленні т. зв. класичного лібералізму як сукупності ідей цінності особистості, заснованої на концепції природних прав і свобод людини, що не можуть бути підірвані зовнішнім (у тому числі державним) втручанням, а з іншого – на формуванні конструктивістського варіанту лібералізму, методологічні засади якого виникли в результаті інтерпретації еволюційного лібералізму і передбачали свідому перебудову суспільства.

Складне переплетіння двох напрямів економічної думки, що у XIX ст. отримало загальну назву «лібералізм», проголошувало і розвивало ідеї свободи совісті дій кожного індивіда і рівність усіх людей. Ліберальна економічна думка увібрала основні риси класичного лібералізму: обстоювання ідей природного порядку і природних прав; підтримка політики вільної торгівлі; заперечення будь-якого розширення сфери застосування державної влади; розвиток автономного місцевого самоврядування державної влади; розвиток автономного місцевого самоврядування і добровільних організацій на противагу зростанню впливу центральних органів влади. Характерною рисою економічного лібералізму як теорії та ідеології суспільних перетворень є усвідомлення органічної єдності економічних, соціальних та політичних процесів. Науково-практичний потенціал ідей соціал-реформізму визначається спрямованістю на урегулювання соціально-економічних суперечностей засобами державної політики, правового регулювання, розвитку засад суспільного солідаризму та соціальної відповідальності

[109] Там само. С. 473–494.

бізнесу. Економічний лібералізм став теоретичною основою формування та розвитку англосаксонської моделі економіки.

Таким чином, творча спадщина класичної школи демонструє певний дуалізм ліберальної традиції. З одного боку, це становлення т. зв. класичного лібералізму як сукупності ідей першорядності індивіда, заснованої на концепції природних прав і свобод людини, що не можуть бути підірвані зовнішнім (зокрема державним) втручанням. З іншого – формування конструктивістського варіанту лібералізму, що більшою мірою успадкував ідеї просвітництва про людину-творця, здатну до раціоналізації та перебудови існуючого світу, викликавши появу різноманітних теорій соціального конструктивізму.

У свою чергу С. Сісмонді[110] піддавав капіталізм вільної конкуренції, критиці, доводячи, що постійним супутником капіталізму є економічні кризи, які призводять до зубожіння трудящих і концентрації національного багатства в руках обмеженої кількості людей. Спираючись на це, вчений відстоював ідею необхідності державного регулювання економіки й обґрунтовував його конкретні напрями: забезпечення планомірного розвитку окремих галузей, регулювання темпів економічного зростання та усунення диспропорцій між виробництвом і споживанням. Надважливою функцією держави С. Сісмонді вважав здійснення активної соціальної політики; він запропонував програму соціальних реформ, сутність яких полягала у кардинальній зміні взаємовідносин між роботодавцями та найманими працівниками – можливість участі робітників у прибутках підприємств, соціальне забезпечення робітників за рахунок створених власниками підприємств грошових фондів, законодавче врегулювання тривалості робочого дня та встановлення розміру мінімальної заробітної плати. Необхідною умовою їх здійснення, на думку вченого, є «тільки поступові й непрямі заходи з боку законодавства, повна справедливість у відносинах між господарем і робітником, яка б покладала на першого всю відповідальність за зло, яке він завдав другому»[111].

---

[110] Simonde de Sismondi Jean Charles Léonard. Nouveaux principes d'économie politique, ou De la richesse dans ses rapports avec la population. Paris, 1819. Vol. 1. 453 p. URL: https://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k955530.r=Sismondi?rk=21459

[111] Сисмонди С. Новые начала политической экономии, или о богатстве и его отношении к народонаселенню. *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков*: в

На критиці капіталізму базується теоретичний доробок П.-Ж. Прудона, зокрема критика великої промисловості та буржуазної держави. Економіст-теоретик заперечував класову боротьбу та робітничі союзи (асоціації), визнавав можливість об'єднання пролетаріату та більшості буржуазії з метою здійснення мирної соціальної революції шляхом реформування економіки, пропонував заміну великої приватної власності дрібною власністю, що не пов'язана з експлуатацією чужої праці. П.-Ж. Прудон пов'язував велику промисловість із обкраданням пролетаріату, згодом пропонував передати великі промислові підприємства та залізничний транспорт асоціаціям робітників і службовців, а інші підприємства – залишити в приватній власності. Солідарність Прудон розумів як форму регулювання відносин між дрібними власниками, взаємообмін товарами та послугами на основі взаємодопомоги[112].

П.-Ж. Прудон виступив за економічні реформи у сфері обігу, зокрема наполягав на безгрошовому обміні та безвідсоткових позиках. Унаслідок реформування економіки в суспільстві мала запанувати анархія, однак критика держави як знаряддя гноблення, паразитизму та розколу в суспільстві мала на меті не її повне знищення, а федералізацію (роздроблення на дрібні автономні області). Таким чином, соціальна теорія П.-Ж. Прудона орієнтована на реформування політичних та економічних інститутів капіталістичного суспільства, запровадження солідаристських форм співробітництва у дрібнобуржуазному суспільстві.

Зі свого боку Т. Мальтус, спираючись на ідеї економічного лібералізму, поглибив дослідження проблеми зростання багатства суспільства. Поєднавши його динаміку із темпами зростання народонаселення та визначаючи об'єктивний характер впливу економічних законів на розвиток суспільства і його стабільність, він

5-ти т. / отв. ред. Г.Г. Фетисов. Москва: Мысль, 2004. Т. 1: От зари цивилизации до капитализма. С. 272.

[112] Système des contradictions économiques ou Philosophie de la misère: en 2 vol. Paris : Guillaumin et Cie, 1846. T. 1. XLIII. 435 p.; T. 2. 531 p. URL: http://gallica.bnf.fr/services/engine/search/sru?; Proudhon P.-J. Qu'est-ce que la propriété? I vol. Paris: A. Lacroix, 1873.

закликав враховувати дестабілізуючий характер природних та економічних факторів[113].

Вкладом Ж.-Б. Сея у світову скарбницю економічної думки стало розроблення законів ринку, що є однією з базоутворюючих концепцій ліберальних шкіл та напрямів економічної науки XIX – початку XX ст. В основі його концепцій лежать розвинені Ж.-Б. Сеєм постулати А. Сміта про «економічну людину» та «невидиму руку», гнучкі ціни й відсоткову ставку, із сутності яких випливають висновки про саморегулювання економіки і характер економічних криз, моделювання дії та передбачення наслідків урядових заходів[114].

Таким чином, у результаті аналізу класичних підходів до трактування економічних функцій держави, з урахуванням як історичних контекстів того часу, так і сучасного розгортання процесів трансформації економічних систем, зокрема співвідношення ринку і держави в національних моделях економіки із наддержавними інституціями, виявлено, що, відповідно до класичної теорії, метою економічної політики держави є максимізація добробуту, що досягається за умови економічної свободи. А. Сміт та Д. Рікардо обґрунтували ідеологію економічного лібералізму і принципів економічної політики laissez-faire, ідея «невидимої руки» стала узагальненим вираженням обмеженого втручання держави в економіку. Згідно з науковим доробком класиків держава повинна забезпечувати безпеку життя людини, захист власності, розв’язувати спірні питання, гарантувати дотримання встановлених у суспільстві правил, тобто бере на себе функції та завдання, які індивід не здатний виконати самостійно або виконує неефективно.

У свою чергу теоретичними основами базових трансформаційних інтенцій економічного лібералізму, що були сформовані представниками пізнього етапу класичної політекономії та лягли в основу соціалізації економічних доктрин взаємодії держави та ринку, стали: створення солідарної системи соціального забезпечення та участі робітників у прибутках (С. Сісмонді); забезпечення соціально-економічного розвитку шляхом доповнення та обмеження дії ринкових механізмів регуляторними заходами держави та діяльністю організацій громадянського суспільства

---

113 Мальтус Т. Опыт о законе народонаселения. URL: http://www.ereading.club/bookreader.php/150911/Mal%27tus__Opyt_o_zakone_narodonaseleniya.html

114 Say J.B. Treatise on political Economy. Boston, 1821.

(Дж. Ст. Мілль); врахування природно-географічних чинників у прогнозуванні розвитку економіки і суспільства (Т. Мальтус); деконцентрація власності та підтримка індивідуального володіння та дрібного й середнього бізнесу (П.-Ж. Прудон); моделювання дії та передбачення наслідків урядових заходів (Ж.-Б. Сей).

Вільний ринок у чистому вигляді існує не більше, ніж ідеальна теоретична модель, а у реальному житті спостерігається стала тенденція до зростання ролі держави в регулюванні економічного розвитку. На зламі XIX–XX ст. відбувся процес перевтілення класичного лібералізму за такими напрямами, як: соціалізація, демократизація, етатизація, націоналізація, модернізація. Системні зрушення в межах економічного лібералізму (XIX ст.), вплинули на становлення соціал-реформістської доктрини взаємодії держави та ринку, формування ліберальної, консервативної та соціал-демократичної моделей ринкової економіки. Теорію лібералізму вповні було втілено на практиці в англосаксонських країнах, що стимулювало швидкий розвиток економік цих країн.

2.3. Культурно-історичні передумови та теоретичні джерела скандинавської моделі

Формування скандинавської моделі соціально-економічного розвитку відбувалося пізніше, ніж моделей, що їй передували, і це становить її особливість. Якщо концептуальні джерела англосаксонської та німецької моделей беруть свій початок від теоретичних розробок XVII–XVIII ст., то скандинавської моделі – від таких розробок межі XIX–XX ст., а практичне формування відбувалося у повоєнні роки – найтяжчий час в історії європейського континенту XX ст. Переважно аграрним економікам, якими нордичні країни були всього за кілька десятиліть до того, знекровленим війною та відчутною втратою людського капіталу, вдалося закласти фундамент однієї з найуспішніших моделей соціально-економічного розвитку – моделі, спроможної забезпечити благополуччя громадян своєї країни, адже її центральною ідеєю є турбота про них, що добре передає гасло «турбота від колиски до могили».

На початку XIX ст. нордичні країни були одними з найбідніших у Європі. Злидні, що панували у Швеції, призвели до того, що дітей-сиріт виставляли на аукціон як дешеву робочу силу, водночас бідність була

основною причиною еміграції[115]. Із середини XIX ст. до 1930 р. через складну економічну ситуацію до США емігрували 1,5 млн шведів[116]. Упродовж Другої світової війни Норвегія і Данія перебували під окупацією, Швеція зазнала менших економічних втрат, оскільки прямо втягнута у війну не була (у 1939 р. вона обрала статус «неворожості», а під час Зимової війни оголосила себе «невоюючою стороною», при цьому спрямувала до Фінляндії військові вантажі та прийняла фінських евакуйованих дітей[117]). Найбільше постраждала Фінляндія, яка упродовж 1939–1945 рр. фактично стала учасницею трьох воєн.

Починаючи з 1920-х років Данія, Норвегія, а за ними й Швеція послідовно наздоганяли такі багаті країни, як США та Велика Британія, за рівнем ВВП на душу населення (рис. 2.1).

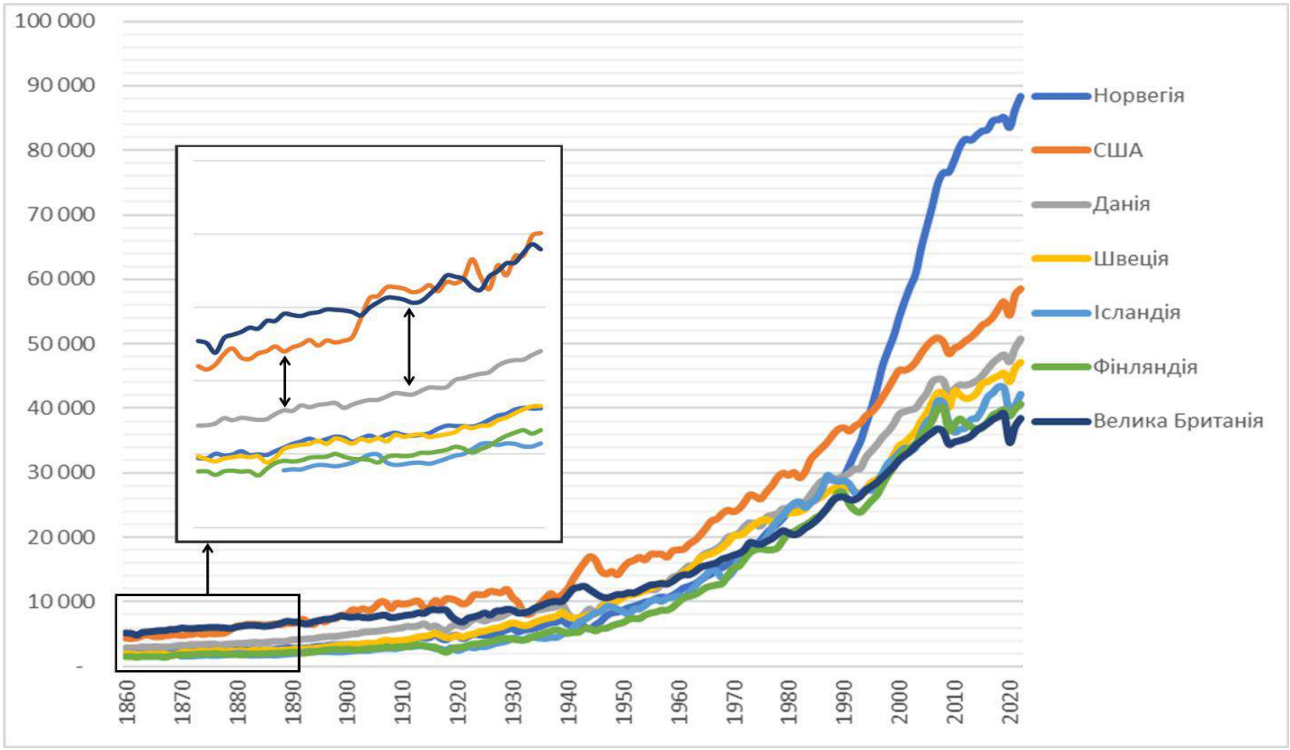

Рис. 2.1. ВВП на душу населення за ПКС (1860–2022),
у дол. США 2011 р.

Джерело: складено авторкою за*:* Bolt Jutta; Van Zanden Jan Luiten. Maddison Project Database 2023. 2024. https://doi.org/10.34894/INZBF2

[115] Андерсен Л.Р., Бйоркман Т. Більдунґ. Нордичний секрет краси та свободи. Київ: Наш Формат, 2022. С. 10, 37.

[116] Країни світу і Україна: енциклопедія: в 5 т. Т. 1: Північна Європа. Західна Європа. Південна Європа / наук. ред. А. Г. Бульвінський. Київ: Фенікс, 2017. 564 с. С. 195. URL: https://elibrary.ivinas.gov.ua/473

[117] Пашков М. Шведська модель безпеки: миролюбний, добре озброєний нейтралітет. *Національна безпека і оборона*. 2009. № 1(105). С. 40–43.

Успіх скандинавських країн за період 1890–1970 рр. перетворив їх із «бідних двоюрідних братів і сестер на подібних до щасливих братів і сестер у європейській родині»[118]. Сьогодні вони є лідерами світових рейтингів (навіть Фінляндії, яка у повоєнний період перебувала під пильним наглядом СРСР[119], вдалося закласти фундамент для фінського дива). Данія, Швеція та Фінляндія є європейськими лідерами інновацій, разом із Норвегією вони входять до перших двох десятків у рейтингу конкурентоспроможності та очолюють рейтинг найщасливіших країн світу[120].

Скандинавську модель іноді ототожнюють зі шведською, оскільки саме остання вважається взірцевою. Також, переважно у англомовних джерелах, її частіше називають «нордичною», про це, зокрема, свідчить аналітика Google (рис. 2.2).

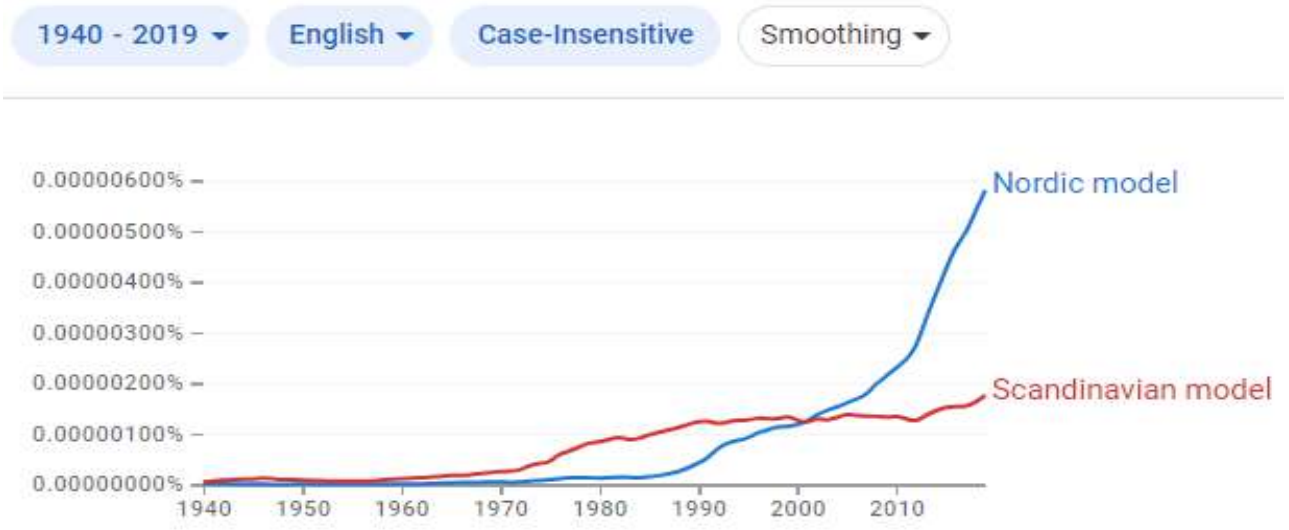

Рис. 2.2. Частота використання словосполучень «Nordic model» та «Scandinavian model» у Google Books

Джерело: Google Books Ngram Viewer. URL: https://books.google.com/ngrams .

---

[118] The Nordic Economic, Social and Political model: Challenges in the 21st century / Koivunen A., Ojala J., & Holmén J. (eds.). Taylor & Francis, 2021. P. 22. URL: https://library.oapen.org/bitstream/id/22d764cc52-cf32-4be5-93b6-d9ffc1b6ff3b/9780429643446.pdf

[119] Курбет О. Перемога у війні за незалежність, побудова розвиненої економіки та соціальної держави: позитивний досвід Фінляндії для України. *Історія народного господарства та економічної думки України*. 2022. Вип. 55. С. 142–160. https://doi.org/10.15407/ingedu2022.55.142

[120] European Innovation Scoreboard 2023 and Regional Innovation Scoreboard 2023 / European Commission. 2023. URL: https://ec.europa.eu/research-and-innovation/en/statistics/performance-indicators/european-innovation-scoreboard/eis#; Global Competitiveness Report 2019. 2019. URL: https://www.weforum.org/reports/how-to-end-a-decade-of-lost-productivity-growth; World Happiness Report 2023. 11th ed. / ed. By Helliwell J.F., Layard R., Sachs J.D., Aknin L.B., DeNeve J.-E., & Wang S. 2023. Sustainable Development Solutions Network. URL: https://worldhappiness.report/ed/2023/

Терміни «нордичні країни» та «нордичний» виникли у міжвоєнний період, коли Ісландія та Фінляндія проголосили незалежність. Перший почали використовувати для означення країн Північної Європи, таким чином заміняючи назву «Скандинавія»[121]. Отже, у найбільш розповсюдженому розумінні до переліку скандинавських країн включаються Данія, Швеція та Норвегія, а до нордичних країн відносять їх, а ще Фінляндію та Ісландію. Водночас слід зауважити, що остаточного консенсусу щодо виокремлення скандинавських країн не склалося і деякі автори називають скандинавськими усі п'ять[122]. Так само відсутнє й строге термінологічне розрізнення скандинавської та нордичної моделей, а значення використовуваних термінів залежить від загального контексту та обраних параметрів дослідження. Відсутнє й чітке визначення сутності нордичної, або скандинавської, моделі. Вона є радше набором певних соціальних, економічних та політичних елементів, які у своїй сукупності становлять нордичну державу добробуту. Ключовими її елементами, за вдалим визначенням Акселя Педерсена та Стейна Кунле, є державність, універсальність соціальних прав, рівність та демократичні форми управління[123]. Торбен Андерсен додає, що ця модель використовується у широкому значенні «універсальних і щедрих механізмів соціального забезпечення», які при цьому не обмежуються географічно[124].

Оскільки скандинавська, або нордична, модель притаманна маленьким однорідним суспільствам з відкритою економікою, тема можливості її імплементації сягнула свого першого піку з відокремленням країн Балтії та розпадом СРСР[125]. Дискусії та пошук так званих секретів успіху тривають і сьогодні. Що ж перетворило нордичні країни на взірці суспільного добробуту? Які історичні, культурні та економічні чинники

---

121 Pedersen Axel West, Kuhnle Stein. The Nordic welfare state model. *The Nordic Models in Political Science: Challenged, but Still Viable?* / Knutsen Oddbjørn (eds.) (p. 219–238). Bergen: Fagbokforlaget, 2017. P. 219.

122 Детальніше про риторику стосовно поняття нордичності та скандинавськості див.: Marjanen J., Strang J., & Hilson M. Contesting Nordicness: From Scandinavianism to the Nordic brand. *DeGruyter*. 2021. https://doi.org/10.1515/9783110730104

123 Pedersen Axel West, Kuhnle Stein. The Nordic welfare state model. *The Nordic Models in Political Science: Challenged, but Still Viable?* / Knutsen Oddbjørn (eds.) (p. 219–238). Bergen: Fagbokforlaget, 2017. P. 221–222.

124 Andersen Torben M. The Scandinavian model: prospects and challenges. *CESifo Working Paper*. 2007. No. 1903. Munich. https://hdl.handle.net/10419/25948

125 Amoroso B., & Jespersen J. Macroeconomic Theories and Policies for the 1990s. Palgrave Macmillan, 1992. P. xii.

стали підґрунтям, на якому ця модель виникла? Які теоретичні концепти заклали її фундамент?

Дослідники нордичної моделі справедливо наголошують на неможливості імплементації історичного та культурного досвіду[126], відсутності адекватних політичних, культурно-ментальних та навіть географічних передумов[127]. Наголошуючи на безглуздості копіювання шведського прикладу, Йозеф Шумпетер писав, що «єдиний ефективний спосіб наслідування полягав би в імпорті шведів і призначенні їх на урядові посади»[128]. Проте це аж ніяк не заперечує важливості вивчення особливостей, теоретичних та культурно-історичних передумов формування цієї моделі.

Передумови формування скандинавської моделі

Скандинавська модель формувалася на ґрунті ряду історико-економічних, культурно-ментальних та політико-соціальних детермінант, які сприяли успішній імплементації засадничих позицій моделі.

Скандинавські країни мають тривалий спільний історичний досвід, починаючи з найбільш яскравих прикладів об'єднання – Кальмарської унії (1397–1521)[129] та шведсько-норвезької унії (1814–1905)[130]. Так, Кальмарська унія, що об'єднала Данію, Швецію та Норвегію, була одним із найбільших королівств Європи. При цьому між королівствами виникали криваві сутички як під час існування унії, так і після її розпаду.

Історично скандинавські країни мали відносно високий ступінь культурної однорідності, що сприяло прийняттю та легітимності положень держави добробуту. Вагому роль відгравала релігія, зокрема злиття лютеранської церкви та держави у часи Реформації. Протестантизм сприяв укоріненню розуміння народу як родини на чолі з королем – головою протестантської церкви, а функція турботи та надання допомоги

---

126 Berggren H., & Trägårdh L. Social trust and radical individualism. Shared Norms for the New Reality: The Nordic Way / World Economic Forum. Davos, 2011. P. 12–27.

127 Кудряченко А.І., Кривонос Р.А., Солошенко В.В. Скандинавська модель: досвід для України. Україна: контекст світових подій. Аналітичні записки Державної установи «Інститут всесвітньої історії НАН України (2017–2019 рр.). Київ: ДУ «Інститут всесвітньої історії НАН України», 2019. С. 42-49. С. 48.

128 Шумпетер Йозеф А. Капіталізм, соціалізм і демократія. Київ: Основи, 1995. С. 401.

129 Мейнандер Г. Історія Фінляндії: Лінії, структури, переломні моменти. Львів: ЛА «Піраміда», 2009. С. 24–28.

130 Вейбулль Й. Коротка історія Швеції. Стокгольм: Шведський інститут, 1998. С. 104–110.

бідним переходила від церкви до держави та муніципалітетів[131]. Крім іншого, це вплинуло на розуміння бідності та встановлення колективної відповідальності за допомогу нужденним. Лютеранська церква також сприяла зменшенню корупції, що зумовило високий рівень довіри до державних установ[132].

У економічному сенсі скандинавські країни вирізняються вигідним географічним положенням: з одного боку, вони перебувають достатньо близько до великих ринків Центральної Європи та Північної Америки, з іншого – захищені морями. Водночас суворий клімат потребував важкої праці. У сукупності з тим, що скандинавські країни оминуло явище кріпосництва і селяни переважно могли вільно володіти землею та отримувати винагороду за свою працю, це закріпило традиції індивідуальної відповідальності та сильної трудової етики.

Ліберальні реформи середини XIX – початку XX ст., зокрема у Швеції та Данії, сприяли подальшому економічному зростанню цих країн. Ці реформи стосувалися податкової політики, банківської справи, зняття торговельних обмежень, зниження імпортних тарифів, запровадження свободи преси і релігії. Було закладено принцип часткової універсальності, що зберігся у законодавстві й надалі[133]. Важливу роль у формуванні скандинавської моделі відігравали традиції парламентаризму та конституціоналізму, високий ступінь соціальної довіри, функціонування недержавних об'єднань громадян як основи громадянського суспільства. Слід наголосити, що у країнах Північної Європи трансформації суспільно-політичного характеру відбувалися ненасильницьким та нереволюційним шляхом.

Ідейно-політичне підґрунтя

Концептуальною базою, зокрема шведської моделі, став «Дім для народу» (швед. – Folkhemmet, англ. – People's home). Ідея концепції полягала в тому, що країна має бути схожа на добрий дім, а не класове суспільство. «Перш за все, не вірте спокусливій доктрині, що все буде добре, якщо ми просто розділимо гроші між собою. Ми, шведи, можемо

[131] Kautto Mikko. The Nordic Countries. *The Oxford Handbook of the Welfare State* / Francis G. Castlesetal (ed). Oxford: Oxford University Press, 2010.
[132] Hilson M. The Nordic Welfare Model. *Introduction to Nordic Cultures* / A. Lindskog & J. Stougaard-Nielsen (eds.) (p. 70–84). UCL Press, 2020. https://doi.org/10.2307/j.ctv13xprms.11 P. 76.
[133] Там само. P. 76.

жити, так само мало ділячись із іншими, як інші нації. Для нас набагато важливіше створити нові цінності, економічні та культурні»[134], – проголошував її автор Пер Альбін Ганссон (лідер шведських соціал-демократів) у виступі перед Риксдаґом у 1928 р.

Основи скандинавської моделі почали формуватися у 1930-х роках із приходом до влади соціал-демократів, політика яких була спрямована на пом'якшення впливу Великої депресії та пошук компромісу між працею та капіталом. Кейси скандинавських країн є яскравими прикладами творення національних моделей соціально-економічного розвитку у тісному зв'язку з провідними вченими-економістами. Перефразовуючи метафору В. Кузьменка, серед різних країн світу Швеція була тим винятком, який прислухався до голосу своїх пророків – майбутніх нобелівських лауреатів з економіки Гуннара Мюрдаля та Бертіля Уліна[135]. Зокрема, міністр фінансів Ернст Вігфорс був учасником засідань Клубу політичної економії, де обговорювались актуальні економічні проблеми та шляхи їх вирішення. про що йтиметься далі. Вігфорс вважав, що державні інвестиції та громадські роботи можуть підвищити купівельну спроможність населення й зменшити масштаби економічної кризи. Ці ідеї були втілені у Сальтшебаденській угоді (1938) між Центральним об'єднанням профспілок та Об'єднанням підприємців Швеції, що стала яскравим прикладом укладення колективних трудових договорів мирним шляхом.

Теоретичні джерела скандинавської моделі

Теоретичними джерелами скандинавської моделі є вчення цілої плеяди шведських економістів. Представники першого покоління шведської школи – економіст Девід Девідсон (David Davidson, 1854–1942), математик та економіст Кнут Віксель (Knut Wicksell, 1851–1926), математик Густав Кассель (Gustav Cassel, 1866–1944) та історик Елі Хекшер (Eli Heckscher, 1879–1952) увели в освіту Швеції економіку як академічну дисципліну. Саме завдяки їм економіка стала для шведського суспільства

[134] Цит. за: Мацютевич О. Програма «folkhemmet» як практичний результат ідеологічного поступу шведських соціал-демократів. *Актуальні питання у сучасній науці*. 2023. № 11 (17). С. 1196–1205. С. 1201. https://doi.org/10.52058/2786-6300-2023-11(17)-1196-1205

[135] Кузьменко В. Австрійська школа політичної економії в обґрунтуванні теорій інноваційного розвитку та праксеології людських інтересів і свобод. *Наукові записки НаУКМА. Економічні науки*. 2020. № 5(1). С. 76–81. https://doi.org/10.18523/2519-4739.20205.1.76-81

відомою і поважною дисципліною, саме вони вивели її на світовий рівень. У 1910 р. перелічені вище вчені займали чотири з п'яти посад професорів економіки, які на той час існували в країні[136]. Характерно, що, як і на українських землях кінця XIX – початку XX ст., політичну економію у Швеції викладали на юридичних факультетах. Наприклад, Вікселю, щоб стати професором, потрібно було спершу отримати ступінь з юриспруденції, попри те, що він уже отримав ступені з математики і фізики та опублікував книги з економіки, а його роботу «*Über Wert, Kapital und Rente*» («Цінність, капітал і рента») високо оцінили Бем-Баверк та Вальрас.

До 1901 р. Девід Девідсон був єдиним професором політичної економії у країні[137]. Він заснував журнал «*Ekonomisk Tidskrift*» («Економічний журнал») – майданчик для наукової полеміки в економіці, що тільки поставала як окрема галузь, і до пенсії (1939) був його єдиним редактором. На сторінках журналу публікувалися Віксель, Хекшер, Кассель, а статей та коментарів самого Девідсона налічується понад 250.

Основна тематика досліджень Девідсона стосувалася податків та грошово-кредитної політики. Він аргументував, що ціни рухаються у зворотно пропорційному напрямі від продуктивності, – це положення не витримало перевірку часом, але було розвинене Ліндалем. Від позиції, що основні положення політичної економії краще включити до соціології, Девідсон дійшов думки про те, що теорія таки може стати базою для економічної політики. У працях Девідсона відчувається вплив класичної школи, зокрема Рікардо. Втім, його не можна назвати прихильником якоїсь школи чи напряму в економічній думці, він був незалежним як від доктрини вільного ринку, так і від прихильності втручання держави в економіку. Опублікований доробок Девідсона налічує велику кількість статей, втім, слід констатувати, що він так і не написав ту працю, яка би синтезувала його погляди.

Засновником шведської школи в економічній теорії прийнято вважати Кнута Вікселя, на це, зокрема, вказують українські дослідники[138]. Втім самі шведи засновником вважають Девіда Девідсона. У 1880 р. він висловив конструктивну критику щодо лекції тоді ще молодого

[136] The Stockholm School of Economics Revisited / Jonung Lars (ed.). Cambridge University Press, 1991. P. 1, 2. https://doi.org/10.1017/CBO9780511664427

[137] Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. Москва: Прогресс, 1968. С. 386.

[138] Історія економічних учень / Корнійчук Л.Я. Київ: КНЕУ, 1999. С. 258.

математика Кнута Вікселя на тему перенаселення як головної проблеми і пропонував боротися з нею шляхом обмеження народжуваності. Девідсон зауважив брак знань з економіки у Вікселя, чим спонукав його до вивчення цієї дисципліни[139].

Економічні дослідження Вікселя вивели його у ряд найвідоміших шведських економістів та надали міжнародний авторитет у монетарній політиці. Шумпетер називав його *Nordic Marshall* – нордичним Маршаллом, чиїми учнями більшою чи меншою мірою можна вважати практично всіх відомих шведських та норвезьких економістів[140]. Вплив Вікселя, зокрема на молодше покоління шведських економістів – майбутню Стокгольмську школу, став особливо відчутним після його відставки, коли вчений переїхав до Стокгольма і очолив Клуб політичної економії, який за його головування (1917–1926) проводив від п'яти до семи засідань на рік.

Утім, шлях Вікселя до визнання був тривалим та складним. Його доволі прохолодно прийняв шведський істеблішмент, власне і через притаманний йому політичний радикалізм. Марк Блауг не шкодував гострих епітетів, описуючи Вікселя як «майже шизоїдного економіста», чиї роботи «мають суворий присмак теоретизування заради теоретизування»[141].

Вчений увів аналіз кредитного ринку в загальну теорію ринкової економіки, керовану попитом та пропозицією. При цьому він висунув ряд важливих гіпотез про те як процент впливає на інвестиції та розподіл доходів[142]. У його працях простежується перехід до визнання необхідності втручання держави у функціонування фінансової та соціальної систем, оскільки ринок не може впоратися з питанням досягнення справедливості та добробуту. Віксель став першим економістом, який помітив, що аргументація положення про те, що досконала конкуренція забезпечує ефективну алокацію ресурсів, нічого не додає щодо справедливості розподілу доходів[143]. Його ідею стосовно формування умов для справедливого розподілу доходів та їх величини пізніше розвинув Ерік

---

[139] The Stockholm School of Economics Revisited / Jonung Lars (ed.). Cambridge University Press, 1991. P. 1. https://doi.org/10.1017/CBO9780511664427

[140] Schumpeter J.A. History of economic analysis. Routledge, 2006. P. 829.

[141] Блауг М. Сто великих экономистов до Кейнса. Санкт-Петербург: Экономическая школа, 2005. С. 73.

[142] Эклунд К. Эффективная экономика – шведская модель. Москва: Экономика, 1991. 349 с. С. 188.

[143] Блауг М. Сто великих экономистов до Кейнса. Санкт-Петербург: Экономическая школа, 2005. С. 75.

Ліндаль. За Вікселем механізм рівноваги потребує втручання держави, яка, зокрема, може забезпечити безкоштовну освіту і медицину, соціальні пільги та прогресивне оподаткування. Крім того, Віксель вважав, що держава має стати основним виробником послуг у сферах освіти, медицини та транспорту.

Основним інструментом держави має виступати підтримання стабільного значення ставки рефінансування, а центральний банк повинен забезпечувати підтримку постійної купівельної спроможності грошей, стабілізації ставки рефінансування та участі у формуванні очікувань економічних агентів.

Віксель рухався у напрямі перетворення старої кількісної теорії на довершену макроекономічну теорію детермінації цін. Він по-новому сформулював кількісну теорію грошей, акцентуючи на потоках витрат, розмежував *прямий* вплив збільшення кількості грошей на ціни через касові залишки, які індивіди готові зберігати, і *дотичний* вплив на ціни, який реалізується через коливання ставки процента. Вчений вивів поняття «кумулятивний процес» інфляції, який має місце, коли природна дохідність нових капітальних проєктів (природна ставка процента) перевищує ставку процента за кредитами. Зупинка цього процесу можлива лише за досягнення банківською системою резервних вимог[144].

Вчений задовго до Кейнса поставив під сумнів закон Сея та застосував макроекономічний підхід. Це спростовує положення про те, що скандинавська модель побудована на основі кейнсіанства. Віксель також став одним із попередників теорії суспільного вибору – завдяки положенню про необхідність кваліфікованої більшості як передумови для рішень, які можуть викликати розкол між різними групами громадян (до дражливих питань, які вимагають таких рішень, належить підвищення податків).

Особливістю здобутків Ґустава Касселя, за яку його часто критикували, є те, що він часто інтерпретував та спрощував складні теорії. Блауг наголошував на тому, що саме завдяки Касселю математизована робота Вальраса упродовж років залишалася затребуваною, адже вчений доклав зусиль для її розуміння широким загалом. Так, вчений відмовився від теорії корисності на тій підставі, що ніхто і ніколи не винаходив метода вимірювання корисності, а наявний від'ємний нахил кривої попиту на

[144] Там само. С. 75.

товари був сформульований як емпіричний факт[145]. Проста аргументація та доступна мова забезпечили популярність книги Касселя «*Theory of Social Economy»*, що була перекладена та у міжвоєнний період стала поширеним підручником з економіки.

Касселя неодноразово критикували Девідсон та Віксель (які товаришували, попри відмінні погляди). Ба більше, у своїй фундаментальній праці з історії економічної думки Бен Селігмен зауважив, що антипатія до Касселя цих двох вчених об'єднувала[146].

Положення Касселя різко відрізнялися від інших представників першого покоління шведської школи, оскільки Кассель вважав, що державне втручання призводить до інфляції. Вчений виступив критиком кейнсіанських методів боротьби з безробіттям часів Великої депресії та негативно відгукувався про «Загальну теорію» Кейнса. Зростанню його популярності сприяла участь у дискусіях щодо репарацій та відновлення золотого стандарту та формулювання теорії паритету купівельної спроможності, згідно з якою рівноважні валютні курси визначаються як відношення між рівнями цін у різних країнах.

Знаковою є постать Елі Хекшера, колишнього асистента Густава Касселя – засновника економічної історії у Швеції. Тема його дисертації на здобуття ступеня доктора філософії була присвячена дослідженню ролі залізниць у економічному розвитку Швеції. У своїх дослідженнях з економічної історії він застосував статистику та економічну теорію, а дослідження міжнародної торгівлі присвячене меркантилізму й опубліковане у *«Ekonomisk Tidskrift»* у 1919 р. дало поштовх для подальшого розроблення теми Бертілем Уліном, який довершив її формулюванням відомої теорії Хекшера – Уліна[147].

Як історик-економіст Хекшер не дотримувався індуктивного методу історичної школи, а запропонував комбінований підхід, коли для встановлення фактів потрібно використовувати методи, які застосовуються в історичних дослідженнях, а для тлумачення фактів – неокласичну економічну теорію[148]. На відміну від багатьох представників

---

[145] Там само. С. 117.

[146] Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. Москва: Прогресс, 1968. С. 387.

[147] The Stockholm School of Economics Revisited / Jonung Lars (ed.). Cambridge University Press, 1991. P. xix, 2. https://doi.org/10.1017/CBO9780511664427

[148] Swedish Economics / Sandelin Bo. (ed.). Routladge, 1998. P. 16.

шведської школи вчений був прихильником лібералізму та виступав з критикою державного втручання в економіку.

Основні положення концепцій співвідношення держави та ринку у напрацюваннях першого покоління шведських економістів полягають у такому:

– більшість представників зауважували про провали ринкових механізмів для досягнення соціальної справедливості;

– більшість представників обґрунтовували значення прогресивної системи оподаткування як механізму перерозподілу суспільного багатства та нівелювання соціальних суперечностей, зокрема зменшення соціальної нерівності;

– податки, з одного боку, мали забезпечувати державні витрати, з іншого – повертатися до населення у формі державних послуг;

– основними факторами досягнення соціальної справедливості вважали також соціальні пільги, безкоштовну освіту та медицину;

– роль основного державного регулятора відводили Центральному банку, здатному підтримувати купівельну спроможність грошей, стабілізувати вартість грошей шляхом стимулювання капіталоутворення та регулювання обсягу грошової маси.

Основними теоретиками скандинавської моделі були представники другого покоління шведських економістів, в історії економічних учень більш відомого як Стокгольмська школа – Ерік Ліндаль (Erik Lindahl,1891–1960), Гуннар Мюрдаль (Gunnar Myrdal, 1898–1987), Бертіль Улін (Bertil Ohlin, 1899–1979), Ерік Лундберґ (Erik Lundberg, 1907–1987), Даґ Хаммархольд (Dag Hammarskjöld, 1905–1961), Альф Йоганссон (Alf Johansson, 1901–1981), Інґвар Свеннілсон (Ingvar Svennilson, 1908–1972). Формування нової генерації шведських економістів відбувалося під впливом та у безпосередній взаємодії з представниками першого покоління, чиї теорії вони розвивали та довершували (рис. 2.3). Головною об’єднуючою рисою шведських економістів було дослідження грошових питань і більшість із них виступали прихильниками державного втручання в економіку.

Перша згадка про Стокгольмську школу датується 1937 р., і з’явилася вона у статті Бертіля Уліна. Вчений зауважував про високий ступінь одностайності між ним, Хаммархольдом, Мюрдалем та Йоганссоном щодо антикласичного підходу до теорії ціни та розподілу як підставу говорити

про Стокгольмську школу економічної думки[149]. При цьому, як наголошував Улін, спільним для них був саме підхід, щодо іншого ж представники Стокгольмської школи могли дискутувати та навіть критикувати одне одного у своїх працях.

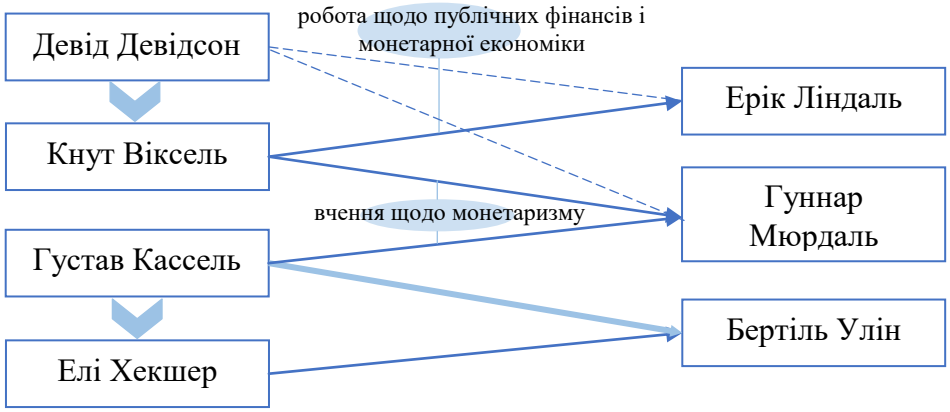

Рис. 2.3. Зв'язок двох поколінь шведських економістів

Джерело: складено авторкою.

Фактично школа почала формуватися за 10 років до публікації згаданої статті. Першим поштовхом стало обговорення дисертації Мюрдаля у 1927 р., де він запропонував новий статистичний підхід та нове трактування динамічних процесів, яке і стало предметом обговорення[150].

Згуртували інтелектуальний потенціал шведських економістів та зумовили формування Стокгольмської школи Клуб політичної економії, ґрант фундації Рокфеллера, Комісія з вивчення безробіття. Засідання *Клубу політичної економії* (National ekonomiska klubben – Political Economy Club) відбувалися у Стокгольмі, тут економісти збиралися для обговорення шляхів виходу з кризи. До участі у засіданнях запрошувались провідні економісти, серед учасників були Джон Мейнард Кейнс, Ян Тінберген, Джон та Урсула Хікс. Міністр фінансів Ернст Вігфорсс та голова Риксбанку Івар Рут також могли відвідувати Клуб. У різні часи його очолювали Кнут Віксель, Елі Хекшер, Свен Брісман, Бертіль Улін, Інґвар Свеннілсон та Ерік Лундберґ. Щорічно відбувалося від двох до десяти засідань, а число учасників подекуди сягало до двадцяти. Зусиллями Ґьоста Баґґе (Gösta

[149] Ohlin Bertil. Some Notes on the Stockholm Theory of Savings and Investment I. *The Economic Journal.* 1937. Vol. 47, Is. 185. P. 57. https://doi.org/10.2307/2225278

[150] Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. Москва: Прогресс, 1968. С. 391.

Bagge) у 1924 р. було отримано п'ятирічний *ґрант від фундації Рокфеллера* на проведення дослідження щодо заробітної плати та національного доходу, розроблення методики статистичного дослідження. Баґґе залучив до проєкту Ліндаля, Мюрдаля, Йоганссона, а згодом Лундберґа та Кока. У період 1927–1935 рр. Хаммархольд, Йоганссон, Ліндаль, Кок, Мюрдаль, Улін та Свеннілсон працювали у *Комісії з вивчення безробіття* та суміжних проблем. Рушійною силою Комісії був Елі Хекшер, а одним з її членів – Ернст Вігфорс. Результатом стало велике число меморандумів, які ставали основою для звітів. Зокрема стосовно причин постійного безробіття, заходів подолання постійного та циклічного безробіття, бізнес-циклів тощо. Закінчення роботи Комісії ознаменувало початок кінця Стокгольмської школи, оскільки вчені більше не мали належного форуму для дискусій як можливості так тісно співпрацювати[151].

Виклики, які постали перед економіками країн в умовах Великої депресії, зумовили спрямованість шведської політики на забезпечення повної зайнятості та соціального захисту населення. Відтак, реагуючи на актуальні запити, вчені, які були дотичні до діяльності правлячої партії, відійшли від теоретизування і повернулись безпосередньо до політичної економії, оскільки їх діяльність вимагала не теоретичних моделей, а практичних рекомендацій. Саме тому вони відмовилися від кількісної теорії грошей та теорії загальної рівноваги, натомість запропонували нерівноважну теорію.

Економістів Стокгольмської школи об'єднував не лише підхід, сформульований у статті Уліна. Теорію грошей вони вважали важливим елементом загальної економічної теорії, цікавилися розвитком економіки загалом та взаємозалежністю між розмірами виробництва і сукупним попитом. Основний внесок школи в макроекономічну теорію полягав у розвитку динамічних методів аналізу, які акцентували на ролі очікувань у координації ринкових планів. Вчені розробили концепції послідовного аналізу та двоїсту концепцію ex ante та ex post – фактичних та прогнозованих дій, що дало можливість вивчати адаптацію очікувань агентів у взаємозалежних ринках. Вони спростовували думку про те, що

[151] The Stockholm School of Economics Revisited / Jonung Lars (ed.). Cambridge University Press, 1991. P. 8-12. https://doi.org/10.1017/CBO9780511664427

економіка може функціонувати на тих же принципах фінансового управління, що й приватне господарство[152].

Мюрдаль відстоював ідею раціонально централізованої економіки і соціального планування, активну участь держави у вирішенні соціально-економічних проблем. У своїх концепціях велику роль він відводив філософському аспекту питання, зокрема питанню цінностей. Вчений вважав, що у питанні добробуту не можна покладатися на чисту теорію, мають також бути визначені політичні цілі та переконання, і називати їх потрібно відкрито, а не розуміти за замовчуванням[153].

Питання справедливості, акцентоване Вікселем, червоною ниткою пронизує теоретичний та практичний доробок шведських економістів. Ліндаль у праці *«Die Gerechtigkeit der Besteurung»* («Справедливе оподаткування») наголосив на необхідності перерозподілу урядом доходів населення. Таким чином держава (і тільки вона може це зробити) надаватиме суспільні блага, яким притаманні такі ключові характеристики: суспільні блага надаються усім одночасно; споживання однієї особи не зменшує кількість блага, яку можуть спожити інші; кожен може спожити благо, незалежно від того, чи може за нього заплатити. Мюрдаль значну увагу приділяв соціальному захисту та соціальному забезпеченню населення для функціонування держави добробуту, яка мала забезпечити систему законодавчих, соціальних та економічних гарантій, а також рівним умовам для підвищення добробуту.

Улін у своїй основній праці *«Interregional and International Trade»* («Міжрегіональна та міжнародна торгівля») виклав теорію міжнародної торгівлі, відому як теорія Хекшера – Уліна, за яку отримав Нобелівську премію. Відповідно до цієї теорії країни спеціалізуються на виробничих факторах, які у них є. В країні, що має надлишок робочої сили, відбувається здешевлення працемістких товарів і вони стають конкурентними на міжнародному ринку, натомість у країні з капіталомісткою економікою конкурентними є капіталоємні товари. Тобто країни будуть експортувати ті товари, які вироблені за допомогою надлишкових факторів виробництва, а імпортувати – вироблені за допомогою обмежених

---

[152] Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. Москва: Прогресс, 1968. С. 392; Trautwein H.M. Taking expectations seriously: A leitmotif in Stockholm School economics. *Revue d'économie politique*. 2021. № 132(3–4). P. 333–369.

[153] Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. Москва: Прогресс, 1968. С. 407–408.

факторів, вирівнюючи таким чином різні фактори виробництва за допомогою міжнародної торгівлі.

Внесок Уліна в макроекономіку стосується аналізу мультиплікатора, – яким чином заходи, спрямовані на розширення економіки, підвищують купівельну спроможність за багатьма напрямами і призводять до зростання виробництва. Як практик він заклав основи змішаної моделі економіки у Швеції, виступаючи противником як планової економіки, так і чистого ринку. На думку Уліна, держава має виконувати роль стабілізатора і забезпечувати свободу для всіх акторів, а не лише «для директорів»[154]. Вчений обґрунтував необхідність державних інвестицій і громадських робіт для боротьби з безробіттям.

Внесок Хаммархольда у розвиток школи значною мірою визначається роботою в Комісії по безробіттю, де він відігравав одну з найвагоміших ролей, працюючі секретарем та складаючи більшість звітів та меморандумів. Теоретичні ж його дослідження вважаються доволі периферійними і тривіальними. Він захистив дисертацію про економічні коливання та розробив математичну модель, яка формалізує невідповідність між ex ante та ex post. Починаючи з 1936 р. Хаммархольд перейшов на державну службу та до наукової роботи не повертався. У 1961 р. посмертно отримав Нобелівську премію миру.

Під керівництвом Лундберґа проводилися розрахунки величини розривів між рівнем безробіття та інфляції для створення бази антициклічної політики стабілізації[155]. Вчений розробив «мультиплікатор Лундберґа» – він відображає рівень зростання номінальної заробітної плати, необхідний для забезпечення приросту реальної заробітної плати на 1% (після оподаткування).

Свеннілсон, якого часто називають останнім представником школи, відомий своїм дослідженням на тему економічного планування в умовах невизначеності *«Ekonomisk Planering»* («Економічне планування», 1938). Упродовж 1941–1949 рр. він очолював Індустріальний інститут економічних і соціальних досліджень, а згодом працював у Економічній комісії ООН у Європі.

---

[154] Эклунд К. Эффективная экономика – шведская модель. Москва: Экономика, 1991. С. 153.

[155] Там само. С. 307.

Альф Йоганссон доклався до розвитку Стокгольмської школи як друг та ментор. Він проводив у Стокгольмському університеті семінари з основ економічної теорії, що вплинули на формування наукового світогляду Лундерґа, Хаммархольда та Свеннілсона. А єдиною працею Йоганссона стала дисертація з питань заробітної плати та безробіття[156].

Дослідження Стокгольмської школи та залученість її представників до практичної реалізації пропонованих заходів сприяли побудові шведської економіки на засадах ринкових відносин у сфері виробництва та державного регулювання у сфері розподілу і перерозподілу. Основними положеннями програми шведських соціал-демократів, сформованих під впливом Стокгольмської школи, були такі: поєднання державного регулювання економіки із саморегулюванням окремих її сфер, насамперед грошової; перехід від економіки пропозиції до економіки попиту; забезпечення державою соціальної стабільності завдяки сильній економіці[157]. Важливим є той факт, що заходи антициклічної фінансової політики, реалізовані міністром Вігфорссом на початку 1930-х років, були розроблені Мюрдалем та Уліном. Блауг писав, що Мюрдаль «упродовж усієї багатолітньої кар'єри був більш успішним у руйнуванні існуючих ідей, ніж у створенні нових»[158], тим не менше його концепції стали цеглинками у фундаментальній базі не лише шведської, а й скандинавської моделі.

Жодне покоління шведських економістів до чи після Стокгольмської школи не було настільки залучене до реальної політики (policy-making). Якщо представники першого покоління були дотичні до робити комісій та урядових комітетів, то Мюрдаль обирався до парламенту (1935–1938 та 1944–1947), працював міністром торгівлі (1945–1947), виконавчим секретарем Економічної комісії ООН у Європі (1947–1957); Улін був лідером ліберальної партії (1944–1967), членом парламенту (1938–1967), міністром торгівлі (1944–1945); Хаммархольд працював у Міністерстві фінансів (1936–1945), очолював правління Риксбанку (1941–1948), працював у шведській делегації ООН та був обраний генеральним

---

156 Trautwein H.M. Taking expectations seriously: A leitmotif in Stockholm School economics. *Revue d'économie politique*. 2021. № 132(3-4). P. 337.

157 Мекшун, Л.М. Вплив досліджень представників стокгольмської школи на економічний розвиток Швеції. *Чернігівський науковий часопис Чернігівського державного інституту економіки і управління. Сер. 1: Економіка і управління*. 2011. № 2. С. 38.

158 Блауг М. Сто великих экономистов после Кейнса. Санкт-Петербург: Экономическая школа, 2009. С. 212.

секретарем ООН (1953–1961). Дослідник шведської економічної думки Бо Санделін висловив припущення, що, крім іншого, це могло бути наслідком обмеженої кількості професорських посад у Швеції (див. табл. 2.1), у зв'язку з чим робота в уряді була «очевидною альтернативою»[159].

Таблиця 2.1

Кількість посад професора економіки в університетах та бізнес-школах Швеції, 1900–1960 рр.

Назва навчального закладу	1900	1910	1920	1930	1940	1950	1960
Уппсальський університет	1	1	1	1	1	2	1
Лундський університет	1	1	1	1	1	1	1
Стокгольмський університет	–	1	1	2	2	4	3
Гетеборзький університет	–	1	1	1	1	1	1
Стокгольмська бізнес-школа	–	1	2	2	2	2	3
Гетеборзька бізнес-школа	–	–	–	1	1	1	1
Загалом	2	5	6	8	8	11	10

Джерело: Swedish Economics / Sandelin Bo. (ed.). Routladge, 1998. P. 2.

Взаємовплив американського та шведського досвіду економічної та соціальної політики простежується у роботах журналіста Маркіза Чайльдса та подружжя Мюрдалів – Гуннара та Альви (лауреатки Нобелівської премії миру 1982 р.). У 1936 р. після подорожей до Швеції Чайлдс опублікував книгу *«Sweden: Middle Way»* («Швеція: серединний шлях»), у якій окреслено основні соціальні та політичні проблеми Швеції, а також шляхи їх розв'язання. У книзі успішна соціальна політика Швеції протиставляється американському капіталізму та совєтському комунізму. Попри те, що ця книга піддавалася критиці за надмірні узагальнення, вона значним чином вплинула на сприйняття Швеції у світі та експонується у музеї США як елемент політичної історії[160]. У 1938 р. подружжя Мюрдалів поїхало до США (директор Carnegie Corporation запросив Гуннара Мюрдаля очолити дослідження про расову дискримінацію) вивчати те, що, на їхню думку, було майбутнім – Новий курс, який вони описали у книзі *«Kontakt*

[159] Swedish Economics / Sandelin Bo. (ed.). Routladge, 1998. P. 5

[160] Kiley Brendan. Seattle's National Nordic Museum reopens its doors. Here's how its first full day of operations went. *The Seattle Times.* 2020, Sep. 4. URL: https://www.seattletimes.com/entertainment/seattles-national-nordic-museum-re-opens-its-doors-heres-how-its-first-full-day-of-operations-went/

med Amerika» («Контакт з Америкою», 1941)[161]. Розуміючи досягнення Швеції у соціальній площині, Гуннару Мюрдалю імпонувала свобода та демократичні цінності, які завдяки ефективним інституціям були закріплені у свідомості американських громадян. Він зробив висновок, що Швеції різко бракує суспільного морального орієнтира, яким для американського народу стало «американське кредо». *«Kontakt med Amerika»* стала бестселером і таємно поширювалася у Норвегії, де її читали як трактат руху опору[162].

У Норвегії урядування відбувалося у тісному зв'язку з освітянами та науковцями – традиція, що простежується з XIX ст. Завдяки цьому норвезький реформізм ще називають *науковим реформізмом*[163]. У середині XX ст. великої ваги набула економічна школа Осло, очолювана одним із перших Нобелівських лауреатів та всесвітньовідомим економістом Раґнаром Фрішем (Ragnar Frisch, 1895–1973). Для цієї школи характерними були ідеї сильної держави та позитивне ставлення до економічного планування. Дослідження вчених були зосереджені на розробці національних рахунків, державного бюджету та макроекономічних моделях планування. Вони скептично ставилися до ідеї про спроможність ринку до ефективної алокації ресурсів та розподілу благ.

Раґнар Фріш у Норвегії чимось нагадував перше покоління шведських економістів. Якщо шведи посприяли сприйняттю економіки як визнаної та поважної дисципліни, то Фріш прагнув «вивести економіку як науку із туману»[164]. Його вплив на розвиток економічної науки важко переоцінити. У статті *«Sur un problème d'économie pure»* («До проблеми чистої економіки») було започатковано аксіоматизацію споживчого попиту та запропоновано можливість емпіричного вимірювання граничної корисності. Саме тут вперше було використано термін «економетрика». У 1930 р. Фріш поїхав до США на запрошення Фішера, з яким плідно

---

[161] Andersson J. Nordic Nostalgia and Nordic Light: the Swedish model as Utopia 1930–2007. *Scandinavian Journal of History.* 2009. № 34(3). P. 233. https://doi.org/10.1080/03468750903134699

[162] Cherrier B. Gunnar Myrdal and the scientific way to social democracy, 1914–1968. *Journal of the History of Economic Thought.* 2009. № 31(1). P. 33–55. P. 45. https://doi.org/10.1017/S105383720909004X

[163] Slagstad R. Shifting knowledge regimes: the metamorphoses of Norwegian reformism. *Thesis Eleven.* 2004. 77. P. 65–83. https://doi.org/10.1177/0725513604044236

[164] Sæther A., & Eriksen I.E. Ragnar Frisch and the postwar Norwegian economy. *Econ Journal Watch*. 2014. №11(1). P. 48.

співпрацював. Аби повернути Фріша до Норвегії було створено нову кафедру в Університеті Осло. У 1932 р. за фінансування фундації Рокфеллера Раґнар Фріш заснував Інститут економіки в Університеті Осло. Він також був активним у питанні створення та підтримки майданчиків для професійного спілкування, започаткував *The Econometric Society* (Економетричне товариство) та був головним редактором журналу *«Econometrica»* («Економетрика»). Примітно, що вагоме місце Фріш відводив економічній освіті у сенсі формування освіченого суспільства – яким воно має бути для досягнення демократичного контролю над регульованою економікою. Відомими представниками школи Осло були Нобелівський лауреат Трюґве Хаавельмо (Trygve Haavelmo, 1911–1999) та Лейф Йогансен (Leif Johansen, 1930–1982), який очолив кафедру після виходу Фріша на пенсію.

У контексті впливу на формування скандинавської моделі держави добробуту важливим є внесок Фріша до проблематики економічного планування. Свої макроекономічні моделі рішень він називав «моделями оптимізації у великому масштабі, які містили рівняння з описом поведінки та аналіз витрати-випуск»[165] Він акцентував на необхідності централізованого управління у ключових галузях економіки та державного втручання у період кризи. Так, у період кризи важливим було підвищити активність суспільства шляхом стимулювання споживання, знижуючи податки, проте як тільки стан економіки врівноважиться, держава неодмінно має зупинитися. Втручання держави, на думку Фріша, має бути організоване таким чином, щоб можна було «використовувати величезне джерело енергії, яке міститься у волі та ініціативі кожної людини»[166]. Втім, викликає подив його захоплення совєтською плановою економікою, яка, на думку Фріша, саме завдяки відсутності ринку залишилася стійкою до Великої депресії і демонструвала безпечне зростання ділового циклу на 7–8% щороку[167].

Прихід до влади Робітничої партії у 1945 р. супроводжувався впливом економістів школи Осло, а план відбудови норвезької економіки розроблявся в екзилі ще під час війни. Одним із його головних авторів був

[165] Блауг М. Сто великих экономистов после Кейнса. Санкт-Петербург: Экономическая школа, 2009. С. 323.
[166] Sæther A., & Eriksen I.E. Ragnar Frisch and the postwar Norwegian economy. *Econ Journal Watch*. 2014. №11(1). P. 51.
[167] Там само. С. 63.

учень Раґнара Фріша Ерік Бруфосс. План став основою спеціального закону «Lex Thagaard», названого на честь головного розробника Вільгельма Таґорда (директора Цінової комісії, юриста і держслужбовця, представника Норвегії на міжнародному рівні у OEEC, OECD, GAT), та набрав чинності 8 травня 1945 р. План був короткостроковим, передбачалося, що означені у ньому широкі повноваження застосовуватимуться з великою обережністю і лише у перехідний період – від важкого воєнного часу до більш нормальних умов після війни. У 1947 р. його замінив тимчасовий закон «Lex Brofoss», який в основному відповідав положенням «Lex Thagaard» і діяв до 1953 р.[168]. Реалізація цього плану забезпечила швидку відбудову Норвегії, яка вже за кілька років за ключовими показниками і станом основних галузей господарства вийшла на довоєнний рівень та заклала фундамент для побудови держави добробуту.

Ерік Бруфосс був міністром фінансів з 1945 р., і його вважали лідером уряду. Інші економісти займали посади в адміністрації і отримали безпосередній доступ до управління державою. Більшість високопосадовців «Залізного трикутника» (Інституту економіки, Бюро статистики і відділу планування Міністерства фінансів) були дослідниками економічної школи Осло[169]. «Залізний трикутник» відіграв вирішальну роль у роботі над національними рахунками, бюджетом та економічним плануванням у повоєнний період. Докторська ж дисертація Йогансена (1960) стала основою економічного планування Міністерства фінансів.

На відміну від Швеції та Норвегії, теоретичний вплив економістів Данії та Фінляндії на реальну політику був менш відчутним, а ідеї кейнсіанства сприймалися ззовні[170]. Аморос та Джесперсен вказують на те, що їхній теоретичний доробок завжди був більш периферійним[171].

Отже, становленню *скандинавської або нордичної моделі* економіки передувала низка культурно-історичних та економіко-політичних передумов, які заклали фундамент для реалізації та утвердження цієї моделі. Її формування почалося у 1930-х роках із приходом до влади

[168] Sejersted Francis. Lex Thagaard. *Store norske leksikon.* URL: https://snl.no/Lex_Thagaard
[169] Sæther A., & Eriksen I.E. Ragnar Frisch and the postwar Norwegian economy. *Econ Journal Watch*. 2014. №11(1). P. 60.
[170] Pekkarinen J. Keynesianism and the Scandinavian models of economic policy. Helsinki: World Institute for Development Economics Research, 1988.
[171] Amoroso B., & Jespersen J. Macroeconomic Theories and Policies for the 1990s. Palgrave Macmillan, 1992. P. vii.

соціал-демократів, політика яких була спрямована на пом'якшення впливу Великої депресії. Теоретичним підґрунтям стали здобутки першого покоління шведських економістів (Девідсона, Вікселя, Касселля, Хекшера), чиї концепції отримали подальший розвиток у працях представників Стокгольмської школи та економічної школи Осло у другій половині ХХ ст. Доктрина забезпечення повної зайнятості та соціального захисту шляхом активної державної політики, у тому числі перерозподілу доходів, базувалася на обґрунтуванні: неефективності ринкових механізмів для досягнення соціальної справедливості; дієвості фіскальних механізмів перерозподілу суспільного багатства та нівелювання соціальних суперечностей; значення соціальних факторів економічного розвитку та суспільного добробуту; ролі Центрального банку як державного регулятора, здатного підтримувати купівельну спроможність грошей шляхом стимулювання капіталоутворення. Серед теоретиків скандинавської моделі найбільш унікальними у контексті теоретико-практичної діяльності є три постаті – Гуннар Мюрдаль, Бертіль Улін (Швеція) та Раґнар Фріш (Норвегія). У міру інтеграції скандинавських країн у Західну півкулю у теоретичних розробках скандинавських економістів ставав відчутнішим англосаксонський вплив. Цьому зокрема сприяли ґрантова підтримка, надання стипендій та фінансування їхніх стажувань у США.

Унікальне поєднання дії ринкового механізму у сфері виробництва та державного регулювання у сфері розподілу і перерозподілу, з одного боку, і забезпечення повної зайнятості та соціального захисту – з іншого, перетворило скандинавську модель на одну із найуспішніших та цікавих для аналізу, зокрема на предмет виявлення секретів її успіху. Характерним для цієї моделі є наголос на справедливості, яку ринок неспроможний забезпечити. На цьому артикулювали її теоретики, аргументуючи тезу про необхідність втручання держави в економіку, особливо у кризові періоди. Однією із ключових детермінант реалізації моделі є високий рівень довіри громадян до держави та державних інституцій. Свідченням цього є відсутність значних соціальних потрясінь у вигляді революцій (у довготривалій ретроспективі) та готовність громадян сплачувати найвищі у світі податки, перебуваючи у впевненості щодо справедливості розподілу та вірності державних інституцій принципам піклування про своїх громадян від колиски до могили.

2.4. Теорія соціальної держави та національні особливості її реалізації

Одночасно із розробленням проблематики економічних функцій держави та її взаємодії з ринковим середовищем відбувалося формування наукових уявлень про соціальні функції держави та її зобов'язання перед суспільством і окремими громадянами. Еволюція парадигми економічної науки та практичне формування моделей ринкової економіки тісно пов'язані зі становленням теорії соціальної держави. Трактування чинників економічного добробуту передбачає визначення ролі держави у забезпеченні соціальної справедливості.

Історичні передумови і теоретичні засади формування теорії соціальної держави

Ідеї про справедливу державу виникли ще в античності, мислителі тієї доби (Аристотель, Цицерон, Сократ, Платон та ін.) визначали соціальну справедливість як мистецтво розподілу життєвих благ між членами суспільства, як відповідність між соціальним становищем громадян та їхнім внеском у розвиток суспільства, між діянням і відплатою, між працею і винагородою, між правами і обов'язками людей, їхніми заслугами і визнанням цих заслуг суспільством. Поштовхом до формування концепції соціальної держави стало поширення масових злиднів у Європі у XVIII–XIX ст. і пошук нових підходів до розв'язання цієї проблеми.

Міркування про шляхи подолання бідності, рівень народного добробуту, особливості взаємодії людини і суспільства, суспільства і держави як майбутньої основи теорії соціальної держави можна знайти у працях представників німецької класичної філософії (І. Канта, Г.В.Ф. Гегеля та ін.) і меркантилізму (Д. Карафи, Ж. Бодена), англійських філософів доби абсолютизму (Т. Гобса, Дж. Локка), представників німецької камералістики як предтечі фінансової науки (Л. фон Секендорфа, Ф. Юсті, Й. Зонненфельса) і фізіократів (Ф. Кене, А. Тюрго, О. Мірабо)[172].

[172] Небрат В.В. Теоретичні джерела соціальної держави. *Український соціум.* 2023 № 3 (86). С. 91. https://doi.org/10.15407/socium2023.03.087

Однак сам термін «соціальна держава» уперше ввів у науковий обіг німецький економіст і правознавець Л. фон Штейн[173] (1815–1890). Саме він обґрунтував роль держави як захисника слабких і бідних, що зобов'язувало її забезпечувати рівні можливості та служити інтересам народу, а не правителя. Адже розвиток кожного громадянина є умовою поступу і добробуту всіх членів суспільства, що передбачає збалансування різних суспільних інтересів. Ключовим наративом соціальної теорії Л. фон Штейна є подолання класового підходу до держави як механізму визиску одних іншими, захисту інтересів одних проти інших. Він висунув ідею побудови такої інституційної структури, в якій суспільство і держава у синергії прагне соціально-економічного прогресу. Для реалізації соціальних функцій держави вчений сконцентрувався на окремих проблемах, таких як: соціальне страхування, охорона праці, регламентація соціально-трудових відносин, зайнятість, бідність, охорона здоров'я, освіта, подолання гендерної, релігійної та інших форм дискримінації.

Інституційними передумовами формування соціальних функцій держави у другій половині XIX ст. стали: аграрна революція, промисловий переворот, розвиток індустріалізації та поглиблення у зв'язку із цим проблем бідності та соціальної нерівності селян та робітників. Теоретичним підґрунтям слугувало базове положення соціального лібералізму про те, що суспільство / держава повинні забезпечити позитивні права особистості. Водночас ключовою була теза, що не можна сприяти посиленню залежності людей від держави, породжувати очікування патерналістської опіки, знецінювати почуття особистої відповідальності людей за власне життя.

Дж. Ст. Мілль першим увів у науковий обіг термін «партнерство», долучився до розроблення теорії соціальної держави, в основі якої лежить ідея співробітництва між працею і капіталом, за умов, коли закони виробництва засновуються на ринкових принципах, а закони розподілу прибутків здійснюються відповідно до принципів соціальної справедливості та суспільних інтересів, за взаємним узгодженням між підприємцями та представниками найманих працівників[174]. На практиці інституціоналізація соціальних функцій держави відбувалася передусім

[173] Von Stein, L. Gegenwart und Zukunft der Rechts und Staatswissenschaften Deutschlands. Stuttgart,1876. P. 71.

[174] Милль Д.С. Основы политической экономии / пер. с англ.; общ. ред. чл.-кор. АН СССР А.Г. Милейковского. Москва: Прогресс, 1990. С. 75.

шляхом упровадження механізмів соціального страхування (від організації добровільних спілок взаємодопомоги, робітничих союзів до системи державного обов'язкового соціального страхування) та соціальної допомоги. Фінансування переважної більшості соціальних програм здійснювалося переважно за рахунок недержавних заощаджень і страхування[175].

У XX ст. феномен соціальної держави став об'єктом наукового дослідження кейнсіанців, які підтримували активну економічну та соціальну політику держави для забезпечення повної зайнятості, збільшення рівня споживання, соціальної інтеграції найбільш вразливих верств населення та їхнього соціального захисту, надання їм гарантій мінімального прожиткового мінімуму тощо. На основі кейнсіанської парадигми після Другої світової війни в Західній Європі склався консенсус щодо необхідності соціальної інтеграції найбільш вразливих груп населення, реалізації прав громадян на гідне існування за рахунок перерозподільної політики держави. Передусім Німеччина дала поштовх для формування соціальних держав у Європі.

Формування соціальної держави в Німеччині

Становлення ордоліберальної моделі економіки в Німеччині обумовлювалося необхідністю відмови від мілітарної економіки, завданнями повоєнної відбудови господарства після Другої світової війни та подолання тотальної бідності населення. Теоретичним підґрунтям її реалізації були положення наукової школи ордолібералізму (В. Ойкен, А. Лампе, Ф. Майер, В. Рьопке, А. Рюстов, А. Мюллер-Армак, К. Аденауер, Л. Ерхард та інші), у межах якої була розроблена концепція ідеальних типів економічних систем, соціального ринкового господарства та сформованого суспільства. Формування ордоліберальної моделі економіки стало основою успішності, а її практична реалізація забезпечила дієвість внутрішніх чинників для повоєнної відбудови господарства та соціогуманітарного простору Німеччини, забезпечення лідерських позицій країни у формуванні нової доктрини економічного розвитку Західної Європи на

[175] Сливка Т., Кудласевич О., Дідківська Л. Теорія і практика пошуку оптимального поєднання ринкових принципів та державного регулювання економіки. *InterConf*. 2022. № 95, С. 65. https://doi.org/10.51582/interconf.19-20.01.2022.005

засадах соціальної держави та у розгортанні європейської економічної інтеграції.

Витоки німецької соціальної держави мають тривалу історію та походять від традицій взаємодопомоги та підтримки. Ще у Прусії статутами (1701, 1708) було встановлено обов'язок общинної допомоги бідним, а у 1794 р. держава декларувала турботу про незаможних громадян. Пруський ландрехт закріпив зобов'язання засновувати установи суспільної допомоги. Практика соціальної підтримки еволюціонувала від матеріального забезпечення нужденних та їхньої ізоляції у робітничих будинках до активної суспільної адаптації бідняків на основі індивідуального підходу (щодо освіти, медицини, працевлаштування) філантропічними зусиллями місцевих еліт. Взірцем та прикладом для наслідування для десятків німецьких міст стала Гамбурзька (1788), Лейпцизька та Ельберфельдська (1850) системи допомоги бідним. Після об'єднання Німеччини було ухвалено уніфікований закон про обов'язкову допомогу (1870), а також на основі приватної ініціативи та благодійності (за муніципальної підтримки) засновувалися робітничі станції та колонії для прихистку й працевлаштування нужденних. Ще однією формою соціального захисту були корпоративні добровільні об'єднання робітників. Однак унаслідок бурхливої індустріалізації Німеччини в кінці XIX ст. соціальні ризики наростали, громадська самодопомога не могла із цим впоратися, тож виникла необхідність у більш комплексному розв'язанні проблеми на державному рівні.

Базові принципи побудови континентальної моделі соціального захисту були закладені видатним німецьким реформатором Отто фон Бісмарком, тому цю модель часто називають його іменем. Він ініціював і реалізував комплексну систему соціального страхування: закон про страхування на випадок хвороби (1883), закон про страхування від нещасних випадків на виробництві (1884), закон про страхування на випадок старості та інвалідності (1889). Фундаментальною новацією Бісмарка стало положення про запровадження обов'язкового характеру системи соціального страхування, а також паритетний принцип у створенні страхового фонду: внески роботодавців, застрахованих і держави. Система контролю за дотриманням соціального законодавства була покладена на органи державного нагляду (імперське страхове бюро та третейські суди відповідали за страхування від нещасних випадків;

вища адміністративна установа, промислові суди та загальні судові установи моніторили роботу мережі лікарняних кас, які акумулювали та розподіляли страхові внески на медичну допомогу німецьким робітникам). Оскільки у соціальному управлінні значною мірою були задіяні роботодавці та працівники, з'явилися нові та активізувалися уже діючі різноманітні організації. Так, зорганізувалися професійні товариства підприємців для контролю за дотриманням техніки безпеки на виробництвах, розслідування причин нещасних випадків на заводах і фабриках, просвітницької діяльності. Профспілки, що створювалися політичними партіями, громадськими організаціями, релігійними конфесіями та робітниками в окремих галузях виробництва, перманентно виборювали поліпшення соціальних умов для працюючих, посилюючи тиск на уряд і роботодавців. Основні вимоги профспілок у той час зводилися до забезпечення належних умов праці, адекватної заробітної плати, скорочення тривалості робочого дня. Збільшилася кількість благодійних організацій, які надавали соціальну допомогу найбільш незахищеним верствам населення.

Надалі спостерігалася німецька спадкоємність у пріоритезації соціальних цілей економічного розвитку (від О. Бісмарка до Л. Ерхарда), було закладено теоретичні основи, виявлено новизну і перспективність ідеї соціального ринкового господарства як нової парадигми економічної політики держави, обґрунтовано її роль у забезпеченні високого рівня соціальної захищеності громадян на основі раціонального розподілу суспільного доходу. Л. Ерхард запропонував модель, за якої ринкова ефективність така ж важлива, як і соціальна справедливість. В її основі – приватна власність, вільні ціни, антимонопольне регулювання, низькі податки, а «добробут для всіх» досягається завдяки синергії ринкової свободи, державного регулювання, індивідуалізму та соціальної відповідальності. Відновлення виробництва після Другої світової війни супроводжувалося збільшенням фонду заробітної плати та внесків до пенсійного фонду, розробленням системи заохочень працівників (народні акції та ін.). Посилилася роль профспілкового руху, який заявляв про себе як про реальну силу, на яку варто зважати і уряду, і підприємцям. Зокрема об'єднання німецьких профспілок ініціювало проєкт закону, що передбачав участь робітників в управлінні підприємствами через

наглядові ради. Відповідний Закон був ухвалений Бундестагом у квітні 1951 р.

Таким чином, соціальні реформи в Німеччині у другій половині XIX – першій половині XX ст. відіграли визначну роль у розвитку новаторської концепції соціальної держави на європейському континенті; еволюції ініціативи соціального захисту громадян від самодіяльних благодійних організацій і місцевих громад до національного рівня на основі консенсусних механізмів реалізації соціальної політики як офіційної доктрини; соціальній адаптації робітників в умовах розвитку індустріальної економіки та її повоєнної відбудови; створенні сприятливих умов для розвитку науки та науково-дослідної інфраструктури; декларації соціальних прав громадян на об'єднання у професійні спілки, захисті від безробіття, охороні праці та здоров'я; усталенні політичної та економічної стабільності держави.

Принципами побудови сучасної континентальної моделі соціального захисту є обов'язковість системи соціального страхування; правова, фінансова, організаційна незалежність установ соціального страхування від інших органів державного управління; професійна солідарність та самоврядність страхових фондів; пропорційна залежність розміру страхових виплат від особистої трудової участі найманих працівників; спільна участь роботодавців і найманих працівників у фінансуванні страхових ризиків; відповідальна діяльність громадських інститутів та активна соціальна політика держави для забезпечення соціальної безпеки громадян. В основу континентальної моделі соціального захисту покладено принципи професійної солідарності (створення страхових фондів, якими на паритетних засадах управляють наймані працівники та підприємці), актуарної справедливості (величина страхових виплат визначається величиною страхових внесків) та колективної соціальної відповідальності суспільства під контролем держави.

Особливості ліберальної моделі соціальної держави у Великій Британії

Класичним взірцем ліберальної моделі соціальної держави є Велика Британія. На початку XX ст. практика соціального захисту її громадян не мала системного чи всеохоплюючого характеру, швидше нагадувала набір спонтанних реформ, покликаних розв'язати нагальні суспільні проблеми. Так, завдяки поширенню робітничих страйків парламент заборонив

промисловцям висувати трейд-юніонам позови щодо збитків від страйків (1906), було створено державну комісію для посередництва у трудових конфліктах, ухвалено закон про компенсацію за нещасні випадки на виробництві (1907), встановлено пенсії робітникам віком від 70 років (1908), законодавчо закріплено рівень мінімальної заробітної плати (1909) тощо.

Вагома роль у становленні соціальної держави належала прем'єр-міністру Великої Британії Г.Г. Асквіту, що запровадив державне соціальне страхування ризиків, пов'язаних із хворобою, інвалідністю та безробіттям, а також державне пенсійне забезпечення (1911)[176]. Ініціативи уряду щодо державного соціального страхування з'явилися на тлі вже існуючих професійних форм страхування, взаємодопомоги та місцевих традицій соціальної підтримки. Однак можливості пенсійних систем та систем медичного страхування були обмежені, тому охоплювали передусім чоловіків, які мали роботу. Таким чином, обов'язок держави гарантувати однакову кількість послуг усім громадянам, незалежно від статі, працевлаштування та віку, у той час не було реалізовано. Однак упровадження соціального законодавства сприяло розвитку ідеї соціальної держави як вищої форми правової держави. Відтак вирішення проблем соціального захисту належало державі, а створення єдиної системи загальнодержавних органів і загальнонаціонального правового регулювання відносин між роботодавцями та працівниками зміцнювало інституційну довіру, зв'язок між соціумом і державою, соціальну консолідацію на ґрунті спільних цінностей безпеки та добробуту[177].

Водночас у суспільстві розгорнулася полеміка щодо демографічної ситуації в країні, охорони здоров'я громадян та навколишнього середовища. Ці проблеми поглибилися у зв'язку з Першою світовою війною, тому в 1919 р. було створено Міністерство охорони здоров'я Великої Британії. Крім того, соціальне становище громадян було непростим у зв'язку з високим рівнем безробіття (упродовж 1930-х років

[176] Parliamentary Reform 1933–1960: A Survey of Suggested Reforms. London: Hansard Society by Cassell, 1961. P. 17.

[177] Небрат В.В. Теоретичні джерела соціальної держави. *Український соціум*. 2023. № 3 (86). С. 97–98. https://doi.org/10.15407/socium2023.03.087

середній рівень безробіття у Великій Британії становив 11,5%[178]). Зважаючи на те, що індустріальна революція XIX ст. породила у цій країні постаграрне суспільство, проблема безробіття становила серйозну загрозу для соціальної безпеки населення у міжвоєнний період. Однак право на соціальну допомогу із безробіття отримували громадяни на підставі ретельної перевірки їхніх засобів для існування відповідно до «Закону про бідних» XIX ст. Очевидно, що задовольнялись заяви лише вкрай зубожілих претендентів. Друга світова війна кардинально поглибила нерозв'язані соціальні проблеми у суспільстві.

Роль держави в економічній та соціальній політиці вагомо посилилася після Другої світової війни завдяки зростанню довіри суспільства до державних інституцій в умовах пошуку суспільної та особистої безпеки. Домінування концепції державного регулювання економіки, масштабної реалізації економічних функцій держави, тривало до початку 1970-х років[179]. Значний вплив на формування повоєнної соціальної політики мав вчений-економіст, голова Комітету соціального страхування та споріднених послуг Великої Британії В. Беверідж, який оприлюднив звіт «Соціальне страхування та інші види соціального забезпечення» (1942). Передусім він ініціював такі методи подолання складних соціальних проблем (хвороби, неробство, неуцтво, злидні та необхідність надання державної допомоги нужденним): розбудова національної системи охорони здоров'я, забезпечення повної зайнятості, соціальне страхування для основних потреб, надання державних пенсій та соціальної допомоги сім'ям в особливих випадках, добровільне страхування як доповнення до основного забезпечення.

Запропонована В. Беверіджем система страхування була реалізована реформаторами Лейбористської партії, що здобули перемогу на виборах 1945 р. Держава взяла на себе соціальні послуги, що стосувалися освіти, медицини, пільг на проїзд у громадському транспорті, підтримки мистецтва та культури, допомоги сім'ям із дітьми (5 шилінгів на тиждень на другу

[178] Джадт Т. Після війни. Історія Європи від 1945 року / пер. з англ. К. Зарембо. Київ, 2020. С. 368.

[179] Nebrat V. Методологія історико-економічного дослідження досвіду повоєнної відбудови. *Наукові записки НаУКМА. Економічні науки*. 2022. № *7*(1). С. 84. https://doi.org/10.18523/2519-4739.2022.7.1.79-86

дитину та всіх наступних[180]) тощо. Оскільки питання безробіття у повоєнний період було особливо гострим, з 1945 р. були запроваджені обов'язкові виплати для всіх безробітних у Великій Британії[181]. Крім того, введено всезагальне пенсійне забезпечення (1946). Основою британської соціальної системи став Акт про державне медичне забезпечення, законодавчо закріплений 5 липня 1948 р. Медичні послуги відтоді надавалися у державних установах безкоштовно. Вперше отримали підтримку від держави безробітні жінки, що не мали приватного медичного страхування. Негайні вигоди отримали передусім бідні, однак у довгостроковій перспективі найбільшим досягненням впровадженої соціальної політики стало формування середнього класу підприємців і кваліфікованих фахівців. Останні тепер мали кращу якість життя та більше особистих фінансових ресурсів, оскільки після війни для них стали доступними лікарняні та пенсійні виплати, державне медичне обслуговування, безкоштовна чи пільгова середня та вища освіта для їхніх дітей тощо.

Загалом соціальний захист полягав передусім у страхуванні на випадок хвороби, безробіття, нещасного випадку та небезпек, пов'язаних зі старістю. Страхові фонди поповнювалися завдяки оподаткуванню, а нужденним надавали догляд і послуги безкоштовно або зі значними пільгами. Система соціального забезпечення набула всезагального характеру та ознак суспільного перерозподілу ресурсів між заможними групами населення та менш забезпеченими на основі спільного інтересу. Британська держава добробуту замкнула цикл реформ, розпочатих у XIX ст., та стала одним із взірців кардинальних нововведень щодо соціального захисту громадян. Водночас державні гарантії соціального захисту посилили легітимність західних демократій. Держава добробуту стала своєрідною «формулою миру»[182] та сприяла утвердженню суспільної злагоди у повоєнній Європі.

Реалізація принципів соціальної держави у США

Ліберальна модель соціальної держави США також є умовно-залишковою, за якої держава обмежує свою роль матеріальною

[180] Джадт Т. Після війни. Історія Європи від 1945 року / пер. з англ. К. Зарембо. Київ, 2020. С. 97.
[181] Addison Paul. Now the War Is Over: A Social History of Britain, 1945-51. London: Jonathan Cape, 1985. P. 21.
[182] Offe C. Contradictions of the welfare state. London: Hutchinson, 1984. P. 14.

підтримкою найбільш малозабезпечених громадян за рахунок обов'язкового солідарного соціального страхування (на початку та всередині 1960-х років майже половина всіх витрат державного бюджету спрямовувалася на соціальний захист нужденних). Повноцінними суб'єктами соціальної політики в державі є соціально відповідальний бізнес, громадяни та недержавні організації (соціально-страхові фонди та асоціації, благодійні та волонтерські організації тощо). Фінансову основу соціальних програм становлять передусім корпоративні фонди, приватні заощадження і приватне страхування, добровільна та неформальна допомога. Таким чином, ліберальна модель соціальної держави США є стимулом для свободи та відповідальності підприємницької діяльності, високої продуктивності праці, масової орієнтації на досягнення особистого успіху та консолідації суспільства[183].

Провідною метою соціальної політики США є вирівнювання можливостей для всіх громадян на основі врахування механізму економічного зростання і дотримання балансу між принципами економічної ефективності та розподілу. Однак передусім ця політика базується на таких постулатах, як приватна власність, ринкова економіка, конкуренція[184]. Особливістю американської ментальності є індивідуалізм та визнання неминучості соціальної нерівності, тому американська концепція соціальної справедливості відштовхується від принципів, що головною умовою реалізації соціальної справедливості є надання всім громадянам фундаментальних прав (свободи слова, совісті, асоціацій), а зі сфери суспільних відносин виключається дискримінація особи.

Економічне становище американців характеризується значним рівнем стратифікації, США називають «країною можливостей» і «країною контрастів» водночас. Це – країна із високим рівнем доходів на душу населення (85% американців становлять «середній клас» за рівнем

---

[183] Сливка Т., Кудласевич О., Дідківська Л, Теорія і практика пошуку оптимального поєднання ринкових принципів та державного регулювання економіки. *InterConf*. 2022. № (95). С. 61–72. https://doi.org/10.51582/interconf.19-20.01.2022.005

[184] Nebrat V., Gorin N., Didkivska L. Model of state-to-business interaction and the nature of participation in international economic relations: historical experience of Ukraine. *Proceedings of the 2nd International Scientific Conference Eastern European Conference of Management and Economics «Environmental Management and Sustainable Economic Development» (May 29, 2020)*. Ljubljana: Ljubljana School of Business, 2020. С. 225–231. URL: https://www.vspv.si/uploads/visoka_sola/datoteke/zbornik_eecme_2020_-_proceeding_of_conference.pdf#page=226

достатку), однак рівень бідності є значним (у 2020 р. на межі бідності опинилося 8 млн осіб). Держава опікується на рівні федерального уряду лише тими громадянами, які не мають інших доходів, окрім соціальних виплат. Окрім федеральних програм уряду, всі п'ятдесят штатів упроваджують власні програми допомоги нужденним. Держава надає допомогу лише найуразливішим групам населення, щоб забезпечити для них базовий рівень цивілізованого існування. Водночас максимально стимулюється розвиток конкуренції та вільного підприємництва, забезпечуються рівні можливості для всіх громадян та всебічно підтримуються їхні прагнення у підвищенні рівня доходів. Однак вибір щодо рівня власного добробуту залишається за громадянином, хоча й передбачає особисту відповідальність за його соціальну перспективу.

Таким чином, особливі риси ліберальної моделі соціальної держави США такі: відсутність уніфікованої системи соціального захисту, державний мінімалізм у розв'язанні соціальних проблем, реалізація федеральних соціальних програм на рівні штатів, жорстка перевірка нужденності громадян для включення їх до програм соціальної допомоги, солідарний розподіл фінансового забезпечення соціальних зобов'язань між державою, підприємствами, страховими і благодійними організаціями та громадянами.

Дієвими механізмами розбудови соціальної держави в англосаксонській моделі є державна гарантія базових умов життєдіяльності незахищених верств населення як граничної межі цивілізованого існування за рахунок розвинених систем страхування; суворий контроль необхідності надання державної соціальної допомоги; обмеженість соціальних трансфертів; синхронізація згладжування соціальної нерівності зі стимулюванням трудової активності населення; децентралізація соціального забезпечення держави; посилення ролі громадянського суспільства у соціальному розвитку. Ліберальна модель соціальної держави орієнтована на забезпечення свободи та рівності можливостей, економічної активності та відповідальності підприємницької діяльності, високої продуктивності праці, досягнення особистого успіху та консолідації суспільства. В основі цієї моделі превалює індивідуалізм, розвинена система приватної та корпоративної благодійності, а роль державних структур у її реалізації перманентно зводиться до мінімуму.

Натомість в основі континентальної моделі соціального захисту лежать принципи професійної солідарності, актуарної справедливості та колективної соціальної відповідальності суспільства під контролем держави. Реалізація цієї моделі забезпечила дієвість внутрішніх чинників відбудови економіки Німеччини після Другої світової війни, її лідерські позиції у розгортанні європейської економічної інтеграції, а також формування нової доктрини економічного розвитку Західної Європи на засадах соціальної держави. Реалізація ідеї соціального ринкового господарства як нової парадигми повоєнної трансформаційної відбудови України, що передбачає відмову від усталених перерозподільних практик соціального утриманства, сприятиме забезпеченню високого рівня соціальної захищеності громадян на основі суспільної інклюзії та економічної ефективності.

2.5. Місце і роль корпоративного сектора в інституційній взаємодії держави і ринку

Ринкова економіка, що базується на приватній власності та конкуренції, передбачає постійну боротьбу, в якій домінують стратегії здобуття переваг на ринку та витіснення конкурентів. Тому добровільні об'єднання та агресивні поглинання – невід'ємна складова ринкового середовища. Вже в епоху Середньовіччя почали створюватися прототипи сучасних корпорацій. Такими формами спільного господарювання стали купецькі гільдії, метою об'єднання яких стала боротьба з конкурентами й розширення торгівлі, а також ремісничі цехи, що прагнули корпоративної відособленості та монополізації ринку. Як зазначає відомий дослідник історії капіталізму Ф. Бродель, хоча термін «корпорації» вперше увійшов у науковий обіг в 1791 р., проте корпоративні принципи виробничої та торговельної діяльності, корпоративний порядок у ринковій організації життя європейських міст набули розвитку від XII до XV ст.[185].

Промислова революція, що почалася у XVIII ст., стимулювала розвиток форм господарювання, заснованих на об'єднанні, централізації капіталів за одночасного розподілу відповідальності, що уможливило залучення значних фінансових ресурсів та реалізацію ризикових і

[185] Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм, XV–XVIII ст.: у 3-х т. Т. 2: Ігри обміну / пер. з фр. Г. Філіпчук. Київ: Основи, 1997.. С. 261.

затратних підприємницьких задумів. Саме поєднання можливості залучення значних капіталів та розподіл ризику стали запорукою поширення корпоративної форми організації бізнесу, що набула особливої популярності у XIX ст.

Вплив корпорацій на економіку поступово зростав – вони стали найбільшими працедавцями, платниками податків, інноваторами й фактично монополістами. Поширення корпоративної форми організації бізнесу поступово змінювало співвідношення держави й ринку в економіці, оскільки національна конкурентоспроможність, економічна та соціальна стабільність стали повністю залежними від успішності діяльності корпоративних структур. У свою чергу корпоративний сектор економіки часто спирається саме на державну підтримку, що мала важливе значення для зростання корпоративних гігантів. При цьому дедалі більшої актуальності набувало узгодження інтересів корпорацій, держави й суспільства, що не завжди збігаються. Забезпечення ефективного зростання економіки на основі діяльності корпорацій потребує створення відповідних умов функціонування корпоративного сектора, які б запобігали негативним наслідкам монополізму та забезпечували максимально ефективне для суспільства використання можливостей корпорацій.

Серед найбільших корпорацій світу переважна кількість походить із країн з англосаксонською моделлю ринкової економіки. В англосаксонських країнах історично склалися особливі умови для створення та розвитку корпоративного сектора. Однією з таких особливостей стала правова традиція, що визначила юридичні основи розвитку корпоративних форм підприємництва і функціонування корпоративної власності на основі норм публічного (загального) права. Загальне право відштовхується від концепції власності як складного пучка правомочностей, до того ж правомочності на один і той самий ресурс можуть належати різним людям. Відповідно до класичного визначення, яке сформулював А. Оноре, приватна власність реалізується через одинадцять прав власності. Вважається, що завдяки такому підходу до реалізації прав власності саме норми загального права стали найбільш прийнятними для корпоративної форми організації бізнесу.

Іншою особливою умовою розвитку корпоративного сектора в англосаксонських країнах став підхід до визначення функцій держави як

гаранта індивідуальних свобод. Утім, процес становлення і розвитку корпоративного сектору економіки в англосаксонських країнах відбувався за умов почергового заохочення чи обмеження державою діяльності корпорацій. Державне регулювання діяльності корпорацій упродовж тривалого історичного періоду – починаючи з кінця XV ст. і до сучасності – мало хвилеподібний характер, що було пов'язано із швидким стихійним розвитком ринку на початкових етапах становлення корпорацій та з інтеграцією промислового і фінансового капіталів й монополізацією ринків надалі.

Швидке зростання торгівлі, що особливо пожвавилася після відкриття нових морських шляхів та територій, та розвиток промисловості зумовили появу нової організаційної форми бізнесу – акціонерних товариств. Особливістю їх утворення є випуск акцій, що дозволяє сформувати консолідований капітал на основі внесків співвласників – акціонерів. До перших акціонерних товариств зараховують колоніальні компанії з освоєння нових територій, засновані ще у XVI–XVII ст. у Англії, Голландії, Франції задля акумуляції фінансових ресурсів, яких не мали уряди країн. Тож корпорації стали ланкою між приватним і державним секторами економіки в тому сенсі, що акціонерний капітал був колективною (асоційованою) формою приватної власності.

Період, що тривав від заснування корпорацій у XV ст. до XVII ст., характеризується помірним державним втручанням у діяльність перших акціонерних компаній. На цьому історичному етапі заснування корпорацій відбувалося з дозволу влади чи за власною ініціативою учасників, існувала необхідність отримання дозволу на торговельну діяльність та майже повна відсутність урядового регулювання внутрішньої організації корпорацій. За часів правління королеви Єлизавети в Англії набуло поширення каперство, що також створювало додатковий приплив грошей та товарів. Можна зробити висновок про заохочення державою в ці часи створення нових акціонерних компаній, в першу чергу з метою освоєння нових територій та ринків.

Слід зазначити, що, на думку сучасних дослідників, корпоративна форма організації виникла лише за умов відсутності ризику експропріації капіталу і доходів політичними інститутами країни. Швидшого розвитку та більшого успіху досягли корпорації, що діяли за більш ліберальних умов на відміну від організації колоніальної торгівлі у вигляді королівської

монополії у таких країнах, як, наприклад, Іспанія чи Португалія[186]. Таким чином, об'єднання приватних капіталів одночасно із державною підтримкою допомогли створити ефективний економічний інструмент для освоєння нових ринків. Дивіденди на вкладений капітал у перших акціонерних компаній сягали 300%. Нова форма організації бізнесу виявилася надзвичайно прибутковою, що спричинило швидке зростання кількості акціонерних компаній, ажіотаж та згодом призвело до шахрайства. Бурхливий розвиток акціонерної форми підприємництва аж до кінця XVIII ст. за умов відсутності державного регулювання та саморегулювання діяльності компаній призвів до хвилі банкрутств у ряді європейських країн.

Дедалі більшого поширення набувала практика створення корпорацій шляхом випуску акцій, що зрештою в Англії, як і в інших європейських державах, призвело до неконтрольованої біржової спекуляції акціями. Відповіддю держави на нові економічні реалії стало жорстке державне регулювання діяльності корпорацій, що з-поміж інших обмежень передбачало встановлення заборони на відчуження акцій. Утім, нові правила функціонування корпоративного сектору в Англії обмежували свободу підприємництва та були малоефективними.

Прогресивними для того часу були ідеї представника пізнього меркантилізму Джона Ло, який на основі централізації, асоціації капіталів заснував у 1717 р. Міссісіпську компанію, яка повинна була займатися освоєнням колоній Франції у Північній Америці. На відміну від англійської та голландської Ост-Індських компаній, які були закритими акціонерними товариствами, акції компанії Дж. Ло призначалися для продажу відносно широкому колу осіб та для активного обігу на біржі[187]. Міссісіпська компанія стала першою в історії відкритою акціонерною компанією. Шляхом фінансових спекуляцій за участі державного банку Дж. Ло отримав величезні прибутки, його компанія стала могутньою монополією. Проте більша частина грошей, отриманих від випуску акцій Міссісіпської компанії, вкладалась в облігації державного боргу шляхом їх викупу у власників. Для підтримки курсу акцій підпорядкований Дж. Ло банк

[186] Dari-Mattiacci, G., Gelderblom, O., Jonker, J. & Perotti, E. The Emergence of the Corporate Form. *Journal of Law, Economics and Organization*. (2017). № 33. P. 195. https://doi.org/10.1093/jleo/ewx002

[187] Blaug M. Great Economists Before Keynes: An Introduction to the Lives & Works of One Hundred Great Economists of the Past. Wheatsheaf Books, 1986. P. 286.

випускав дедалі більше банкнот, що надалі призвело до перетворення їх в інфляційні гроші та краху всієї системи. Таким чином, внаслідок втілення на практиці ідей Дж. Ло було створено першу в історії фінансову піраміду. Утім, хвиля банкрутств та зневіри інвесторів не знищили саму ідею корпорації. Акціонерна форма власності залишалась широко розповсюдженою у банківській сфері та будівництві.

Важливо відзначити, що безпосереднє законодавче регулювання корпоративної діяльності було впроваджене у XIX ст. – уперше акціонерне товариство як організаційно-правова форма підприємницької діяльності зафіксоване у французькому Торговому кодексі 1808 року[188]. На початку XIX ст., керуючись європейським досвідом, корпорації починають активно створюватись у Північній Америці. У США, за умов відсутності правових традицій, притаманних країнам Європи (таких, як римське право, кодекс Наполеона), що зчинили значний вплив на розвиток континентального акціонерного законодавства, сприятливі умови для швидкого впровадження нових форм господарювання. Вільний підприємницький дух Нового світу після звільнення від колоніальної залежності у поєднанні з розвитком мануфактурного виробництва та побудовою широкої мережі залізниць сприяли швидкому становленню акціонерного капіталу. У 1811 р. у штаті Нью-Йорк було ухвалено перший у США закон про підприємницькі корпорації, а вже у 1837 р. штат Коннектикут узаконив створення корпорацій без спеціального дозволу, що стало історичним рішенням і мало вплив на подальшу економічну історію. Згодом аналогічні закони були ухвалені й у інших штатах. Слід зазначити, що у колоніальний період право створення корпорацій у Північній Америці належало суверену – королю Англії, який видавав дозволи на ведення такої діяльності.

На початкових етапах становлення корпоративного сектору в США корпорації створювались у банківській сфері та на транспорті. Особливого значення така форма організації бізнесу набула для побудови залізниць, оскільки гарантувала довге існування компанії й обмеження відповідальності, що захищало інвесторів. Завдяки цьому в США була проведена так звана «залізнична революція».

---

[188] Акчуріна О. Тенденції розвитку сутності поняття «корпоративне управління». *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності.* 2013. Вип. 1(2). С. 53–56.

Уже в середині XIX ст. кількість корпорацій, що створювалися для виробничої та торговельної діяльності, щороку зростала і корпоративна форма організації бізнесу невдовзі посіла основні позиції. Акціонерне товариство або корпорація стало інститутом, що сприяв швидкому зростанню економіки. Одним із чинників такого поширення корпоративної форми організації бізнесу стало ухвалення у XIX ст. у Великій Британії та США ряду законодавчих актів, що значно лібералізували діяльність корпорацій та звільняли їх від обов'язків досягнення соціальних цілей і суспільних благ на користь задоволення інтересів акціонерів[189]. Максимізація прибутку та збільшення дивідендів були єдиною метою діяльності корпорацій того часу.

Серед основних переваг, що зумовили популярність корпоративної форми ведення бізнесу в XIX ст., – відокремленість корпорації від засновників, тобто її існування незалежно від тривалості життя власників, відповідальність акціонерів за зобов'язаннями корпорації лише в межах своїх внесків, можливість додаткового залучення капіталу шляхом випуску акцій, що згодом можуть бути перепродані.

Період послаблення державних заборон, який тривав з XIX ст. до 30-х років XX ст., характеризувався розвитком інститутів, що зрештою заохочували приватну ініціативу. В цей період акціонерні компанії у США бурхливо розвивалися. Американські компанії запозичили правила діяльності британського корпоративного сектора та створювались під контролем та з дозволу держави. Водночас на американському континенті вільний підприємницьких дух сприяв створенню нових компаній більше, ніж деінде. На початку XX ст. корпоративне законодавство у США набуло подальшого пом'якшення – були скасовані обмеження на розмір статутного капіталу, знижено рівень відповідальності топ-менеджерів перед акціонерами, запроваджувалось обмеження прав інвесторів у частині доступу до інформації про діяльність компанії, звузилися функції нагляду і контролю з боку державних органів. Така лібералізація діяльності корпоративного сектора економіки дала свої результати. Відтак корпорації швидко розвивалися та стали основою економіки США, а торгівля акціями на біржі перетворилась на невід'ємну складову

[189] Davoudi Leonardo & McKenna Christopher & Olegario Rowena. The historical role of the corporation in society. *Journal of the British Academ.*, 2018. № 6., P. 34. https://doi.org/10.5871/jba/006s1.017

американської культури. Загальна кількість акціонерів зросла з приблизно 1 млн на межі століть до 7 млн у 1928 р.[190].

Компанії таких підприємців як Джон Рокфеллер, Ендрю Меллон, Ендрю Карнегі, Джон Морган, Корнеліус Вандербільт, родини Асторів забезпечували зростання економіки країни в цілому. На початку ХХ ст. дохід на душу населення та обсяг промислової продукції в США стали найвищими у світі. Дохід на душу населення в США удвічі перевищив німецький і французький і на 50% – британський[191].

Домінуючою формою організації бізнесу стала корпорація. Законодавство, що регулювало діяльність корпоративного сектору, поступово пом'якшувалося та заохочувало до заснування нових компаній. Закони про корпорації стали змінюватися в напрямі надання їм більш широких прав для здійсненні своєї діяльності, зокрема, майже повністю скасовувалися обмеження щодо статутного капіталу, директори та управляючі наділялися широкими правами у сфері управління корпораціями, значно розширилися фінансові можливості корпорацій при отриманні позик і випуску акцій тощо.

Слід відзначити таке явище, як заохочення окремими штатами в США заснування на їх території якомога більшої кількості корпорацій шляхом надання їм привілейованих прав, що було пов'язано із бажанням отримати більші доходи у вигляді податків з корпорацій. Це зумовило конкуренцію між окремими штатами зі створення найсприятливіших ліберальних умов діяльності корпоративного сектору та сприяло його розширенню. У цей період корпорації, що виникли під час промислової революції, розглядалися як майно їхніх власників. Початку ХХ століття притаманне панування механістичної концепції корпорації з повним ігноруванням інтересів працівників та орієнтацією на прибуток, що знайшло відображення в неокласичній теорії фірми, де корпорація розглядається як замкнена організація без зовнішнього впливу та правового регламенту.

Водночас, у відповідь на запит щодо наукового обґрунтування ефективних моделей управління корпорацією, виникла перша класична школа менеджерської думки. Індустріалізація обумовила необхідність планування, організації і контролю складних виробничих процесів та їх

[190] Greenspan A., Wooldridge A. Capitalism in America: A History. 2018. New York: Penguin Press, 476 p.
[191] Kennedy P. The Rise and Fall of the Great Powers. New York: Vintage Books, 1987. 704 p.

результатів. В основу управління корпораціями в цей період були покладені концепція наукового менеджменту Ф. Тейлора з обґрунтуванням виняткового й абсолютного значення матеріальної винагороди для працівника, а також концепція ідеальної бюрократії М. Вебера, що розглядала ефективну корпорацію як ієрархічну систему.

Відповідно до неокласичної теорії фірми, характер внутрішньої організації корпорації, такі завдання менеджменту, як пошук ринків, продуктів, технологій не перебували у центрі наукових досліджень. Метою діяльності корпорації та, відповідно, менеджменту в цій моделі було досягнення такого обсягу випуску продукції, що відповідає максимізації прибутку. Однак діяльність корпорацій у неокласичній теорії фірми розглядалася в умовах досконалої конкуренції, що вже не відповідало дійсності та спонукало подальші наукові пошуки та нові теоретичні обґрунтування. Дж. Гелбрейт вказував на невідповідність економічної науки і реального світу: «Світ Маршалла[192] з його конкуруючими підприємцями, споживачами, які прагнуть до максимізації задоволень, і сьогодні продовжує служити цілям ортодоксії. Він не дає уявлення про світ, яким він є. Великі сучасні корпорації ... ось що є реальністю, і ось на що має бути звернений погляд економістів. Але вивчити Маршалла було варто. Для того щоб знати, що правильно, що потрібно твердо знати, а що не є правильним»[193].

В епоху бурхливого промислового розвитку і поступового насичення ринків в усіх сферах – від транспорту до виробництва і роздрібної торгівлі – спільною рисою всіх корпорацій США стало бажання збільшити розмір компанії. 1885–1904 рр. характеризуються «лихоманкою» злиттів і поглинань, за якої консолідація бізнесу відбувалася вже не тільки у формі вертикальної інтеграції (компанії купували своїх постачальників і дистриб'юторів), а й шляхом горизонтальних злиттів.

У цей період найактивнішим гравцем на ринку злиттів США була компанія Standard Oil, що об'єднала 20 з 25 існуючих нафтопереробних підприємств у районі Клівленда. Згодом компанія розпочала поступове придбання конкурентів в інших регіонах країни та в результаті об'єднала понад 100 компаній шляхом злиття та сконцентрувала 90% потужностей з

[192] Альфред Ма́ршалл (англ. *Alfred Marshall*, 26 липня 1842, Лондон – 13 липня 1924, Кембридж) – англійський економіст, лідер неокласичного напряму в економічній науці.
[193] Гэлбрейт Дж. Жизнь в наше время. Москва, 1986. 406 с.

очищення нафти в США. Пік хвилі злиттів 1887–1904 рр. відзначився створенням у 1901 р. United States Steel Corporation, що об'єднала 785 підприємств у першу промислову корпорацію з капіталом, який перевищував 1 млрд дол. США[194]. Злиття компаній відбувались у більшості галузей. Цікавим з точки зору визначення місця і ролі корпорацій в економіці є той факт, що, за оцінками дослідників, перетворення з 1880 р. до 1904 р. олігополістичної чи майже конкурентної галузі на майже монополістичну позначилося на структурі американської економіки й було відчутним навіть через п'ятдесят років[195].

Друга хвиля злиттів компаній припала на 1916–1929 рр. та характеризувалась об'єднаннями підприємств переважно у галузі газо- та електропостачання комунального сектору, а також злиттями в обробній промисловості та створенням олігополії на цих ринках. Характерною рисою другої хвилі злиттів було залучення позичкового капіталу для фінансування угод.

Отже, на початку XX ст. структура ринку змінилася. Дві хвилі корпоративних злиттів (1887–1904 рр. та 1916–1929 рр.) і створення вертикально інтегрованих корпоративних структур обумовили монополізацію ринків, що потребувало нового наукового осмислення. Діяльність корпорацій у США на межі XIX–XX ст. поставила під загрозу основу національної економіки – конкуренцію, що зумовило впровадження жорсткого антитрестівського законодавства і державного регулювання діяльності корпоративного сектора. У 1890 р. було прийнято Закон Шермана, спрямований проти трестів та монополізації торгівлі. У 1914 р. ухвалено антитрестівський Закон Клейтона, що забороняв корпораціям придбання акціонерного капіталу інших корпорацій у разі можливого утворення монополії. Отже, США стали першою країною, що почала впроваджувати активну антитрестівську політику. У Європі першою країною, що впровадила Закон про контроль над злиттями як частину політики підтримки конкуренції, стала Велика Британія.

Водночас на початку XX ст. у США зародилася доктрина капіталістичної благодійності. Посилився тиск суспільства на корпорації з

---

194 Шерер Ф.М., Росс Д. Структура отраслевых рынков / пер. с англ. Москва: ИНФРА-М, 1997. 698 с.

195 Jesse W. Markham. Survey of the Evidence and Findings on Mergers. *Business Concentration and Price Policy*. / National Bureau of Economic Research. Inc. Princeton University Press, 1955, P. 141–212. URL: http://www.nber.org/chapters/c0959

метою вирішення суспільних проблем. Відносини між державою, суспільством і корпораціями зазнавали змін, що відображали зростаючу роль великого бізнесу. Набула поширення практика створення та фінансування корпораціями програм підтримки в різних сферах. Тобто задоволення суспільних інтересів відбувалось зокрема і завдяки діяльності корпорацій. Епоха злиттів завершилась утвердженням в основі капіталістичної системи консолідованих компаній з широким колом акціонерів.

Паралельно з консолідацією компаній набула масовості участь в акціонерному капіталі, чому сприяв швидкий розвиток біржових майданчиків, та зростала кількість професійних менеджерів. Функції володіння й управління були чітко розмежовані: «Подібно до того, як робітники віддавали управління працею у руки хазяїв-промисловців, так і нові акціонери віддавали у руки справжніх хазяїв-менеджерів управління своїм капіталом»[196]. Деякі засновники корпорацій, наприклад Е. Карнегі, повністю віддалилися від управління своїми підприємствами, інші – зберегли незначні пакети акцій та передали управління професійним менеджерам. Головні акціонери найбільших американських корпорацій, таких як U. S. Steel, Pennsylvania Railroad, AT&T, володіли менше 1% акцій[197].

Таким чином, початок XX ст. ознаменував зміну значення корпорацій для економіки та суспільства, тобто компанії дедалі більше ставали публічними, акції американських корпорацій були доступні для купівлі усім бажаючим. Внаслідок процесу «демократизації» капіталу найбільші американські корпорації набули організаційно-правової форми, якої вони притримувалися до 1970-х років – акціонерна власність була розподілена серед великої кількості розрізнених інвесторів, а не зосереджена у домінуючих власників-засновників, як було у XIX ст.

Слід підкреслити особливу роль розвитку фондового ринку у збільшенні чисельності акціонерів. А. Грінспен та А. Вулдрідж так описують соціально-економічні трансформації того періоду: «"Демократизація" може здатися очевидним перебільшенням в контексті того, що більшість населення все ж не володіла акціями, проте це визначення досить чітко відображає характер змін, що відбувалися. Тепер

[196] Adolf Berle and Gardiner Means. The Modern Corporation and Private Property. New York: Macmillan, 1932. P. 60.

[197] Greenspan A., Wooldridge A. Capitalism in America: A History. New York: Penguin Press, 2018. 476 p.

акціями могли володіти не тільки ті, хто заправляли бізнесом і банкіри з Волл-стріт: будь-хто з бажаючих міг у такий спосіб накопичити собі на старість»[198]. Засновники компаній дедалі частіше перекладали функції управління корпорацією на професійних менеджерів, зберігаючи при цьому у власності лише невеликий пакет акцій.

Відповіддю на нові економічні реалії стала теорія відділення власності від управління, що виникла в 30-ті роки XX ст. і завоювала широку популярність як концепція, що обґрунтовувала сутність сучасного акціонерного товариства. Її автори – А. Берлі та Г. Мінз – у книзі «Сучасна корпорація і приватна власність»[199] зазначають, що значення корпорації в XX ст. значно змінилось порівняно з XIX ст., корпорації фактично стали координувати розподіл економічних ресурсів та управляти власністю. Таким чином, зі зміною функцій корпорації змінилася і сама корпорація. А. Берлі та Г. Мінз відзначають, що перетворення зазнала не тільки зовнішня природа корпорацій, але й їхня внутрішня сутність. Значення акціонера в XIX ст. і акціонера великої корпорації XX ст. зовсім різне. Якщо перший контролював і керував акціонерним товариством, то в XX столітті, через подальше розширення і появу величезної кількості учасників, акціонери перестали впливати на управління, фактично перетворившись на звичайних вкладників, а всі управлінські функції перейшли до найманих виконавчих органів корпорації. Внаслідок цього, на думку А. Берлі та Г. Мінза, сталося відокремлення власності від управління.

Дифузія (або розпорошення) власності розглядалася прихильниками теорій народного капіталізму (теорії дифузії власності, управлінської революції, революції в доходах) як наслідок збільшення кількості підприємств акціонерної форми та розповсюдження акцій серед населення. Акціонери, на думку дослідників, перетворювались на рівноправних співвласників корпорації, тобто ставали власниками народного капіталу. Слушною є думка сучасної дослідниці корпоративних відносин Н. Супрун, яка зазначає, що основною методологічною помилкою зазначеного підходу стало ототожнення поняття «дифузія акцій» (що насправді стало характерною тенденцією розвитку корпоративного капіталізму в цей період) і поняття «дифузія власності», що на тлі

[198] Greenspan A., Wooldridge A. Capitalism in America: A History. New York: Penguin Press, 2018. 476 p.

[199] Berle A.A., Means G.C. The Modern Corporation and Private Property. New York: MacMillan & Co, 1932. P. 256.

динамічного зростання концентрації акціонерного капіталу в руках незначної кількості акціонерів виглядало не зовсім переконливо[200].

З 1930-х років розпочався період активного державного втручання в корпоративний сектор економіки внаслідок хвилі банкрутств під час Великої депресії. В цей час відбулося законодавче розмежування промислового і фінансового капіталу, а антимонопольне законодавство посилено з метою запобігання злиттям і поглинанням компаній. Такі заходи загалом відповідали тогочасній загальній тенденції до посилення державного регулювання економічних процесів. Під час Великої депресії більшість американських компаній оголосили про неможливість сплати боргів, основною причиною чого стало злиття промислового і фінансового капіталу. В результаті адміністрацією президента Ф.Д. Рузвельта було проведено ряд податкових реформ, спрямованих на ліквідацію бізнес-груп і холдингових компаній, а в 1933 р. були проведені реформа ринку цінних паперів і банківська реформа.

Ухвалений у 1933 році закон Гласса – Стіголла (Glass - Steagall Act 1933) забороняв банкам мати в своєму розпорядженні понад 5% голосуючих акцій інших компаній прямо або через афілійованих осіб. Цей закон мав усунути конфлікт інтересів, що виникають внаслідок злиття комерційної та інвестиційної діяльності банків. Заборона для банків володіти акціями нефінансових компаній була уведена як реакція на масові спекуляції банків з цінними паперами компаній. Банк, що володіє акціями нефінансової компанії, перестає бути неупередженим постачальником фінансових ресурсів на ринок і стає зацікавленим у створенні перешкод для конкурентів компанії. Ця заборона усувала конфлікт інтересів та мала на меті забезпечити дієвість фінансової інфраструктури, оскільки в результаті зближення банків і нефінансових корпорацій завдяки саме банкам створювалася фінансова олігархія. Відповідно до антимонопольного законодавства кредитно-банківські установи були жорстко обмежені у формуванні портфеля вкладень і можливості контролю корпорацій. Утім, такі обмеження негативно впливали на конкурентоспроможність американських банків, але, тим не менш, закон Гласса – Стіголла діяв до 2000 року.

---

[200] Супрун Н.А. Еволюція наукових концепцій корпоративізму як чинник становлення теорії корпоративного управління. *Економічна теорія.* 2009. № 4. С. 75–89.

Таким чином, внаслідок особливостей законодавства, що фактично обмежувало об'єднання промислового і банківського капіталу, та економічних умов в англо-американській моделі корпоративного управління діє принцип суворого розмежування фінансового та виробничого секторів економіки. У 1934 р. з метою відновлення довіри інвесторів до фондового ринку було створено агентство уряду США, що здійснює функції нагляду і регулювання американського ринку цінних паперів – Комісія з цінних паперів і бірж США (The United States Securities and Exchange Commission, SEC). Ця організація стала головним державним інститутом регулювання діяльності корпоративного сектору в США і залишається таким і до сьогодні.

Діяльність британського корпоративного сектора після Другої світової війни була обмежена шляхом націоналізації ключових підприємств. Натомість у США, незважаючи на активне державне регулювання економіки в цей період, великі корпорації мали відносну свободу діяльності та підтримку уряду у вигляді державних замовлень. У середині XX ст. на зміну механістичній концепції корпорації прийшло розуміння її як організму зі складною внутрішньою структурою. Набули активного розвитку професійний та галузевий менеджмент. Такі дослідники, як Дж. Бернхейм[201], П. Дракер[202], Дж. Гелбрейт[203], обґрунтовували у своїх працях ідеї про «менеджерську революцію», реальну владу менеджерів у корпораціях та витіснення ними капіталістів-власників. Слід зазначити, що саме досконалість організаційних інструментів в управлінні великими американськими корпораціями у цей період створювала конкурентні переваги на міжнародному ринку і, таким чином, успішні стратегії менеджерів забезпечували експансію американських компаній на ринки Європи.

Загалом в економіках англосаксонських країн критерієм державного втручання в діяльність корпоративного сектору є ефективність економіки загалом. Тобто, коли діяльність корпорацій починає створювати загрози ефективності ринкового середовища, зокрема конкуренції й механізму

[201] Burnham J. The Managerial Revolution. What is Happening in the World. New York, John Day Co., 1941.
[202] Drucker Peter F. Concept of the Corporation. New York, John Day Co., 1946. P. 329.
[203] Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество / пер. с англ. Москва: ООО «Издательство АСТ»: ООО «Транзиткнига»; Санкт-Петербург: Terra Fantastica, 2004. 602 с.

ринкового ціноутворення, державне регулювання корпоративного сектору визнається необхідним. Попри принципи ринкової саморегуляції, що є традиційними для англосаксонських країн, держава здійснює регуляторну діяльність корпоративного сектору, коли інтереси корпорацій переважають над суспільними інтересами, і таким чином встановлює межі й оберігає ринкові принципи.

У 1950-х роках активізувались наукові дискусії про взаємовідносини корпорацій і суспільства в частині соціалізації економіки та отримала розвиток концепція корпоративної соціальної відповідальності[204]. Якщо до 1950-х років відповідальність корпорацій перед суспільством переважно обмежувалась пожертвами благодійним організаціям, то опісля настала епоха «усвідомлення» із визнанням загальної відповідальності бізнесу та його залучення до громадських справ[205]. Дедалі більшої актуальності набували питання вибору таких рішень компаній та стратегій їхньої діяльності, що були би бажаними для цілей і цінностей суспільства. Корпорації певної мірою стали виконувати роль держави у підвищенні суспільного добробуту. Надалі забруднення навколишнього середовища та боротьба за громадянські права зумовили поширення ідей корпоративної соціальної відповідальності та посилення вимог до корпоративного сектору з боку держави, профспілок і споживачів.

Водночас зростання кількості акціонерних товариств та загострення конкуренції спричинило нові процеси концентрації. Нова хвиля злиттів і поглинь компаній, що розпочалась у 1960-х роках, характеризувалася диверсифікацією діяльності корпорацій та переважно конгломеративними злиттями. Основною метою менеджменту під час створення конгломератів було зростання розміру компанії та отримання вищих виплат. Натомість диверсифікація фактично здійснювалася на шкоду підвищенню якості продукції та створенню винаходів[206]. Це особливо контрастувало з роками післявоєнного десятиріччя, коли державне фінансування науки та інноваційної діяльності в США – як у межах корпоративних наукових підрозділів так і поза ними – перебувало на високому рівні та

[204] Bowen H. Social responsibilities of the businessman. New York: Harper & Row, 1953. P. 276.
[205] Davis K. Can business afford to ignore social responsibilities? *California Management Review.* 1960. Vol. 2 (3). P. 71.
[206] Greenspan A., Wooldridge A. Capitalism in America: A History. New York: Penguin Press, 2018. 476 p.

забезпечувало створення принципово нових товарів та якісне удосконалення існуючих.

Хвиля злиттів і поглинь 1960-х років завершилась із падінням цін на акції корпорацій, що проводили політику утворення конгломератів. Наслідком необґрунтовано високих виплат менеджерам корпорацій та недостатнього контролю над якістю продукції, розростання бюрократичної управлінської системи стало витіснення американських компаній з ринків японськими та європейськими, що найбільше позначилося на автомобілебудуванні. Отже, практика показала, що не завжди діяльність менеджменту корпорацій відповідала мінливим умовам ринку та потребам суспільства.

Таким чином, поява, еволюція й поширення корпоративної форми організації бізнесу зумовили зміну структури економічної системи та заміну вільної конкуренції системою корпоратизму. Водночас перед державою постали нові завдання – підтримка корпоративного сектору як основи національної економіки та його адекватне регулювання. У різних національних моделях ринкової економіки склалися відмінні інституційні підходи щодо взаємодії держави і корпорацій, місця корпоративного сектору в структурі національного господарства, масштабів присутності ТНК. В англосаксонських країнах держава здійснює коригування діяльності корпоративного сектору з метою забезпечення паритету інтересів корпорацій та суспільства. Суспільно ефективне функціонування корпоративного сектору в економіках ордоліберальної моделі забезпечується шляхом порівняно вищої стійкості компаній з інсайдерською структурою власності, орієнтації інвесторів на довгострокові цілі та участі працівників в управлінні корпорацією.

РОЗДІЛ 3. НАЦІОНАЛЬНІ СТРАТЕГІЇ ПОВОЄННОЇ ВІДБУДОВИ ТА ЇХ ПРАКТИЧНА РЕАЛІЗАЦІЯ: ДОСВІД НІМЕЧЧИНИ ТА ЯПОНІЇ

Одним із найяскравіших історичних прикладів успішної взаємодії держави і ринку стали національні стратегії відбудови після Другої світової війни таких держав, як Західна Німеччина та Японія.

Успіх цих стратегій виявився не лише у швидкій мобілізації ресурсів та ефективному вирішенні численних суспільних проблем повоєнного відновлення. Головним їх результатом стало створення дієвої моделі консолідації інтересів і ресурсів державного та приватного секторів, що створило інституційне підґрунтя для стрімкого економічного зростання, яке отримало назву «економічного дива». Цей історичний досвід становить значний інтерес для виявлення засадничих підходів та механізмів, що забезпечили ефективність зазначених національних стратегій.

3.1. Стратегія побудови соціального ринкового господарства у Західній Німеччині

Політика зовнішньої підтримки

Відбудова Німеччини після Другої світової війни розпочалася за підтримки кількох закордонних фондів і міжнародних програм, зокрема таких програм уряду США, як Урядова допомога на окупованих територіях (Government Aid and Relief in Occupied Areas, GARIOA), що діяла у 1946–1950 рр. та Європейська програма відновлення (European Recovery Program, ERP), більш відома як План Маршалла, що діяла у 1948–1953 рр.[207]

У межах програми GARIOA допомога надавалася переважно продуктами харчування і мала на меті запобігання проблемних ситуацій, що могли би поставити під загрозу діяльність окупаційної влади, якій каральною директивою JCS 1067 заборонялося «вживати жодних заходів, спрямованих на економічну реабілітацію Німеччини, спрямованих на

[207] Eichengreen B. Lessons From The Marshall Plan. World Development Report 2011. Background Case Note. Berkeley, April 2010. P. 1. URL: https://web.worldbank.org/archive/website01306/

підтримку чи зміцнення німецької економіки». Відмовившись від програми GARIOA з політичних міркувань і замінивши її програмою ERP, американська окупаційна влада, поряд із суттєвими фінансовими вкладеннями (до країни надійшло 1,5 млрд дол. США) забезпечила організаційну та, почасти, технологічну підтримку повоєнної відбудови. Сумарна допомога від уряду США впродовж 1946–1953 рр. становила 3,872 млрд дол. США (приблизно 115 млрд дол. за нинішнім курсом).

У сучасному політичному та науковому дискурсі ці програми іноземної допомоги і, насамперед, План Маршалла часто розглядаються як найяскравіший історичний приклад найуспішнішої широкомасштабної підтримки повоєнної відбудови[208]. При цьому дослідники німецького ареалу реалізації плану, як, наприклад, Кріс Ноулз (Chris Knowles), переконані, що саме «щедрі умови Плану Маршалла» не лише допомогли швидко відновити зруйновану війною економіку а й створили передумови для «німецького економічного дива»[209].

Водночас слід підкреслити, що плани відбудови, розроблені країнами-переможницями (насамперед США), поряд із фінансовою та організаційною підтримкою реформ містили досить жорсткі обмеження можливостей економічного розвитку Німеччини. Тому, як відзначають Хельге Бергер та Альбрехт Річль (Helge Berger, Albrecht Ritschl), роль і масштаб «впливу Плану Маршалла на «економічне диво» Німеччини все ще викликає суперечки»[210].

Зокрема, Девід Р. Хендерсон (David R. Henderson) зазначає, що «допомога Плану Маршалла Західній Німеччині не була аж надто великою». Навіть у 1948–1949 рр., коли надходження досягли пікового значення, вони становили менше 5% національного доходу Німеччини. При цьому дослідник акцентує увагу на тому, що інші країни, які отримали значну допомогу в рамках Плану Маршалла, продемонстрували нижчі

---

[208] De Long J. B., Eichengreen B. The Marshall Plan: History's Most Successful Structural Adjustment Program? *Postwar Economic Reconstruction and Lessons for the East Today* / Dornbusch R, Nolling W, Layard R (Eds.). Cambridge, Mass: MIT Press, 1993. P. 189–230.

[209] Knowles Ch. Germany 1945-1949: a case study in post-conflict reconstruction. *History and Policy*. 2014. P. 1. URL: https://www.historyandpolicy.org/policy-papers/papers/germany-1945-1949-a-case-study-in-post-conflict-reconstruction

[210] Berger H. Germany and the Political Economy of the Marshall Plan, 1947-52: A Re-Revisionist View (with Albrecht Ritschl). *Europe's Post-War Recovery* / Eichengreen B. (Ed.). Cambridge: Cambridge University Press, 1995. P. 199.

темпи зростання, ніж Німеччина[211]. Х. Бергер та А. Річль, своєю чергою, звертають увагу на те, що фінансова допомога Німеччині та іншим країнам Західної Європи загалом «не була економічним ядром плану» і передбачалася здебільшого на початковому етапі[212]. Історики економіки (Д. Хендерсон[213], Ф. Яноші[214], В. Абельсхаузер[215]) роблять висновок, що американська допомога не мала вирішального впливу на забезпечення повоєнної реконструкції Німеччини.

Цей висновок видається цілком логічним з огляду на те, що реалізація Плану Маршалла відбувалась у рамкових умовах таких основних політичних пріоритетів: з одного боку, його ідеологічною домінантою була програма демілітаризації та «індустріального роззброєння» Німеччини, а з іншого боку, як зазначено у дослідженні групи науковців під керівництвом Томаса Кляйне-Брокгофа (Thomas Kleine-Brockhoff), план ERP поєднував «допомогу спустошеним війною європейським країнам зі стратегічною метою створення союзу проти радянського експансіонізму»[216].

Водночас незаангажована оцінка американського впливу на відбудову Німеччини змушує уважніше вивчити не лише бачення сучасних дослідників проблеми, а й зважити наміри самих ініціаторів американської допомоги. Відомо, що Уілл Л. Клейтон (William L. Clayton), заступник державного секретаря США з економічних питань (1944–1947), якому, як вважають, належала сама ідея програми ERP, свого часу наголошував, що

---

211 Henderson D. German Economic Miracle. URL: https://www.econlib.org/library/Enc/GermanEconomicMiracle.html#lfHendersonCEE2-071_footnote_nt196.

212 Berger H. Germany and the Political Economy of the Marshall Plan, 1947-52: A Re-Revisionist View (with Albrecht Ritschl). *Europe's Post-War Recovery* / Eichengreen B. (Ed.). Cambridge: Cambridge University Press, 1995. P. 199.

213 Henderson D. German Economic Miracle. URL: https://www.econlib.org/library/Enc/GermanEconomicMiracle.html#lfHendersonCEE2-071_footnote_nt196.

214 Jánossy F. Das Ende der Wirtschaftswunder, Frankfurt. M.: Neue Kritik, 1966

215 Abelshauser W. Wiederaufbau vor dem Marshall-Plan. Westeuropas Wachstumschancen und die Wirtschafts-ordnungspolitik in der zweiten Hälfte der vierziger Jahre. *Vierteljahreshefte für Zeitgeschichte*. 1981. № 29. P. 545-78;
Abelshauser W. Die Langen Fünfziger Jahre: Wirtschaft und Gesellschaft der Bundesrepublik Deutschland 1949-1966. 1. Aufl. Düsseldorf: Schwann, Idstein: Schulz-Kirchner. ZDB-ID 1187479-X. 1987. № 5. 191.

216 Ganster R., Kirkegaard J., Kleine-Brockhoff T. & Stokes B. Designing the restoration of Ukraine in the spirit of the Marshall Plan. Principles, Architecture, Funding, Accountability: recommendations for donor countries. P. 3. URL: https://www.gmfus.org/sites/default/files/2022-09/Designing%20Ukraine%E2%80%99s%20Recovery%20in%20the%20Spirit%20of%20the%20Marshall%20Plan_0.pdf

план мав бути реалізований в інтересах і для забезпечення потреб народу Сполучених Штатів, яким «потрібні ринки, великі ринки, щоб купувати та продавати». Клейтон вважав, що «дешевше захистити себе економічними засобами», яких Америка має у достатній кількості[217]. Тобто американський істеблішмент розглядав План радше як механізм протекціонізму та конкурентної боротьби і, вочевидь, не мав на меті забезпечити потужне економічне піднесення конкурента на світовому ринку, а скоріше – навпаки – був націлений на компенсацію економічних втрат, понесених США у ході війни. На жаль, більшість дослідників обережно обходять увагою цей найбільш реалістичний мотив американських кредиторів. Те, наскільки успішно цей намір був реалізований на практиці, залишається здебільшого поза науковим дискурсом, що зумовлює необхідність аналізу ресурсів та механізмів, що виявили найбільшу ефективність і відіграли вагомішу роль у відновленні та подальшому економічному піднесенні Німеччини.

Стан економіки Німеччини після Другої світової війни

Повоєнна відбудова Німеччини розпочалася в умовах масштабного знищення фізичної інфраструктури (було зруйновано 20% промислових будівель та 40% транспортної інфраструктури), стагнації промисловості та сільського господарства, гіперінфляції й тотального товарного дефіциту, що зумовило продовольчу катастрофу. У 1946 р. промислове виробництво становило 1/3 від довоєнного рівня, виробництво сталі скоротилося усемеро. Обсяги виробництва сільського господарства скоротились до рівня 1920-х років. Країна потерпала від енергетичної кризи – була припинена електрогенерація, видобуток вугілля скоротився понад удвічі.

До того ж Західна Німеччина втратила 25% території і мала сплатити 15 млрд дол. США репарацій. Руйнації супроводжувалися припливом близько 9 млн біженців, при цьому кожен другий німець не мав роботи. Країну охопила масштабна продовольча криза. У липні 1945 р. військовий губернатор британської зони окупації фельдмаршал Монтгомері писав, що

[217] Thompson K.W. Cold War Theories. V. 1. World Polarization, 1943-1953. Louisiana: State University Press, 1991. P. 151.

союзники були шоковані обсягами руйнувань та «масштабом проблем, які постали перед нами під час відновлення Німеччини»[218].

Ресурсним обмеженням повоєнної відбудови став тотальний дефіцит фінансових, виробничих ресурсів, та, як не дивно, робочої сили. Попри те, що «регулярна робота була низькооплачуваною, а наявний час міг бути ефективніше використаний для самозабезпечення та операцій на чорному ринку», офіційний рівень безробіття у 1947 р. перебував на надзвичайно низькому рівні – близько 5%[219]. Висока зайнятість населення пояснювалася тим, що працевлаштування було життєво необхідним – як можливість для отримання продовольчих карток. Щоб забезпечити відбудову економіки робочими руками у 1945–1946 рр., окупаційна влада змушена була звільнити понад мільйон німецьких військовополонених, які у межах операції «Ячмінне зерно» були відправлені на сільськогосподарські роботи. Додатково в межах операції «Вугільний котлован» 30 тис. колишніх німецьких солдатів відправили працювати на вугільні шахти Рурського регіону[220].

Окрім відсутності багатьох ресурсів, відновлення ускладнювалася розривом внутрішньогосподарських зв'язків, дезінтегрованістю економічних процесів та вимушеною перебудовою територіальної структури внаслідок розділення території Німеччини на чотири окупаційні зони. При цьому в жодній із зон окупаційна влада не мала чіткої доктрини управління завойованою територією. «Набір директив, виданих військовим відомством (*британським. – Н.С.*) у жовтні 1944 року, не містив жодних вказівок із цього питання, окрім інструкцій щодо усунення всіх колишніх нацистів від державних і керівних посад, а також загальних вимог щодо сприяння децентралізації та розвитку місцевої відповідальності»[221].

---

[218] Knowles Ch. Germany 1945-1949: a case study in post-conflict reconstruction. *History and Policy*. 2014. URL: https://www.historyandpolicy.org/policy-papers/papers/germany-1945-1949-a-case-study-in-post-conflict-reconstruction

[219] Pierenkemper T. Kurze Geschichte der «Vollbeschäftigung» in Deutschland nach 1945. 2012. URL: https://www.bpb.de/shop/zeitschriften/apuz/126004/kurze-geschichte-der-vollbeschaeftigung-in-deutschland-nach-1945/

[220] Knowles Ch. Germany 1945-1949: a case study in post-conflict reconstruction. *History and Policy*. 2014. URL: https://www.historyandpolicy.org/policy-papers/papers/germany-1945-1949-a-case-study-in-post-conflict-reconstruction

[221] Там само.

Єдиним підходом, яким керувалася контрольна рада союзників, були визначені на Ялтинській конференції принципи управління «п'яти Д»: демілітаризація, денацифікація, демократизація, децентралізація та деіндустріалізація. У «Меморандумі делегації США про політику щодо Німеччини», проголошеному Гаррі Труменом на Берлінській конференції на засіданні глав союзницьких урядів 17 липня 1945 р. головними цілями американської влади були названі «промислове роззброєння та демілітаризація»[222]. «Промислове роззброєння» Німеччини задля запобігання розвитку військового потенціалу передбачало деіндустріалізацію й організацію тотального контролю над німецькою промисловістю та всіма економічними та фінансовими міжнародними угодами, включаючи експорт та імпорт, а також заборону діяльності більшої частини німецьких підприємств, які взаємодіяли із нацистським ВПК. При цьому були зупинені практично всі підприємства, які тим чи іншим чином взаємодіяли із військовим виробництвом, що іще більше поглибило руйнацію виробничих та ринкових зв'язків між підприємствами та секторами економіки.

Через деякий час після проходження процедури ліцензування більшість магазинів і фабрик відновила роботу, проте часто отримання дозволів та подальше відновлення виробництва і торгівлі тривало достатньо довго. За підрахунками Х. Бергера та А. Річля, лише під кінець 1946 р. за показниками зайнятості та кількості діючих підприємств промисловість у т. зв. Бізонії (спільна британська та американська зони окупації) було відновлено до довоєнного рівня[223].

Заборона діяльності підприємств у межах демілітаризації часто мала суперечливий характер і різний ступінь обмежень у різних зонах окупації. Так, у Бізонії діяли значно суворіші обмеження щодо діяльності «політично чутливих» секторів і підприємств, тому в перші повоєнні роки з ідеологічних причин значна частина підприємств важкої промисловості, розміщених тут, не працювала[224]. Непослідовна політика окупаційної

---

[222] Меморандум делегации США о политике в отношении Германии. Внесено Г. Трумэном на заседании глав правительств 17 июля 1945 г. Берлинская конференция. 17 июля – 2 августа 1945 г. С. 290. URL: https://www.hist.msu.ru/ER/Etext/War_Conf/berlin15.htm

[223] Berger H. Germany and the Political Economy of the Marshall Plan, 1947-52: A Re-Revisionist View (with Albrecht Ritschl). *Europe's Post-War Recovery* / Eichengreen B. (Ed.). Cambridge: Cambridge University Press, 1995. P. 199–245.

[224] Там само.

влади стала істотним бар'єром відновлення промислового сектору та економіки Німеччини загалом.

Лібералізаційні реформи уряду

Одним із інституційних обмежень відновлення економіки на початковому етапі стало збереження елементів нацистської централізованої системи регулювання ринку, запроваджене ще у 1936 р. для забезпечення державних закупівель матеріалів для військового виробництва за штучно заниженими цінами[225]. Контроль за цінами був настільки важливим елементом нацистської планово керованої економіки, що під час війни навіть була запроваджена смертна кара за грубі порушення у ціноутворенні[226]. Проте окупаційна влада, побоюючись втрати контролю над економікою, регулювання цін не скасувала.

У повоєнний час в умовах тотального дефіциту низькі регульовані ціни стали бар'єром товарно-грошового обміну, що призвело до колосального зростання бартерних операцій. Бартер витіснив традиційні ринкові зв'язки і був настільки поширеним у трансакціях між підприємствами, що часто «компанії наймали спеціаліста, т. зв. компенсатора, який обмінював продукцію своєї фірми на необхідні виробничі ресурси. У вересні 1947 р. американські експерти військової адміністрації підрахували, що у Бізонії від однієї третини до половини всіх ділових операцій відбувалися у формі «компенсаційної торгівлі» (тобто бартеру)»[227]. Часто для отримання необхідного ресурсу були потрібні кілька поетапних бартерних операцій, що істотно послаблювало ринкову мобільність та відновлення виробничих зв'язків між підприємствами.

На тлі галопуючої інфляції (кількість грошей у економіці в 1947 р. уп'ятеро перевищувала рівень 1936 р.[228]) регульовані низькі ціни руйнували самі основи ринкового обміну. Як зазначає Д. Хендерсон, «упорядкована економічна діяльність за цих умов навряд чи була

[225] Henderson D.R. German Economic Miracle. URL: https://www.econlib.org/library/Enc/GermanEconomicMiracle.html#lfHendersonCEE2-071_footnote_nt196
[226] Hazlett T.W. The German Non-Miracle. Reason 9 (April). 1978. P. 34.
[227] Henderson D.R. German Economic Miracle. URL: https://www.econlib.org/library/Enc/GermanEconomicMiracle.html#lfHendersonCEE2-071_footnote_nt196
[228] Там само.

можливою, а про системну перебудову держави, економіки та суспільства годі було й думати»[229].

В основу урядової політики інституційної трансформації нацистської командно-адміністративної економічної системи була покладена стратегія розбудови принципово нової моделі ліберального економічного і соціального устрою – *соціальної ринкової економіки* (Soziale Marktwirtschaft), що була розроблена науковцями Фрайбурзької школи економіки на засадах методології *неолібералізму* (у німецькому варіанті – *ордолібералізму,* від нім. *Ordnung*, що має багатозначне тлумачення – «порядок», «правило», «врегулювання», «організація»). В основу моделі соціальної ринкової економіки були покладені принципи природного конкурентного порядку, забезпечення державою сприятливих правових умов для реалізації приватної ініціативи та розвитку конкуренції.

Концептуальні засади національної моделі ринкової економіки було сформульовано у працях Вальтера Ойкена «Політика конкурентного порядку» та «Принципи економічної політики» (1952), де обґрунтовано конститутивні (засадничі) принципи створення конкурентного ладу та визначено необхідні регуляторні принципи (механізми) для його забезпечення. Конститутивні (засадничі) принципи побудови моделі соціально-ринкової економіки включали: створення високофункціональної конкурентної цінової системи, яку В. Ойкен вважав центральним принципом розбудови ефективного ринку; забезпечення державою внутрішньої і зовнішньої монетарної стабільності ринкових цін; збереження відкритості ринків, скасування обмежень та економічно недоцільних митних зборів у міжнародній торгівлі, обмеження патентного захисту, асиметрії у доступі до вільного вибору професії; захист приватної власності на засоби виробництва як передумову конкурентоспроможної економіки; дотримання свободи контрактів як необхідної складової конкурентної системи; скасування обмежень у відповідальності для різних господарюючих суб'єктів; передбачуваність і послідовність економічної політики, що дає господарським суб'єктам можливість реалізовувати довгострокові плани на основі максимально достовірних даних, включно із даними нормативної бази. Правова визначеність розглядалась як гарант

[229] Pierenkemper T. Kurze Geschichte der «Vollbeschäftigung» in Deutschland nach 1945. 2012. URL: https://www.bpb.de/shop/zeitschriften/apuz/126004/kurze-geschichte-der-vollbeschaeftigung-in-deutschland-nach-1945/

стабілізації очікувань і, таким чином, стимулятор інвестиційного та інноваційного процесу.

Регуляторні механізми соціальної ринкової економіки визначали необхідні або доцільні межі втручання уряду в ринковий процес та були підпорядковані таким цілям:

– антимонопольний механізм був скерований на обмеження ринкової влади окремих економічних агентів;

– проактивна економічна політика мала на меті створення конкурентного господарського порядку, що обмежував межі адміністративного керування національною економікою;

– інтерналізація зовнішніх ефектів як механізм справедливого перерозподілу суспільних витрат та вигід.

Головним натхненником та ініціатором впровадження моделі соціальної ринкової економіки став керівник Особливого відділу з питань грошей і кредиту при Економічній раді Бізонії, професор Мюнхенського університету Людвіг Ерхард, який із 1945 р. очолив міністерство економіки Баварії і одночасно був консультантом військового губернатора зони США Люціуса Д. Клея. Реалізуючи ордоліберальну доктрину соціально орієнтованої ринкової економіки, стратегічними пріоритетами економічної політики уряду Л. Ерхард визначив лібералізацію та дерегуляцію всіх сфер економічного життя.

Першочерговим завданням стала стабілізація національної валюти та *дерегуляція грошово-кредитного ринку*, що здійснилася в ході грошової реформи 1948 р. Модель грошової реформи була запропонована представником Фрайбурзької школи В. Рьопке. Реформа розпочалася з ініціативи Л. Ерхарда, який, як і Рьопке, сповідуючи принципи неолібералізму, чудово усвідомлював, якої шкоди може завдати інфляція у поєднанні з регульованим ціноутворенням і високими ставками податків. Ерхард запропонував здійснити скорочення грошової маси, що мало збалансувати її із товарною масою, та скасувати контроль над цінами. По суті це вимагало проведення двох окремих реформ – валютної та дерегуляції розподілу й ціноутворення.

Грошова реформа була підтримана окупаційної владою – для контролю за її перебігом згідно із Законом № 60 військової адміністрації від 1 березня 1948 р. було створено новий емісійний банк – Банк німецьких земель (Bank deutscher Länder), який виконував функції центрального

банку і регулятора єдиної грошової політики. Основним завданням банку стали емісія нової німецької валюти та створення правил взаємодії центрального банку з приватними, наприклад, визначення розміру обов'язкових грошових резервів. До 1951 р. банк підпорядковувався окупаційній владі та виконував функції регулятора валютного ринку, монетарними методами компенсуючи провали урядових реформ, а з 1951 р. став незалежною кредитною інституцією.

Згідно із Декретом військової окупаційної влади грошова реформа розпочалася в ніч на 21 червня 1948 р., коли з обігу були вилучені рейхсмарки та емітовані нові німецькі марки. 50% готівкових грошей можна було обміняти за курсом 1:10. Частина приватних депозитів була заморожена і пізніше обмінювалася у співвідношенні 1:20. Більшість грошових зобов'язань банків та установ нацистського Рейху були анульовані. Підприємства отримали готівку для виплати першої заробітної плати, але надалі мали самостійно забезпечувати свої фінансові зобов'язання за рахунок реалізації продукції на ринку. В результаті реформи з обігу була вилучена знецінена рейхсмарка і грошова маса була зменшена приблизно на 93%, що допомогло зупинити інфляцію та стабілізувати валютний ринок.

Наступним етапом лібералізаційних реформ стала *ліквідація адміністративно керованої системи управління економікою*, що передбачало скасування адміністративного розподілу ресурсів та державного контролю за цінами, а також значної кількості адміністративних норм, які регулювали кредитно-грошові операції.

Реформа, за задумом її ініціаторів, мала не лише приборкати інфляцію, а й створити сприятливі умови для заохочення приватної ініціативи та відновлення ефективних виробничих та логістичних зв'язків між підприємствами та галузями і, таким чином, закласти основу для формування нової моделі ринкової економіки. Разом із валютною реформою та скасуванням контролю над цінами уряд також знизив ставки податків. Так, ставку податку на прибуток підприємств, що раніше коливалася від 35 до 65%, було зафіксовано на рівні 50%. Для осіб із середнім річним доходом менше 2400 німецьких марок гранична ставка податку у 1950 р. була знижена до 18%.

Якщо грошова реформа проводилася за розпорядженням і під контролем держав-переможниць, то скасування адміністративного

розподілу ресурсів та *лібералізація ціноутворення* стали цілковито ініціативою Л. Ерхарда і впроваджувалися всупереч баченню окупаційної влади, яка не бажала втратити контроль над економікою внаслідок надто швидкої трансформації командно-адміністративної системи у саморегульований ринок.

Водночас реформа викликала і значний суспільний спротив усередині країни – її не підтримав ані політикум, ані великий бізнес, що звик працювати у рамках чітко налагодженої системи державного регулювання та стабільних державних замовлень, ані – навіть – німецькі профспілки, що прагнули зберегти націонал-соціалістичну модель розподілу. Найбільший спротив чинили політики: соціал-демократична партія виступала за хоча б часткове збереження державного регулювання та контроль за цінами і націоналізацію промисловості. Християнські демократи відстоювали повну свободу економічних процесів. У таких умовах реформи потребували непопулярних і жорстких, часто не ліберальних, а радше волюнтаристських заходів.

При цьому лібералізація ціноутворення мала обмежений характер і переважно стосувалася цін основних споживчих товарів, тоді як у стратегічних галузях (важкій промисловості, комунальному та енергетичному секторах) була збережена довоєнна модель контролю за цінами. Проте збереження контролю в окремих випадках викликало зворотний очікуваному економічний ефект: такі заходи, як фіксація «стелі цін» на тлі їх загального зростання на початку проведення реформи зумовили банкрутство більшості підприємств і галузей. Значних операційних збитків зазнали комунальні підприємства, що загальмувало їх відновлення, ускладнило формування стійких виробничих зв'язків і, як наслідок, призвело до поглиблення структурних диспропорцій національної економіки. Згодом поступове зниження інфляційного тиску та відновлення балансу бюджету внаслідок реформи уможливило послаблення контролю над цінами, що, своєю чергою, стимулювало товарну пропозицію та зменшення товарного дефіциту[230].

Частковий контроль за динамікою цін здійснював Банк німецьких земель. Так, у четвертому кварталі 1948 р., коли ціни на більшість товарів

[230] Berger H. Germany and the Political Economy of the Marshall Plan, 1947-52: A Re-Revisionist View (with Albrecht Ritschl). *Europe's Post-War Recovery* / Eichengreen B. (Ed.). Cambridge: Cambridge University Press, 1995. P. 199.

істотно зросли, Банк запровадив обмеження, що за кілька місяців дали змогу стабілізувати інфляцію. Попри певні складнощі у ході реалізації, валютна реформа виконала своє основне завдання – стабілізувала грошовий ринок, стимулювала нагромадження та сприяла пожвавленню інвестиційної активності.

Важливою складовою урядових реформ стала *лібералізація аграрної сфери*. У повоєнний період сільське господарство було найважливішим сектором економіки, оскільки саме воно забезпечувало продовольство для фізичного виживання населення. Тому його відновлення стало пріоритетним завданням влади, що було відзначено ще у Потсдамському протоколі: «При організації німецького економічного життя основний акцент слід робити на розвитку сільського господарства і мирної промисловості для внутрішніх споживчих потреб»[231]. Як відзначав Крістоф Вайс: «Само собою зрозуміло, що в сільському господарстві, як і в інших галузях економіки та політики, фундаментальні рішення відносилися до компетенції окупаційної влади і що німецька влада мала тут дуже мало можливостей для ініціативи»[232].

Проте в умовах постійного дефіциту продовольства, який посилювався розривом виробничих ланцюгів постачання продукції між східними та західними територіями, браком добрив і насіння, окупаційна адміністрація не ризикувала проводити аграрну реформу, що передбачала зміну форм виробництва, стандартів обліку і власності[233].

Виробництво продуктів харчування у західних зонах забезпечувало лише 50% потреб, інші 50% довелося покривати за рахунок поставок держав-переможниць. Найбільш складною ситуація була для Великої Британії, якій, як відзначає Крістоф Вайс, «довелося забезпечувати значну частину поставок (*продовольства. – Н.С.*) за рахунок імпорту на доларовій основі не лише для власної країни, а й для своєї окупаційної зони»[234]. При цьому постачання продуктів харчування ускладнювалось дезорганізацією транспортної системи і дисбалансом на ринку праці, зумовленим величезною кількістю біженців у сільськогосподарських районах.

---

[231] Weisz Ch. Organisation Und Ideologie Der Landwirtschaft 1945-1949. 1973. URL: https://www.ifz-muenchen.de/heftarchiv/ 1973_2_11_weisz.pdf

[232] Там само.

[233] Там само.

[234] Там само.

Земельна реформа 1947–1949 рр., за якою було здійснено передачу частини земель юнкерських господарств середнім і дрібним власникам, створила умови для збільшення продуктивності виробництва, забезпечення споживчого попиту та самозайнятості сільського населення.

Наступним етапом лібералізації економіки стало створення умов для розвитку підприємницької діяльності, *дерегуляція бізнесу та заохочення конкуренції*. Л. Ерхард вважав конкуренцію найбільш ефективним засобом для досягнення економічного зростання та забезпечення добробуту: «Через конкуренцію може бути досягнута – в кращому сенсі цього слова – соціалізація прогресу і прибутку … Вона одна дає можливість всім людям послуговуватися господарським прогресом, особливо у ролі споживачів». Створення умов для розвитку конкуренції Л.Ерхард називав «одним із найважливіших завдань держави, заснованої на вільному суспільному устрої»[235].

У цьому аспекті візія реформ німецького уряду збігалася із підходами Плану Маршалла, основним постулатом якого, за твердженням Б. Ейхенгріна, була підтримка конкуренції як механізму для економічного пожвавлення та підвищення продуктивності. «Адміністратори США щиро вірили в заохочення вільної конкуренції та перешкоджання монополіям і ринковій владі (за кордоном навіть більше, ніж у себе вдома, де цей принцип іноді довільно порушувався)[236].

При цьому, на відміну від ліберальних переконань ініціаторів реформ канцлера К. Аденауера та міністра економіки Л. Ерхарда, підхід американської адміністрації до конкуренції, як стверджує Гаррі Баярд Прайс (Harry Bayard Price), «був не доктринерським, а прагматичним. Її зусилля були радше економічними, аніж політичними чи філософськими»[237]. Орієнтуючись насамперед на досягнення економічних цілей і спираючись на принцип економічної доцільності, американська влада проводила досить гнучку політику: «Там, де реципієнти наводили

[235] Эрхард Л. Благосостояние для всех. Москва: Экономика, 2001. С.12.

[236] Eichengreen B. Lessons From The Marshall Plan. World Development Report 2011. Background Case Note. Berkeley, April 2010. P. 1. URL: https://web.worldbank.org/archive/website01306/web/pdf/wdr_2011_case_study_marshall_plan_1.pd.

[237] Price H. B. The Marshall Plan and its Meaning. Ithaca, NY: Cornell University Press, 1955. P. 341.

сильні соціальні або інші традиційні аргументи на користь обмеження конкуренції, донор був готовий іти на поступки»[238].

Ініційована урядом і підтримана американською владою лібералізація бізнесу передбачала відміну переважної кількості блокуючих і створення стимулюючих норм для розвитку приватного підприємництва, зокрема щодо: прискореної амортизації нерухомості (1950) через списання 50% вартості в перший рік експлуатації майна; зниження граничних податкових ставок у 1948–1949 рр. та податків на заробітну плату (1954–1957); пільгового оподаткування бізнесу, зокрема, зменшення оподаткування на суму реінвестованого прибутку, зниження ставок податку та відшкодовування частини вже сплачених податків задля пожвавлення попиту та як запобіжний захід проти дефляції (як, наприклад, це було зроблено у 1950 р.); демократизації управління через представництво інтересів у раді директорів (1951).

Водночас уряд послідовно впроваджував заходи для *формування сприятливого інвестиційного клімату* шляхом надання «дешевих» кредитів, субсидій та інших преференцій для бізнесу. Ці заходи викликали стрімке зростання підприємницької активності, збільшення частки самозайнятого населення та зменшення безробіття.

Проте розвиток підприємницької активності і надалі обмежувався жорсткими монопольними бар'єрами входу в ринок, оскільки німецька економіка (насамперед військова, хімічна та металургійна промисловості) з довоєнних часів були практично повністю картелізовані. Відразу по закінченні війни союзники проголосили закони про розпуск картелів (Dekartellisierungs Gesetze), які забороняли угоди, що обмежують конкуренцію. Але масштаби монополізму потребували розроблення системної *антимонопольної політики та спеціального антимонопольного законодавства*, на чому наполягала й окупаційна, і німецька влади. Переконаний прибічник вільної конкуренції Л. Ерхард писав, що «закон, який забороняє картелі, має стати найнеобхіднішою «господарською конституцією». Якщо держава спасує у цій сфері, – то скоро можна буде розпрощатись із соціальним ринковим господарством»[239]. При цьому, на відміну від американської влади, Л. Ерхард вважав, що антимонопольна

[238] Eichengreen B. Lessons From The Marshall Plan. World Development Report 2011. Background Case Note. Berkeley, April 2010. P. 1. URL: https://web.worldbank.org/archive/website01306/web/pdf/wdr_2011_case_study_marshall_plan_1.pd.

[239] Эрхард Л. Благосостояние для всех. Москва: Экономика, 2001. С. 14.

політика мала бути незалежною від політичних наративів уряду та ґрунтуватися на чіткому дотриманні правих норм, які забезпечують ефективну конкуренцію.

У 1958 р. на основі норм американського антитрестівського законодавства було ухвалено Закон про боротьбу з обмеженням конкуренції (GWB), який охоплював три основні сфери, т. зв. опори, конкурентного права: заборона антиконкурентних угод, контроль за зловживанням домінантним становищем та за процесом злиття. Згідно із законом, частка однієї компанії не повинна була перевищувати третини, а двох-трьох компаній – половини обсягу конкретного ринку.

При цьому закон містив заохочувальні норми для стимулювання співпраці монополій із дрібними і середніми компаніями, що обмежувало рівень монополістичної конкуренції і сприяло розвитку малого бізнесу. Прийняття цих норм уможливило стрімкий розвиток малого і середнього бізнесу, який Л. Ерхард назвав «основою добробуту для всіх» і який став найбільш численним економічним суб'єктом, який забезпечив зростання зайнятості, насичення локальних товарних ринків та економічне піднесення. Одночасно з ухваленням закону розпочало свою роботу Федеральне антимонопольне відомство.

При загальних позитивних результатах ліберальні реформи мали різні наслідки у різних окупаційних зонах, темпи економічного відновлення у яких відповідно були вкрай нерівномірними. Так, у Бізонії економічне пожвавлення розпочалося вже у перші повоєнні роки, тоді як у французькій зоні ще до початку 1949 р. промислове виробництво перебувало у стагнації. І хоча формально французька зона приєдналася до Бізонії, яка отримала нову назву – Тризонія – ще 3 червня 1948 р., оскільки грошову реформу неможливо було провести в окремих окупаційних зонах, повноваження адміністрації Л. Ерхарда були обмежені англо-американською зоною. Тому дерегуляцію економічних процесів у французькій зоні не запроваджували. Як наслідок, формування моделі соціальної ринкової економіки там відбувалося значно повільніше і тільки в середині 1949 р., коли тут розпочалася дерегуляція, почалося економічне пожвавлення і рівень промислового виробництва досяг рівня Бізонії. Окрім суттєвої різниці у рівнях продуктивності виробництва цих двох зон

(на що звертають увагу Х. Бергер, А. Річль)[240], такі розбіжності були зумовлені доктринальними відмінностями у політиці англо-американської та французької окупаційної влади.

Відбудова та структурна модернізація економіки

Інституційними обмеженнями відбудови та структурної перебудови економіки у перші повоєнні роки стала політика деіндустріалізації Німеччини, що насамперед стосувалася діяльності підприємств, які забезпечували військові потреби рейху. На початковому етапі окупаційна стратегія передбачала ліквідацію більшості таких підприємств у межах політики демілітаризації. Проте досить швидко заборону на виробництво алюмінію і промислової продукції військового призначення було скасовано і діяльність військових виробництв відновлено задля виконання американських військових замовлень, що особливо актуалізувалося із початком Корейської війни (1953 р.).

Політика демілітаризації неоднозначно вплинула на темпи та характер повоєнного відновлення та структурну перебудову економіки. З одного боку, це призвело до істотного скорочення бюджетних асигнувань на виробництво зброї і скерування їх на розвиток стратегічно важливих галузей економіки. При цьому значні обсяги урядового фінансування були інвестовані в адаптацію до мирних програм промислових об'єктів військово-промислового комплексу і перекваліфікацію відповідних інженерно-технічних кадрів, що зумовило скорочення частки галузей, які забезпечували діяльність ВПК[241]. Як наслідок, демілітаризація зумовила деіндустріалізацію, зчинила дестабілізуючий вплив на відновлення виробничих ланцюгів та економічне відродження країни.

Усвідомивши ці негативні наслідки, а також те, що дезорганізація обмежувала можливості для стабільної виплати репарацій, окупаційна влада зрештою скерувала свої зусилля на відновлення роботи і реконструкцію військових виробництв із їх перепрофілюванням на виготовлення товарів масового вжитку – зокрема, харчової та легкої

[240] Berger H. Germany and the Political Economy of the Marshall Plan, 1947-52: A Re-Revisionist View (with Albrecht Ritschl). *Europe's Post-War Recovery* / Eichengreen B. (Ed.). Cambridge: Cambridge University Press, 1995. P. 199-245.

[241] Abelshauser W. Die Langen Fünfziger Jahre: Wirtschaft und Gesellschaft der Bundesrepublik Deutschland 1949-1966. 1 Aufl. Düsseldorf: Schwann, Idstein: Schulz-Kirchner. ZDB-ID 1187479-X. 1987. № 5. S. 191.

промисловості, виробництво побутової техніки та автомобілів. Ця стратегія використала сприятливу кон'юнктуру тотального товарного дефіциту як можливість для швидкого зростання обсягів виробництва та їх сталого збуту.

Найбільш успішним прикладом у цьому контексті стала реновація концерну Volkswagen, який був заснований нацистами ще у 1937 р. як масштабний соціальний проєкт «Товариства для розробки німецького народного автомобіля» (Gesellschaft zur Vorbereitung des Deutschen Volkswagens mbH). Однак замість автомобілів завод розпочав виробництво військової техніки і тому по закінченні війни підлягав ліквідації. Після нетривалого періоду простою підприємство відновило роботу під управлінням британської військової адміністрації: на заводах Volkswagen було здійснено модернізацію виробництва і налагоджено випуск всесвітньовідомого автомобіля «Фольксваген Жук» (Volkswagen Käfer), що поклало початок розбудови масштабної та високорентабельної автомобільної промисловості Німеччини. Вже у 1949 р., коли заводи Volkswagen перейшли під контроль влади землі Нижньої Саксонії, концерн виготовляв 50% усіх автомобілів у країні. В кінці 1950-х років автомобілі почали експортувати до США, де вони користувалися великим попитом. Орієнтація на забезпечення широкого споживчого попиту в умовах тотального товарного дефіциту уможливила швидке зростання обсягів виробництва і формування конкурентоспроможного національного ринку автомобілебудування, що виявило високу конкурентоспроможність на міжнародному ринку.

На відміну від суперечливих і політично вмотивованих планів окупаційної влади, німецький уряд за стратегічний пріоритет визначив структурну модернізацію національної економіки за рахунок підтримки розвитку стратегічно-важливих галузей промисловості.

З огляду на масштаби руйнування (в країні було пошкоджено близько 25% та повністю зруйновано ще 25% житла, понад 10 млн німців залишилися без даху над головою), одним із пріоритетних напрямів відбудови стало відновлення житлового фонду, промислового виробництва та інфраструктури економіки. Якщо більшу частину транспортної інфраструктури відбудували британські інженерні війська, то відбудовою житлового фонду – з огляду на критичну потребу забезпечення населення житлом – опікувалась німецька влада.

Розвиток житлового будівництва мав стратегічний характер для відбудови всієї економіки і, передусім, для відновлення оптимального ринку праці, оскільки внаслідок критичних руйнувань міського житлового фонду мільйони людей змушені були переселитися до сільської місцевості, не маючи можливості знайти там роботу. Водночас, в умовах дефіциту трудових ресурсів, ускладнювалося відновлення промислового виробництва. Тому розвиток міського житлового будівництва, який, забезпечивши населення житлом, уможливив повернення трудових ресурсів у міста, став дієвим поштовхом для відновлення промисловості та відбудови ефективної галузевої структури економіки.

На початку 1950 р. канцлер К. Аденауер представив урядову програму стимулювання економіки за рахунок розвитку житлово-будівельної галузі (1950–1962 рр.). Програма мала забезпечити створення робочих місць за рахунок субсидій для розвитку будівельного сектору майже в 1 млрд німецьких марок. Завдяки запровадженим урядовим механізмам у 1950-х роках у Німеччині розпочався справжній будівельний бум. Стимулювання розвитку будівельної галузі перетворило її, послуговуючись термінологією Ф. Перру, на центральний «полюс економічного зростання» Німеччини, забезпечивши збільшення попиту на продукцію супутніх житловому будівництву секторів (таких як виробництво будівельних матеріалів, металургія, машинобудування, важка та деревообробна промисловість, транспорт тощо). Внаслідок зростання попиту житлове будівництво стало драйвером економічного зростання та кардинальної перебудови галузевої структури економіки. Своєю чергою, збільшення потужності виробництва цих галузей, зростання вантажопотоків, розвиток ринкової та виробничої інфраструктури забезпечило синергетичний ефект у розвитку національної економіки.

Повоєнна реконструкція економіки відбувалася в умовах кардинальної перебудови існуючої галузевої структури, яка в тоталітарній державно-централізованій системі позначилась гіпертрофованим розвитком галузі ВПК та супутніх їй секторів економіки (металургійного, гірничодобувного, кам'яновугільного, паливного).

На початковому етапі відбудови галузева перебудова структури економіки відбувалась на платформі індустріальної реконструкції, першочерговим завданням якої було відновлення фізичних параметрів промисловості та збільшення її виробничого потенціалу, насамперед

базових галузей промисловості – важкої промисловості, зокрема машинобудування, хімічної промисловості та металургії. Основну масу інвестицій, кредитів та понад третину надходжень в економіку із федерального бюджету Німеччина у повоєнний період спрямовувала на реіндустріалізацію – відновлення виробництв, які становили основу промислового потенціалу країни до війни.

Але вже у перші повоєнні роки уряд визначив модернізацію структури економіки стратегічним пріоритетом національної політики. Програма структурної модернізації передбачала сприяння розвитку «проривних» галузей економіки (металургії, машинобудування, хімічної, легкої, переробної та автомобільної промисловості) за рахунок оновлення основних фондів, розроблення та впровадження прогресивних технологій виробництва.

Поряд із першочерговим завданням відновлення житлового фонду та соціальної інфраструктури, уряд проголосив національним пріоритетом модернізацію транспортної, енергетичної та комунікаційної інфраструктури: до 1950 р. було відновлено близько 12 тис. км залізничних шляхів та проведено реновацію головних автомагістралей.

Модернізація була забезпечена значними інвестиціями у промисловість, інфраструктуру та інші галузі національного виробництва: у 1950 р. рівень інвестицій становив близько 10% від ВВП, а до 1960 р. цей показник зріс до понад 20%. Більша частина (60%) отриманих за Планом Маршалла ресурсів була розподілена через систему дешевих кредитів приватним компаніям, що здійснювали модернізацію власного виробництва, тоді як більшість європейських держав розподіляла ці надходження як соціальні трансферти, використавши їх як «бюджет проїдання». Перевага у кредитуванні надавалась фінансуванню імпорту сировинних ресурсів, необхідних для піднесення економіки. При цьому «План передбачав фінансування, яке могло хоча б частково заповнити бюджетні прогалини»[242], тим самим полегшивши політичний компроміс у виборі стратегічних напрямів фінансування відновлення.

Модернізація здійснювалась на засадах диверсифікації структури економіки – ключові ресурси спрямовувалися на розвиток нових галузей

[242] Eichengreen B. Lessons From The Marshall Plan. World Development Report 2011. Background Case Note. Berkeley, April 2010. P. 1. URL: https://web.worldbank.org/archive/website01306/web/pdf/wdr_2011_case_study_marshall_plan_1.pd

промисловості, таких як електроніка, інформаційні технології, фармацевтика та послуги. За рахунок диверсифікації відбулося значне збільшення частки промислового виробництва – з 25% у 1950 р. до близько 40% у 1960 р.

Унаслідок модернізації змінилася галузева структура економіки, в якій зросла частка важкої промисловості (машинобудування, хімічна промисловість та металургія): вже у 1950 р. частка важкої промисловості становила близько 40% валового внутрішнього продукту (ВВП) країни. На початку 1960-х років німецьке машинобудування та хімічна промисловість посіли провідні позиції у світовому поділі праці, що сприяло зростанню експорту та збільшенню валютних надходжень, які країна могла використовувати як джерело інвестицій. Водночас у 1960 р. у порівнянні із 1950 р. на 150% зросла загальна кількість зайнятих в промисловому виробництві, яка становила 15 млн осіб.

Модернізація була забезпечена урядовою підтримкою формування наукового фундаменту економіки, що передбачало створення сприятливих умов для розвитку науки, НДКР та науково-дослідницької інфраструктури. Порівняно із повоєнним періодом у середині 1950-х років державні видатки на науку і конструкторські розробки зросли у 5,2 раза. Ці урядові заходи сприяли не лише прискоренню технологічної модернізації економіки, а й виконували досить важливу функцію – збереження людського капіталу та протидіяли інтелектуальній міграції до більш стабільних і заможних, порівняно зі зруйнованою повоєнною Німеччиною, країн.

У поєднанні з продуманою фінансово-кредитною політикою та зовнішньою допомогою зазначені заходи допомогли формуванню сприятливого інвестиційного клімату, пожвавленню підприємницької активності та. внутрішнього попиту і тим самим уможливили швидке повоєнне відновлення національної економіки. Результатом реалізації перелічених механізмів стало стрімке економічне зростання ВВП з 50 млрд євро (у теперішніх цінах) у 1950 р. до майже 150 млрд євро у 1960 р.

Однією із важливих детермінант повоєнного розвитку економіки стала перебудова територіальної структури західнонімецьких земель в умовах поділу Німеччини на чотири зони у період окупації та подальшого поділу країни на Східну та Західну Німеччину. Формування нової моделі просторової організації економіки відбувалося в умовах втрати Західною Німеччиною близько 25% земель, зокрема таких важливих промислових

регіонів, як Східна Пруссія, Верхня Сілезія та Помор'я, які, відповідно до умов міжнародних угод, були передані на користь Польщі та СРСР. Це призвело до перерозподілу регіональної структури промисловості, розриву внутрішньогосподарських і міжгалузевих зв'язків та дезінтегрованості економічних процесів.

Важливими чинниками розриву традиційних і необхідності пошуку нових форм економічної взаємодії стали руйнування виробничих та торговельних зв'язків між Східною та Західною Німеччиною та їх європейськими партнерами внаслідок згортання експортно-імпортних операцій з Німеччиною, а також демонтаж підприємств і вивезення з країни промислового обладнання.

У цих умовах одним із провідних напрямів урядової політики стало розроблення плану заміни промислових потужностей втрачених територій відповідно до якого Німеччина проводила *релокацію промислових підприємств* із цих регіонів до «старих» промислових центрів (Руру, Баварії, Нижньої Саксонії), де вже існувала розвинена промислова база. Так, у Баварії завдяки розбудованій промисловій структурі та інфраструктурі машинобудування та хімічної промисловості на базі підприємств «BMW» та «Siemens» почали відновлювати виробничі потужності втрачених територій. Релокація більшості підприємств на нові території здійснювалася з урахуванням близькості до ринків сировини – насамперед вугільних родовищ, оскільки саме вугілля становило основний енергетичний ресурс економіки.

Завдання перебудови територіальної структури та просторової організації економіки були визначені необхідністю подолання товарного дефіциту вугілля, видобуток якого до війни був зосереджений у двох німецьких регіонах, що опинилися після війни у різних зонах окупації, а потім, відповідно, і у різних країнах – Рурський регіон (ФРН) та Лужиця (НДР). Зміна територіальної структури вугледобування призвела до розриву зв'язків постачання та товарного дефіциту на ринку енергоресурсів, що, своєю чергою, зумовило потребу активізації розвитку вугільної промисловості Західної Німеччини.

Зосереджені у Рурському регіоні вугледобування та металургійне виробництво були основними галузями локальної промисловості і, водночас, драйверами розвитку всієї західнонімецької економіки та її інтеграції у ринки європейських країн. Розвиток цих галузей визначав

рівень соціально-економічного розвитку всього Рурського ареалу як найбільш густонаселеного регіону Німеччини. Тому одним із головних напрямів урядової політики стала модернізація цих стратегічно важливих для Німеччини галузей, що особливо актуалізувалося у зв'язку з умовами членства Німеччини в Європейському об'єднанні вугілля і сталі, ЄОВС (European Coal and Steel Community, ECSC). Проте модернізація, попри значні позитивні результати, викликала згортання обсягів виробництва та скорочення зайнятості у вугледобувній галузі, що активізувало міграцію населення із Рурської області в інші регіони Західної Німеччини.

Для запобігання соціальним негараздам, структурним деформаціям економіки і задля збереження наявних соціальних стандартів життя у «старих» промислових регіонах уряд розробив програми заохочення інвестицій у нове місцеве виробництво, впровадження прогресивних технологій та заходів щодо стабілізації ринку зайнятості, розвитку місцевого підприємництва, перекваліфікації робочої сили та протидії негативним міграційним тенденціям. Упродовж понад 60 років уряд здійснював дотації і надавав субсидії для розвитку вугледобувного та металургійного секторів Рурського регіону, що, одного боку, сприяло зменшенню соціального напруження та нівелюванню рівнів економічного місцевого розвитку, а з іншого – консервувало традиційну структуру місцевої економіки, що призвело до уповільнення інноваційного розвитку та технічної модернізації економіки гірничодобувних регіонів.

Перебудова територіальної структури економіки Західної Німеччини відбувалася в межах урядових програм, ключовим механізмом яких було стимулювання інвестицій у регіональний розвиток, розбудову нових промислових галузей та модернізацію традиційних секторів економіки. При цьому регіональна політика була сфокусована на розбудові великих промислових центрів, розташованих у територіальній близькості до ключових європейських ринків, таких як Рурський промисловий регіон, Баварія та Баден-Вюртемберг. Підприємства цих регіонів через особливості територіального розташування та інвестиційну привабливість стали індустріальною основою відродження країни та розвитку високотехнологічного сектору економіки. Так, федеральна земля Баден-Вюртемберг стала новим центром автомобільної промисловості, де і досі випускаються найбільш конкурентоспроможні на світовому ринку автомобілі брендів «Mercedes-Benz» та «Porsche».

Базовою стратегією відновлення традиційних і формування нових інтеграційних зв'язків стала *урядова підтримка розвитку експорто-орієнтованих галузей і підприємств* як механізму поглиблення виробничої кооперації, що передбачала створення сприятливих умов для розвитку таких галузей економіки, а також відновлення й розширення зовнішньоекономічних та інтеграційних зв'язків і посилення конкурентоспроможності національного виробництва через запровадження податкових стимулів для експортерів національних товарів з метою збільшення експорту, частка якого зросла вже у 1950 р., коли експорт становив близько 15% від ВВП, а до 1960 р. зріс до понад 25% від ВВП і перевищив частку імпорту.

Ключовою інституційною передумовою формування нових зв'язків виробничої кооперації в межах європейського економічного простору стало заснування у 1951 р. Європейського об'єднання вугілля і сталі, членство в якому сприяло реінтеграції Німеччини у міжнародний ринок і відновлення зовнішньоекономічних зв'язків. При цьому умови членства вимагали від Німеччини збільшення обсягів імпорту енергоносіїв та істотних структурних перетворень, зокрема технічної модернізації вугільної й металургійної промисловості.

Одним із важливих механізмів поглиблення виробничої кооперації стали прямі іноземні інвестиції, наслідком припливу яких стала стрімка модернізація підприємств і галузей, запровадження нових технологій виробництва та організації управління, що сприяло підвищенню якості та ефективності виробничих процесів, доступу німецьких компаній до зовнішніх ринків ресурсів, капіталів та збуту, а також збільшення обсягів експорту. Найбільшими вкладниками прямих іноземних інвестицій у Німеччину стали американські компанії, що інвестували у розвиток таких секторів, як автомобільна промисловість, електроніка та інформаційні технології. Найбільші обсяги прямих іноземних інвестицій було вкладено у автомобілебудування, зокрема автомобільних заводів таких відомих брендів, як Volkswagen, BMW, Mercedes-Benz і Audi.

Формування нових зв'язків виробничої інтеграції та кооперації відбувалося на тлі загального пожвавлення економічної кон'юнктури, т. зв. суперзростання, що було трендом економічного розвитку для всіх європейських країн і стало істотним чинником відновлення зовнішньоекономічних та внутрішньогалузевих зв'язків та стрімкого

економічного зростання ФРН у перші повоєнні роки, темпи якого зменшились з 1950 р., із тимчасовим економічним піднесенням у 1955 р.

«Німецьке економічне диво» як результат економічних реформ

Зіставний аналіз регуляторних заходів окупаційної влади, міжнародної допомоги та програм економічного розвитку німецького уряду другої половини 1940-х – 1950-х років свідчить, що ключовим механізмом повоєнного відновлення Німеччини стала дискреційна та компромісна урядова політика, скерована на побудову моделі соціальної ринкової економіки. Ця політика уможливила ефективне використання допомоги американських фондів, зокрема ресурсів Плану Маршалла, і, попри визначені планом обмеження, уможливила реалізацію конкурентних переваг національної економіки.

Незважаючи на те, що Німеччина зазнала значних збитків і внаслідок поразки у війні втратила економічну та політичну самостійність, тривалий час виплачувала великі репарації, а план відбудови, розроблений США і підтриманий країнами-переможницями, містив досить жорсткі обмеження для економічного зростання, країні вдалося досягнути політичного компромісу між інтересами окупаційної влади та власними національними пріоритетами. У досить короткі терміни країна змогла не лише відновити, а й наростити економічний потенціал, досягнувши рекордних темпів економічного розвитку.

Загальним наслідком економічних реформ уряду вже у першому півріччі 1950 р. стало зниження цін на споживчі товари на 10,6% порівняно з попереднім роком та зростання виробництва на 50%. Уже на початку 1950-х років за обсягами промислового виробництва Німеччина посіла третє місце у світі після США та Великої Британії, обігнавши в економічному розвитку багатьох своїх переможців, і до сьогодні зберігає свої лідерські позиції у світовому поділі праці та геополітичній системі. Такі швидкі темпи економічного зростання отримали назву «німецького економічного дива».

Підводячи підсумок реформ у своїй книзі «Добробут для всіх» (1956), Л. Ерхард пише, що із 1949 р., моменту, коли федеральний уряд почав проводити політику формування соціального ринкового господарства, і до 1955 р. обсяги національного виробництва брутто-продукції зросли майже вдвічі – з 47 млрд нім. марок до 85,8 млрд нім. марок (у перерахунку на ціни

1936 р.). А вже у 1956 р. було зафіксоване нове зростання національного продукту на 7,1%. «Цей приклад незаперечного успіху економічної політики показує, наскільки важливіше зосередити всі зусилля народного господарства на збільшенні народногосподарського доходу, ніж втрачати сили в боротьбі за розподіл доходу і тим самим ухилитися від єдиного плідного шляху зростання національної продукції»[243].

Як влучно відзначив Девід Р. Хендерсон, «те, що для багатьох спостерігачів виглядало як диво, насправді таким не було», оскільки політика уряду була націлена саме на такі результати і саме на це розраховував Л. Ерхард та інші представники Фрайбурзької школи[244]. Сам же Ерхард у своїй промові на святкуванні перемоги ХДС на виборах 1953 р. сказав: «Політика соціальної ринкової економіки довела всьому світові, що її основи – вільна конкуренція, свобода вибору споживача і взагалі дотримання особистих свобод – приносять кращі економічні й соціальні успіхи, ніж спромоглися будь-коли забезпечити будь-яке ручне управління чи примус із боку держави». При цьому Ерхард був переконаний, що досягнення основних цілей соціального ринкового господарства – свободи і справедливості – неможливе без забезпечення державою політичних свобод та гарантій.

Таким чином, найважливішими інституційними механізмами урядової політики, що забезпечили успіх повоєнної відбудови Західної Німеччини, стали: лібералізація грошово-товарного ринку, податкових та кредитних інструментів; забезпечення монетарної, макроекономічної та політичної стабільності; дерегуляція бізнес-середовища через відміну більшості блокуючих і створення стимулюючих норм для розвитку приватного підприємництва; системна урядова політика структурно-технологічної модернізації економіки, скерована на підтримку розвитку стратегічно важливих галузей промисловості, реновацію промислових об'єктів та впровадження прогресивних технологій виробництва задля найповнішої реалізації економічного, природного та людського потенціалу і конкурентних переваг національної економіки.

Лібералізація приватного підприємництва та стимулювання розвитку конкуренції, впровадження прогресивних технологій та

---

[243] Эрхард Л. Благосостояние для всех. Москва: Экономика, 2001. С. 9.

[244] Henderson D.R. German Economic Miracle. URL: https://www.econlib.org/library/Enc/GermanEconomicMiracle.html#lfHendersonCEE2-071_footnote_nt196

реалізація кращих рис німецького характеру – організованості, дисциплінованості та працьовитості – у поєднанні з продуманою фінансово-кредитною політикою та зовнішньою допомогою забезпечили успіх повоєнного відновлення.

Роль федерального уряду, що спирався на неоліберальні принципи, зводилася переважно до визначення пріоритетів економічного розвитку, створення максимально сприятливого інвестиційного і підприємницького клімату шляхом надання «дешевих» кредитів, субсидій та інших преференцій для бізнесу. Лише в особливих випадках (наприклад, як у випадку реалізації програми забезпечення населення житлом) застосовувалися масштабні заходи державного регулювання.

Запорукою успіху урядових реформ була чітка візія розбудови соціальної ринкової економіки та політична стабільність обраного курсу. Сам «архітектор німецького економічного дива» Л. Ерхард понад двадцять років поспіль посідав найвищі урядові посади – із 1948 р. до 1963 р. очолював Міністерство народного господарства в усіх кабінетах уряду К. Аденауера, а з 1963 р. до грудня 1966 р. обіймав посаду канцлера ФРН і, отже, мав можливість системно і поступально впроваджувати доктрину соціального ринкового господарства в реальній економічній політиці. Сталість політичного курсу, передбачуваність і послідовність економічної політики відіграла роль гаранта стабілізації очікувань економічних суб'єктів і, відповідно, стимулятора інвестиційного та інноваційного процесу.

3.2. Стратегія модернізації та досягнення економічної незалежності Японії

Рамкові умови та політика окупаційної влади щодо повоєнної відбудови економіки Японії

Повоєнна відбудова Японії відбувалася в рамкових умовах, визначених окупаційною владою. Американський дослідник економічної історії повоєнної Японії Чалмерс Джонсон (Chalmers Ashby Johnson) відзначає, що американська адміністрація почала окупацію із заяви про те, що «японці самі призвели до власних економічних труднощів і тому союзники не несуть відповідальності за підтримання будь-якого рівня життя в Японії». Тому відбудова економіки була завданням, яке японський уряд мав вирішувати в умовах досить жорстких обмежень, що встановила

окупаційна влада, визначивши пріоритетом відновного процесу демілітаризацію економіки та організацію репараційних виплат.

Питання виплати репарацій регулював Сан-Франциський мирний договір (1951 р.), підписаний між Японією та країнами-союзниками, включаючи США, що офіційно затвердив завершення війни між сторонами. За договором Японія повинна була надавати економічну допомогу та компенсації країнам, які постраждали від її дій під час війни. Однак від безпосередніх репарацій США відмовилися.

З початку окупації 1 листопада 1945 р. була створена репараційна місія, яку очолив колишній представник США у Тристоронньому комітеті з репарацій з Німеччини Едвін Полі, який вже за місяць після прибуття до Японії оприлюднив проміжний звіт, де було запропоновано напрями демілітаризації економіки Японії та джерела сплати репарацій.

Щоб запобігти відродженню японського мілітаризму, у звіті пропонувалося ліквідувати армію і заводи з виготовлення військової техніки та організувати знищення зброї. У переліку тимчасових заходів звіт визначив завдання скорочення діяльності таких галузей промисловості, як металургія, важке електрообладнання, гідроелектрогенерація, виготовлення інструментів та прядильного устаткування. Для цього пропонувалося демонтувати половину верстатобудівних потужностей країни, 20 верфей, половину всіх вугільних ТЕС, скоротити потужність виробництва сталі на понад 2,5 млн тонн на рік. У звіті було визначено перелік заводів військового призначення, що підлягали демонтажу до 20 січня 1946 р., а також перелік дзайбацу[245] та 1005 промислових підприємств, активи яких розглядалися як джерело репараційних виплат. Уряд Японії був зобов'язаний демонтувати ці підприємства та прийняти обладнання на зберігання до подальшого рішення окупаційної влади. Звітом також передбачалася конфіскація та відправка до США для зберігання усіх іноземних активів, усього золота та дорогоцінних металів[246].

---

[245] Дзайбацу – термін, який використовувався в Японській імперії для позначення потужних конгломератів, чиї розміри і капітали уможливили контроль за значною частиною японської економіки від періоду Мейдзі до кінця Другої світової війни.

[246] Fiscal and Monetary Policies of Japan in Reconstruction and High-Growth 1945 to 1971 / Office of Historical Studies, Institute of Fiscal and Monetary Policy. 2010. P. 45. URL: https://www.mof.go.jp/english/pri/publication/policy_1945-1971/Full_edition1945-1971.pdf

У квітні 1947 р. указом уряду США було визначено частки відшкодування конфіскованих активів між країнами, що постраждали від японського мілітаризму: 15% мало бути передано Китаю, по 5% – Філіппінам, Нідерландам та Великій Британії. Перше вилучення репарацій відбулося у січні 1948 р., під час якого до чотирьох країн було відправлено 13 тис. верстатів вартістю 301 млн єн. До травня 1950 р. було організовано друге і третє відчуження. Всього за репараціями до чотирьох країн було відправлено 110 тонн техніки на суму 165 млн єн[247].

У червні 1947 р. Союзною радою була оприлюднена «Основна політика відносно Японії після капітуляції», згідно з якою завданням окупаційного режиму поряд із демілітаризацією було визначено розбудову демократичної Японії. З огляду на визначені цілі, а також загострення соціально-економічних проблем та повільну відбудову економіки окупаційна влада була змушена змінити стратегію деіндустріалізації та визиску репарацій. Американці усвідомили, що «якщо і далі триматимуться такої позиції (з огляду на розвал усієї японської зовнішньої торгівлі), це радше приведе до гарантованої комуністичної революції, а не до становлення Японії як демократично орієнтованої країни»[248].

Щоб запобігти ускладненню соціально-економічної ситуації, головнокомандувач союзними окупаційними військами генерал Дуглас Макартур звернувся до уряду США із проханням пом’якшити вимоги про репарації на період повоєнного відновлення. Пом’якшення та відтермінування репараційних вимог разом із ухваленням урядової програми – т. зв. Стабілізаційної лінії Дж. Доджа (Dodge Line) поклало початок масштабному відновленню японської економіки, в якому провідна роль належала ініціативам та політиці національного уряду.

Інституційні засади організації повоєнної відбудови економіки та координація процесу реконструкції японським урядом

Розроблення національної програми реконструкції економіки Японії розпочалося ще до закінчення війни, коли уряд почав готувати

[247]Fiscal and Monetary Policies of Japan in Reconstruction and High-Growth 1945 to 1971 / Office of Historical Studies, Institute of Fiscal and Monetary Policy. 2010. P. 46. URL: https://www.mof.go.jp/english/pri/publication/policy_1945-1971/Full_edition1945-1971.pdf,

[248] Чалмерс Дж. Японське економічне диво: як професійна влада та бізнес збудували провідну економіку світу. Київ: Наш формат, 2022. 218 с.

інституційні засади для координації планів відбудови. Як результат цих підготовчих кроків уже в листопаді 1945 р. було створене Агентство реконструкції пошкоджень від війни (*War Damage Reconstruction Agency/Sensai Fukko-in*) – як основний урядовий орган організаційного забезпечення та координації процесу відбудови[249].

Основою планування та формування потенційного бюджету відбудови стала унікальна методологія картування збитків від війни (*War-damage Maps*), розроблена вперше у світовій практиці. Вже у грудні 1945 року Агентством були проаналізовані руйнування та опубліковані карти збитків від війни 150 найбільш постраждалих від війни міст, селищ і сіл по всій країні. За запропонованою методологією окремі міста створювали карти руйнувань і збитків самостійно. Карти стали підґрунтям підготовки не лише національного, а й регіональних планів відбудови[250].

30 грудня 1945 р. Кабінет міністрів Японії ухвалив «Основну політику відновлення постраждалих від війни територій» (*Sensai-chi Fukko Keikaku Kihon Hoshin*), що визначила основні напрями та механізми реконструкції інфраструктури, автомобільних доріг та вуличних мереж. Політика була розроблена на основі фундаментального дослідження «Основні проблеми відновлення економіки Японії», що містило: а) аналіз нової світової ситуації та історико-географічних особливостей Японії, б) перелік збитків, завданих війною, та позитивні аспекти економічної кон'юнктури світового ринку; в) пропозиції щодо розвитку галузей та орієнтації на експорт по секторах із зазначенням необхідних політичних заходів[251].

На основі урядової політики органами муніципального самоврядування по всій країні були розроблені місцеві плани реконструкції та затверджені спеціальні закони, що створювали інституційне підґрунтя відбудовних процесів для найбільш постраждалих регіонів. Так, було ухвалено Закон про відновлення міста Хіросіма, що визначав модель реконструкції міста як пам'ятника миру, який

[249] Inoue M. Shodo kara no Saisei: Sensai Fukko wa Ikani Nashieta ka (The Recovery from the Scorched Earth: How the War-damage Reconstruction was Accomplished). Shinchosha, 2012.
[250] Оригінальний документ, який зберігається в Національній бібліотеці Японії, пізніше був перевиданий і опублікований як *Nihon Toshi Sensai Chizu* (Карти збитків від війни в японських містах).
[251] Досвід Японії: як можуть проводити демілітаризацію Росії після війни / Мінфін. 2022. URL: https://minfin.com.ua/ua/2022/03/24/82544939/

«символізує людський ідеал щирого прагнення до справжнього і тривалого миру, що заклало основи фандрейзингу для реконструкції». Згідно із законом (ст. 4), окремі активи могли бути передані місцевим державним установам як основа для розбудови інфраструктури міста. У листопаді 1946 р. відділ містобудування префектури Хіросіми взяв на себе провідну роль у відновленні міста, розробивши на основі положень закону план реконструкції міського простору, мережі доріг, районування зелених зон та муніципальних земель з урахуванням очікувань бізнесу та місцевих жителів.

У вересні 1946 р. набув чинності спеціальний Закон про містобудування, на основі якого були реалізовані проєкти ревіталізації міських земель через продаж зруйнованих війною земельних ділянок та проведення лотерей для фандрейзингу коштів на реконструкцію громадської інфраструктури (так ресурси для відбудови префектури Хіросіма були зібрані у ході проведення громадських лотерей у 1948 та 1949 рр.).

Ключові урядові механізми повоєнної відбудови економіки

Одним із ключових урядових механізмів, що забезпечив успіх повоєнної відбудови і системність стратегій економічного відтворення, стала система планування економічного розвитку, побудована на принципах *індикативного планування*, що визначало пріоритетні цілі, прогнозні індикатори розвитку, а також рамкові умови та необхідні механізми для реалізації планів. Планування відбувалося на засадах довгострокових комплексних державних програм (комплексні національні плани розвитку) і планів соціально-економічного розвитку країни, що розроблялися на 4–5 років.

Базовим принципом японської системи планування економічного розвитку стало стратегування на основі *ранжування та пріоритезації стратегічних цілей.* План поточної відбудови розроблявся з урахуванням нагальних (реагування на надзвичайні ситуації, що передбачає комплекс заходів, які застосовуються для ліквідації наслідків руйнувань від воєнних дій, швидке відновлення критичної інфраструктури та основних функцій економіки) та стратегічних цілей, що передбачало створення умов для

модернізації економіки та забезпечення інноваційного економічного розвитку.

Аналіз економічних можливостей відновлення та підготовка програми реконструкції розпочалася ще до закінчення війни. У 1945–1946 рр. групою науковців було підготовлено фундаментальне дослідження «Основні проблеми відновлення економіки Японії», що розпочиналося як приватна ініціатива, але пізніше було взято за основу розроблення урядової програми відбудови.

У 1946 р. команда японських вчених, економістів, інженерів та фахівців із різних галузей промисловості, яку очолював промисловий лідер і майбутній прем'єр-міністр Японії Ейсаку Сато, на основі наукових підходів розробила план відбудови економіки, ціллю якого було швидке відновлення інфраструктури та створення умов для індустріальної перебудови та економічного зростання.

На першому етапі відбудови, що тривав до початку1950-х років, мета урядових заходів полягала у відновленні внутрішнього виробництва, насамперед промислового виробництва та зруйнованої війною виробничої інфраструктури. При цьому реконструкція господарства відбувалася переважно на старій технічній та технологічній основі і не передбачала модернізації економіки.

Як свідчить досвід Японії, ефективність відбудовних процесів залежить не лише від вибору стратегії відновлення, що забезпечує реалізацію національних інтересів та конкурентних переваг національної економіки, а й від досягнутого *суспільного консенсусу* щодо візії, стратегії та пріоритетів розбудови майбутнього країни на основі соціального діалогу із залученням до прийняття рішення широкого кола стейкхолдерів.

По завершенні війни у політичних колах Японії точилися гострі дискусії навколо двох засадничих питань відбудови – вибору моделі майбутньої національної економіки та стратегії відновлення. Основна дискусія розгорнулась навколо того, «економіку якого типу слід відбудовувати: орієнтовану на легку промисловість та відносну перевагу Японії в численній і досі відносно дешевій робочій силі, чи орієнтовану на важку та хімічну промисловість з більшою потенційною доданою вартістю. Зазвичай переважав акцент на виробництві, а не на стабілізації, і на важкій, а не легкій промисловості». Відповідно, уряду було необхідно обрати одну із двох стратегій відбудови: «розширення виробництва (*сейсан фукко сецу*, або

теорія відновлення через виробництво), або стабілізації цін і контролю за інфляцією (*цука кайкаку сецу*, або теорія валютної реформи)»[252].

З огляду на стратегічне значення такого вибору до процесу розроблення стратегії було залучено широке коло фахівців – представників профільних урядових структур, науково-дослідних організацій, експертів та представників великого бізнесу. Так, при розробленні планів повоєнної відбудови в Японії було застосовано *принцип «загальнонаціональної згоди»,* на якому і досі ґрунтується японська система планування. Тісна взаємодія різних груп впливу уможливила узгодження різновекторних суспільних інтересів та вироблення компромісних рішень щодо стратегічних пріоритетів розвитку національної економіки. При цьому бізнес (насамперед великі компанії), маючи своє представництво в урядових структурах і вплив на визначення цільових орієнтирів загальнонаціональних планів, формував свої бізнес-стратегії з урахуванням індикаторів, визначених цими планами.

Ефективність виконання національних планів була забезпечена чітким організаційно-функціональним структуруванням системи планування. Головним аналітичним центром, що здійснював розроблення довгострокових економічних планів, було Бюро планування, що координувало дії всіх адміністративних підрозділів уряду, що відповідають за виконання плану, аналізувало та оцінювало загальний потенціал економіки. Безпосереднім розробником національних планів соціально-економічного розвитку виступав консультативно-дорадчий орган – Економічна рада при прем’єр-міністрові, основними функціями якої було вивчення стану справ в економіці, формулювання сценарних прогнозів та планів економічного розвитку.

Для експертної оцінки планів і консультативної допомоги при Економічній раді створювалася низка комітетів, які складалися з кількох сотень представників різних верств суспільства, що сприяло фаховій обґрунтованості планів та мало позитивний вплив на послідовність реформ і, як наслідок, – на політичну стабільність обраної урядом стратегії розвитку.

Одним із провідних ресурсів відновлення стала науково-обґрунтована *система стратегування на основі макроекономічного аналізу, планування і прогнозування економічного розвитку*, розробником і

[252] Чалмерс Дж. Японське економічне диво: як професійна влада та бізнес збудували провідну економіку світу. Київ: Наш формат, 2022. С. 221.

агентом яких було визначено Міністерство міжнародної торгівлі і промисловості (ММТП), яке Чалмерс Джонсон називає «провідним державним економічним гравцем», підкреслюючи, що «без згадки про внесок ММТП неможливо зрозуміти конкретну швидкість, форму і наслідки японського економічного зростання»[253].

Реконструкція економіки у 1946–1948 рр. відбувалася в межах розробленої ММТП стратегічної програми економічного розвитку, т. зв. *системи пріоритетного виробництва,* ключовим елементом якої був макроекономічний аналіз ресурсного впливу окремих галузей на розвиток інших секторів економіки, на підставі чого визначалися пріоритетні виробництва (галузі) економіки, які розглядалися як драйвери розвитку національної економіки.

ММТП запропонувало методологію для визначення критеріїв віднесення галузі до пріоритетних, згідно з якими ці галузі мали бути пов’язані з базовими секторами економіки, відігравати ключову роль у промисловому розвитку та експорті, а також впливати на зниження собівартості продукції. Пріоритетні галузі, своєю чергою, ранжували на галузі першого, другого та інших порядкових рівнів.

Так, з огляду на те, що видобуток основного енергоносія японської економіки – вугілля – залежав від забезпеченості галузі виробами з металу, розвиток металургії було визначено стратегічно важливим для заміни вкрай зношеного обладнання вугільної промисловості та відновлення напівзруйнованої інфраструктури. Відповідно, вугільна промисловість, металургія та супутні їм галузі (електроенергетика, виробництво енергетичного обладнання, верстатобудування) були віднесені до пріоритетних галузей першого порядку. Загалом до пріоритетних було віднесено 32 галузі (пізніше їх перелік був розширений до 50).

Пріоритетним галузям надавалася урядова підтримка у формі тарифного регулювання, державних замовлень, лізингу за низькими процентними ставками, дотацій та преференцій, регуляторних обмежень імпорту сировини з урахуванням виробничих потреб пріоритетних галузей.

Так, з кінця 1946 р. згідно з урядовою програмою вся імпортна нафта скеровувалась у сталеливарну промисловість, а майже весь виготовлений метал спрямовувався на виробництво обладнання для вугільної

[253] Там само. С. 11–12.

промисловості, а видобуте вугілля, своєю чергою, використовувалося для забезпечення металургійної галузі.

Для стимулювання розвитку приватних компаній пріоритетних галузей було запроваджено *пільгове кредитування через державні фінансові установи* (Банк розвитку Японії та Експортно-імпортний банк), дотації з державного бюджету та пільгове оподаткування підприємств. При цьому перевага у державній підтримці надавалася великим, технічно самодостатнім підприємствам. У 1948 р. урядові дотації японським сталеливарним компаніям перевищили 5% державного бюджету, завдяки чому почався стрімкий розвиток як самої металургії, так і супутніх галузей (судно-, верстато- та автомобілебудування). Як наслідок, уже в 1956 р. за критерієм тоннажності новозбудованих кораблів Японія обійшла Британію і посіла перше місце у світовому рейтингу суднобудування.

Одним із дієвих механізмів фінансування повоєнної відбудови Японії на противагу системі прямих капіталовкладень, що була основним джерелом фінансування економічного розвитку до війни, стала *система непрямих капіталовкладень*, в межах якої акумуляція грошових ресурсів широких мас населення здійснювалась через банківські та поштові депозити із подальшим інвестуванням через розгалужену мережу фінансових посередників у розвиток промисловості.

Водночас була запроваджена державна програма спрямування фінансових ресурсів приватних банків на підтримку підприємств пріоритетних галузей, що діяла у таких формах, як: нормування кредитних трансферів Банку Японії приватним банкам та адміністративне управління діяльністю приватних банків спеціалістами Банку Японії. За програмою нормування кредитів приватні банки могли отримати необхідні їм фінансові ресурси від Банку Японії лише за умови, що вони першочергово будуть передані на кредитування підприємств пріоритетних галузей економіки. Адміністративне управління передбачало, що банківські чиновники мали можливість безпосередньо керувати розподілом фінансових ресурсів приватних банків, визначаючи, які саме компанії мають отримувати кредит. Ця практика широко застосовувалася в Японії протягом кількох десятиліть після війни.

Сучасні дослідники стратегії повоєнного відновлення відзначають непересічну роль системи пріоритетного виробництва для повоєнного відновлення, яка у 1947 р. «дійсно спрацювала в тому сенсі, що відновила

виробництво таких товарів, як вугілля і сталь, до показників, що відповідали довоєнному періоду». В подальшому система пріоритетного виробництва, стала «прототипом системи швидкого зростання, яку ММТП та інші міністерства сформують у 1950-х роках»[254].

Одним із важливих напрямів урядової підтримки економічної відбудови стала безпосередня участь держави у створенні стратегічних промислово-інфраструктурних хабів. Промислово-інфраструктурні комплекси зводилися на перетині транзитних шляхів, зокрема на узбережжі Тихого океану (наприклад, промисловий гігант Касіма), і включали транспортні та переробні підприємства, логістичні центри, електростанції, нафтопереробні та нафтохімічні заводи, металургійні комбінати та судноверфі. Завдяки тому, що хаби створювались з урахуванням особливостей місцевих торговельно-транспортних потоків, вони забезпечили реалізацію конкурентних переваг локальних ринків ресурсів та сприяли їх ефективній алокації.

Зусиллями уряду та окупаційної влади було проведено низку трансформаційних реформ – корпоративну (здійснено розпуск дзайбацу), земельну, податкову та валютну, а також реформу державного сектора економіки, в ході якої (1949–1953) істотно скоротилася частка участі в економічних процесах держави як власника та господарюючого суб'єкта. В результаті корпоративної реформи були приватизовані та розукрупнені найбільші державні компанії «Ніппон сейтецу», «Ніппон хассоден» та «Тейкоку секію». В багатьох стратегічних галузях державні підприємства були реорганізовані й отримали новий для Японії статус – суспільних корпорацій, яким було надано більше незалежності в управлінні. Так, були створені такі корпорації, як: залізнична «Кокутецу» (1949), з виробництва тютюнових виробів, солі та камфори «Сембай» (1949), телефонно-телеграфного зв'язку «Денденкося» (1952), міжнародного зв'язку «Денсін денва» (1956)[255].

Проте, попри значні економічні успіхи, забезпечені урядовою підтримкою, в середині 1950-х років японська економіка повністю вичерпала прискорювальний потенціал післявоєнного відновлення. У 1956 р. у Білій книзі, підготовленій японським агентством економічного планування було відзначено: «зростання завдяки відновленню

[254] Чалмерс Дж. Японське економічне диво: як професійна влада та бізнес збудували провідну економіку світу. Київ: Наш формат, 2022. С. 225.

завершилося»[256]. Вперше у публічному дискурсі з'явилося формулювання «уже не повоєнні роки», що свідчило про початок нового етапу економічного розвитку Японії та вимагало визначення нових пріоритетів розвитку й пошуку відповідних ресурсів та механізмів. Уже на початку 1950-х років Японія визначила стратегічну мету – *досягнути економічної незалежності* та увійти до числа передових індустріальних держав, що, окрім нагальних завдань (стабілізації валютного ринку, демонополізації економіки, проведення низки інституційних реформ), вимагало запровадження заходів щодо збільшення платіжного балансу та посилення конкурентоспроможності національної продукції[257]. Ці завдання можна було вирішити лише за рахунок масштабної модернізації економіки. У 1956 р. уряд проголосив нову візію розвитку національної економіки: «Подальше зростання має бути підтримане модернізацією»[258].

Трансфер іноземних технологій та розвиток інновацій як ресурси модернізації економіки

Модернізація економіки потребувала значних ресурсів для залучення у виробництво наукових розробок, промислових винаходів та нових технологій, а також розбудови сучасної структури та високотехнологічної інфраструктури економіки.

З огляду на те, що у післявоєнний період за рівнем розвитку прикладної науки і техніки Японія значно відставала від індустріально розвинених країн світу, а прискорення розвитку науки внутрішніми ресурсами вимагало значних витрат і, головне, багатьох років, що загрожувало затримкою економічного розвитку, на початковому етапі модернізації основний акцент урядової політики було зроблено на *трансфері іноземних технологій* – залученні передових досягнень науки та новітніх технологій із західних країн, де стрімкий науково-технічний прогрес і винахідництво були результатами і побічними продуктами систематичних наукових розвідок у довоєнний період та у роки війни.

Економічно відстала Японія використала трансфер технологій та інновацій як джерело стрімкого технологічного зростання економіки.

---

[256] Цит. за: Tanaka A. Japan after World War II. *Seven Chapters on Japanese Modernization* / JICA-Open University of Japan. Makuhari, 2020. Chapter 3, P.5.

[257] Perez L. G. The History of Japan. Greenwood Press, 1998. P. 130.

[258] Цит. за: Tanaka A. Japan after World War II. *Seven Chapters on Japanese Modernization* / JICA-Open University of Japan. Makuhari, 2020. Chapter 3, P. 5.

Суттєве відставання рівня технологічного розвитку від передових технологічних країн світу відіграло певну позитивну роль у процесі модернізації Японії[259].

Використання науки та винахідницької діяльності як ключового ресурсу економіки у повоєнний період стало продовженням традиції попереднього історичного тренду, який упродовж усієї економічної історії Японії був нерозривно пов'язаний із міжнародним трансфером технологій та винаходів, що відбувався за активної підтримки держави. Ключовою передумовою успіху модернізаційного процесу стало те, що Японія вже мала належно підготовлений фундамент модернізації, зокрема, були достатньо розвинені інфраструктура наукових досліджень та власні технології, а також необхідні організаційні умови для забезпечення оперативності трансферу іноземних технологій, їх упровадження та адаптації під потреби та можливості внутрішнього виробництва.

Провідним механізмом запозичення, модифікації та поглинання іноземних технологій стала *інтервенціоністська урядова промислова політика*, що відіграла роль акселератора інноваційного зростання. За твердженням Акіра Учіно (Akira Uchino), активне запозичення та впровадження у виробництво іноземних технологій стали наслідком системної і самодостатньої політики уряду у відповідь на міжнародні політичні стимули та виклики технологічного прогресу[260]. Для залучення іноземних технологій для модернізації виробництва приватних компаній пріоритетних галузей були застосовані різні механізми урядового протекціонізму: дотації з державного бюджету та пільгове оподаткування підприємств задля стимулювання інвестицій в обладнання та експорт; знижені ввізні мита і ставки податку на основні засоби для обладнання і машини, необхідні для оновлення виробничих ліній. Уряд також запровадив спеціальну систему виплат за використання важливих іноземних технологій. Додатково, для окремих видів виробничих процесів і обладнання була запроваджена модель пришвидшеного списання амортизаційних відрахувань.

---

[259] Тэцудзи О. «Японское экономическое чудо»: уроки 70 лет строительства «государства благосостояния». 2015. URL: https://www.nippon.com/ru/in-depth/a04003/

[260] Uchino A. Technological innovation in postwar Japan. *The Developing Economies*. 1969. Vol. 7(4). P. 407.

Основний акцент в імпорті був зроблений на запозиченні передових технологій, високотехнологічного обладнання та матеріалів для модернізації промисловості. Японія перетворила інституційний бар'єр (обмеження імпортних операцій) на конкурентну перевагу, купуючи за кордоном інновації та технології, впроваджуючи їх у власне виробництво та імпортуючи виготовлені на їх основі інноваційні товари. Таким чином трансфер передових технологій став важливим механізмом швидкого економічного зростання. Правову базу для впровадження іноземних технологій забезпечили Закон про контроль над іноземною валютою та зовнішньою торгівлею (1949) та Закон про іноземні інвестиції (1950). Останній передбачав схвалення урядом прямих іноземних інвестицій, а також технологічних угод, які діяли понад один рік. У перші повоєнні роки, запровадивши обмеження на імпорт більшості стратегічних продуктів, уряд розробив систему заходів щодо стимулювання імпорту інноваційних продуктів (ноу-хау та технологій), високотехнологічного обладнання та матеріалів для модернізації промисловості.

Одним із найбільш успішних результатів використання іноземних технологій став стрімкий розвиток суднобудування, що було підтримано урядовими преференціями у вигляді доступу до дефіцитної іноземної валюти та фінансування під низькі відсотки[261].

Водночас уряд запровадив спеціальні режими діяльності іноземних компаній, що передбачало заохочення їх участі у розвитку стратегічних галузей національного виробництва. Так, в обмін на доступ японських суднобудівельників до американських виробничих технологій суднобудівельній компанії National Bulk Carrier Company (США) було дозволено тимчасово використовувати колишній японський військово-морський суднoремонтний комбінат у Куре[262]. Завдяки цьому японські корабели в короткий термін опанували ключові для зростання галузі інноваційні технології зварювання металевих конструкцій і «блочного» будівництва. В результаті технічної та технологічної модернізації суднобудування японські компанії скористалися перевагами сприятливого внутрішнього та міжнародного ринкового середовища і вже у 1965 р.

[261] Kent E. C. Strategic Capitalism: Private Business and Public Purpose in Japan's Industrial Finance. Princeton University Press, 1993. 395 p.

[262] Maximizing U. S. Interests in Science and Technology Relations with Japan. *DC: The National Academies Press, National Academies of Sciences, Engineering, and Medicine*. 1997. https://doi.org/10.17226/5850

зайняли його більшу частину (65%) за обсягами виробництва транспортних суден[263].

Використання нових матеріалів та технологій, запозичених із західної практики, дало можливість підвищити продуктивність та якість виробництва, істотно зекономивши при цьому на процесі технологічної модернізації. Одним із найбільш успішних модернізаційних проєктів стало запровадження технології прокатки у японській сталеливарній промисловості, що уможливило заощадження витрат на будівництво, експлуатацію та енергоресурси: економія становила близько 30% витрат порівняно з технологіями, що вимагають нового будівництва, наприклад, для агломерації, виплавки металу у доменних печах чи за рахунок конвертерних процесів у безперервному режимі виробництва чавуну і сталі.

Як і в суднобудуванні, запровадження цієї «критично важливої технології характеризувалося активною роллю уряду в організації імпорту та погодження сприятливих ліцензійних угод». Завдяки урядовій підтримці та реалізованій бізнесом модернізації виробництва Японія змогла «розвіяти уявлення про те, що володіння сировиною є необхідною умовою лідерства у виробництві готової продукції»[264].

У перші повоєнні роки західні компанії-інноватори не сприймали японських контрагентів як потенційних конкурентів і тому продавали їм промислові патенти і ліцензії досить дешево. У 1950–1970 рр. японські компанії придбали понад 15 тис. патентів і ліцензій (переважно у США). Японці творчо доопрацьовували і, що найголовніше, швидко впроваджували імпортовані технології у виробництво, що сформувало умови для пришвидшеної технологічної модернізації економіки. Так, переломним моментом у розвитку всесвітньовідомої сьогодні компанії Sony стало придбання патенту на напівпровідниковий транзистор у американської компанії Western Electric. Американці винайшли транзистор, але не знаходили йому застосування. Засновники Sony Масару Ібука та Акіо Моріта придбали патент за 25 тис. дол. США і вперше у світовій практиці застосували винахід для виробництва радіоприймачів,

[263] Morris-Suzuki T. The Technological Transformation of Japan: From the Seventeenth to the Twenty-First Century. Cambridge University Press, 1994. P. 186.

[264] Maximizing U. S. Interests in Science and Technology Relations with Japan. *DC: The National Academies Press, National Academies of Sciences, Engineering, and Medicine.* 1997. https://doi.org/10.17226/5850

що кардинально змінило технологію та перебіг розвитку всієї галузі і вивело японську електроніку у лідери на світовому ринку напівпровідників. Стрімкий розвиток галузі став яскравим прикладом японського організаційного інноваторства.

Створення науково-технічного потенціалу за рахунок трансферу західних технологій обійшлося Японії всього в 78 млрд дол. США, що незрівнянно менше за аналогічні витрати інших країн, причому сформований він був у досить короткі терміни порівняно з періодом, який довелося витратити західним країнам. Таким чином, суттєве відставання рівня технологічного розвитку від передових технологічних країн світу відіграло певну позитивну роль у процесі модернізації Японії[265]. При цьому, як стверджує Ю. Фукасаку, саме японська національна традиція розвитку наукових досліджень та організації винахідницької діяльності уможливила «накопичення технологічних можливостей для полегшення засвоєння та вдосконалення іноземних технологій»[266].

Поряд із заохоченням трансферу західних технологій одним із провідних механізмів урядової політки стала *підтримка розвитку наукових досліджень та дослідницької діяльності* всередині країни – як у межах окремих компаній, так і на платформі державних науково-дослідницьких центрів.

Для посилення ролі науки як чинника модернізації економіки у 1952 р. було створено науково-дослідну організацію – Японську агенцію промислової науки та технологій (Japanese Agency for Industrial Science and Technology, AIST), метою якої було сприяння розвитку науки та впровадження у виробництво нових технологій, що збільшують продуктивність та ефективність промислового сектора.

Агенція стала спадкоємцем створеної при Міністерстві сільського господарства і торгівлі у 1882 р. Геологічної служби Японії, що опікувалась розвитком дослідницько-винахідницького сектора. Кілька національних дослідницьких інститутів, які були створені пізніше, також були реорганізовані та включені до складу Агенції.

---

[265] Тэцудзи О. «Японское экономическое чудо»: уроки 70 лет строительства «государства благосостояния». 2015. URL: https://www.nippon.com/ru/in-depth/a04003/

[266] Fukasaku Y. Origins of Japanese industrial research: Prewar government policy and in-house research at Mitsubishi Nagasaki Shipyard. *Research Policy*. 1992. № 21(3). P. 197. https://doi.org/10.1016/0048-7333(92)90016-W

Діяльність Агенції мала непересічний вплив на розвиток інноваційної сфери економіки – її науковцями було розроблено і впроваджено низку нових технологій виробництва, таких як: техніка лакування виробів «лак Тамамуші», спосіб виробництва карбоксиметилцелюлози, конструкція деревяного літака «Хірю», водневий газовий компресор високого тиску з метою виробництва легкої нафти, технологія виробництва найбільшого феритового монокристала, перший в Японії транзисторний комп'ютер ETL-MARK IV, метод формування опуклості під тиском рідини для металевих труб, який не потребує механічної обробки, вуглецеве волокно на основі PAN.

Одним із провідних напрямів урядової промислової політики у цьому контексті стала безпосередня участь держави у НДДКР і стимулювання науково-дослідної діяльності у приватних компаніях через сприяння розвитку та фінансування кооперативних НДДКР. Починаючи з 1959 р., коли Міністерство міжнародної торгівлі та промисловості у партнерстві з авіабудівельниками ініціювало проєкт створення турбогвинтового літака YS-11, розпочалася широка програма підтримки кооперативних досліджень і розробок у різних галузях промисловості. Усі значні кооперативні науково-дослідні проєкти, що спільно реалізовували промислові компанії, об'єднавшись у науково-дослідні консорціуми, були створені з різним ступенем участі уряду. У 1961 р. було затверджено урядову стратегію сприяння спільним зусиллям різних економічних агентів у галузі досліджень і розробок.

Важливим механізмом повоєнної відбудови стало використання інноваційних технологій та нових матеріалів у процесі відновлення інфраструктури та промисловості з метою мінімізації витрат та збільшення ефективності відновних процесів. Для швидкої відбудови житлового фонду було розроблено нові технології будівництва, зокрема будівництва багатоповерхових житлових будинків на основі змінних металевих каркасних конструкцій. Також були впроваджені нові науково-обґрунтовані методи організації виробництва та ресурсоощадливі технології, що допомогло підвищити енерго- та ресурсоємність виробництва і продуктивність праці.

З огляду на необхідність розвитку експортоорієнтованого виробництва, одним із важливих урядових механізмів стимулювання економічного розвитку стало *розроблення та впровадження наукових*

стандартів виробництва та якості, що зумовило підвищення конкурентоспроможності японських товарів на міжнародному ринку і дало змогу збільшити обсяги експорту високотехнологічних продуктів, таких як кораблі, автомобілі, сталь та пластмаси.

Важливою передумовою успіху стало те, що запозичення та впровадження іноземних технологій у японській практиці не було процесом простого копіювання, «західні інтродукції не протиставлялися величезній кількості місцевих практик і норм, а тісно взаємодіяли з ними». І, що найбільш важливо, – результатом цього процесу стала поява нових «гібридних» технологій[267]. Японські компанії активно модифікували й адаптували не лише іноземні технології, а й західні інституційні норми під внутрішні потреби та завдання забезпечення національної незалежності.

Використовуючи інноваційний потенціал іноземних технологій, стратегія повоєнної відбудови була орієнтована насамперед на зміцнення фундаменту внутрішньої сфери інноваторства – науки, винахідництва та вищої освіти. Завдяки синергії потенціалу внутрішніх та зовнішніх інноваційних ресурсів ключовим механізмом модернізації японської економіки стала модифікація запозичених технологій та створення на їх основі додаткових власних наукових та науково-дослідницьких розробок.

За активної підтримки уряду японські приватні компанії залучали і модернізовували іноземні технології, а науковці та інженери розробляли нові винаходи й методи організації виробництва, що базувалися на технологічних інноваціях та автоматизації процесів виробництва. У перші ж повоєнні роки Японія розпочала масштабне використання конвеєрних ліній, що значно збільшило продуктивність праці та зумовило зростання ефективності промислового виробництва, – це дало Японії змогу стати лідером у таких галузях, як електроніка та автомобілебудування. Водночас було здійснено значні інвестиції у розвиток енергетичного сектору, завдяки чому розроблено та впроваджено у виробництво *нові методи енергозабезпечення*, такі як атомна та вітрова енергетика, що сприяло зростанню ефективності енергетичної галузі та зменшенню імпорто- та енергозалежності країни від закордонних енергоресурсів.

Використання науки і нових технологій як чинників модернізації виробництва зумовили такий рівень технологічної складності

[267] Nicholas T. The origins of Japanese technological modernization. *Explorations in Economic History.* 2011. № 48 (2). P. 272.

національної економіки, що забезпечила істотне зростання конкурентоспроможності японської продукції на міжнародному ринку[268]. Як наслідок, японські винаходи дедалі більше витісняли іноземні технології у ключових сферах промисловості, таких як судно-, машино-, автомобіле- та авіабудування, важка металургія, хімія, електроніка, вимірювальні прилади, оптика. При цьому, як підкреслює Т. Ніколас, японські винахідницькі зразки були настільки ж технологічно значущими, як і винаходи, запатентовані в цій країні британськими та німецькими винахідниками, що свідчить про високу результативність та якість внутрішньої винахідницької діяльності[269].

На межі 1960–1970 рр. західні країни почали відмовлятися від експорту технологій та ноу-хау до Японії, але до цього часу в країні вже була створена власна база НДДКР. У цей період, як відзначає Ю. Фукасаку, «технологічний потенціал Японії накопичувався завдяки внутрішнім дослідженням і розробкам, які відіграли значну роль у сприянні засвоєнню імпортованих технологій»[270]. Значну роль у цьому відіграла традиція національного бізнесу – розвивати дослідницьку діяльність у межах певних галузей та вдосконалювати імпортовані технології під власні потреби.

Упровадження у виробництво інноваційних технологій та зміна технологічного укладу економіки зумовили зростання продуктивності та рентабельності промислового виробництва, що в структурі національного ринку позначилось на зменшенні частки галузей з низькою і збільшенням частки галузей з високою продуктивністю виробництва і праці. Також технологічні зміни вплинули на зміну самого характеру праці за рахунок появи нових засобів і предметів праці, що виявилось у заміні простої робочої сили машинною, масштабній автоматизації робочих місць та заміні некваліфікованої робочої сили на кваліфіковану[271]. Зміна характеру

---

[268] Fukasaku Y. Origins of Japanese industrial research: Prewar government policy and in-house research at Mitsubishi Nagasaki Shipyard. *Research Policy*. 1992. № 21(3). P. 197. https://doi.org/10.1016/0048-7333(92)90016-W

[269] Nicholas T. The origins of Japanese technological modernization. *Explorations in Economic History.* 2011. № 48 (2). P. 272.

[270] Fukasaku Y. Origins of Japanese industrial research: Prewar government policy and in-house research at Mitsubishi Nagasaki Shipyard. *Research Policy*. 1992. № 21(3). P. 197. https://doi.org/10.1016/0048-7333(92)90016-W

[271] Uchino A. Technological innovation in postwar Japan. *The Developing Economies*.1969. Vol. 7(4). P. 409.

праці, своєю чергою, створила попит на подальший розвиток науки, винахідництва та технологій. Значну роль у процесі впровадження наукових розробок та інноваційних технологій у виробництво післявоєнної Японії відіграв розвиток системи національної вищої освіти, основна увага в якій традиційно приділялася інженерно-технічному та природничому фаху.

Провідним механізмом модернізації стало впровадження у промислове виробництво принципів *оптимізації, раціоналізації та ощадливого використання ресурсів*, що мало на меті економію ресурсів, зменшення ресурсо- та енергоємності національного продукту та, як наслідок, збільшення конкурентоспроможності національної економіки у міжнародному поділі праці. Одним із провідних механізмів урядової політки у цьому контексті стало формування рамкових умов, інституційних норм та стандартів покращення якості товарів та послуг, підвищення ефективності використання ресурсів, раціоналізації управлінських процесів.

Інституціоналізація практики ощадливого використання ресурсів в Японії у перше повоєнне десятиліття відбулась через законодавче визначення норм видобутку корисних копалин, стандартизації та маркування сільськогосподарської продукції і деревини, використання хімічних добрив у сільському господарстві, захисту природних територій, дикої природи, водних та лісових ресурсів. Державна підтримка стратегії знайшла відображення в урядових програмах структурно-технологічної модернізації, а також у реалізації бізнес-стратегій ресурсозаощадження та впровадження природозберігаючих інновацій.

Для забезпечення *раціоналізації промислового виробництва* у 1949 р. як дорадчий орган при ММТП була створена Рада з раціоналізації промисловості, основним завданням якої було розроблення основних напрямів раціоналізації й організація обміну ідеями між представниками всіх заінтересованих сторін (урядом, діловими колами, профспілками). На початку 1951 р. Рада опублікувала «Основні напрями політики раціоналізації виробництва в Японії», де було визначено механізми підвищення ефективності японських промислових підприємств, що передбачало зокрема: модернізацію виробництва та всієї системи управління підприємством, включно із контролем якості продукції;

підвищення якості сировини і матеріалів; стандартизацію виробничих процесів і обладнання; розширення імпорту нової техніки і технологій.

Для забезпечення інституційного поля раціоналізації урядом була розроблена низка господарських законів, що привели законодавчу базу країни у відповідність до правових норм розвинених країн. У цей же період формується й інституційна основа раціоналізації: ухвалюються Перший план раціоналізації чорної металургії (1951), Закон про сприяння розвитку електроенергетики, Закон про сприяння раціоналізації підприємств (1952), Закон про тимчасові заходи щодо раціоналізації вугільної промисловості (1955), Концепція національного автомобіля (1955), Другий план раціоналізації чорної металургії (1956).

Одним із напрямів раціоналізації виробництва стало залучення поряд з іноземними виробничими технологіями передових методів організації та оптимізації бізнесу, заохочення приватного сектора до використання наукових знань та досвіду провідних іноземних науковців та експертів з різних сфер, що навчали та консультували місцевих спеціалістів. Так, всесвітньовідома сьогодні система управління якістю виробництва, т. зв. *цикл Демінга,* або *цикл PDCA* (від англ. «Plan-Do-Check-Act» – «Планування – Виконання – Перевірка – Вплив») – була запроваджена на японських підприємствах на основі апробації методу американського спеціаліста з управління та статистичного аналізу Вільяма Едвардса Демінга. Запропонований Демінгом підхід ґрунтувався на статистичному контролі якості, що передбачав аналіз послідовних етапів виробничого процесу та відповідне коригування його результатів задля підвищення якості продукції, економії ресурсів та зниження собівартості виробництва.

Широке впровадження цього методу на японських підприємствах Toyota, Fuji, Sony та ін. істотно підвищило не лише рентабельність японського промислового виробництва, а й ефективність макроекономічних процесів і сьогодні вважається одним із важливих чинників «японського економічного дива». Найбільш успішно цей метод був застосований та адаптований у компанії Toyota, що, поєднавши, запроваджену головою ради директорів Toyota Spinning and Weaving Таїті Оно виробничу концепцію, націлену на повне виключення втрат виробництва, та розроблені американським статистиком принципи постійного і безупинного вдосконалення виробництва та обслуговування,

а також організації навчання на робочому місці, вдосконалила метод Демінга та розробила власну систему контролю якості виробництва. Завдяки успіхам цієї компанії в оптимізації виробничих процесів сьогодні у світовій практиці менеджменту цей метод найчастіше асоціюється саме з брендом Toyota і носить його ім'я.

Активне просування нових технологій організації виробництва у межах галузевих асоціацій та жорстка конкуренція між фірмами підвищили ефективність і прискорили їх впровадження та, відповідно, модернізацію виробництва[272]. Вже наприкінці 1950-х років завдяки запровадженим методам організації виробництва більшість пріоритетних галузей значно поліпшила свої показники, а, наприклад, автомобілебудування стало одним із лідерів ринку. Сам В.Е. Демінг, який активно сприяв відродженню японської промисловості, у 1980-х роках визнав, що запропонований ним метод став потужним чинником модернізації японських компаній (зокрема автомобілебудівних), завдяки чому вони фактично виштовхнули з ринку американських конкурентів.

Економічна ефективність японської стратегії розвитку наукового потенціалу національної економіки оцінюється сьогодні від 400% по народному господарству загалом, і до 1800% по окремих галузях. Такий високий рівень економічної ефективності створення інноваційного фундаменту економіки був забезпечений кількома важливими чинниками, а саме: 1) політикою уряду, що заохочувала впровадження та поширення іноземних технологій шляхом мінімізації ризиків для приватного сектора, стимулювання попиту та забезпечення розвитку освітньої та іншої інфраструктури; 2) сильним конкурентоспроможним приватним сектором, сприйнятливим до нових технологій і здатним їх вдосконалювати; 3) політичним та ідеологічним кліматом, який уможливив досягнення консенсусу національних інтересів та політичних підходів для їхнього забезпечення[273].

Політика запозичення західних технологій у поєднанні із розвитком та внутрішнього ринку інновацій та високою якістю робочої сили заклали

[272] Maximizing U. S. Interests in Science and Technology Relations with Japan. *DC: The National Academies Press, National Academies of Sciences, Engineering, and Medicine.* 1997. https://doi.org/10.17226/5850

[273] Там само.

підґрунтя потужного економічного зростання, яке, на думку Акіра Учіно, можна порівняти з індустріальною революцією XIX ст.[274].

Важливу роль в економічному розвитку відіграли також специфічні риси господарської культури та менталітету японців, насамперед – заповзятливість, висока дисципліна, економічна активність та адаптивність. Стрімка модернізація виробництва у поєднанні із високою працездатністю та схильністю японців до дисципліни зумовили підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможності національного виробництва.

Стратегія повоєнної відбудови Японія на засадах модернізації і використання науки та інновацій як ключових ресурсів економічного зростання перетворила країну, що тривалий час була імпортером західних технологій, на одну із найвпливовіших на світовому ринку країн та найбільшого світового експортера, насамперед – новітніх технологій. При цьому найбільший інтерес у потенційних реципієнтів японських продуктів і сьогодні викликає сама модель інноваційного розвитку, в якій оптимально збалансовані ендогенні та екзогенні чинники модернізації.

Структурна модернізація економіки як основа «японського економічного дива»

Завдяки ефективним урядовим програмам уже наприкінці 1950-х років були досягнуті основні цілі відновлення, відбулася структурна модернізація економіки та національного експорту Японії, що супроводжувалась такими тенденціями, як:

– індустріалізація виробництва та зміна співвідношення часток первинного та вторинного секторів економіки на користь останнього, внаслідок чого відбулося відповідне зростання частки промисловості на тлі зменшення частки сільського господарства, а всередині промисловості почала переважати переробна галузь,

– диверсифікація структури економіки, розвиток міжгалузевих інфраструктурно-промислових хабів та нових секторів економіки (містобудування, логістика, соціальна економіка),

– ускладнення структури індустріального сектору, в якому провідне місце посіли високотехнологічні та наукоємні галузі виробництва

[274] Uchino A. Technological innovation in postwar Japan. *The Developing Economies*. 1969. Vol. 7(4). P. 407.

(металургія, автомобіле- та суднобудування, радіоелектроніка, верстато- та приладобудування тощо),

– радикальна зміна регіональної структури та районування економіки внаслідок зростання темпів урбанізації, що зумовило активний розвиток житлового будівництва, сфери послуг, транспортних перевезень, будівництва доріг та інфраструктурних об'єктів, виробництва будівельних матеріалів та збільшення частки цих секторів у валовому внутрішньому продукті,

– зменшення частки галузей з низькою і збільшенням частки галузей з високою продуктивністю виробництва і праці.

Використавши новітні технології та наукові розробки як основу модернізації, Японія стала одним із світових лідерів галузі автомобільної та електронної промисловості, а також досягла значних успіхів у виробництві сталі та інших важких металів. Водночас відбувся стрімкий розвиток супутніх галузей (судно-, верстатобудування).

Наукові дослідження та створені на їх основі нові технології відіграли важливу роль у подальшій розбудові модерної та високотехнологічної інфраструктури економіки Японії внаслідок чого інфраструктурні галузі збільшили свою частку в структурі національної економіки. В ході реалізації програм відбудови було фактично заново збудовано нову виробничу інфраструктуру, що дало змогу покращити транспортні та логістичні зв'язки й забезпечити легкий доступ до товарних та сировинних ринків. Найбільш важливими інфраструктурними проєктами плану стали такі:

– будівництво мережі магістральних автодоріг з великою місткістю та сучасним покриттям, що зумовило збільшення ефективності транспортних та логістичних зв'язків між різними регіонами країни;

– реконструкція, модернізація та будівництво нових портових терміналів, що забезпечило ефективну логістику та підвищило ємність міжнародної торгівлі – було реконструйовано та розширено порти, зокрема в містах Токіо, Йокогами та Осака;

– реконструкція та модернізація енергомереж, що забезпечило Японію необхідною кількістю електроенергії для виробництва та побутових потреб населення;

– модернізація системи водосховищ та гребель, що забезпечила економіку країни водними ресурсами та уможливила зменшення ризиків повеней та інших техно- та антропогенних катастроф;

– розбудова нової системи міського транспорту (метро та швидкісні автобусні лінії), що допомогло зменшити транспортні затори, підвищити ефективність перевезень та якість життя міського населення.

Найбільш успішним інфраструктурним проєктом стала розроблена японськими інженерами модель високошвидкісного поїзду Shinkansen, здатного розвивати швидкість до 580 км/год і функціонувати у складних геологічних умовах землетрусів і тайфунів. Перша лінія швидкісної магістралі Токайдо Сінкансен протяжністю 515 км була відкрита між Осакою і Токіо у жовтні 1964 р. Поїзд був не лише швидким, а й мав високий рівень енергоефективності та безпечності.

Модернізація спричинила водночас інтенсивну урбанізацію, зростання мобільності робочої сили та зміну соціальної стратифікації суспільства. Як наслідок, на початку 1960-х років почалася радикальна зміна регіональної структури економіки з точки зору районування виробничих процесів. Велика кількість сільських жителів переїхала у міста, що призвело до занепаду сільських територій і зменшення частки сільськогосподарського виробництва на користь промислового виробництва.

При цьому значна перенаселеність міських районів (особливо навколо міст-мільйонників Токіо, Осака) стала чинником зростання ажіотажного попиту на нерухомість і відповідне зростання темпів і масштабів житлового будівництва, будівництва доріг і інфраструктурних об’єктів, виробництва будівельних матеріалів. Це призвело до розвитку нових потужних секторів економіки – містобудування, логістики, соціальної економіки та сфери послуг, частка якої почала домінувати у валовому внутрішньому продукті та сфері зайнятості.

Найбільш успішним напрямом урядової політики структурної модернізації економіки стала підтримка розвитку переробної промисловості, результатом якої стало збільшення ланцюгів та ваги доданої вартості в галузі, що спричинило зростання її капіталізації і, відповідно, зміну співвідношення первинного та вторинного секторів у галузевій структурі промислового виробництва: з початку 1950-х років за критерієм доходів виробництва зросла частка вторинного сектору, а у

1965 р. найбільшу частку (52,6%) посів третинний сектор (сфера послуг), в той час як вторинний становив 35,6%, а первинний скоротився до 11,8%.

Завдяки запровадженим новим технологіям та інноваціям наприкінці 1950-х років відбулося стрімке зростання попиту на високотехнологічну та якісну японську продукцію, що простимулювало збільшення частки Японії у світовому експорті – з 1,5% у 1950 р. до 6,2% у 1968 р. Відповідно у структурі національної економіки зросла вага експортної продукції[275]. В подальшій перспективі більшу частку загального обсягу експорту посіли складні машини та інструменти: в 1960 р. обсяги експорту важкої промисловості у загальному експорті становили 43,7%, а в 1968 р. зросли до 67,9% [276].

За 1957–1973 рр. обсяг експорту збільшився майже в десять разів, і за показником виробництва низки важливих продуктів Японія вийшла на друге місце після США. Водночас поглибилась інтеграція Японії у міжнародні ринки, країна активно застосовувала такий інструмент, як інвестування національних капіталів у промисловість інших країн.

У 1960 р. за ініціативою прем'єр-міністра Хаято Ікеди був прийнятий довгостроковий план економічного розвитку країни на 1961–1970 рр., що отримав назву План подвоєння доходу[277], оскільки передбачав подвоєння розміру національної економіки за десять років[278]. Для реалізації Плану було розроблено низку заходів стимулювання структурної модернізації економіки, зокрема: пільгове оподаткування високотехнологічних галузей, стимулювання цільових інвестицій у модернізацію промисловості і розвиток експортоорієнтованих галузей. Ці заходи були спрямовані на поліпшення ланцюгів постачання для збільшення експортних потоків та розширення експорту дешевих японських товарів[279]. Надходження від експорту мали слугувати інвестиційною основою розвитку власного високотехнологічного виробництва.

---

[275] Uchino A. Technological innovation in postwar Japan. *The Developing Economies*. 1969. Vol. 7(4). P. 407.

[276] Там само. P. 408.

[277] The Income Doubling Plan and the Growing Japanese Economy / Ministry of Foreign Affairs Japan. 1961

[278] Ozaki R. S. Japan's «Price-Doubling» Plan? Asian Survey. *University of California Press Asian Survey.* 1965. Vol. 5(10). P. 515.

[279] Lockwood W.W. State and Economic Enterprise in Japan. Princeton University Press, 1965. P. 484.

Значний позитивний вплив на економічний розвиток зчинила податкова реформа, скерована на зниження податкового навантаження на бізнес, насамперед на промислові корпорації. Згідно із Планом подвоєння доходу були знижені податки і ставки банківського кредиту, завдяки цьому істотно зросла ділова активність бізнесу у модернізації економіки.

Структурна модернізація економіки зумовила один із найдинамічніших темпів приросту ВНП. У перше повоєнне десятиліття (1947–1954 рр.) середньорічний показник зростання становив 8,8%. Починаючи з 1955 р. японська економіка демонструвала один із найвищих показників зростання серед промислово розвинених країн світу: 10,1 % протягом 1955–1964 рр. та 11% впродовж 1965–1968 рр.[280]. Подвоєння ВНП у період повоєнного відновлення Японії відбулося менш ніж за сім років[281], а середньорічний темп приросту ВВП на душу населення в цей період становив 7,1%[282].

Завдяки запровадженим урядовим заходам та активній ролі бізнесу вже за два десятиліття після війни Японія стала другою за величиною економікою в світі, поступаючись лише США, і зберігала цю позицію в міжнародній економіці понад 40 років. За висловом Чалмерса Джонсона, «повоєнний економічний тріумф Японії – тобто безпрецедентне економічне зростання, що перетворило цю країну на другу найпродуктивнішу відкриту економіку світу – найкращий приклад керованої державою ринкової системи із тих, що наразі існують; і сама Японія повністю або частково стала моделлю для багатьох промислових систем – і розвинених, і тих, що розвиваються»[283]. Це стрімке зростання отримало назву «японського економічного дива», яке стало можливим завдяки тому що Японія послідовно відстоювала національні інтереси і проводила політику реалізації власних конкурентних переваг.

Успіх повоєнної відбудови та стрімкого економічного зростання Японії пояснюється насамперед пріоритетами державної стратегії. «Понад 50 років Японія робила своїм найвищим пріоритетом економічний

[280] Uchino A. Technological innovation in postwar Japan. *The Developing Economies*. 1969. Vol. 7(4). P. 409.

[281] Kapur N. Japan at the Crossroads: Conflict and Compromise after Anpo. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2018. P. 99.

[282] Тэцудзи О. Японское экономическое чудо»: уроки 70 лет строительства «государства благосостояния. 2015. URL: https://www.nippon.com/ru/in-depth/a04003/

[283] Чалмерс Дж. Японське економічне диво: як професійна влада та бізнес збудували провідну економіку світу. Київ: Наш формат, 2022. С. 11.

розвиток». Це зовсім не означає, що протягом усього цього періоду «державі завжди вдавалося досягти поставлених пріоритетів, але постійність і безперервність існування її найвищого пріоритету сформувала систему «самонавчання», що зробила державу значно успішнішою у другій половині цього періоду, ніж у першій»[284].

Країнам, які прагнуть наслідувати досвід Японії у довгостроковій перспективі, важливо визначити стратегічним пріоритетом такі ж цілі. Це, як стверджує Дж.Чалмерс, «насамперед, має бути держава розвитку – і лише потім регуляторна держава, держава загального добробуту, держава рівності або будь-який інший тип функціональної держави, який може вибрати суспільство»[285].

Ключовою передумовою, що забезпечила успіх повоєнної відбудови і стрімкий економічний розвиток Японії, стала системна співпраця між державою та великим бізнесом. У цьому партнерстві держава відіграла «роль каталізатора і агента економічного зростання»[286]. Основними чинниками успішності національної стратегії повоєнної відбудови економіки стали: 1) інтервенціоністська промислова політика уряду, що за рахунок створення спеціальних умов та мінімізації ризиків для приватного сектора, сприяння трансферу інноваційних технологій та стимулювання сукупного попиту відіграла роль акселератора інноваційного зростання та модернізації економіки; 2) стала національна традиція розвитку наукових досліджень і винахідництва, що зумовила високу сприйнятливість суспільства до інновацій та забезпечила підґрунтя для адаптації іноземних технологій; 3) високий рівень конкурентності підприємницького середовища; 4) сприятливий політичний клімат, що гарантував сталість і прогнозованість реформ.

Водночас, важливим чинником успішності японської економічної стратегії стала активна роль бізнесу в економічних процесах. Саме цим «японський досвід як окремий приклад пізнього розвитку відрізняється від західних ринкових економік, комуністичних диктатур або нових держав повоєнного світу. Найважливішою відмінністю є те, що в Японії держава бере участь в економіці спільно з приватним сектором і обидва сектори – державний та приватний – удосконалюють засоби, що

[284] Там само.
[285] Там само.
[286] Там само. С. 12.

допомагають ринку працювати для потреб розвитку. Цей випадок виявився прикладом найуспішнішої в історії стратегії цілеспрямованого розвитку»[287].

Досвід повоєнної відбудови та подальшого економічного зростання Японії потребує уважного вивчення та узагальнення базових підходів та можливостей імплементації у стратегії відновлення економіки України механізмів, що виявили найбільшу ефективність. Зокрема, для України є актуальним використання досвіду модернізації та економічного зростання на основі трансферу іноземних виробничих та організаційних технологій, їх модифікації до потреб внутрішнього виробництва та активного розвитку власних інновацій.

[287] Там само. С. 12–13.

РОЗДІЛ 4

ІСТОРИЧНИЙ ДОСВІД ВІДБУДОВИ ЕКОНОМІК ПІСЛЯ ДРУГОЇ СВІТОВОЇ ВІЙНИ

4.1. Співвідношення державної політики та ринкового регулювання у національних моделях повоєнного відновлення

Друга світова війна стала глобальним воєнним протистоянням, яке викликало кардинальні політико-економічні зміни, – зокрема трансформацію моделей економічного розвитку. За безпрецедентною кількістю жертв, колосальними обсягами матеріальних втрат і руйнувань ця війна не має аналогів у історії людської цивілізації. Її наслідки обумовили напрями глобального розвитку на багато десятиліть наперед і вплинули на політичні, соціокультурні, економічні, демографічні та інші сфери життя всього світу та практично всіх народів планети. Країни, які зазнали поразки, як і країни-переможниці, зіштовхнулися з необхідністю перебудови внутрішніх механізмів державного управління та інституційного порядку міжнародних відносин. Одним із важливих аспектів повоєнної відбудови стала зміна співвідношення державної політики та ринкового регулювання, виникнення нових форм інституційної взаємодії держави та ринку.

Особливості деконструкції системи державного управління економікою в Німеччині

Після закінчення Другої світової війни ключовим питанням стало забезпечення колективної безпеки. Тому до переможених країн застосували політику жорсткого контролю і, навіть, зовнішнього управління. Зокрема, щодо Німеччини як головного винуватця війни, зважаючи на завдані нею втрати, було запроваджено окупаційний режим із відповідними наслідками для економіки та населення. Відповідно до того, які території було взято під контроль союзниками, утворилися чотири окупаційні зони: радянська, американська, британська, французька. Період окупації союзниками по Антигітлерівській коаліції (1945–1949 рр.) в історії Німеччини відомий як «нульові роки». З

командувачів окупаційних військ було утворено Союзну контрольну раду, яка у своїй діяльності керувалася союзницькими угодами та рішеннями Потсдамської конференції. Проте вже влітку 1946 р. у вирішенні питання про майбутнє Німеччини між західними державами і СРСР виявилися принципові розбіжності. У грудні між Великою Британією і США була укладена угода про об'єднання їхніх зон окупації, внаслідок чого виникла Бізонія (тобто «дві зони»). У лютому 1948 р. до цієї угоди приєдналася Франція, тож Бізонія трансформувалася в Тризонію.

У 1948 р. Тризонія приєдналася до плану Маршалла. Згідно із цим планом «США взяли на себе роль спонсора повоєнної відбудови з розрахунку на забезпечення та зміцнення глобального політичного, економічного і технологічного лідерства. При цьому урядам європейських країн надавався пріоритет у визначенні власної політики економічного відновлення. Така позиція США не лише забезпечила максимальну відповідальність національних урядів за свою політику, а й сприяла формуванню економічних моделей, які відображали національні особливості та враховували попередню траєкторію культурно-господарського розвитку окремих країн»[288]. Такий підхід уможливив скликання в Тризонії Установчих зборів для організації нової влади. Це відбулося без участі СРСР, представники якого вийшли зі складу Союзної контрольної ради на знак протесту проти дій США і Великої Британії.

У Східній Німеччині радянська окупаційна зона (SBZ – Sowjetische Besatzungszone) складалася із п'яти земель: Мекленбург-Передня Померанія, Бранденбург, Саксонія, Саксонія-Ангальт і Тюрингія. Після відмови радянського уряду від участі в Союзній контрольній раді у 1948 р., радянська адміністрація сприяла розвитку окремого соціалістичного врядування у своїй зоні.

Варто нагадати, що у 1930-х – першій половині 1940-х років основу економіки Німеччини становила воєнна промисловість, інтенсивно розвивалися державно-монополістичні форми управління. Мобілізаційна система ринково-адміністративного типу підпорядкувала в ході війни не лише економіку Німеччини, а й захоплені нею території. Мілітаризація та монополізація економіки, диктатура нацистської партії спрямовувалися на

[288] Небрат В.В. Американська політико-економічна доктрина у повоєнній відбудові Європи (друга половина 1940-х – початок 1950-х років): історичні уроки для України. *Історія народного господарства та економічної думки України*. 2022. Вип. 55. С. 17. https://doi.org/10.15407/ingedu2022.55.009

вирішення завдань подальшої територіальної експансії та встановлення німецької влади. Тому спільні підходи держав-переможниць (США, СРСР, Великої Британії та Франції) щодо облаштування повоєнної Німеччини полягали в деконструкції моделі економіки Третього Рейху. З метою унеможливлення в майбутньому загрози з боку Німеччини для сусідніх країн та для збереження миру в усьому світі країна підлягала повному роззброєнню й демілітаризації. Націонал-соціалістів необхідно було звільнити з усіх установ і організацій, життя суспільства мало істотно оновитися. Політика денацифікації стосувалася системи державного управління, юстиції, освіти, управління народним господарством та інших сфер. Заходи денацифікації, відповідно до рішень Потсдамської конференції, стали обов'язковим та невід'ємним компонентом оновлення Німеччини, хоча у різних окупаційних зонах зазначена політика мала відмінності.

Отже, кардинальна зміна системи державного управління економікою в другій половині 1940-х років у Німеччині була обумовлена такими чинниками, як:

– втрата державної незалежності та частини територій внаслідок поразки у Другій світовій війні;

– втрата суб'єктності державного управління в період 1945–1949 рр. унаслідок поділу Німеччини на військові окупаційні зони;

– руйнування державно-монополістичної моделі мілітаризованої економіки, сформованої у період націонал-соціалістичного тоталітаризму;

– запровадження системи політичних та економічних обмежень.

У Східній Німеччині процес денацифікації здійснювався безпосередньо радянською владою. До рядових членів партії ставлення було лояльне, тож після закінчення війни вони отримали змогу інтегруватися в оновлене суспільство. Для колишніх есесівців, штурмовиків та охоронного персоналу було організовано десять спецтаборів, де перебувало 150 тис. ув'язнених. Їхня праця застосовувалася на примусових роботах в Радянському Союзі. Наприклад, 2-й спецтабір Народного комісаріату внутрішніх справ Радянського Союзу влаштували на території колишнього нацистського концентраційного табору в Бухенвальді в 1945 р. Цей табір входив у систему ГУЛАГу, там перебували рядові члени Націонал-соціалістичної робітничої партії Німеччини, але потрапляли туди й зовсім випадкові люди або люди,

неугодні радянському режиму. У серпні 1947 р. денацифікація фактично припинилася, у лютому 1948 р. її оголосили завершеною офіційно [289].

У 1949 р. Німеччину було офіційно розділено на дві держави відповідно до зон окупації: прозахідну Федеративну Республіку Німеччини (ФРН) та прорадянську Німецьку Демократичну Республіку (НДР). Поділено було і сам Берлін. У повоєнні роки багато німців, які опинилися в радянській зоні окупації, а згодом на території НДР, і не бажали «будувати комунізм», стрімко втікали до Західної Німеччини. Одним із місць для такого переходу був Берлін. Тож щоб упередити потібні втечі, радянська окупаційна влада побудувала на лінії розмежування Берлінську стіну, яка на десятиліття стала архітектурним символом «холодної війни» і поділу світу.

Протягом 1949–1955 рр. відбувалося становлення Східної Німеччини (НДР) як «соціалістичної альтернативи» капіталістичній ФРН та її повне включення до економічних й військово-політичних структур країн т. зв. соціалістичного табору. Економічне становище Східної Німеччини було дуже складним. Кардинальний вантаж репарацій було покладено саме на Східну Німеччину. Кримська конференція очільників «Великої трійки», що тривала упродовж 4–11 лютого 1945 р., стала першою післявоєнною конференцією, на якій обговорювалося питання щодо репарацій Німеччини за збитки, заподіяні у результаті Другої світової війни[290]. Наступною ареною для обговорення питання щодо репарацій Німеччини задля відшкодування завданої війною шкоди та збитків стала Потсдамська конференція (17 липня – 2 серпня 1945 року)[291]. На цій конференції у першу чергу було визначено принцип обчислення репарацій. Загальна сума репараційних платежів не визначалася: Радянський Союз був змушений прийняти відмову від виставлення конкретної цифри та кількості та перейти до процентного розподілу обсягів репарацій.

---

[289] Кудласевич О.М., Новик Т.В. Повоєнна реконструкція системи державного управління економікою Східної Німеччини: історико-економічний досвід. *International Partnership and Cooperation of Ukraine in Wartime* / ed. by D. Nascimento, G. Starchenko. University of Coimbra, Portugal - Chernihiv: REICST, 2022. С. 191–200.

[290] Крымская конференция руководителей трех союзных держав – СССР, США и Великобритании (4–11 февр. 1945 г.). URL: http://www.hist.msu.ru/ER/Etext/War_Conf/krim18.htm

[291] Берлинская (Потсдамская) конференция руководителей трех союзных держав – СССР, США и Великобритании (17 июля – 2 авг. 1945 г.). URL: http://www.hist.msu.ru/ER/Etext/War_Conf/berlin15.htm

Передбачалося, що відшкодування буде проводитися не тільки у формі грошових виплат, а й шляхом демонтажу німецької промисловості та інфраструктури. Було проведено розподіл репараційних регіонів: Радянський Союз та Польща мали отримувати репарації з зони радянської окупації; західні держави і всі інші країни-бенефіціари повинні були отримати компенсацію із західних зон окупації. До того ж німецькі закордонні активи було конфісковано та розподілено. Країни-переможниці отримували німецьке майно із своїх зон окупації. Більше того, німецький торговий флот і німецькі запаси золота також конфіскували (включно з тими, що перебували за кордоном)[292].

Союзна комісія з репарацій визначила у загальному обсязі репарацій розмір часток для кожної з країн, що розгромили нацистську Німеччину та понесли найбільші втрати від війни[293]. Відповідно до розподілу репарацій СРСР належало 56% від загальної частки[294]. Впродовж 1945–1953 рр. Радянський Союз стягнув з Німеччини репарацій на суму 4,3 млрд дол. США (з яких 2,8 млрд дол. США – вартість поставок з поточного виробництва)[295].

Окупаційні витрати, що за рішеннями Потсдамської конференції було виключено з категорії репарацій, обійшлися для Німецької Демократичної Республіки ще у 5 млрд дол. США (у цінах 1938 року)[296]. Вищі оцінки вартості репарацій із радянської окупаційної зони (1945–1953 рр.) подають зарубіжні спеціалісти: 14 млрд дол. США у Райнера Карлша[297], 15,8 млрд дол. США у виданому МВС ФРН довіднику з НДР[298], 16,3 млрд дол.

---

[292] Санья Ромайке. Спеціальна доповідь No.2 Правосуддя перехідного періоду в Німеччині після 1945 та 1990 років / Міжнародна академія Нюрнберзьких принципів. С. 25. URL: https://www.nurembergacademy.org/fileadmin/media/pdf/publications/TJ_in_Germany-UKR-FINAL.pdf

[293] Берлинская (Потсдамская) конференция руководителей трех союзных держав – СССР, США и Великобритании (17 июля – 2 авг. 1945 г.). URL: http://www.hist.msu.ru/ER/Etext/War_Conf/berlin15.htm

[294] Камишанський М.М. Міжнародно-правове регулювання використання компенсації як форми відшкодування шкоди держав і міжнародних міжурядових організацій за міжнароднопротиправні діяння. Харків, 2017. 182 с. URL: http://nauka.nlu.edu.ua/download/diss/Kamishanskiy/d_Kamishanskiy.pdf;.

[295] Dokumente zur Außenpolitik der Regierung der DDR. Berlin, 1954. S. 246.

[296] Fisch J. Reparationen nach dem Zweiten Weltkrieg. München, 1992. S. 199.

[297] Karlsch R. Allein bezahlt? Die Reparationsleistungen der SBZ/DDR 1945–1953. Berlin, 1993. S. 231.

[298] Zimmermann H. DDR-Handbuch. Bd. 2. Köln, 1985. S. 1121–1122.

США у Хайнца Кьолера і Йорга Фіша[299], 18,9 млрд дол. США (у поточних цінах) у Алека Кейрнкроса[300]; в інших дослідженнях фігурують цифри аж до 22,1 млрд дол. США[301]. Внаслідок відмінностей у методиках підрахунків та через довільну класифікацію різних статей витрат щодо репарацій встановити остаточну суму стягнень репарацій зі Східної Німеччини немає можливості.

10 жовтня 1949 р. управлінські функції Радянської військової адміністрації в Німеччині були передані органам НДР. У 1950 р., спираючись на реформи окупаційного періоду, почалося послідовне переведення економіки НДР на рейки планового господарства за радянським зразком. Створена у 1946 р. у радянській окупаційній зоні Німеччини внаслідок об'єднання комуністичної та соціал-демократичної партій Німеччини Соціалістична єдина партія Німеччини (СЄПН) стала правлячою політичною силою. Влада НДР взяла курс на збільшення частки державного або, як його називали, «народного» сектору в промисловості, сільському господарстві, транспорті та торгівлі. СЄПН поставила завдання вивчати й застосовувати на практиці форми економічного планування, а також більшовицькі методи партійного управління економікою. III з'їзд партії у липні 1950 р. схвалив п'ятирічний план розвитку народного господарства НДР на 1951–1955 рр. із опорою на індустріалізацію країни, головна мета якого полягала в подвоєнні промислового виробництва. 28 вересня 1950 р. НДР стала членом Ради економічної взаємодопомоги (РЕВ). У зв'язку з цим характерно, що в 1954 р. 74% усього зовнішньо-орговельного обігу НДР забезпечували соціалістичні країни[302].

Орієнтація СЄПН на радянський тип державного управління та його закріплення в політичному курсі знайшли відображення в сліпому копіюванні органами влади НДР радянської командно-адміністративної системи. Так, було взято курс на форсовану індустріалізацію історично землеробських районів Німеччини, паралельно значні витрати йшли на утримання радянського контингенту, виплату репарацій (в 1953 р. разом

---

299 Zimmermann H. DDR-Handbuch. Bd. 2. Köln, 1985. S. 24–29; 18, 193.

300 Cairncross A. The price of war. British policy on German reparations, 1941–1949. London: Basil Blackwell, 1986. P. 212.

301 Фойтцик Я. Советская политика в отношении Германии, 1944–1954. Документы. Москва, 2011. С. 166.

302 Куліныч І. М. Німецька Демократична Республіка в співдружності країн соціалізму. Київ: Наук. думка, 1976. 272 с.

вони становили 14,1% бюджету НДР). При цьому промислове устаткування та сировина вивозилися до СРСР, а також невиправдано високі приховані витрати йшли на створення власної армії (у 1952 р. вони становили одну п'яту витратних статей бюджету). Усе це призвело до різкого погіршення рівня життя в країні. Виникли серйозні труднощі із забезпеченням населення товарами першої необхідності. У список раціонованих товарів усе ще входили жири, м'ясо, цукор. Під тиском Радянського Союзу, який із занепокоєнням спостерігав за розвитком подій у НДР, керівництво СЄПН змушене було визнати помилки й піти на коригування економічної політики, приділивши більшу увагу задоволенню нагальних потреб населення країни[303].

IV з'їзд СЄПН (30 березня – 6 квітня 1954 р.) затвердив принципові зміни в статуті. Відтепер парторганізації отримали право контролювати діяльність керівництва промислових підприємств. З'їзд підтвердив курс на колективізацію сільського господарства. результати виконання п'ятирічного плану були невтішними. Майже всі галузі економіки, включаючи сільське господарство, не змогли досягнути поставлених цілей. Та й рівень життя залишався досить низьким. Практично вся на той час одержавлена промисловість мала труднощі з постачанням електроенергії, а реалізувати ліквідацію продовольчих карток змогли лише в 1958 р. Отже, форсований курс на будівництво сталінської моделі соціалізму прямою дорогою завів країну у важку кризу.

Радянська окупаційна політика продемонструвала повну непідготовленість військової влади до вирішення проблем післявоєнного розвитку. Спроби впровадити власні методи управління та господарювання при здійсненні цієї політики, без урахування історичних традицій та національних особливостей, викликали дезорганізацію економічного життя та негативну реакцію з боку місцевих жителів. З метою формування такої ж структури економіки, яка була в СРСР, у Східній Німеччині було проведено масштабну націоналізацію. Як результат – соціально-економічна модель НДР набула усіх недоліків, властивих командно-адміністративній системі. Так, централізоване планове

[303] Кудласевич О.М., Новик Т.В. Повоєнний розвиток Східної Німеччини: уроки історії. *Трансформаційній процеси в умовах війни та післявоєнного періоду*: зб. матер. Всеукраїнської міждисциплінарної науково-практичної конференції (м. Чернігів, 10 червня 2022 року). Чернігів: ГО «Науково-освітній інноваційний центр суспільних трансформацій», 2022. С. 51–53.

господарство значною мірою позбавило громадян НДР особистої ініціативи та самостійності, зник середній клас як рушій економічного розвитку, підприємництво та економічна активність були скуті одержавленням економіки. Приклад Східної Німеччини 1945–1949 рр. довів, що силовий злам окупаційною адміністрацією національної моделі економічного розвитку, насадження централізованих директивних методів управління економікою заради досягнення політичних цілей формування соціалістичного блоку держав – сателітів СРСР у Центральній та Східній Європі, був економічно невиправданий.

Військова адміністрація союзників у своїй зоні окупації Німеччини закладала в основу перетворень ліберально-демократичну ідеологію. Її підґрунтя становив синтез ефективної ринкової економіки, домінування приватної власності, економічної свободи та помірного державного регулювання. Роль держави зводилася до визначення пріоритетів розвитку, нагляду та регулювання, створення сприятливого інвестиційного та підприємницького клімату, ефективного законодавства, що в сукупності й становить сутність «економічного порядку». Окупаційна влада взяла курс на поступове виведення американських співробітників із нижчих територіально-управлінських структур, обмеживши свої функції контролем поточної політичної ситуації. Водночас у Західній Німеччині також відбувався процес позбавлення від нацистської спадщини та переорієнтації на іншу модель суспільно-економічного розвитку. Перебудова системи державного управління на демократичних засадах вимагала розширення функцій місцевого самоврядування. Американська влада докладала значних зусиль для того, щоб заново реінтегрувати німецькі землі шляхом розширення децентралізації та посилення локального самоврядування, що мало підкреслити тяглість німецької історії. Децентралізація політичного керівництва, зростання відповідальності органів місцевого самоуправління мали формувати демократичну структуру німецького суспільства знизу, створюючи міцний фундамент правової держави. Таким чином, локальні інститути мали нести більшу відповідальність і значно уважніше ставитися до різних проявів активності, зокрема протидіючи відродженню нацистських і реваншистських настроїв.

Деконструкція системи державного управління економікою Німеччини внаслідок поразки у війні та встановлення окупаційної влади

призвела до формування двох різних економічних моделей в умовах поділу держави. У межах післявоєнної Німеччини зіткнулися дві системи – ринково-демократична (в Західній Німеччині) та державно-монополістична (в Східній Німеччині). У контексті історико-економічного аналізу проблеми співвідношення держави і ринку в процесах повоєнної відбудови, відновлення економіки Західної Німеччини шляхом залучення зовнішньої допомоги, децентралізації, ринкової лібералізації, дотримання соціальних пріоритетів та інтеграції у світовий економічний простір мало суттєві переваги. Насадження в Східній Німеччині радянської моделі державного монополізму призвела до економічної стагнації та залежності від СРСР.

Формування механізмів активної державної політики: дирижизм у Франції

У другій половині XX ст. у Франції сформувалася так звана соціологічна або інституціонально-соціологічна школа, основні ідеї якої використовувалися в практиці державного регулювання і стали теоретичним базисом політики дирижизму. Економічний дирижизм – це система економічних поглядів, яка доводить потребу, напрями та форми державного регулювання економіки. Його зародження відбулося у Франції на межі 1920–1930-х років. До економічного дирижизму відносять загальнотеоретичні концепції регульованої, планованої, змішаної економіки (Б. де Жувенель, Е. Тейлак, Ж. Піру, Е. Жаїс, Ф. Перру, П. Боше, Ш. Беттельхейм, Б. Казес, Ж. Фурастьє, К. Грюзов, П. Массе, І. Ульмо, Р. Курбі); соціально-економічну концепцію узгодженої економіки (Ф. Блок-Лене, А. Шаландон, А. Мальтер); політико-юридичний напрям (Б. Шено); соціологічну теорію (Л. Нізар); економіку контрактів (А. П'єтр); конкретноекономічні вчення – національне рахівництво, методи макроекономічного аналізу та моделювання, системи розробки прогнозів, програм економічної політики (Ж. Монне, Ж. Мачевський, Ж. Маршаль, Ж. Фурастьє, Б. Казес, Е. Маленво, Л. Столер, Ж. Бенар, І. Бернар, Р. Курбі).

У 50-ті роки XX ст. дирижизм стає політико-економічною доктриною П'ятої Французької республіки, так рекомендації його представників про розширення підприємництва та запровадження державного програмування економіки були втілені у побудові державного сектора. У Франції набув поширення неоетатистський варіант змішаної економіки у формі дирижизму, родоначальником якого став представник соціологічної

школи інституціоналізму – Франсуа Перру. Загальну теорію, запропоновану Ф. Перру становлять три основні частини:

- концепція «домінуючої економіки»,
- концепція «гармонізованого зростання»,
- концепція «всезагальної економіки»[304].

Згідно із концепцією *«домінуючої економіки»* у своєму первинному стані ринкова економіка не здійснює регуляторної ролі щодо рівноваги. Навпаки, вона гарантує нерівність економічних агентів, що з'являється через відмінності в розмірах виробництва і капіталу, різний ступінь інформованості про умови діяльності та інше. Основний наслідок цієї нерівності – існування панівних та підпорядкованих господарських одиниць. Домінуючі змушують підпорядкованих поступатися власним умовам (укладати контракти на менш вигідних умовах). Унаслідок цього економічне середовище спотворюється, бо господарська одиниця вже не є самостійним ринковим агентом, імовірніше вона вже є членом одного, системно організованого цілого (макроодиницею). Відтак держава стає центром прийняття рішень, який обмежує самостійність підприємств. Завданням держави стає не лише проведення політики антициклічного регулювання, а й складання для всього народного господарства довгострокових програм розвитку, де могли б реалізовуватися всі національні інтереси в належному діапазоні. Така політика називається політикою «*гармонізованого зростання*».

Концепція *«всезагальної економіки»* описує суспільство майбутнього, в якому виробництво здійснюється для кожного індивіда, відсутні бідність та насильство. В економіці задля максимальної ефективності регулюються темпи зростання і структура виробництва. Основні принципи суспільно-економічної організації мають бути забезпечені діяльністю спеціальних інституцій, регламентовані правилами та нормами, соціальними і політичними режимами. Таким чином у «всезагальній економіці» трансформується економічний зміст прибутку, що стає не доходом від власності, а винагородою за організаторські здібності та ділову ініціативу підприємця. Переінакшення природи прибутку спонукатиме і до зміни психології підприємництва (бізнесмен скеровуватиметься не тільки власними, а й суспільними інтересами). В такому разі держава зміцнюється

[304] Perroux F. L'Europe sans rivages. Grenoble: Presses universitaires de Grenoble, 1954.

в ролі не лише арбітра, що дбає про загальне благо, а й загального доброчинця.

На практиці головним фактором, який зумовив розширення державного втручання, став соціально-економічний стан Франції після Другої світової війни. Перед урядом, який очолював генерал де Голль, постала проблема пошуку шляхів відновлення і подальшого розвитку країни, розроблення моделі, яка посилювала б і доповнювала ринкову економіку. Основна ідея – необхідний механізм, спроможний координувати інвестиції й управляти споживанням.

Однією з передумов активного державного втручання у французьку економіку є історично обумовлене співвідношення між бізнесом та державою на користь уряду. В XVIII ст. на етапі мануфактурного виробництва держава отримала провідну роль у промисловості, основний вплив у суспільстві закріпився за дрібними власниками, при цьому велика буржуазія не знайшла гідного місця в новій соціально-економічній системі. Менталітет дрібних власників характеризувався консервативністю і прагненням до стабільності, тому вони завжди підтримували керівну роль уряду.

У домінуванні держави над бізнесом відіграла роль і традиційна для французького суспільства католицько-феодальна система цінностей, головною ідеєю якої є колективізм і милосердя з одночасним неприйняттям швидкого збагачення й успіху (подібна парадигма бачення сприяє розвитку патерналістсько-клієнтських зв’язків на шкоду вільній конкуренції). У феодальній системі цінностей державна служба і володіння землею вважались почеснішою справою, ніж приватне підприємництво. У результаті навіть у другій половині XX ст. більшість французів негативно ставилася до бізнесу, конкуренції тощо. Сукупний вплив усіх означених чинників привів до того, що до 1950-х років було націоналізовано головні страхові компанії, електроенергетичну, вугільну та газову промисловості, чорну металургію, транспортне машинобудування, хімічне виробництво, виробництва побутової електроапаратури, промисловість будівельних матеріалів, будівництво, зв’язок, транспорт. Умови націоналізації враховували вимоги учасників антифашистського руху.

Націоналізована промисловість опинилася поза ринковою сферою: держава фінансувала її діяльність із бюджетних коштів і контролювала всі стадії прийняття й реалізації інвестиційних проєктів. Держава розробляла

плани розвитку націоналізованого сектору, більшість із яких мала індикативний характер. Разом із банками та промисловими підприємствами, націоналізованими раніше, вони створили великий державний сектор, що випускав 15–20% промислової продукції і контролював 35–40% усіх капіталовкладень[305]. Відбулися істотні зміни в галузі соціально-трудового законодавства, а саме: підвищення заробітної плати, пенсій, соціальної допомоги; запровадження фіксованого робочого тижня, оплачуваних відпусток. Таким чином, відновлення економіки, її модернізація, реконструкція старих і створення нових галузей виробництва, прискорення темпів економічного зростання і подолання відставання від рівня виробництва інших країн – усе це відбувалося на основі активної довгострокової державної економічної політики та використання переваг індикативного планування[306].

Національні особливості реалізації ліберальної економічної доктрини у країнах англосаксонської моделі

Економічний лібералізм став теоретичною основою формування англосаксонської моделі ринкової економіки: обстоювання ідей природного порядку і природних прав; підтримка політики вільної торгівлі; заперечення експансії державної влади; розвиток місцевого самоврядування та добровільних організацій на противагу впливу центральних органів управління. У результаті практичного втілення ідеології економічного лібералізму сформувалася специфічна конфігурація взаємодії держави і ринку в англосаксонській моделі економіки. Її головні риси та ключові особливості полягають у такому: пріоритет економічних цілей над соціальними, орієнтація на досягнення суспільного добробуту через особисту економічну свободу, активність і відповідальність; ефективне інституційне забезпечення та заохочення підприємницької

[305] Деменко О. Відновлення величі: політика національної консолідації Франції після Другої світової війни. «Україна: контекст світових подій». Аналітичні записки Державної установи «Інститут всесвітньої історії НАН України» (2017–2019 рр.). URL: https://elibrary.ivinas.gov.ua/4907/1/Vidnovlennia%20velychi%20polityka%20natsionalnoi1.pdf

[306] Відновлення та реконструкція повоєнної економіки України: наукова доповідь / НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2022. 305 с. С. 72–74. URL: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2024/04/Vidnovlennja-ta-reconstrukcsja-povojennoji-economiky.pdf.

діяльності; мінімальне втручання держави в систему перерозподілу доходів, надання соціальних гарантій та захисту.

Економічну політику англійського уряду в повоєнні роки визначав баланс політичних партій в законодавчому органі влади, який постійно змінювався в результаті парламентських виборів. Лейбористські кабінети міністрів проводили яскраво виражену політику етатизації (одержавлення), а консерватори прагнули максимально лібералізувати господарський режим.

Характерною особливістю економічного розвитку Великої Британії можна назвати формування досить масштабного державного сектору економіки в ході націоналізації деяких галузей і установ, проведеної лейбористським урядом в повоєнні роки. У 1945 р. лейбористська партія запропонувала широку програму реформ у соціальній сфері – «Обличчям до майбутнього» (автори – К. Еттлі, Е. Бевін, Ф. Моррісон)[307]. Її кінцевою метою було створення «Соціалістичного співтовариства Великої Британії». Найкращий шлях до цієї мети лейбористи вбачали в еволюції економіки до підвищення в ній частки державної власності, у зв'язку з цим центральним пунктом програми стало завдання націоналізації ряду галузей економіки країни. Лейбористська програма обіцяла широкі заходи в соціальній сфері: удосконалення системи охорони здоров'я, соціального страхування, розгортання будівництва житла, покращення системи освіти.

Так було націоналізовано підприємства вугільної (1947), газової (1949) промисловості, електростанції (1948), всі види внутрішнього транспорту (1948), цивільну авіацію (1946), підприємства зв'язку, найбільший у країні Англійський банк (1946), чорну металургію (1951). Загалом у націоналізованому секторі працювало 20% від загальної кількості англійських робітників. Підсумком такої політики стало зосередження в державному секторі 20% промисловості. Критерієм для визначення форми власності був насамперед принцип економічної ефективності. Основне завдання націоналізації полягало в тому, щоб забезпечити переобладнання за державний рахунок найбільш відсталих допоміжних галузей економіки (вугільної, газової, транспортної та енергетичної), а також базової – металургії і надати провідним монополіям паливо, електроенергію і транспортні послуги за низькими цінами.

[307] Let Us Face the Future: A Declaration of Labour Policy for the Consideration of the Nation. *Political Science Resources*. URL: http://www. politicsresources.net/area/uk/man/lab45.htm

Націоналізація сприяла зниженню собівартості англійських товарів і тим самим підвищенню їхньої конкурентоспроможності, зростанню прибутковості виробництва, ускладнила американському капіталу доступ до англійської промисловості.

Державний сектор дозволяв уряду Великої Британії здійснювати політику державного регулювання, контролювати інвестиції, створюючи тим самим умови для боротьби з депресивним станом національного господарства. За своїм характером націоналізація була капіталістичною, вона ставила за мету посилення державно-монополістичного капіталізму та підвищення конкурентоспроможності англійських товарів на світовому ринку. Лейбористи спиралися на кейнсіанську концепцію необхідності централізованого державного контролю й значного розширення господарських та соціальних функцій уряду. З метою стимулювання інвестицій створили Раду національних інвестицій, що стала плановим органом, який здійснював контроль за капіталовкладеннями у національні підприємства. Державний сектор надавав англійському уряду можливість здійснювати політику державного регулювання, контролювати інвестиції, створюючи тим самим умови для боротьби з депресивним станом національного господарства.

У процесі втілення в життя програми «Обличчям до майбутнього» уряд отримав потужні важелі управління процесами, що на той час дозволило уникнути ескалації соціальної напруги. Подальше проведення соціальних реформ потребувало значних державних витрат. Для їх покриття лейбористи змушені були піти на збільшення податків та державного боргу. В країні стали наростати фінансові проблеми, які змусили уряд в 1949 р. перейти до режиму економії. Було оголошено про тимчасове замороження заробітної плати, але це не покращило ситуацію, тоді уряд здійснив девальвацію фунта стерлінга на 30%, що негативно вплинуло на рівень життя більшості англійців. У 1951 р. на парламентських виборах перемогу отримала консервативна партія.

Іншим напрямом політики нового уряду стало стимулювання процесу монополізації з метою посилення конкурентоспроможності національної економіки. В середині 1950-х років було обмежено антимонопольне законодавство, що свого часу перешкоджало виникненню трестів, концернів, конгломератів тощо. Заборонені були лише змови про рівень цін та про ринки. У 1953 р. ухвалено закон, який

дозволяв емісію цінних паперів інвестиційними трестами. В 60-х роках XX ст. продовжувався процес монополізації англійської промисловості, низка корпорацій сформувалася під впливом посилення проникнення американських монополій в економіку Великої Британії. Так, задля ефективної протидії американській конкуренції в 1968 р. об'єдналися «Лей-ланд» та фірма «Бритиш мотор холдінгз», унаслідок чого виникла корпорація з випуску атомобілів «Бритиш Лейланд мотор корпорейшн». Цього ж року відбулося злиття компаній «Інгліш електрик» та «Дженерал електрик».

Британська модель соціально-економічного розвитку помітно відрізняється від континентальної європейської, її структура багато в чому нагадує американську (схожість інституційного середовища, інвестиційної поведінки компаній, форм корпоративного управління, характер ринку праці тощо). В економічній літературі англо-американська модель отримала назву «модель акціонерного капіталізму» на відміну від континентальної моделі «капіталізму співучасті». Основна мета управлінської діяльності британської моделі – максимізація доходів акціонерів. Корпоративний контроль здійснюється значною мірою через ринок цінних паперів. Державні підприємства у Великій Британії поділяються на три види: державні корпорації; змішані підприємства; відомчі підприємства. Найбільший розвиток отримали державні корпорації, до яких належать націоналізовані галузі промисловості (вугільна, електроенергетична, газова), а також залізничний транспорт та ін. Діяльність державних підприємств Великої Британії не завжди ґрунтується на ринкових засадах, але відповідає стратегічним інтересам держави. Економіка Великої Британії є однією з найменш регульованих у світі, втім, це не означає, що уряд відмовився від контролю над ринками. У країні діють закони, що регулюють багато аспектів приватного підприємництва, насамперед поведінку господарюючих суб'єктів. Вони спрямовані на запобігання надмірній концентрації економічної влади окремих компаній, збереження та стимулювання конкуренції.

Таким чином, державне регулювання та ринкова самоорганізація у відновленні економік країн Західної Європи мала національні особливості. Зокрема, у Німеччині:

– старт перетворень – втрата політичної суб'єктності, поділ країни на окупаційні зони внаслідок поразки у війні;

– синтез ідеї ефективної ринкової економіки, домінування приватної власності, економічної свободи, державного регулювання та філософії соціальної відповідальності;

– роль держави зводилася до визначення пріоритетів розвитку, нагляду та регулюванню, створення сприятливого інвестиційного та підприємницького клімату, ефективного законодавства, що в сукупності стало сутністю економічного порядку.

У Франції:

– активне урядове втручання в економіку на основі розширення державного сектора;

– системне впровадження індикативного планування;

– мобілізація економіки для досягнення у короткі строки конкретних завдань (організація економіки в період війни, прискорення економічного зростання, досягнення повної зайнятості, підтримання рівноваги між приватною ініціативою та загальними інтересами.

У Великій Британії:

– пріоритет економічних цілей над соціальними;

– орієнтація на досягнення суспільного добробуту через особисту економічну свободу, активність і відповідальність;

– ефективне інституційне забезпечення та заохочення підприємницької діяльності; мінімальне втручання держави в систему перерозподілу доходів, надання соціальних гарантій та захисту.

4.2. Участь великого бізнесу у повоєнному відновленні економіки

За сучасних умов питання відновлення промислового потенціалу економіки України майже від самого початку російсько-української війни стало одним із ключових при обговоренні стратегії повоєнної відбудови. Серед науковців активізувалися дискусії про повоєнне відновлення економіки України[308], зокрема про формування нової моделі економічного розвитку, в якій важливе місце займатиме високотехнологічне

[308] Відновлення та реконструкція повоєнної економіки України: наукова доповідь / НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2022. 305 с. URL: http://ief.org.ua/wpcontent/uploads/2022/12/Vidnovlennja-ta-reconstrukcsjapovojennoji-economiky.pdf

виробництво. Утім, відбудова господарства на основі сучасних технологій одночасно потребує як реконструкції після руйнувань, так і модернізації та технологічного переоснащення промислових підприємств. У цьому контексті цікавим є історичний досвід відновлення німецької промисловості після Другої світової війни. Приклад повоєнної відбудови Німеччини є показово успішним, і саме німецькі концерни були важливою складовою цього відновлення. Отже, дослідження повоєнної історії німецьких концернів та ролі промисловців Німеччини у забезпеченні економічного розвитку країни є актуальним та може бути корисним для прийняття управлінських рішень щодо збереження вітчизняних великих промислових підприємств як основи економіки.

Високий рівень концентрації виробництва і капіталу був притаманний економіці Німеччини ще з часів промислового перевороту. Німецькі картелі, синдикати, трести виступали активними учасниками економічного і соціального життя країни та значним чином призвели до розпалювання першої і другої світових воєн. Саме конкуренто-спроможність монополістичних об'єднань, їхні фінансові можливості становили основу німецької військової машини та безпосередньо забезпечували німецьку армію. Напередодні Другої світової війни великий капітал був сконцентрований у компаніях, що мали довгу історію і власниками яких були цілі династії підприємців, – у галузях гірничої, металургійної, хімічної промисловості, машинобудування та виробництва воєнної техніки: Krupp AG, IG Farben (об'єднувала BASF, Bayer, Agfa, Hoechst та ін.), Siemens, Bosch, AEG, BMW, Daimler-Benz, Porsche та ін.

За результатами Другої світової війни військово-промисловий потенціал Німеччини підлягав ліквідації, що передбачала деконцентрацію економічної сили у вигляді концернів, синдикатів, картелів, трестів, пов'язаних із військово-промисловим комплексом. Крім того, Німеччина зобов'язувалася виплатити країнам антигітлерівської коаліції 20 млрд дол. США репарацій, зокрема у вигляді вивезення обладнання з німецьких підприємств.

Утім, по завершенні війни, станом на травень 1945 р., було знищено трохи більше 20% німецьких промислових заводів. Навіть у Рурському регіоні, на який припала найбільша кількість бомбардувань, дві третини

всіх заводів та устаткування залишилися неушкодженими[309]. Сучасний дослідник історії родини німецьких промисловців Круппів відзначає: «Парадоксальний факт: розбиті німецькі промисловці виникли з-під руїн та диму 1945 року, маючи ніким не помічений, але дуже суттєвий актив. Так, цегляна кладка заводських стін була зруйнована в пил, але верстатний парк залишився недоторканним. Треба врахувати також, що за шість років поразок та перемог виробництво верстатів у Рурі подвоїлося. Значна частина їх була у підвалах, де ці машини змащували двічі на тиждень і зберігали до кращих часів»[310].

Отже, промисловий потенціал німецьких корпорацій було переважно збережено, попри руйнування під час війни. Так, наприклад, машинобудівна галузь у новоутвореній Західній Німеччині внаслідок війни втратила лише 6,5% виробничих потужностей[311]. На заводі Volkswagen 91% обладнання вціліло після бомбардувань та післявоєнного мародерства, і станом на 1948 р. компанія могла виготовляти кожну другу машину в Західній Німеччині. Німецький Ford також загалом не постраждав. Завдяки воєнним інвестиціям німецьке промислове обладнання не було фізично й морально зношеним. Його частка, яка експлуатувалася не більше 5 років, становила 9% напередодні війни. За період війни цей показник значно зріс, і у 1945 р. вже третина промислового обладнання Німеччини не використовувалася й п’яти років. «А ті галузі, у які Німеччина найбільше інвестувала для воєнних цілей, – оптика, хімічна й легка промисловість, транспорт, кольорові метали, – власне, й забезпечили економічний розквіт у 1950-х»[312].

Водночас економічне становище Німеччини в перші повоєнні роки було вкрай важким. Рівень промислового виробництва штучно обмежили союзники, причому без урахування реальних потреб економіки країни. Високий рівень безробіття, інфляція, нестача продовольства, соціальна напруженість зумовили вкрай важке становище німецького населення. З огляду на це, а також на політичні мотиви, західна адміністрація невдовзі

[309] Джадт Т. Після війни. Історія Європи від 1945 року / пер. з англ. К. Зарембо. Київ, 2020. С. 137.
[310] Манчестер У. Стальная империя Круппов. История легендарной оружейной династии / пер. с англ. Л.А. Игоревский. Москва, 2003. С. 205.
[311] Джадт Т. Після війни. Історія Європи від 1945 року / пер. з англ. К. Зарембо. Київ, 2020. С. 138.
[312] Там само. С. 141–142.

була змушена відмовитись від широкомасштабного демонтажу обладнання та сприяти відновленню роботи промислових об'єктів. Водночас заявлений союзницькою адміністрацією процес декартелізації економіки зіштовхнувся із рядом проблем і також зазнав змін.

По-перше, в різних зонах окупованої Німеччини підходи до декартелізації були різними. По-друге, не було визначено загальних критеріїв поняття «монополістичне об'єднання». Крім того, демонтаж великих німецьких підприємств загрожував повним зривом репараційних поставок та призводив до руйнування виробництва. У зв'язку з цим декартелізація стала проводитися за принципом денацифікації, оскільки значну кількість великих німецьких промисловців заарештували за співучасть у злочинах фашистського режиму, а їхнє майно передавалось у розпорядження німецьких земель. Однак денацифікацію в Західній Німеччині поступово звели до формальностей і дефіцит кваліфікованих кадрів, менеджерів, директорів підприємств, чиновників тощо змусив окупаційні адміністрації співпрацювати зі старою нацистською елітою: «Були лише старі керівники промисловості, які, зазвичай, і є найрозумнішими людьми країни. Бути розумним, проте, зовсім не означає бути взірцем у моральному сенсі. Те, що інших управлінців немає, розуміли і вони самі, і населення, визнаючи за такими людьми природне право керувати виробництвами»[313]. Водночас завдяки цій співпраці вдалося забезпечити наступність економічного курсу, зберегти традиційні господарські зв'язки і не допустити загострення економічної та соціальної ситуації.

Тим не менш, демонополізація виробництва стала важливим напрямом реорганізації німецької економіки, в ході якої концерни перетворювалися на акціонерні товариства із символічним капіталом в 100 тис. марок, які укладали орендні угоди із попередніми власниками. Здійснивши реорганізацію підприємств у акціонерні товариства, окупаційна влада восени 1948 р. повернула підприємства колишнім власникам. Для регулювання діяльності акціонерних товариств був створений спеціальний державний орган – Опікунське управління. Політика подрібнення і деконцентрації капіталу стосувалася й трьох

[313] Векслер Ю. Германия после войны: Уроки денацификации. *Радио Свобода.* URL: https://www.svoboda.org/a/24572701.html

найвпливовіших банків Німеччини – Німецького, Дрезденського і Комерційного, які було розділено на 30 організацій.

Найбільший промисловий концерн Німеччини AG Krupp, що впродовж своєї історії займався видобутком вугілля, виробництвом сталі, артилерії, військової та сільськогосподарської техніки, текстильного обладнання, різних верстатів, автомобілів, суден та локомотивів за рішенням Ялтинської і Потсдамської конференцій підлягав повній ліквідації. Керівник концерну Альфрід Крупп був заарештований і засуджений до позбавлення волі за співпрацю з нацистським режимом. За рішенням суду холдинги Круппа, розташовані в різних зонах окупації були передані відповідним командувачам в американській, французькій, британській та радянській зонах. Переважна кількість підприємств та копалень концерну перебувала в британській зоні окупації. Володіння Круппа було вирішено залишити під контролем військової влади.

Утім достроково звільнений у 1951 р. власник і керівник концерну розпочав вдалу кампанію з відтворення легендарного підприємства, що вже наприкінці 1950-х років дало концерну можливість зайняти місце серед найбільших європейських підприємств. Конфісковане майно було повернене власнику.

Швидке відродження промислової імперії стало можливим завдяки поєднанню цілого ряду факторів, серед яких як уміле управління бізнесом, так і сприятлива ринкова кон'юнктура[314]. Так, на підприємствах Круппа, незважаючи на руйнування приміщень, основна частина обладнання залишилася в належному стані. Крім того, було збережено соціальний капітал – кваліфіковані робітники, інженери, адміністратори були готові працювати та виявляли повагу, відданість і підтримку керівнику підприємства. Слід зазначити, що суспільна думка в Ессені, де були розташовані основні підприємства концерну, сприймала А. Круппа як героя та підтримувала збереження ним своєї власності.Фінансові можливості промислової імперії були забезпечені за рахунок збережених грошових заощаджень власника в банках інших країн, допомоги за Планом Маршалла на відновлення промисловості, компенсації у розмірі 70 млн дол. США від союзників за заборону діяльності вугільних і сталевих підприємств концерну (дозволялася діяльність лише у

[314] Манчестер У. Стальная империя Круппов. История легендарной оружейной династии / пер. с англ. Л.А. Игоревский. Москва, 2003. 702 с.

автомобілебудуванні, суднобудуванні та будуванні локомотивів). Крім того, було компенсовано збитки, нанесені окупаційною політикою союзників, та надано кредити в німецьких банках у розмірі 20 млн дол. США, а також кредит від Експортного банку у розмірі понад 60 млн дол. США.

Успішній діяльності концерну сприяла швидка переорієнтація на нові ринки збуту в країнах Азії та Африки – новостворених чи таких, що розвивалися і гостро потребували індустріалізації (Малі, Ємені, Нігерії, Індії, Пакистані, Таїланді, Ірані, Іраку, Бразилії, Аргентині, Чилі та ін.). Тобто відродження підприємств концерну збіглося в часі зі створенням нових держав після розпаду колоніальних імперій, формуванням попиту на продукцію концерну та сприятливою ринковою кон'юнктурою.

Водночас концерн почав випускати нові види продукції та диверсифікував свою діяльність. Почалося освоєння виробництва засобів зв'язку, синтетичних тканин, пластмас, механізмів для очищення води та повітря. Дві сотні вчених вивчали якості нового металу – титану – для застосування у авіаційному виробництві. Інженери працювали над удосконаленням обладнання для вантажівок та локомотивів, що давало можливість використовувати його у специфічних природних умовах різних країн.

При концерні було створено конструкторське бюро та управління промислового будівництва. Управління організовувало будівництво заводів, домен, мартенів, прокатних цехів, мостів тощо у країнах Африки та Азії. Крім того, компанія Круппа будувала не лише промислові об'єкти, а й відповідну соціальну інфраструктуру для працівників, – зокрема житло, школи, лікарні тощо. Тобто створювала інфраструктуру навколо містоутворюючого підприємства на кшталт Ессена в Німеччині, звідки й походив концерн.

Слід також зазначити, що одними зі складових успішного відновлення стали авторитет компанії у бізнес-середовищі, зокрема для банків, що допомогло отримувати кредити та податкові пільги, а також впливові зв'язки родини Круппів серед бізнес-еліт та європейської аристократії. Наприклад, торговельні угоди з азійськими країнами часто укладалися не напряму, а через посередників, зокрема данську Східно-Азійську компанію, що мала договір про співпрацю з концерном Круппа. Очолював компанію кузен данського короля.

Таким чином, на початку 1950-х років, у розпал західнонімецького «економічного дива», в концерні Круппа зосередився весь виробничий цикл – від видобутку руди до випуску різноманітної цивільної продукції. У 1960 р. на підприємствах концерну працювали 110 тисяч осіб, які виробляли верстати та локомотиви, автобуси та кораблі, портові крани та батареї центрального опалення, побутову техніку та мости для зубного протезування. Оборот концерну в 1966 р. становив близько 5 млрд марок. Утім економічна криза далася взнаки. У 1967 р. концерн було перетворено із сімейного підприємства на акціонерне товариство, а у 1999 р. Krupp AG об'єднався з одним зі своїх головних конкурентів – концерном Thyssen. Сьогодні ThyssenKrupp AG – найбільший у світі виробник високолегованої сталі, а також металообробних верстатів[315].

Власність найпотужнішої бізнес-імперії Німеччини першої половини XX ст., найбільшого німецького виробника хімічної продукції – концерну IG Farben, що об'єднував шість найбільших хімічних корпорацій (по 27,4% капіталу компаній BASF і Bayer, Agfa – 9%, Hoechst (включно з Cassella та Chemische Fabrik Kalle) – 27,4%, Weiler-ter-Meer – 1,9% та Griesheim-Elektron – 6,9%)[316], була конфіскована у власників згідно із «Загальним наказом № 2 відповідно до Закону військового уряду № 52» від 2 липня 1945 р., що дозволив США розподілити володіння та контроль над заводами та обладнанням. Усього у володінні IG Farben перебувало 159 заводів. 30 листопада 1945 р. Закон № 9 Контрольної ради Союзників «Про вилучення майна, що належить IG Farben, і контролю над ним» офіційно закріпив вилучення[317]. Слід зазначити, що справа концерну IG Farben є вельми показовою, зважаючи на місце концерну в німецькій економіці, наявність сотень філіалів у різних країнах світу, а також формування взірцевої організаційної структури бізнесу. Водночас безпосередньо керівництво концерну було спонсором нацистського режиму, а на підприємствах концерну використовувалася праця в'язнів концтаборів, вироблялися хімічні речовини, що використовувалися у газових камерах та на лінії фронту.

---

315 Буцко А. 200 лет немецкой династии «пушечных королей». *DW*. URL: https://p.dw.com/p/11qVk (Last

316 Company-Histories. BASF Aktiengesellschaft. URL: https://www.company-histories.com/BASF-Aktiengesellschaft-Company-History.html

317 Hayes P. Industry and Ideology. IG Farben in the Nazi Era. Cambridge, 2001. 412 p.

Розділ власності концерну послідував за поділом Німеччини на чотири окупаційні зони. Утім із часом у західній зоні окупації від ідеї знищення компанії відмовилися, зокрема, через тісні бізнес-зв'язки компанії з американськими інвесторами та необхідність промисловості підтримувати реконструкцію в країні.

17 травня 1952 р. у офіційній газеті Верховної комісії союзників (Allied High Commission) було оприлюднено Генеральний наказ № 1, що регулював розміри акціонерного капіталу компаній-наступників IG Farben: Bayer – 387,7 млн марок, BASF – 340,1 млн марок, Hoechst – 285,7 млн марок, Cassella – 34,1 млн марок, а також склад активів та порядок їх обміну. Завдяки переліку товарів, що вироблялися, – а це були ліки, фарби, синтетичні смоли, – Cassella стала фаворитом на біржі. Водночас серед «Великої трійки», що включала Bayer, BASF та Hoechst, виникла необхідність поділити Cassella, оскільки компанії регулярно блокували управління її спільними активами. Зрештою кожна з компаній «Великої трійки» викупила 25,1% Cassella за 34,1 млн марок, а для управління була створена наглядова рада. Таким чином, в 1951–1953 рр. між компаніями Bayer, BASF та Hoechst було поділено 4/5 усіх підприємств IG Farben[318].

Отже, після тривалих років бюрократичної тяганини, судових процесів над керівниками компаній, створення далеко не однієї комісії щодо ліквідації/реорганізації концерну, виступів працівників його підприємств на підтримку свого нацистського керівництва, прийняття окупаційною адміністрацією низки нормативних актів щодо діяльності концерну, його формального поділу тощо, близько третини акціонерного капіталу IG Farben залишилося у власності родин засновників – Байєра і Дуйсберга (Bayer) та Зіглє (BASF). Ще близько третини акціонерного капіталу належало дрібним власникам, а інша частина перебувала у власності німецьких та іноземних корпорацій. Керівництво концерну достатньо швидко повернулося до управління підприємствами.

У січні 1955 р. Верховна комісія союзників видала Закон про ліквідацію концерну. Утім компанії-наступники – «Байер», «БАСФ» і «Хехст» – до сьогодні залишаються одними з найбільших у світі хімічних та фармацевтичних корпорацій із розгалуженою мережею філій і дочірніх підприємств у різних країнах світу. Ці компанії часто вдаються до

[318] Abelhauser W., Hippel W. von, Johnson J.A., Stokes R.G. German Industry and Global Enterprise BASF: The History of a Company. New York, 2004.

узгодженої економічної політики, що посилює їх спільні конкурентні позиції на ринках.

Відродженню своєї діяльності підприємства концерну IG Farben завдячують зокрема тісним бізнес-зв'язкам між компаніями і банками, що мали перехресне володіння акціями та підпорядковувалися рішенням фактично одних і тих же осіб-власників. Крім того, монополії Руру отримали через Кредитний банк відновлення 3,8 млрд дол. США в межах допомоги за Планом Маршалла[319]. Вигідні кредити були надані й компаніям – наступникам IG Farben.

Особливістю економічного відновлення Німеччини у повоєнний період стала наявність сімейних підприємств із давньою історією. Слід зазначити, що до сімейних підприємств у Німеччині, окрім малого і середнього бізнесу, належить велика кількість компаній із багато-мільярдним оборотом і філіями в різних країнах світу. Більшість цих компаній була створена ще у XIX – на початку XX ст. та зуміла зберегти і примножити свої позиції на ринку, попри на поразку Німеччини у двох світових війнах. До таких підприємств належать найбільший в Європі за оборотом торговельний концерн Schwarz-Gruppe (мережі супермаркетів Lidl та Kaufland), багатопрофільна технологічна компанія Robert Bosch GmbH (автокомпоненти, електротехніка), торговельні компанії Metro і Aldi, виробник побутової хімії Henkel, фармацевтичні фірми Boehringer Ingelheim і Merck, медіахолдинг Bertelsmann[320]. Саме сімейні підприємства, на думку вчених, ставали стабілізуючим фактором економіки в умовах криз, що пояснюється незалежністю сімейних підприємств від субсидій та державних привілеїв. Необхідною умовою успішної діяльності таких компаній є забезпечення на ринку чесної конкуренції.

Таким чином, практика повоєнного відновлення Німеччини показала, що великі підприємства із концентрованим капіталом швидко відновили свою діяльність, зберегли позиції на внутрішньому та на міжнародному ринках і стали запорукою успіху німецької економіки. Саме великий бізнес становить основу економічного потенціалу країни, великі корпорації є бюджетоутворювачами окремих громад, де здійснюють свою діяльність та значною мірою формують державний бюджет, забезпечують

[319] Abelhauser W., Hippel W. von, Johnson J.A., Stokes R.G. German Industry and Global Enterprise BASF: The History of a Company. New York, 2004.

[320] Гурков А. Мотором немецкой экономики остается семейный бизнес. *DW.* URL: https://p.dw.com/p/3HdDi

робочі місця тощо. Завдяки наявним ресурсам великі компанії мають порівняно більші можливості для впровадження досягнень науки і техніки. Навколо великого корпоративного капіталу вибудовуються мережі малого і середнього бізнесу, діяльність яких тим чи іншим чином пов'язана з великою корпорацією.

Саме тому думка про необхідність деконцентрації великого бізнесу не завжди відповідає реальним потребам економіки і суспільства. Разом із тим великий капітал тяжіє до утвердження монополізму, тому необхідно створювати «запобіжники» негативному впливу діяльності корпорацій-монополістів задля досягнення значимих для суспільства результатів та забезпечення соціально-економічної ефективності.

Історичний досвід показує, що можна знайти ефективні форми поєднання інтересів держави, бізнесу і суспільства у забезпеченні модернізаційної відбудови та закріпленні прогресивних зрушень у технологічній структурі виробництва. Також важливим є застосування інструментів, що заохочують інвестування компаній у розвиток соціальної сфери, підтримують розвиток конкурентного середовища тощо. В контексті завдань відбудови України важливим залишається досвід Німеччини, де було впроваджено заходи, що надавали працівникам можливість брати участь у капіталі компанії (Закон про співучасть в управлінні), антикартельне законодавство (ухвалено Закон проти обмеження конкуренції, створено Федеральне відомство з нагляду за картелями), систему соціального забезпечення (закони про робочий час, соціальне страхування, відпустки, медичне страхування) тощо. Ці заходи уряду сприяли пом'якшенню соціально-економічних суперечностей, зростанню добробуту населення та якості життя. Саме таке, кероване урядом, залучення великого бізнесу до повоєнної відбудови і забезпечило ефективне співвідношення держави і ринку в економіці Німеччини.

4.3. Фінансові аспекти відбудови країн Західної Європи

Концептуальні засади фінансового забезпечення воєнної та повоєнної економіки

У сучасних умовах повномасштабної війни з РФ та надвисокого рівня загальних втрат української економіки в результаті дій агресора, ключовим питанням економічної стійкості та національної безпеки є стан

фінансової системи. У період війни та у період повоєнної відбудови на державні фінанси лягає нелегка ноша забезпечення як воєнних потреб, так і соціально-економічних пріоритетів і цілей. Стабілізація фінансової системи, формування механізмів відновлення грошово-кредитного обігу, пошук і диверсифікація джерел інвестування економіки вимагають синергії держави і ринку.

Вихідними умовами прогнозування повоєнного відновлення України від початку повномасштабного вторгнення РФ стали «надходження значної зовнішньої підтримки для допомоги у її відновленні, залучення інвестицій, дотримання помірної інфляції та успішна імплементація Плану Маршалла для України; досягнення високої норми нагромадження основного капіталу, що забезпечить більш стислі терміни відновлення економіки; відновлення макроекономічної стабільності»[321]. Тобто вирішення завдань фінансового забезпечення економіки передбачає поєднання внутрішніх і зовнішніх джерел, макроекономічна стабілізація є обов'язковою передумовою забезпечення стійкості та майбутнього відновлення, а залучення інвестицій іззовні має доповнювати, а не підміняти мобілізацію внутрішніх інвестиційних ресурсів та зростання внутрішнього нагромадження капіталу. У цьому контексті набуває актуальності вивчення позитивного досвіду країн, яким вдалося не лише ефективно використати зовнішню підтримку, а й створити потужні ендогенні механізми трансформації та відбудови економіки.

Теоретичним базисом економічної політики Л. Ерхарда у повоєнній Німеччині стала ідея побудови соціального ринкового господарства, яке досягає суспільної ефективності через використання потенціалу розкріпачених сил підприємництва і конкуренції, поєднання економічної свободи та соціальної відповідальності. Наслідки краху центрально керованої примусової економіки нацистської Німеччини змусили вчених-економістів звернутися до розроблення шляхів її трансформації на засадах неолібералізму. Запропонована А. Рюстовим і В. Рьопке теорія економічного ладу й економічної політики значну роль відводила фінансово-податковим важелям економічної стабілізації та заохочення[322]. У концепції В. Ойкена три основні принципи теорії ладу (індивідуальної

[321] Скрипниченко М.І. Макроекономічні оцінки і прогнози повоєнного відновлення економіки України. *Економічна теорія.* 2022. № 2. С. 29–43. https://doi.org/10.15407/etet2022.02.029

[322] Röpke W. Die Ordnung der Wirtschaft. Frankfurt a Main, 1948. S. 9–10.

свободи, системної економічної політики та сильної держави[323]) передбачають регулюючі урядові заходи щодо забезпечення стабільності валюти, коригування ринкового механізму розподілу доходів засобами фінансової політики, зокрема прогресивного оподаткування, без обмеження схильності підприємців до інвестування. Можливості впливу держави на хід ринкових процесів у моделі соціального ринкового господарства визначалися використанням непрямих заходів, зокрема таких, як регулювання сукупного попиту через державний бюджет; монетарне стимулювання виробництва через надання субвенцій; грошово-кредитна політика.

Ордоліберальна концепція та досвід її реалізації мають засадниче значення в контексті завдань трансформації економічної моделі. Важливим теоретичним підходом до розроблення фінансових аспектів відновлення після війни є усвідомлення того, що відновлення «включає не лише фінансування відбудови зруйнованого виробничого потенціалу та інфраструктури, а й відновлення та формування нового соціально-економічного потенціалу, відновлення ринків, створення умов для інвестицій та забезпечення стабільного економічного зростання»[324]. Тому інституційне реформування виступає і складником, і передумовою вирішення фінансових питань. Від дієздатності інституційної структури економіки залежить отримання міжнародної фінансової допомоги, спроможність акумулювати й оптимально використати внутрішні фінансові ресурси, поєднати державні та приватні інвестиції, досягти макроекономічної стабілізації. Модернізація фінансових інститутів і відновлення фінансового сектору економіки мають не менше значення, ніж прямі надходження коштів[325].

Разом із тим питання фінансового забезпечення відбудови, як і реформування фінансового сектора пов'язані з економічними інтересами як основних груп стейкхолдерів усередині країни, так і потенційних

---

[323] Бодров В.Г., Кредисов А.І., Леоненко П.М. Соціальне ринкове господарство. Київ: Либідь, 1995. С. 42.

[324] Магомедов А. Фінансове забезпечення повоєнної відбудови та відновлення економіки: теоретичні засади. *Публічне управління: концепції, парадигма, розвиток, удосконалення.* 2023. №5. С. 61. https://doi.org/10.31470/2786-6246-2023-5-60-76

[325] Prykaziuk N., Lobova O., Motashk T., Prokofieva O., &Yukhumenko V. Prospects of the Post-War Recovery of the Financial Sector of Ukraine. *Financial & Credit Activity: Problems of Theory & Practice.* 2023. Vol. 4, № 51. P. 53–65. https://doi.org/10.55643/fcaptp.4.51.2023.4051

зарубіжних донорів та інвесторів. Тому вивчення та врахування їхніх мотивацій і потреб є важливою передумовою успішного подолання ключових викликів післявоєнного відновлення національного фінансового сектора та залучення інвестиційних ресурсів. Теорія фінансів, зокрема фінансування посткризового і повоєнного відновлення, спирається на ідеї етичного утилітаризму та фіскального солідаризму, що передбачає врахування не лише економічної доцільності, а й податкової справедливості[326]. Досягнення балансу інтересів і компромісу в розподілі обмежених ресурсів становить основу соціальної консолідації. Тісний взаємозв'язок соціальної та економічної політики, згідно з фундаментальними засадами соціального ринкового господарства, забезпечується фінансовими стимулами та інституційними механізмами підприємницької активності.

Надзвичайно важливим фактором стійкості економіки під час війни та її відновлення після припинення воєнних дій є інвестиції. Відновлення виробничого потенціалу, інфраструктури, створення нових підприємств та подальший економічний розвиток вимагають значних обсягів інвестиційних ресурсів. Проте, за результатами досліджень, проведених в Інституті економіки та прогнозування НАН України, динаміка рівня нагромадження основного капіталу в Україні впродовж усіх років державної незалежності була негативною і суттєво відставала від показників норми інвестицій в зарубіжних країнах. «Якщо у світі норма інвестицій в основний капітал у середньому становить 26%, у країнах із середнім рівнем доходів сягає 32,4% і навіть у країнах з низькими доходами перебуває на рівні 25%, то в Україні в останні 20 років цей показник впав з 20 до 12,4%»[327]. Тому очевидно, що в умовах триваючої війни та руйнування економіки Україні бракуватиме власних фінансових ресурсів. Можливості й динаміка відновлення критично залежатимуть від зовнішніх фінансових надходжень. При цьому слід усвідомлювати, що наявні ресурси міжнародних фінансових інститутів є доволі обмеженими, а бажання спрямовувати їх саме на допомогу Україні детерміновано низкою геополітичних факторів та власними інтересами країн. Як свідчить економічна історія, «довготривалого успіху досягли саме ті країни, які

[326] Андрущенко В.Л., Тучак Т.В. Морально-етичні імперативи податків та оподаткування (західна традиція): монографія. Київ: Алетра, 2013. 384 с.

[327] Кораблін С.О. Україна: фінансовий вимір війни. *Вісник НАН України.* 2022. № 7. С. 40. URL: https://visnyk-nanu.org.ua/ojs/index.php/v/article/view/1104

мали власні національні стратегії відбудови та міцні інституційні структури для їх реалізації»[328]. Залучення приватних зовнішніх інвестицій вимагає кардинальної зміни економічної доктрини держави, трансформації моделі економіки України. Тому варто розглядати різні підходи до фінансового забезпечення економіки та її відбудови – як використання міжнародних кредитів, грантів та фінансової допомоги для відновлення інфраструктури та стимулювання економічного зростання, так і покращення законодавчої бази, стабілізацію банківської системи та впровадження нових фінансових інструментів для підтримки інвестицій та інновацій.

Зовнішні чинники та ресурси фінансової стабілізації та відбудови економіки

Історичними формами використання зовнішніх ресурсів для повоєнної відбудови та розвитку економіки є контрибуції та репарації. Сутність *контрибуції* (від лат. *contribuo* – збираю, стягую) полягає в економічній реалізації влади над переможеним. Залежно від того, хто виступав суб'єктом сплати контрибуції, основними її формами були:

- примусові післявоєнні платежі, які сплачує *держава*, що зазнала поразки у війні, державам-переможницям;
- примусові грошові або натуральні стягнення з *населення* окупованої території, які проводять окупаційні війська на свою користь.

У будь-якому разі накладання контрибуції призводило до ще більшого виснаження економіки та зубожіння населення переможеної країни.

Після закінчення Другої світової війни Радянський Союз фактично застосував щодо переможеної Німеччини механізм контрибуцій, які нерідко набували брутальних форм грабунку населення та вивезення промислових об'єктів, обладнання, машин, сільськогосподарської продукції та ін. Зокрема, за даними Головного трофейного управління, до СРСР було вивезено близько 400 тис. залізничних вагонів (включаючи 72 тис. вагонів будівельних матеріалів), 96 електростанцій, 200 тис. електродвигунів, 2885 заводів, 340 тис. верстатів, 2,3 млн тонн зерна, 1 млн 335 тис. голів худоби, 1 млн тонн картоплі та овочів, по пів мільйона тонн жиру та цукру, 20 млн літрів спирту, 16 тонн тютюну тощо. Радянська

[328] Небрат В. Зарубіжний досвід і національні пріоритети для стратегування повоєнної відбудови України. *Економіка і прогнозування.* 2023. № 2. С. 139. URL: http://eip.org.ua/docs/EP_23_2_134_uk.pdf

армія мала у своїй структурі спеціальні підрозділи, що займалися пошуком, оцінкою та вивезенням іноземного майна, яке визначалося як воєнні трофеї[329]. До цієї категорії відносилися також культурні цінності, твори мистецтва, історичні реліквії та артефакти, що не мають ринкової ціни, але є безцінними як частина національної спадщини. Міжнародним правом зафіксовано принцип неприпустимості контрибуцій у мирному договорі 1947 р. за наслідками Другої світової війни та повну заборону на їх стягнення згідно із Женевською конвенцією 1949 р.

Після заборони контрибуцій прийнятною і більш «цивілізованою» формою відшкодування збитків, завданих війною, визнано *репарації* – повне або часткове відшкодування (за мирним договором або іншими міжнародними актами) державою, що розпочала агресивну війну, збитків, заподіяних державі, що зазнала нападу. Обсяг і характер репарацій повинні визначатися відповідно до нанесених збитків. Отже, головна відмінність репарацій від контрибуції полягає в тому, що країна-агресор через репарації відшкодовує завдані війною збитки. Натомість контрибуція була просто застосуванням воєнної сили для економічного визиску переможеного і зазвичай здійснювалася саме агресором.

Варто згадати, що термін «репарації» був запроваджений у 1919 р., коли, згідно із Версальським договором, Німеччина та її союзники були вимушені виплачувати збитки, завдані країнами Антанти. Розмір репарацій за Версальським договором становив 226 млрд золотих марок (рейхсмарок), що було еквівалентно майже 100 тис. тонн золота. Хоча пізніше Репараційна комісія союзників пішла Німеччині назустріч і зменшила суму майже вдвічі – до 132 млрд, виплата репарацій за Версальським договором була припинена 3 жовтня 2010 року, тобто виплата Німеччиною репарацій за Першу світову війну зайняла 90 років (із перервами).

Репараційні виплати країнам-союзникам з боку країн гітлерівської коаліції стали важливим джерелом післявоєнного відновлення світової економіки. Репарації Німеччини за різними оцінками сягнули близько 20 млрд дол. США, з яких понад половину розподілилося на рахунок СРСР. Попри це, радянське керівництво висунуло низку звинувачень англо-американським компаніям у намірах – під виглядом репарацій, які не

[329] Мародерство в промислових масштабах як генетична пам’ять країни-агресора. 8 червня 2022. URL: https://armyinform.com.ua/2022/06/08/maroderstvo-v-promyslovyh-masshtabah-yak-genetychna-pamyat-krayiny-agresora/

обмежувалися ні обсягом, ні визначеними термінами, – монополізувати експорт із західних зон Німеччини. В умовах продовольчого та сировинного голоду за кожну тонну харчових продуктів і сировини, імпортованих у західні зони окупації, німецькі підприємства були змушені поставляти по кілька тонн готової продукції. Нееквівалентність такого обміну посилювалася тим, що обсяг і ціна увезених іззовні товарів обраховувалися у доларах США, а вивезених – у німецьких марках. Таким чином відшкодування збитків, завданих Великій Британії та США, призводило до виснаження не менш зруйнованої промисловості Німеччини.

За підсумками війни постало питання про трактування економічного змісту та джерел репарацій. Фактично, тоді як західні держави «викачували» готову продукцію, Радянський Союз, згідно з Кримським протоколом про репарації та Берлінською угодою, «обмежувався» вилученням капітального обладнання з об'єктів ВПК, яке не було критично необхідним для відбудови та розвитку мирної промисловості Німеччини. Контрольна Комісія наприкінці 1946 р. у результаті проведеної інспекції констатувала, що у радянській зоні окупації завдання демілітаризації німецької економіки можна вважати виконаним. Однак з урахуванням масштабів руйнувань і збитків, заподіяних економіці СРСР, радянський уряд наполягав на необхідності репараційних компенсацій шляхом товарних надходжень поточної продукції німецьких підприємств з усіх зон окупації.

Таким чином, у перші повоєнні роки репарації слугували водночас і механізмом демілітаризації нацистської економіки, і засобом обнуління конкурентного потенціалу німецької промисловості, і механізмом відшкодування збитків для відбудови країн-переможниць. Усвідомлення потенційних вигід і переваг відбудови німецької промисловості та розвитку німецького ринку зрештою того зумовило те, що упродовж 1947–1949 рр. комісари Англії, США та Франції кількаразово переглядали план репарацій та демонтажу об'єктів німецької індустрії. Внаслідок цього спочатку їхня кількість зменшилася з 1800 до 680, потім окупаційні органи відмовилися від демонтажу ще 46 металургійних, 44 хімічних та 88 металообробних підприємств[330]. Важливим чинником зростання і подальшого промислового піднесення ФРН стала фактична відмова

[330] Джус Ю. Відновлення важкої промисловості у ФРН: 1950–1960-ті роки ХХ ст. *Вісник Прикарпатського університету. Історія.* 2014. Вип. 25. С. 211–214.

союзників у середині 1951 р. від демонтажу об'єктів промислового виробництва. Загальна вартість демонтованого обладнання на території західної зони окупації становила 0,6 млрд дол. США, у той час як на сході (на території майбутньої НДР) – 2,6 млрд дол. США (приблизно 2,0 млрд марок)[331]. Для СРСР та країн новоствореного соціалістичного табору, які відмовилися від участі в Плані Маршалла, репарації фактично стали єдиним зовнішнім джерелом відбудови.

Натомість економічне відновлення Західної Європи було важливою складовою американської повоєнної доктрини[332], механізмом реалізації якої стали розроблення та реалізація Плану Маршалла. Згідно прийнятої концепції плану відновлення Європи після Другої світової війни, важливими напрямами фінансово-економічної та організаційно-технічної допомоги стали відновлення виробничої, логістичної та соціальної інфраструктури; макрофінансова стабілізація; гуманітарна допомога населенню; відновлення стабільного грошового обігу, кредитно-банківської системи, подолання інфляції; підвищення виробничої спроможності промисловості та сільського господарства; стимулювання міжнародної торгівлі та розвиток євроінтеграції. На першому етапі реалізації Плану Маршалла американське фінансування забезпечило 11% ВВП Великої Британії, майже 12% ВВП Франції, 21,8% ВВП Німеччини та 33,6% ВВП Італії.

Важливим механізмом ефективної реалізації Плану Маршалла стала низка обмежень, дотримання яких контролювалося Адміністрацією економічного співробітництва, зокрема: заборона на націоналізацію промисловості, стимулювання розвитку приватного підприємництва, зняття обмежень щодо імпорту товарів та послуг американського походження, зниження вартості митних платежів, обмеження торгівлі із країнами соціалістичного блоку, заборона реекспорту американських товарів та послуг тощо.

---

331 Кудряченко А.І., Солошенко В.В. Федеративна Республіка Німеччина: досвід повоєнного піднесення. *Україна: контекст світових подій*: аналітичні записки ДУ «Інститут всесвітньої історії НАН України» (2017–2019 рр.) / за заг. ред. член-кор. НАН України Кудряченка А.І. 2019. С. 32. URL: https://elibrary.ivinas.gov.ua/4778/1/Federatyvna%20Respublika%20Nimechchyna%20dosvid.pdf

332 Небрат В.В. Американська політико-економічна доктрина у повоєнній відбудові Європи (друга половина 1940-х – початок 1950-х років): історичні уроки для України. *Історія народного господарства та економічної думки України*. 2022. Вип. 55. С. 9–38. https://doi.org/10.15407/ingedu2022.55.009

На той час, як і сьогодні, ідея допомоги для повоєнного відновлення іншим країнам за рахунок власного населення та його доходів не була загальноприйнятною і популярною. Президент Г. Трумен із великими труднощами досягнув схвалення Плану Конгресом США. Ба більше, умови фінансування відбудови декілька разів переглядалися, а обсяги – скорочувалися[333]. До цього варто бути готовою й Україні, особливо, враховуючи глобальний економічний контекст нестабільності й навіть фінансово-економічної кризи світового господарства, протистояння країн із зовнішньоторговельним та платіжним профіцитом і країн із дефіцитом, про що застерігають окремі фахівці[334]. Варто враховувати й те, що війна в Україні є певним проявом глобального протистояння та боротьби за лідерство. Тому й відбудова припаде на час зміни правил та зміни співвідношення сил глобальних гравців, що може виявлятися в непевності їхніх позицій перед викликами[335]. Тому, сподіваючись на зовнішню допомогу, все ж варто більше розраховувати на мобілізацію та оптимізацію використання власних ресурсів і можливостей.

У зв'язку з тим слід зазначити, що важливим принципом ефективної реалізації Плану Маршалла стала взаємозалежність обсягів та напрямів допомоги від реалізації структурних реформ у «країнах-реципієнтах» та обов'язковість спрямування частки отриманих позичкових ресурсів на інвестування розвитку, а не на покриття дефіцитів державних бюджетів визначених країн. Так само й для України донорські кошти не заходитимуть для «проїдання» – принцип ендогенізації розвитку в процесі відбудови, апробований Планом Маршалла[336], залишається в основі намірів зовнішньої допомоги Україні. Важливим механізмом ефективної реалізації Плану Маршалла стала низка обмежень, дотримання яких контролювалося Адміністрацією економічного співробітництва, зокрема: заборона на

---

333 Клод А. План Маршалла. Москва: Изд-во иностранной литературы, 1950. С. 82–85.

334 Міжнародний історичний досвід повоєнної реконструкції економіки: уроки для України**:** матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 27 квітня 2023 р.) / ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2023. 126 с. URL: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2023/05/Mizhnar-istor-dosvid-povojen-reconstrukcii-uroky-dla-Ukrainy.pdf

335 Небрат В.В. Історичний вимір трендів зовнішньоекономічної політики. *Економіка України*. 2017. № 5–6. С. 164. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2017_5-6_14

336 Відновлення та реконструкція повоєнної економіки України: наукова доповідь / НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2022. 305 с. URL: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2024/04/Vidnovlennja-ta-reconstrukcsja-povojennoji-economiky.pdf

націоналізацію промисловості, стимулювання розвитку приватного підприємництва, зняття обмежень щодо імпорту товарів та послуг американського походження, зниження вартості митних платежів, обмеження торгівлі із країнами соціалістичного блоку, заборона реекспорту американських товарів та послуг тощо. Вітчизняна історія вже має приклади негативного досвіду обмежень, коли «економічна ізоляція СРСР від капіталістичних країн та примусовий характер співпраці між країнами РЕВ позначилася зокрема й на низьких показниках зовнішньоторговельного обороту»[337]. Очевидно тепер має відбутися зворотній процес повернення до загальносвітового ринкового економічного простору та євроінтеграційних процесів. Залишається сподіватися, що це не призведе до поглиблення негативних тенденцій у зміні структури економіки та її подальшого спрощення, а також посилення «залежності економіки України, насамперед від зовнішніх джерел енергетичних ресурсів, світових цін на сировину та високотехнологічного імпорту»[338].

У сучасній Україні триваюче падіння реального ВВП, курсові ризики, зростання державного боргового тягаря та інфляції фактично блокують країні вільний доступ до міжнародних фінансових ринків, «унаслідок чого країна опиняється у прямій залежності від зовнішнього офіційного фінансування, яке вона може отримати на двосторонній основі лише від держав-донорів або від міжнародних фінансових організацій»[339]. Тому ризики, пов’язані з «диктуванням умов» надавачами допомоги, зростають.

Окремим напрямом аналізу досвіду фінансових механізмів зовнішньої допомоги є структура витрат. Як відомо, загалом на відновлення повоєнного світу за Планом Маршалла було виділено 13,3 млрд дол. США, що на тепер приблизно відповідає обсягу в 143 млрд. Вони надходили в таких формах: пряма допомога (11 млрд дол. США); кредити (1,2 млрд дол. США); гарантії на кредити (200 млн дол. США). При цьому План був

---

337 Гордіца К.А., Сливка Т.О. Структурні перетворення в Україні в контексті розвитку міжнародних економічних відносин: історичний вимір. *Економіка України*. 2020. № 2. С. 88. https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.02.080

338 Історичні детермінанти включення України в систему міжнародних економічних відносин: монографія / В.В. Небрат, Н.О. Горін та ін.; за ред. д.е.н. В.В. Небрат; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2021. С. 528. URL: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2022/06/Istorychni-determinanty.pdf

339 Відновлення та реконструкція повоєнної економіки України: наукова доповідь / НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2022. 305 с. URL: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2024/04/Vidnovlennja-ta-reconstrukcsja-povojennoji-economiky.pdf

розрахований на період 1948–1952 рр., але більша частина грошей надійшла і була витрачена упродовж двох перших років. Структура за країнами-отримувачами була такою: найбільшу частку (24%) отримала Велика Британія – як союзниця США, що воювала та зазнала масштабних руйнувань і втрат; 21% – Франція; по 11% отримали Німеччина та Італія. Ці країни входили до т. зв. осі – нацистського блоку, проте їх підтримка була обумовлена необхідністю протистояння експансії радянського впливу та завданням сформувати загальний європейський простір економічного розвитку та співробітництва. Структура фінансової допомоги за призначенням відповідала пріоритезації завдань повоєнного відновлення:

1) постачання предметів першої життєвої необхідності – продовольство, паливо, одяг. Ці поставки забезпечувалися через надання грантової допомоги урядам для фінансування імпорту відповідних товарів, а виручка у національній валюті від продажу населенню американських товарів мала використовуватися урядами європейських країн для фінансової стабілізації (скорочення бюджетного дефіциту, подолання інфляції) та індустріального відродження[340];

2) фінансування відновлення основного капіталу в країнах Західної Європи здійснювалося в формі довгострокових кредитів. Платежі по них (ставка не перевищувала 2,5% річних) розпочиналися лише через чотири роки – щоб відновлений бізнес міг стати на ноги. Здебільшого це було проєктне фінансування, що забезпечувало не тільки будівництво нових підприємств, запуск нових проєктів, а й кумулятивні ефекти зростання зайнятості, доходів, що, своєю чергою, зумовлювало зростання надходжень до бюджету, збільшення споживчих витрат, які запускали мультиплікативний ефект розширення виробництва та інвестицій. Таким чином кредитне фінансування відбудови виробничих потужностей сприяло стабілізації фінансової системи;

3) поставки сировини, сільськогосподарських машин, запасних частин до них, насіння, добрив, промислових товарів споживчого призначення, що фінансувалися через Державний експортно-імпортний банк США спочатку на грантовій, а пізніше – на комерційній основі. Цей

[340] Небрат В.В. Американська політико-економічна доктрина у повоєнній відбудові Європи (друга половина 1940-х – початок 1950-х років): історичні уроки для України. *Історія народного господарства та економічної думки України*. 2022. Вип. 55. С. 24–25. https://doi.org/10.15407/ingedu2022.55.009

напрям, з одного боку, сприяв комплексному відновленню ринкового кругообігу ресурсів і товарів, тим самим забезпечуючи активізацію грошово-кредитної системи, а з іншого – відкривав можливості для припливу американських товарів на європейські ринки.

Як свідчить зарубіжний досвід, прагматичний підхід до використання допомоги міжнародних донорів для виконання завдань фінансової стабілізації зовсім не виключає, що ці кошти можуть спрямовуватися на гуманітарні цілі. Зокрема, організація заходів щодо забезпечення житлом постраждалих унаслідок бойових дій і вимушених переселенців, включала як механізми акумуляції та оптимального використання внутрішніх ресурсів, так і використання зовнішньої фінансової допомоги для реконструкції життєвого простору, виробничої та соціальної інфраструктури. При цьому зовнішня допомога передбачала відповідність новітнім тенденціям структурно-технологічного та соціального розвитку[341]. Технічна допомога взагалі була важливим складником повоєнної реконструкції. Сотні грамотних американських технічних експертів приїхали до Західної Європи допомагати відбудовувати і модернізувати підприємства та виробничу інфраструктуру. Тисячі європейців пройшли стажування у США з питань управління бізнесом, оптимізації виробництва, підвищення продуктивності праці та організації продажів. Отже, зовнішня допомога – це ще і шанс разом із донорськими грошима отримати нові технології й навички, запозичити прогресивні бізнес-моделі, модернізувати власну інституційну структуру економіки, як свого часу це зробили Японія та Південна Корея[342].

Для України розрахунок на міжнародну допомогу в перезапуску економіки значною мірою обумовлений історичною траєкторією попереднього розвитку, зокрема особливостями процесів ринкової трансформації на межі XX–XXI ст. «Щоб виправити ситуацію, що склалася, та перейти на нову траєкторію економічних перетворень, необхідно полишити

[341] Горін Н.О. Міжнародний досвід повоєнної відбудови житлового фонду та вирішення житлових проблем ВПО. *Український соціум*. 2023. № 1 (84). С. 136–139. https://doi.org/10.15407/socium2023.01.136

[342] Відбудова для розвитку: зарубіжний досвід та українські перспективи: міжнародна колективна монографія / [редколегія, голова – д.е.н. В.В.Небрат]; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2023. 571 с. URL: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2023/08/Reconstruction-for-development.pdf

хибну колію, якою економічна система України рухалась три десятиліття»[343]. Зокрема, формування механізмів капіталоутворення та інвестування в Україні характеризувалося відсутністю мотивації до довгострокових вкладень в основний капітал; низьким рівнем заощаджень і трансформації заощаджень в інвестиції; зниженням і так невисокого рівня капіталовкладень і зростанням традиційно високого ступеня зношування основного капіталу[344]. Виявлений зв'язок між особливостями капіталоутворення та ризиками фінансування економіки в умовах війни оприявнює заінтересованість у залученні зовнішніх ресурсів для відновлення України.

Як засвідчують попередні авторські дослідження впливу міжнародного співробітництва у сфері грошово-кредитних відносин на процес модернізації України та її інтеграції у світову господарську систему, співпраця України з міжнародними фінансовими організаціями стала ключовим чинником активізації інтеграційних та модернізаційних процесів[345]. Тому є всі підстави сподіватися, що міжнародна допомога сприятиме макрофінансовій стабілізації України і після закінчення війни. Разом із тим, як показує позитивний зарубіжний досвід, повоєнна відбудова фінансової системи відбувалася не лише завдяки «вливанням» донорських коштів, а насамперед шляхом відродження та модернізації власного виробництва, ревіталізації внутрішнього ринку, заохочення імпортозаміщення та експортоорієнтованого виробництва товарів із високою часткою доданої вартості.

Антиінфляційна політика та стабілізація грошового обігу

В умовах війни та повоєнної відбудови одним із актуальних завдань є стабілізація фінансової системи та грошового обігу. Після Другої світової війни у країнах Європи істотну економічну та соціальну проблему – поряд із руйнуванням промислового потенціалу та людськими втратами –

---

343 Павлов О.І.Економічна система України в контексті розвитку міжнародних економічних відносин. *Інфраструктура ринку.* 2022. Вип. 67. С. 38. https://doi.org/10.32843/infrastruct67-6

344 Небрат В., Корніяка О. Особливості механізмів капіталоутворення та інвестування в Україні як чинник фінансових ризиків в умовах війни та післявоєнного періоду. *Grail of Science*. 2022. №16. С. 32. https://doi.org/10.36074/grail-of-science.17.06.2022.001

345 Корніяка О. Роль економічної співпраці з міжнародними фінансово-кредитними організаціями в контексті включення України до світової господарської системи. *Історія народного господарства та економічної думки України*. 2019. Вип. 52. С. 295–305. https://doi.org/10.15407/ingedu2019.52.295

становив розлад товарно-грошового обігу. Товарний дефіцит доповнювався надмірною емісією грошової маси.

Аналіз міжнародного досвіду антиінфляційної політики та стабілізації грошового обігу у другій половині 1940-х років показує, що основним механізмом боротьби з інфляцією, що, внаслідок переважно емісійного фінансування військових видатків перетворилася на головний атрибут європейської економіки періоду Другої світової війни, стали різного роду конфіскаційні грошові реформи. Основним завданням післявоєнних грошових реформ у європейських країнах стало примусове вилучення з обігу надлишкової паперової грошової маси, що стало запорукою найефективнішого переходу воєнної економіки до функціонування у мирний час.

Зростання грошової маси у європейських країнах за роки війни сягнуло критичних показників, а в окремих випадках досягало неймовірних масштабів. Так, у Англії грошова маса збільшилася у 2,9 раза, у Франції, Бельгії, Нідерландах, Чехословаччині у 3–4 рази, у Німеччині – у 5,5 раза, Румунії, Фінляндії, Норвегії – у 7–8 разів, у Італії – у 14–16 разів. Наймасштабніше збільшення грошової маси продемонструвала Угорщина, сягнувши захмарних показників у 829 октильйонів разів. Навіть у плановій, контрольованій, радянській економіці відбулося чотириразове зростання грошової маси.

У таких умовах головним механізмом стабілізації грошового обігу та боротьби з інфляцією стало проведення грошових реформ. Як відомо, основними типами грошових реформ є реформи формального, конфіскаційного та паралельного типів. У випадку післявоєнного періоду, враховуючи напрями та обсяг завдань щодо фінансово-економічного реформування та відновлення, у європейській та загалом світовій практиці застосовувалися реформи переважно конфіскаційного типу. Основними методами стали такі:

– обмін паперових грошей на нові за дефляційним курсом;

– повне або часткове тимчасове заморожування грошових накопичень населення та підприємницького сектору;

– поєднання перелічених вище методів грошового реформування.

Водночас, у контексті валютної стабілізації, грошові реформи відбувалися із використанням методів нуліфікації (фактичне визнання знеціненої грошової одиниці недійсною та уведення нової валюти. У

післявоєнний період характерні в основному для деяких країн Латинської Америки), девальвації (обмін знеціненої валюти на нову за дуже низьким курсом. Фактично приведення державою офіційної купівельної спроможності грошей у відповідність до реальної шляхом зниження офіційного курсу), ревальвації (приведення державою за певних умов офіційної купівельної спроможності грошей у відповідність до реальної шляхом підвищення офіційного курсу) тощо.

Першою європейською країною, що у післявоєнний період розпочала грошову реформу, була Бельгія. Бельгійський уряд ставив за мету стабілізацію фінансово-економічної ситуації в країні шляхом скорочення грошової маси до довоєнного рівня. Основним механізмом реформування став обмін старих грошей на нові з умовою отримання однією особою суми не більше 3000 франків. Інші збереження заморожувалися: частково на тимчасовій (40% від залишку накопичень), частково на постійній основі (60% від залишку). Таким чином вдалося знизити обсяг грошової маси на 70%, проте позитивний економічний ефект виявився тимчасовим. Основним чинником неефективності проведеної реформи виявилася відсутність подальших структурних змін у бельгійській економіці. Аналогічними були результати грошових реформ і в інших країнах, що обрали бельгійську модель, зокрема у Данії, Норвегії, Нідерландах. З огляду на відсутність структурних реформ, позитивний ефект від скорочення грошової маси був короткостроковим.

Іншу модель післявоєнного реформування грошового обігу, що практично базувалася на відсутності конфіскаційних принципів реалізації, застосовували уряди Франції та Фінляндії. Обмін грошей відбувався за принципом 1:1, з певними невеликими обмеженнями – наприклад у Фінляндії 50% купюр номіналом 500 марок обмінювалися на державні 2% облігації, у Франції поряд із девальвацією франка на 80% з обігу без компенсації вилучалися найбільші купюри у 5000 франків. Таким чином, застосування ринкових методів дозволило Франції скоротити грошову масу на 30%, та, завдяки реалізації структурних змін в економіці досягти довготривалого позитивного ефекту. Окрім цього, важливого значення у побудові французької моделі реформування грошового обігу та повоєнної відбудови загалом відіграла співпраця уряду з міжнародними фінансовими інститутами, зокрема Міжнародним валютним фондом, та Міжнародним банком реконструкції та розвитку, засновником та членом яких стала

також і Франція, отримавши доступ до фінансово-інвестиційних ресурсів. Необхідно зазначити, що, за прикладом Франції, до співпраці з МВФ та МБРР долучилися і країни, що мали негативний досвід грошового реформування за бельгійською моделлю, причому така співпраця мала позитивний ефект щодо реалізації економічних реформ.

У період післявоєнного відновлення до застосування грошових реформ конфіскаційного типу зверталися уряди багатьох європейських країн, зокрема і Німеччини, які завдяки ефективному поєднанню принципів і методів такого реформування зі структурними змінами в економіці досягли значних результатів у стабілізації грошового обігу та післявоєнному відновленні та відбудові загалом. У липні 1946 р. у західних зонах окупації проведено сепаратну грошову реформу, мета якої полягала в тому, щоб стимулювати капіталовкладення в реальний сектор економіки, зміцнити грошову систему. Обмін готівки відбувався в пропорціях 10 рейхсмарок за одну західнонімецьку марку. «Без нової марки не було б економічного дива, і цього ніхто не зможе заперечити»[346], – писав західнонімецький дослідник К. Прітцколейт. У ході реформи банківські рахунки спочатку заблоковували, потім 70% сум на картках анулювали, 20% – звільнили, а 10% – дозволили використовувати винятково на капіталовкладення. Відповідно до закону про складання нових балансів на підприємствах амортизаційні фонди включались у баланс із розрахунку одна нова за одну стару рейхсмарку. Ці заходи також сприяли припливу інвестицій. Реформування кредитної системи продемонструвало готовність держави компенсувати великим компаніям їхні витрати на організацію виробництва шляхом самофінансування. У поєднанні з державними субсидіями самофінансування сприяло пошуку резервів, модернізації та нарощуванню виробничих потужностей.

Поряд із заходами регулювання грошового обігу важливу роль у стабілізації фінансової сфери відігравала податкова політика. Важливим стимулюючим засобом стали податкові пільги на прибутки, що вкладались у промисловість. Німецькі фірми утримувались від випуску акцій та облігацій на грошовий ринок, максимально зменшували виплату дивідендів, натомість більшу частину прибутків спрямовували у страхові, пенсійні, амортизаційні та інші фонди. Відтак, амортизаційні фонди стали одним із головних джерел самофінансування. Цей метод виведення

[346] Pritzkoleit K. Die neuen Herren. München, 1955. S. 112.

прибутків з-під оподаткування з метою самофінансування базувався на прискореному амортизаційному погашенні основного капіталу. У 1952 р. під вже існуючу й апробовану практику підведено правову основу: було ухвалено закон, що санкціонував списання в амортизаційний фонд до 48% початкової вартості основного капіталу упродовж перших двох років. На загал, у повоєнний період шляхом самофінансування в Західній Німеччині було забезпечено майже 35% здійснених капіталовкладень.

Значну роль у відбудові промисловості ФРН відіграло і пряме фінансування капіталовкладень з державної скарбниці. Одним із потужних важелів такої протекціоністської політики стали ремонтажні кредити, що надавалися власникам підприємств із метою компенсації за демонтоване устаткування. У період 1949–1952 рр. уряд ФРН виділив із бюджетних фондів 500 млн марок на підтримку 418 об'єктів ремонтажу. Державні капіталовкладення зростали як в абсолютному, так і у відносному вимірах: у 1950 р. – 4880 млн марок (17,4% всіх державних витрат), у 1951 – 6420 млн (17,5%), у 1952 р. – 7864 млн (19,3%)[347]. Уряд вдавався і до одноразових фінансових ін'єкцій. Так, у січні 1952 р. ухвалено Закон про інвестиційну допомогу, згідно з яким усі підприємства (за винятком металургійних, вугільних, електричних та всіх державних) упродовж двох років мали перерахувати у спеціальний фонд одноразовий внесок, розмір якого залежав від обсягів обігу амортизаційних відрахувань та прибутків. До кінця 1953 р. 133 тис. промислових об'єктів перерахували у фонд майже 1 млрд марок, натомість одержавши спеціальні облігації Банку німецьких земель. Кошти фонду використовувалися з метою довготермінового кредитування найважливіших галузей індустрії. Ще одним джерелом фінансової підтримки відродження економічного потенціалу Німеччини стали зарубіжні інвестиції у формі допомоги, або приватних капіталовкладень, що становили 10% усіх асигнувань у промисловості.

У повоєнній Італії використовувалися класичні засоби подолання галопуючої інфляції. Рівень обов'язкових резервів комерційних банків у Банку Італії встановлено у розмірі 25%. Ліру девальвовано щодо інших валют. Було посилено лімітування кредитів Центробанку та підвищено ставку процента. Задля приведення у відповідність товарної та грошової маси широко використовувалася реконверсія (зміна профілю

[347] Deutsches Wirtschaftsmatheinstitut.Berlin, l965. S. 16.

виробництва) та реконструкція (оновлення устаткування, технічних ліній реорганізації виробничих циклів) підприємств.

В Англії одним із напрямів повоєнної відбудови економіки стало зміцнення системи державних фінансів. У 1945 р. уряд лейбористів націоналізував Англійський банк. Ще до цього він був фактично одним із відділень скарбниці (казначейства), а актив банківського відділу переважно становили вклади у державні цінні папери. Встановлення державного контролю над операціями з валютою та утворення фонду валютного регулювання, що займався скуповуванням чи продажем валюти з метою підтримання курсу фунта стерлінгів на певному рівні, заклали міцне підґрунтя фінансової стабільності під повоєнну програму економічного розвитку. Розвиток британської економіки повоєнної доби здійснювався значною мірою шляхом самофінансування. Разом із тим переважна частина капіталовкладень в індустріальні об'єкти, як і до того, фінансувалася за рахунок банківських кредитів та випуску цінних паперів. З 1949 р. до 1953 р. промислово-торговельні компанії, акції яких котирувалися на біржі, витрачали на основний капітал і на приріст обігового капіталу близько 2505 млн ф. ст. Майже 70% цієї суми (1735 млн ф. ст.) було покрито за рахунок внутрішніх ресурсів (нерозподілений прибуток, амортизаційні відрахування) і лише 26% (654 млн ф. ст.) шляхом випуску нових цінних паперів. Водночас чисті капіталовкладення в основний капітал становили 1202 млн ф. ст. (50% валових). Коли ж врахувати, що внутрішні ресурси компаній використовувалися в першу чергу на покриття витрат, пов'язаних із заміною зношеного обладнання і т. ін., виявиться, що за рахунок випуску нових цінних паперів вдалося профінансувати понад половину чистих капіталовкладень (654 млн з 1202 млн ф. ст.)[348].

Таким чином, важливим висновком для України є першочергова спрямованість політики відновлення на макрофінансову стабілізацію шляхом стимулювання виробництва для уникнення інфляційної пастки. У контексті імплементації позитивного досвіду відновлення європейської

[348] Вєтров І. Відродження індустрії країн Європи у повоєнний період: проблеми і наслідки. *Всесвітня історія очима українських істориків*: конференція, присвячена науковому і педагогічному доробку фундаторів кафедри, професорів М.Ф. Александри та А.Ф. Трубайчука (Київ, 8 грудня 2011 р.) / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Нац. пед. ун-т ім. М.П. Драгоманова. Київ: Вид-во НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2012. С. 110–111. URL: http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/14869

економіки після Другої світової війни, ключового значення для відбудови України набувають питання стабілізації грошово-кредитної та фіскально-бюджетної систем. Зокрема, актуалізується необхідність побудови алгоритмів відновлення, важливе місце в яких має надаватися пошуку різних шляхів ресурсного забезпечення, а саме: репараційних компенсаційних виплат з боку країни-агресорки; зовнішньої фінансово-економічної допомоги з боку країн-партнерів із урахуванням принципу взаємозалежності обсягів та напрямів допомоги від реалізації структурних реформ; акумуляції внутрішніх ресурсів за рахунок антиінфляційних заходів та заходів стабілізації грошового обігу із урахуванням необхідності застосування конфіскаційних принципів заморожування грошових накопичень населення та підприємницького сектору.

4.4. Повоєнне відновлення сільського господарства та розвитку сільських територій

Необхідність аграрних реформ у повоєнній Європі

У повоєнній Європі гостро постала проблема голоду, спровокована продовольчою кризою. У 1945 р. мешканці столиці Австрії споживали лише 800 ккал на добу, Німеччини – 860, Угорщини – 556 ккал[349]. У більшості країн діяли продуктові картки (хлібна добова норма Італії становила 150 г на особу, ще гіршою була ситуація в східноєвропейських країнах). Особливо страждали від голоду діти, молоко стало дефіцитним продуктом через знищення мільйонів голів худоби під час бойових дій у Південній і Центральній Європі (1944–1945). Фермерські господарства значною мірою було зруйновано, їхні власники мали великі сім'ї, де переважали діти та непрацездатні. Тому вони неохоче поставляли сільськогосподарську продукцію на міські ринки, тим більше, що було підірвано комунікації, а гроші знецінилися. Через те продовольчі товари з'явилися на чорному ринку, де ціни були суттєво вищі, однак для пересічного громадянина продукція була недоступною. Ситуація погіршувалася у зв'язку з етнічними чистками та примусовою міграцією населення, що призвело до перерозподілу сільськогосподарських угідь 300 тисяч селян. Таким чином, після завершення Другої світової війни продовольча безпека стала пріоритетним напрямом аграрної політики європейських країн. Відтак

[349] Джадт Т. Після війни. Історія Європи від 1945 року. Київ: Наш формат, 2022. С. 41.

актуалізувалися проблеми ринкового обігу земель та необхідності його регулювання, балансу структури аграрного сектору економіки, утримання соціальних цін на продукти харчування тощо.

Продовольча криза у повоєнній Європі була обумовлена не лише Другою світовою війною, а й давніми системними проблемами селянства континенту. Реально незалежний та заможний фермерський клас існував лише у Великій Британії, Данії, Нідерландах, на альпійських землях і в окремих регіонах Франції. Водночас тотальна бідність абсолютної більшості європейських селян була спричинена тим, що великі ділянки найкращих орних земель та пасовищ належала незначній кількості багатих землевласників, яких не цікавило ані соціальне становище селян, ані розвиток сільських територій, ані ефективне використання природних ресурсів, ані впровадження агрономічних знань у сільське господарство. Ще одним вагомим чинником продовольчої кризи стало тривале падіння цін на сільськогосподарську продукцію порівняно з промисловою. Інтенсифікація цього процесу розпочалася з 1770-х років через увезення дешевої пшениці із США. Водночас модернізація та реорганізація капіталістичної індустрії диктувала необхідність ліквідації архаїчних форм сільського господарства, його ринкової переорієнтації, адекватно до розвитку промисловості та всієї економічної системи.

Західноєвропейські уряди впроваджували аграрні реформи після Другої світової війни з метою відродження та соціально-економічного розвитку сільських територій, забезпечення національної продовольчої безпеки країн, ефективного використання природних ресурсів, зокрема земельного фонду. Концепція аграрних перетворень передбачала збереження та відновлення земель, регіональний розвиток сільського господарства з урахуванням особливостей місцевості, а також впровадження технічних інновацій у аграрне виробництво. Становленню продуктивних дрібнотоварних фермерських господарств сприяли численні протекціоністські урядові програми, що забезпечували: субсидування систем підтримки цін на сільськогосподарську продукцію; стимулювання капіталовкладень фермерів у власні господарства; соціальний захист фермерів та осіб, зайнятих у сільському господарстві; об’єднання фермерських і дрібних сімейних господарств у кооперативи; розширення ринків збуту сільськогосподарської продукції та формування організованого аграрного ринку на загальноєвропейському рівні.

Реформи забезпечили ліквідацію системи великого землеволодіння в аграрному секторі економіки, перерозподіл земельної власності на користь дрібних сільськогосподарських товаровиробників, соціальний розвиток сільських територій та зміцнення продовольчої безпеки.

Особливості сільськогосподарського розвитку Франції

Французький досвід повоєнного відновлення сільського господарства шляхом формування стабільного ринку приватного капіталу в сільському господарстві, державної підтримки кооперативів, перерозподілу земель між різними формами господарювання з урахуванням національних інтересів і пріоритетів, видається найбільш релевантним відносно завдань, що стоять перед Україною. Основою аграрного устрою Франції було обрано модель розвитку фермерського господарства сімейного типу. У перші роки після Другої світової війни, задля зменшення залежності від імпорту продуктів харчування з Канади та США, фермерів заохочували збільшувати обсяги виробництва, не орієнтуючись на ефективність сільськогосподарської праці, оскільки виторг від значних обсягів виробництва та інвестиції покривали будь-які збитки. Ціни на сільськогосподарську продукцію були гарантовані урядовими програмами, а обсяги виробництва до 1951 р. не досягли довоєнного рівня.

Для реалізації аграрної реформи було створено Агентство з управління земельними ресурсами та розвитку сільських територій (SAFER) — неприбуткову організацію, що підпорядковувалася Міністерству сільського господарства та Міністерству фінансів Франції. Зусиллями SAFER ринковий обіг земель сільськогосподарського призначення став жорстко регульованим та орієнтованим на захист національного сільськогосподарського товаровиробника. На етапі становлення ринкового обігу земель були розроблені довгострокові цілеспрямовані програми, що передбачали надання пільгових кредитів на придбання земель місцевим фермерам. Ефективність діяльності SAFER забезпечила співпраця між центральними державними інституціями, місцевими органами влади та самоврядними спілками фермерів. Профспілки французьких селян відіграли вагому роль у лобіюванні інтересів сільськогосподарського товаровиробника та формуванні урядової сільськогосподарської політики. Найбільш проактивну позицію у модернізації сільського господарства займали Національна федерація профспілок фермерів (1946), Національний центр молодих

фермерів (1956), Національна конфедерація спілок селянських робітників (1981) та інші[350].

Успішність політики формування стійкого ринку приватного капіталу в сільському господарстві Франції забезпечили нововведення щодо оренди земель сільськогосподарського призначення (1946), заохочення фермерів шляхом регулювання земельного ринку до розширення господарств, об'єднання фермерів у кооперативні та інші некомерційні структури, високий рівень бюджетної підтримки аграріїв, стимулювання капіталовкладень за допомогою субсидій. Кооперативи об'єднали фермерські господарства з метою розширення сфери їх діяльності та підвищення ефективності виробництва за рахунок спільного збуту продукції та придбання засобів виробництва. Уряд стимулював об'єднання фермерів у кооперативи такими конкретними заходами, як передача кооперативам безоплатно або в довгострокову оренду з викупом на пільгових умовах нерухомих, виробничих і адміністративних об'єктів державної та муніципальної власності, зокрема молокопереробних заводів у гірських і депресивних районах. Крім того, було створено прозору заготівельно-збутову інфраструктуру на засадах кооперації та інтеграції з торгівлею, підприємствами харчової і переробної промисловості[351]. Завдяки цілеспрямованій і послідовній аграрній політиці за кілька повоєнних років гарантовано продовольчу безпеку країни (1949 р. відмінено продуктові картки), суттєво збільшено обсяги виробленої сільськогосподарської продукції (рис. 4.1).

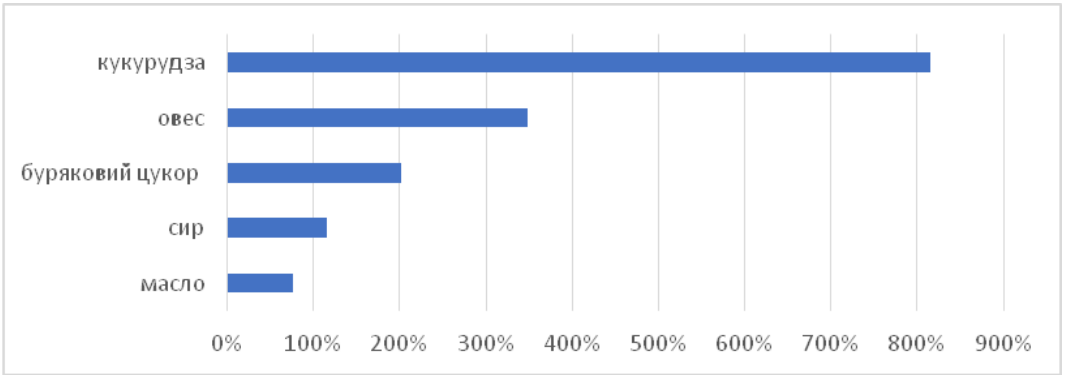

Рис. 4.1. Результат повоєнних аграрних реформ: збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції у Франції, 1949–1957 рр.

Джерело: Джадт Т. Після війни. Історія Європи від 1945 року. Київ: Наш формат, 2022. С. 339.

[350] Brunetau B. Les paysans dans l'État: le gaullisme et le syndicalisme agricole sous la Ve République. Paris: L'Harmattan, 1994.

[351] Cleary, M.C. Peasants, Politicians, and Producers: The Organization of Agriculture in France since 1918. Cambridge: Cambridge University Press, 1989. P. 21.

Урядова політика сприяла технологічному вдосконаленню сільськогосподарського виробництва та впровадженню найновіших наукових розробок. Вагомою була роль Французького національного інституту сільськогосподарських досліджень (1946), який тісно співпрацював із аграріями у розбудові мережі високотехнологічних і високопродуктивних бізнес-ферм. Завдяки аграрним реформам, упровадженню новітніх методів ведення сільського господарства, його механізації на основі удосконалення сільськогосподарської техніки (у 1930–1961 рр. кількість тракторів, що використовувалися у сільськогосподарському виробництві Франції, зросла з 30 000 до 700 000[352]), спеціалізації сільськогосподарського виробництва, мобілізації наукових досліджень та поширенню спеціалізованих освітніх програм для фермерів було суттєво підвищено продуктивність фермерських господарств[353], відбулася соціальна трансформація сільськогосподарських товаровиробників. Ухвалений у 1960 р. закон «Про аграрну політику» сприяв подальшому підвищенню продуктивності сільського господарства; впровадженню технічних інновацій; розвитку ринків збуту сільськогосподарської продукції; підтримці сімейних ферм та розвитку сільських територій; регіональному розвитку сільського господарства з урахуванням особливостей місцевості. Загалом за 1958–1968 рр. виробництво продуктів сільського господарства зросло на 66%. Продуктивність праці сільськогосподарського товаровиробника також невпинно зростала (якщо у 1960 р. фермер годував п’ятнадцять осіб, то на початку 2000-х – у середньому понад шістдесят[354]). Більше того, за сприяння уряду у формуванні організованого аграрного ринку на загальноєвропейському рівні Франція стала світовим експортером сільськогосподарської продукції.

Повоєнна аграрна політика в Італії

Італійський досвід репрезентує можливості ефективної політики вирівнювання регіональних диспропорцій у економічному розвитку задля

[352] Bye P. Mécanisation de l’agriculture et industrie du machinisme agricole: le cas du marché français. *Économie rurale*. 1979. Vol. 130, No. 1. P. 46–59.

[353] Fouilleux Ève et Goulet Frédéric. Firmes et développement durable: le nouvel esprit du productivisme. *Études Rurales*. 2012. № 190. P. 131.

[354] Desriers M. L’agriculture française depuis cinquante ans: des petites exploitations familiales aux droits à paiement unique. *INSEE Références. L’agriculture française et l’Europe*. 2007. P. 17–30. URL : https://www.insee.fr/fr/statistiques/1372289?sommaire=1372309

досягнення національної цілісності та єдності. Так, на півночі зосередилися промислові підприємства, зокрема, машинобудівна галузь процвітала в цьому регіоні навіть під час війни, оскільки значні обсяги виробництва та інвестицій покривали будь-які збитки. Модернізація та реорганізація капіталістичної індустрії диктували необхідність ліквідації архаїчних форм сільського господарства, його ринкової переорієнтації, адекватно розвитку промисловості та всієї економічної системи. Натомість південь Італії був здебільшого аграрним регіоном. Оскільки сільське господарство значно відставало від темпів розвитку промисловості (приріст сільськогосподарської продукції не перевищував 3% на рік), завданням повоєнної аграрної політики уряду Італії стало подолання високої концентрації земельної власності та неефективних архаїчних форм господарювання шляхом формування прошарку власників дрібних, середніх і великих товарних селянських господарств переважно на півдні країни. Адже цей регіон був осередком бідності та соціальної напруженості для близько третини населення країни, яка проживала у шести областях південної частини Апеннінського півострова, на островах Сицилія і Сардинія. Парламентський запит 1954 р. виявив, що 85% найбідніших сімей Італії жили південніше Риму[355].

Для розв'язання соціально-економічних негараздів півдня Італії християнськими демократами було розроблено п'ятирічний план розвитку сільського господарства та осушення боліт, що стало передумовою ліквідації засилля латифундій та справедливого розподілу земельної власності у процесі реалізації аграрної реформи (1950–1955) урядом Альчіде де Гаспері. Аграрна реформа була покликана вирішити нагальну проблему безземелля та злиднів селян, про що свідчили стихійні селянські виступи, самовільне захоплення ними поміщицьких земель тощо. До тотальної бідності італійських селян призвело те, що великі ділянки найкращих орних земель та пасовищ належали незначній кількості багатих землевласників. Водночас модернізація та реорганізація капіталістичної індустрії диктували необхідність ліквідації архаїчних форм сільського господарства, його ринкової переорієнтації, адекватно розвитку промисловості та всієї економічної системи.

Аграрна реформа передбачала викуп державою земельних наділів площею понад 100 га та продаж її громадянам на виплат (загалом вони

[355] Джадт Т. Після війни. Історія Європи від 1945 року. Київ: Наш формат, 2022. С. 288.

отримали 1,5 млн га землі) з метою утворення прошарку власників дрібних, середніх і великих товарних селянських господарств. Крім того, дозволявся вільний продаж поміщицьких земель і селянам навіть надавали державний кредит на їх придбання. Однак на більшій частині колишніх великих сільськогосподарських угідь критично бракувало доріг, помешкань, був відсутній доступ до води, селяни не мали необхідних фінансових ресурсів для обробітку земель. Тож вони масово залишали свої землі та мігрували в північні міста «італійського дива»[356].

Уряд Італії ініціював створення окремого державного фонду Каси Півдня (1950) для централізованого фінансування економіки цього регіону на десять років (1952 р. пролонговано до дванадцяти років; збільшено грошовий фонд з 1000 млрд. до 1 280 млрд лір; дозволено іноземні позики). У рамках реформи планувалось побудувати близько 400 сіл, 1250 км доріг і системи зрошення, організувати мережу сільськогосподарських курсів. Роботи виконувалися на основі контрактів, фінансованих через Каси Півдня. Із цього ж фонду надавалися державні субсидії на розвиток регіону. Реалізація цієї урядової ініціативи забезпечила державне працевлаштування для італійців південного регіону Італії (до середини 1950-х років вони становили 60% державних службовців країни). Крім того, з'явилися спеціалізовані кредитні установи для південної Італії, запроваджено «полюси зростання» для стимулювання розвитку відсталого регіону, формування його галузевої та територіальної структури, підвищення інвестиційної привабливості, освоєння наукоємних виробництв, активізації інноваційного процесу тощо. Лише в 1952–1954 рр. частка державних капіталовкладень у сільське господарство зросла з 29,6% до 53%[357]. У середині 1950-х років було ухвалено закон щодо підвищення пенсій та соціального забезпечення сільськогосподарських робітників. У результаті було закладено підвалини ефективного розвитку продуктивного фермерського господарства.

Таким чином, комплекс структурних перетворень і регуляторних заходів держав забезпечив вирішення основних проблем повоєнного відновлення сільського господарства та, водночас, – перехід до більш прогресивної моделі агровиробництва та розвитку територій. Незважаючи

[356] Дідківська Л.В. Італійське «економічне диво»: успішний досвід управління повоєнним відновленням. *Історія народного господарства та економічної думки України.* 2022. Вип. 55. С. 102–116. https://doi.org/10.15407/ingedu2022.55.102
[357] Marciani G.E. *L'esperienza di riforma agraria in Italia*. Roma, 1966. P. 84–85.

на масове переміщення робочої сили із сільської місцевості у європейські міста, завдяки аграрним реформам, упровадженню новітніх методів ведення сільського господарства, його механізації на основі удосконалення сільськогосподарської техніки, спеціалізації сільськогосподарського виробництва, мобілізації наукових досліджень та поширенню спеціалізованих освітніх програм для фермерів було суттєво підвищено продуктивність фермерських господарств, відбулася соціальна трансформація сільськогосподарських товаровиробників.

На користь можливості імплементації зарубіжного досвіду розвитку високотехнологічного сільського господарства свідчить те, що в Україні інновації в рослинництві та тваринництві активно впроваджувалися не лише в агрохолдингах, а й навіть у невеликих компаніях і до початку повномасштабної війни, зокрема такі, як роботизовані ферми, дрони-обприскувачі, безпілотні технології, точне землеробство тощо. Для розвитку інноваційної моделі економіки необхідна цифровізація агропродовольчої системи за підтримки уряду.

Разом із тим потужним чинником розвитку європейського аграрного виробництва стало налагодження тісної кооперації самих виробників, об'єднання у кооперативи приватних фермерських господарств сприяло досягненню ефекту масштабу та розширенню ринкового охоплення. У межах аграрних кооперативів створювалися умови для оптимізації витрат виробництва, пришвидшення збуту, зменшення ризиків неприбутковості, ширшого впровадження інновацій та технологічних новинок. Таким чином європейський досвід засвідчує можливості поєднання національних господарських традицій із передовими технологіями сільськогосподарського виробництва.

Зарубіжний досвід повоєнної трансформації сільського господарства для України

Як засвідчив історичний досвід відновлення сільських територій і аграрного сектору економіки у країнах Західної Європи після Другої світової війни, повноцінний розвиток сільського господарства неможливий без ефективного функціонування дрібних індивідуальних (сімейного типу) та невеликих фермерських господарств. Піднесення цього сегмента аграрного виробництва забезпечує стабільність економічного відтворення в аграрній сфері, продовольчу безпеку країни, демографічний та соціальний розвиток сільських регіонів.

Основними проблемами на шляху розвитку цього сегмента постають потреба у підключенні, інтеграції невеликих сільських господарств до внутрішніх ринків збуту продовольчої продукції та забезпечення таких господарств агропромисловою технікою, придатною для використання в умовах дрібного виробництва. Зазначені проблеми можуть бути вирішені лише за рахунок розбудови спеціальної ринкової інфраструктури, здатної акумулювати для дрібних сільськогосподарських виробників необхідні фінансові ресурси та інструменти (короткострокові кредити, лізинг агропромислової техніки, страхування ризиків, притаманних сільськогосподарському виробництву), створення механізмів збуту, а також системи надання консалтингових послуг правового, технологічного та економічного характеру.

Необхідним елементом такої ринкової інфраструктури мають стати сільськогосподарські кооперативи, які довели свою ефективність і в повоєнній Франції, і в Україні кінця XIX – початку XX ст. Перевага кооперативів полягає в тому, що вони дають дрібним сільськогосподарським виробникам можливість скористатися ефектом масштабу, при цьому забезпечують найнижчий рівень трансакційних витрат і перешкоджають концентрації додаткової вартості в руках представників торгового капіталу (що є характерним для функціонування ринків із недосконалою конкуренцією).

Для досягнення та зміцнення продовольчої безпеки України необхідно посилити спроможності промислового сектору переробки аграрної сировини, упроваджувати новітні методи ведення сільського господарства, стимулювати використання удосконаленої сільськогосподарської техніки, мобілізувати наукові дослідження для підвищення продуктивності сільського господарства, залучити фермерів до спеціалізованих освітніх програм, надавати гранти для фінансової та матеріально-технічної підтримки пріоритетних галузей агровиробництва, залучати неурядові міжнародні та вітчизняні інституції до розвитку сільських громад та місцевого агропідприємництва з урахуванням традицій і особливостей регіону.

Історичний досвід повоєнного відновлення сільських територій і розвитку аграрного виробництва на основі підтримки фермерства та малих сімейних господарств засвідчив ефективність таких заходів, як: субсидування систем підтримки цін на сільськогосподарську продукцію;

стимулювання капіталовкладень фермерів у власні господарства, зокрема в технічну модернізацію аграрного виробництва; соціальний захист фермерів і осіб, зайнятих у сільському господарстві; об'єднання фермерських і дрібних сімейних господарств у кооперативи; розширення ринків збуту сільськогосподарської продукції та формування організованого аграрного ринку на загальноєвропейському рівні.

Для України, схід та південь якої зазнали тотальних руйнувань, можливо імплементувати італійський досвід вирівнювання регіональних диспропорцій у економічному розвитку задля досягнення національної цілісності та єдності. План повоєнного відновлення сільського господарства України повинен включати окрему програму розвитку деокупованих територій півдня та сходу нашої держави відповідно до пріоритетних цілей і галузей – драйверів реконструкції цих регіонів. У цьому контексті заслуговує на увагу досвід державного фонду Каси Півдня, спеціалізованих кредитних установ південної Італії, формування «полюсів зростання» для стимулювання розвитку сільських територій окремого регіону, формування його галузевої та територіальної структури, підвищення інвестиційної привабливості, освоєння наукоємних виробництв, активізації інноваційного процесу тощо.

4.5. Реалізація проєктів відновлення життєвого простору та відбудови інфраструктури

Країни Західної Європи мають унікальний досвід повоєнної реалізації програм загального добробуту. Вони включали масштабні проєкти відбудови міст, комунальної інфраструктури та масового будівництва соціального житла, заохочуючи приватну ініціативу через численні державні субсидії, податкові пільги та позики для вирішення житлових питань (Швейцарія, Німеччина, Франція, Бельгія), фінансуючи з бюджету будівництво доступного житла (Нідерланди, Швеція, Британія). На той час було вироблено два підходи до відновлення міст, обумовлені їх історико-культурними особливостями та характером руйнувань: *факсимільний* (точне відтворення образу міста – відновлення первинного вигляду фасадів будинків мало слугувати психологічною терапією для травмованого суспільства, щоб повернути життя в

нормальне русло, відновити історично важливі та сакральні місця) та *комбінований* (відбудова шляхом радикальної трансформації, – що застосовувався для міст, які мали інфраструктурні проблеми, не вирізнялись особливою вдалою урбаністикою та не були привабливими для туристів). Під егідою ЮНЕСКО було виокремлено такі основні типи відновлення історичного середовища європейських міст залежно від ступеня руйнувань: реставрація, модернізація, оновлення, реконструкція та ревіталізація[358].

Реставрація передбачала відновлення пошкодженої або зношеної міської інфраструктури та будівель. Основна увага була зосереджена на виправленні конкретних збитків, а не на внесенні значних змін.

Модернізація передбачала оновлення та осучаснення існуючої міської інфраструктури та будівель, щоб відповідати мінливим потребам післявоєнної епохи. Цей напрям мав на меті впровадження сучасних зручностей, технологій та принципів дизайну для підвищення функціональності, ефективності й комфорту. Модернізація часто включала встановлення нових комунікацій, впровадження нових транспортних систем і застосування сучасних архітектурних стилів і матеріалів.

Оновлення міст було зосереджено на комплексній реконструкції та покращенні міських територій, які вважалися застарілими, перенаселеними чи погано облаштованими. Цей напрям мав на меті усунути соціальні, економічні та фізичні недоліки міських районів. Він передбачав знесення старих будівель, розчищення нетрів і відновлення – з акцентом на створення кращого житла, інфраструктури та громадських місць.

Реконструкція передбачала повну відбудову міських районів, які були сильно пошкоджені або зруйновані під час війни. Цей напрям часто вимагав значного планування та ресурсів для відтворення цілих районів чи міст. Реконструкція мала на меті відновити міське середовище з урахуванням сучасних принципів планування та усунення недоліків довоєнного містобудування.

Ревіталізація була зосереджена на покращенні та відновленні занедбаних міських територій. Цей напрям мав на меті вдихнути нове життя в малозаселені чи економічно неспроможні квартали. Зусилля з відродження часто включали поєднання фізичних, соціальних та

[358] Осиченко Г.О. Реконструкція історичного середовища міста. *Містобудування та територіальне планування.* 2009. Вип. 35. С. 343–354.

економічних втручань, включаючи відновлення будівель, впровадження культурних і рекреаційних зручностей, а також сприяння бізнесу та інвестиціям.

Важливо зазначити, що ці напрями не виключали один одного, і проєкти оновлення міст часто поєднували елементи з кількох напрямів залежно від конкретного контексту та цілей. Окрім того, в різних європейських країнах і містах наголос на кожному напрямі залежав від їхніх унікальних післявоєнних викликів і пріоритетів.

Німецький досвід повоєнної відбудови житлового фонду

Оскільки під час бойових дій чи не найбільше постраждала житлово-комунальна інфраструктура міст, а коштів у населення для самостійної відбудови будинків було обмаль, на етапі повоєнного відновлення поширеними та вкрай важливими в різних країнах Європи стали програми будівництва соціального житла. Одним із найуспішніших виявився німецький досвід соціального житлового будівництва у повоєнний час у контексті взаємодії держави та ринкових сил. Під час Другої світової війни Німеччина зазнала значних руйнувань, зокрема пошкоджено чи зруйновано було п’яту частину промислових об’єктів, майже третину житлового фонду (із 16 млн житлових одиниць до 1945 р. 2,5 млн були зруйновані, а ще 4 млн зазнали значних пошкоджень) та приблизно половину транспортної інфраструктури, а фінансова система країни перебувала на межі колапсу. Вимушено переміщеними особами та біженцями стали понад 12 млн осіб, а нового житла потребували майже 21 млн німців[359]. Попри це процес повоєнного соціально-економічного відродження Німеччини став одним із прикладів успішної реалізації ідей лібералізації економіки за збалансованої участі держави в економічному житті.

Відновлення Західної Німеччини відбувалося за підтримки англо-американського плану GARIOA (Government Aid and Relief in Occupied Areas), згодом продовженого Планом Маршалла (European Recovery Program), що сприяли реалізації затвердженої К. Аденауером моделі «соціального ринкового господарства» як головного завдання економічної політики повоєнної Німеччини. Головними важелями економічного

[359] Судачек Д. Післявоєнна відбудова ФРН / Центр Дністрянського. URL: https://dc.org.ua/ news/reconstruction-germany; Egner B. Wohnungspolitik seit 1945. *Bürger & Staat.* 2019. No. 2-3. S. 94.

відродження стали вільна приватна ініціатива у поєднанні з активною роллю держави.

Одним із важливих елементів повоєнної програми відбудови стало питання відбудови житлового фонду країни. Розруха та мільйони біженців зі східних земель потребували відновлення старого та будівництва великих обсягів нового житла. Було впроваджено окрему програму стимулів для зведення житлової та комерційної нерухомості, яка включала як податкові пільги, так і можливості спільного фінансування з державою. Політика будівництва соціального житла мала декілька етапів, а їх реалізація розтягнулась на десятиліття[360]. Прагматична влада ФРН на самому початку відмовились від запозичення британського досвіду будівництва дешевого житла («будиночків Черчилля» – напівбудинків-напівангарів), розрахованих на 10–12 років використання. Головна ідея полягала в тому, що будівництво мало бути масовим та орієнтованим на тривале використання помешкань, що вимагало значних державних субсидій. Для цього було створене централізоване будівельне відомство – Міністерство житлового будівництва (1949), що координувало процес будівництва нового житла, а також контролювало використання вже готових будинків.

Перший етап програми тривав до 1958 р., а його реалізація відбувалась на основі закону «Про житлове будівництво» (1950) і передбачала реалізацію низки заходів[361]. Виділення державних субсидій на нове житлове будівництво (у законодавстві термін «житло» передбачав не лише квартиру у будинку, а також окремі будинки на одну сім'ю) відбувалось відповідно до трьох категорій житла. До пріоритетної в державній політиці першої категорії відносилось соціальне житло площею до 65 м кв. із максимальним розміром орендної плати не більше 1,10 марки за м кв. (претендувати на таке житло могли лише особи з місячним доходом до 500 марок). Розрив між витратами інвестора на зведення житла та його доходами від оренди компенсувався із державного бюджету. До другої категорії належало масове житло площею до 80 м кв. (у випадку з багатодітними сім'ями – до 120 м кв.), чиї власники отримували такі фінансові пільги: перші два роки після побудови будинку держава

[360] Vonyo T. The Economic Consequences of the War: West Germany's Growth Miracle after 1945. Cambridge: Cambridge University Press, 2018. 288 p.
[361] Erstes Wohnungsbaugesetz. *Bundesgesetzblatt.* 1950. № 16. S. 83–88.

повертала інвестору у вигляді податкових списань по 10% від загальних інвестицій у новобудову; після цього протягом десяти років компенсувала по 3% щорічно; решта 50% поверталася після того, як минув законодавчо встановлений для будівель такого класу термін експлуатації. Орендна плата не могла перевищувати 1,5 марки за м кв. До третьої категорії житла, що не отримувало від держави жодних прямих пільг, належали решта новобудов. Такі квартири та будинки могли перевищувати максимальні розміри, встановлені для перших двох категорій, проте тут держава не регулювала і орендну плату.

Одним із проривних елементів німецької житлової політики став *допуск до зведення соціального житла приватних інвесторів*, які мали рівні права на отримання компенсацій від держави. Завдяки цьому рішенню у Західній Німеччині вдалось швидко побудувати достатню кількість соціального житла, на відміну від британського досвіду, де інвестиції у соціальне житло могла робити лише муніципальна влада, якій не вдалось так само швидко й ефективно забезпечити необхідний мінімум доступного соціального житла. Прогресивним кроком у житловій політиці ФРН була також повна *лібералізація ринку нового житла*. Через слабкий внутрішній ринок капіталу та недостатність власних капітальних заощаджень німців у повоєнний час вирішальною у реалізації житлової програми стала роль державних дотацій на компенсацію розриву між законодавчо встановленою орендною платою за житло та реальними витратами інвесторів на нове будівництво. Лише сама підтримка програми будівництва 130 тисяч соціальних квартир загальною площею 6,5 млн м кв. у 1949 р. оцінювалася Міністерством житлового будівництва у 975 млн марок. Проте державні витрати виявилися значно вищими: у 1950 р. обсяг інвестованих в житло бюджетних коштів становив 1 млрд 668 млн марок і надалі щороку зростав[362].

Головним джерелом фінансування масштабної програми субсидування житлового будівництва стала грошова реформа 1949 р. Незважаючи на те, що обмін старих рейхсмарок на нові німецькі марки здійснювався за курсом 10:1, платежі за договорами оренди житла, укладеними до грошової реформи, зберігалися незмінними та перераховувалися за курсом 1:1. Аналогічною була ситуація з іпотечними

[362] Hübl L., Möller P. Sozialer Wohnungsbau in Deutschland. Ist die Aufgabe erfüllt? / Eduard Pestel Institut für Systemforschung e. V. Hannover. Bonn: DSL Bank, 1997. S. 10.

кредитами, що сплачувалися власниками квартир кредитним установам. Одночасно з цим у рамках реформи іпотеки встановлювалося правило, коли самі кредитні установи отримували зрештою лише 10% від нової суми внесків з погашення іпотеки, а решта 90% переводилися ними до *спеціального державного фонду*, з якого здійснювалося субсидування житлового будівництва. Фактично це означало, що значний обсяг коштів, що виділялися на будівництво для потребуючих житла німців, брався з кишені тих громадян, які вже мали житло. Це цілком відповідало німецькій концепції вирівнювання труднощів післявоєнного часу[363].

Другим важливим джерелом фінансування державних витрат на початковому етапі житлового будівництва став так званий *податок термінової допомоги*. Згідно з ухваленим у 1949 р. законом «Про екстрену допомогу» власники земельних ділянок, не зайнятих під житлові будинки, мали виплатити до скарбниці 3% від їх вартості. Загалом ці два заходи впродовж 1949–1952 рр. принесли державі 6,8 млрд марок, з яких 2,4 млрд були безпосередньо інвестовані в житлове будівництво, а решта 4,4 млрд пішли на покриття видатків бюджету, пов'язаних з компенсацією збитків від надання будівельним інвесторам податкових пільг[364].

На потреби будівництва житла в повоєнний час спрямовувалося майже 40% бюджетних видатків, що звужувало простір для фінансування інших важливих програм відбудови. Для вирішення цієї проблеми уряд вирішив стимулювати *ринок житлового кредитування*. Найбільшим гравцем на цьому ринку в повоєнний час стала держава, створивши в 1949 р. Кредитну установу для відбудови (KfW – Kreditanstalt für Wiederaufbau), яка розпоряджалася прибутками від реалізації товарів, що постачалися за програмами GARIOA та ERP. За роки існування цього органу інвесторам було видано кредитів на 3,18 млрд дол. США за річною ставкою 6,45%. Кожна десята квартира в Західній Німеччині протягом 50-х років XX ст. була профінансована KfW[365]. Одночасно влада активно стимулювала приватне кредитування житла. Юридичні та фізичні особи, які видавали

[363] Hübl L., Möller P. Sozialer Wohnungsbau in Deutschland. Ist die Aufgabe erfüllt? / Eduard Pestel Institut für Systemforschung e. V. Hannover. Bonn: DSL Bank, 1997. 99 s.; Gesetz über den Lastenausgleich. *Bundesgesetzblatt.* 1952. № 34. S. 445–533. URL: https://www.bgbl.de/xaver/bgbl/start.xav?start=%2F%2F*%5B%

[364] Gesetzes zur Milderung dringender sozialer Notstände (Soforthilfegesetz). München: Süddeutscher Verlag, 1949. 32 s.

[365] Die KfW von den 1950er-Jahren bis heute. *KfW*. URL: https://www.kfw.de/%C3%9Cber-die-KfW/F%C3%B6rderauftrag-und-Geschichte/Geschichte-der-KfW/KfW-Jahrzehnte/

безвідсотковий кредит на будь-який вид житлового будівництва, могли того ж року списати суму кредиту зі своїх податків. Проте у 1955 р., після виявлення масштабних зловживань у цій галузі, для юридичних осіб уряд був змушений подібні пільги скасувати. Окрім того, уряд під загрозою штрафів зобов'язав кредитні установи країни видавати не менше половини від загального обсягу кредитів винятково під житлове будівництво, причому за ставкою, що не перевищувала 4,5% річних.

Водночас страховим компаніям рекомендувалось інвестувати у житлове будівництво не менше 40% від внесків, отриманих у рамках програм страхування життя. На початку 1950-х років уряд у рамках програми будівельного страхування вирішив залучити до участі в будівництві житла і малозабезпечених громадян. У будь-якому банку країни німець міг відкрити спеціальний цільовий будівельний внесок та гроші з нього використати лише для інвестицій у житлове будівництво. Залежно від розміру сім'ї вкладника до обсягу вкладу державою додавались від 25% до 35% його суми, але не більше 400 марок[366]. У перший рік дії програми населення Німеччини принесло до банків додаткові півтора мільярда марок, а до 1957 р. обсяг укладених договорів будівельного страхування становив майже 7 млрд марок, або 59% від загального обсягу інвестицій у житловий сектор, здійснених того ж року. Впродовж дванадцяти повоєнних років у житловий сектор Західної Німеччини було інвестовано понад 65 млрд марок, а за обсягом будівництва на душу населення ФРН посіла перше місце серед решти європейських країн: з 1949 р. до 1957 рр. у Західній Німеччині було зведено по 99 квартир на 1000 осіб загальною площею 5000 м кв. Із понад 5 млн нових квартир, побудованих у ФРН до кінця 50-х років XX ст., держава профінансувала 3,3 млн квартир, решту ж – приватні інвестори[367].

У міру вирішення проблеми соціального житла в 1958 р. було ухвалено новий закон «Про житло», що передбачав щорічне зменшення

[366] Kohlhase T. Die Entwicklung des Bausparwesens in der Bundesrepublik Deutschland in der Zeit zwischen 1949 und 1990. Eine Institutionenökonomische Analyse. Inauguraldissertation zur Erlangung des Doktorgrades der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität zu Köln. Köln-Lindenthal, 2011. S. 129.

[367] Судачек Д. Післявоєнна відбудова ФРН. *Центр Дністрянського*. URL: https://dc.org.ua/ news/reconstruction-germany; Leick V.R., Schreiber M., Stoldt H.-U. A New Look at Germany's Postwar Reconstruction. *Spiegel International.* 20.08.2010. URL: https://www.spiegel.de/international/germany/out-of-the-ashes-a-new-look-at-germany-s-postwar-reconstruction-a-702856.html

державних інвестицій у житлове будівництво на 10%, а забудовники замість державних субсидій почали отримувати безвідсоткові позики[368]. Змінились і пріоритети житлового будівництва: уряд почав більше підтримувати спорудження окремих будиночків із присадибними ділянками замість багатоквартирних соціальних будинків. Консервативна партія ХДС просувала цю програму як інструмент «депролетаризації» німців, а заодно і розмивання соціальної бази соціал-демократів, своїх політичних конкурентів. Зрештою програма підтримки будівництва будинків на одну сім'ю була затверджена, а житло ділилося на три категорії. До першої відносились приватні будинки, що будувались сім'ями з низьким доходом (визначався для кожної федеральної землі). Залежно від кількості дітей у сім'ї таке будівництво на 10–30% субсидувалось державою, а також отримувало пріоритет при виділенні безвідсоткових позик. До другої категорії належали будинки, які будували сім'ї з високим доходом, а фінансування будівництва (залежно від кількості дітей) становило 10–30% власних накопичень. У таких ситуаціях також можна було претендувати на безвідсоткові позики із бюджету. Решта житлового будівництва фінансувалася за залишковим принципом. Загалом індивідуальне будівництво отримувало бюджетних коштів на 10% більше, ніж будівництво багатоквартирних будинків. Паралельно з підтримкою індивідуальної забудови уряд знижував планку доходів, що давало змогу укладати договори на оренду соціального житла, стимулюючи населення вкладати гроші у будівництво власних будинків.

Попри значний державний вплив на розвиток повоєнного ринку житла, зрештою за допомогою стимулювання приватних інвестицій уряду вдалось вирішити житлові проблеми німців. Протягом 60–70-х років XX ст. щорічно будувалося в середньому близько 570 тис. нових квартир, а також від 50 до 150 тис. заміських будинків для сімей[369]. До кінця 1970-х років

---

368 Zweites Wohnungsbaugesetz (Wohnungsbau- und Familienheimgesetz). *Bundesgesetzblatt.* Juni 28, 1956. № 30. S. 523–558. URL: https://www.bgbl.de/xaver/bgbl/start.xav?start=//*%5B@attr_id=%27bgbl156030.pdf%27%5D#__bgbl__%2F%2F*%5B%40attr_id%3D%27bgbl156030.pdf%27%5D__1674073858155

369 Hübl L., Möller P. Sozialer Wohnungsbau in Deutschland. Ist die Aufgabe erfüllt? / Eduard Pestel Institut für Systemforschung e. V. Hannover. Bonn: DSL Bank, 1997. 99 s.;
Leick V.R., Schreiber M., Stoldt H.-U. A New Look at Germany's Postwar Reconstruction. *Spiegel International.* 20.08.2010. URL: https://www.spiegel.de/international/germany/out-of-the-ashes-a-new-look-at-germany-s-postwar-reconstruction-a-702856.html

ФРН загалом змогла подолати повоєнні житлові труднощі, проте державні програми стимулювання та підтримки продовжували діяти до кінця 1980-х років.

Вирішення проблем біженців і внутрішньо переміщених осіб у Хорватії та програми із забезпечення їхніх житлових прав

Значних руйнувань інфраструктури та житлового фонду протягом війни за незалежність (1991–1995) зазнала Республіка Хорватія. Воєнними діями була охоплена майже половина хорватських територій, а понад чверть території країни – окупована іноземними військами. Приблизно 30% хорватської економіки було зруйновано, а близько 190 тис. житлових будинків (понад 10% усієї житлової площі) зазнали різної міри руйнувань[370]. Втрати від пошкоджень інфраструктури та дезорганізації виробництва, а також витрати, пов'язані з численними біженцями і внутрішніми переселенцями, яких протягом 1991–1997 рр. налічувалося понад 550 тис. етнічних хорватів та близько 400 тис. хорватів сербської національності із приблизно 4,5 млн населення країни, були оцінені у 37 млрд дол. США[371].

Задля підтримки населення в скрутних життєвих та житлових обставинах уряд наприкінці 1991 р. ухвалив постанову про надання спеціальних кредитів під 1% річних фізичним особам на ремонт житлових і комерційних об'єктів, а також житлових будинків, пошкоджених унаслідок війни. Також на законодавчому рівні був визначених алгоритм реєстрації збитків від воєнних дій та створена комісія з оцінки збитків, завданих громадянам Хорватії та її юридичним особам. У 1992 р. Міністерство фінансів задля підтримки промисловості скасувало митні платежі на імпорт знищеного або пошкодженого внаслідок війни комерційного обладнання та його запасних частин, а також долучилось до

[370] Забезпечення компенсації та реституції, права на житло та соціальний захист внутрішньо переміщених осіб: порівняльний європейський досвід. Проєкт Ради Європи «Внутрішнє переміщення в Україні: розробка тривалих рішень». Київ: Видавництво «Право», 2020. С. 25. URL: https://rm.coe.int/comparing-analysis-idps-ukr/1680a08f30; Živić D. Izravni i migracijski demografski gubitci tijekom srbijanske oružane agresije na Hrvatsku. Stanovništvo Hrvatske – dosadašnji razvoj i perspektive. Zagreb: Institut društvenih znanosti Ivo Pilar, 2005. Str. 71–94.

[371] London A. Croatia. *Europe Review 2003/2004. The Economic and Business Report.* London: Wolden Publishing Ltd., 2003. P. 75; Mesić M., Bagić D. Minority return in Croatia – Study of an Open Process. Zagreb: UNHCR. 2011. P. 23. URL: https://www.refworld.org/docid/553a08424.html

розроблення та ухвалення Закону «Про фінансування реконструкції». Законом «Про статус переміщених осіб і біженців» від 1993 р. було врегульовано підстави отримання статусу біженця або переміщеної особи, а також право надання фінансової допомоги сім'ям, які приймають переміщених осіб у своїх оселях. Цього ж року Міністерство фінансів затвердило інструкцію щодо визначення розмірів збитків від воєнних дій, що відповідала міжнародним стандартам і визначала такі типи завданих збитків: прямі; непрямі; витрати, пов'язані з воєнними діями; моральна шкода, завдана фізичним особам. Прямі збитки стосуються земель, об'єктів, обладнання, багаторічних насаджень, основного поголів'я худоби та лісів (як основних засобів), сировини, матеріалів для відновлення, напівфабрикатів, поточної сільськогосподарської продукції, готової продукції та споживчих товарів (як оборотних коштів) та побутових товарів. Непрямі збитки визначаються щодо упущеної вигоди через зменшення обсягів виробничої діяльності та скорочення кількості приросту певних комерційних товарів протягом тривалішого періоду. Витрати, пов'язані з воєнними діями, стосуються оборонних витрат, витрат на забезпечення населення житлом, переміщених осіб та біженців, боргів та фінансових зобов'язань, пов'язаних із воєнними діями, та інших визначених витрат. Моральна шкода визначається у випадку втрати чоловіка/дружини, дитини, одного з батьків, а також коли особа була присутня під час навмисних ушкоджень, катувань чи зґвалтування перелічених осіб; коли особа зазнала фізичної шкоди з постійними або тимчасовими наслідками, коли така особа зазнала зґвалтування, нападу і катування, була заручником або була незаконно позбавлена волі, коли через страх доводилося ховатися (більш як три дні), коли особа була позбавлена економічних благ, що створило загрозу життю, стала об'єктом примусової праці тощо. Таким чином, фінансування програм забезпечення житлом переміщених осіб було віднесено до витрат, пов'язаних із воєнними діями. Також був ухвалений Закон «Про кредитування реконструкції житлових та комерційних об'єктів». Загалом упродовж 1992–1995 рр. на реконструкцію було надано 42 798 кредитів. Середня сума кредиту становила приблизно 7 тис. дол. США. Кредит могли списати, якщо його отримувачі проживали в будинку або квартирі, на які було видано кредит (загалом було списано приблизно 55,6 млн дол. США)[372].

[372] Забезпечення компенсації та реституції, права на житло та соціальний захист

Після завершення війни до закону про реконструкцію були прийняті правки, що визначали порядок списання всіх кредитів, отриманих на відновлення житла до 1996 р. Цим же законом були визначені основні форми реконструкції житла відповідно до ступеня пошкодження майна[373]:

– відновлення та облаштування споруд і будинків I, II та III ступенів пошкодження, або фінансова допомога (від 800 до 3200 доларів США);

– реконструкція й облаштування споруд і будинків IV, V, VI ступенів пошкодження (за державні кошти проводилась реконструкція зовнішніх і внутрішніх робіт, при цьому відновлення могло включати як усунення пошкоджень, так і спорудження нового будинку);

– відновлення або реконструкція загальних частин та несної конструкції житлових будинків.

Серед форм державної підтримки у реконструкції пошкоджених будинків, повернення зайнятої приватної власності, стимулювання переселення ВПО у знелюднені райони можна виокремити такі, як:

– оренда індивідуального житлового будинку державної форми власності;

– оренда пошкодженого індивідуального житлового будинку державної власності;

– оренда житла, що перебуває у державній власності;

– безоплатне отримання землі та будівельних матеріалів від держави;

– безоплатне отримання основних будівельних матеріалів для відновлення власного зруйнованого будинку;

– фінансова підтримка будівництва будинку на власній земельній ділянці.

Пріоритетність отримання державної допомоги у забезпеченні житлових прав ВПО у Хорватії визначалася на основі вивчення умов життя, доходу, освіти, віку, встановлення розміру сім'ї та кількості дітей, а також іншого правового статусу, який набувався за спеціальними правилами.

У 1997 р. у Хорватії були створені Агентство нерухомості і Державний житловий фонд, через які здійснювалась купівля наявних будинків та

внутрішньо переміщених осіб: порівняльний європейський досвід. Проєкт Ради Європи «Внутрішнє переміщення в Україні: розробка тривалих рішень». Київ: Видавництво «Право», 2020. С. 8. URL: https://rm.coe.int/comparing-analysis-idps-ukr/1680a08f30

[373] Zakon o obnovi. *Narodne Novine*. 1996. No. 24. URL: https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/ 1996_03_24_428.html

квартир, а також проводився викуп земельних ділянок та будівництво житлових об'єктів. Основною моделлю управління житловим фондом державної власності у Хорватії була оренда за пільговими цінами для ВПО. Винаймач будинку або квартири отримував статус так званого «захищеного винаймача» відповідно до закону «Про оренду квартир»[374]. Вартість оренди становила 2,75 хорватських куни за кв. м, що становило приблизно 0,36 євро. Для порівняння, вільна ринкова ціна оренди квартири становила від 200 до 500 євро на місяць (залежно від площі) за 50 кв. м, а за пільговою ціною за квартиру такого самого розміру орендар платив близько 18 євро на місяць. Договір оренди укладався на невизначений термін із можливістю розірвання у разі невиконання орендарем договірних зобов'язань. До 2019 р. була чинною постанова, яка надавала винаймачу можливість купувати орендований будинок або квартиру після 10 років проживання. Ті, хто хотів заплатити відразу, отримували знижку 50% від розрахункової вартості. Термін кредиту не міг перевищувати 25 років, а відсоткова ставка була фіксованою – 2% (значно нижча за середні банківські відсотки). Якщо орендар хотів купити будинок або квартиру до завершення 10-річного терміну, то мав сплатити повну суму відразу або розбити її на частини, при цьому частка першого платежу становила 15% від продажної вартості будинку чи квартири[375].

Закон «Про обслуговування житла на територіях з пільговими умовами» передбачав можливість передачі орендованих квартир і будинків наймачам за умови виконання певних умов. Варто згадати, що безкоштовна передача будинку була можливою для тих осіб, для кого будинок був побудований через закриття таборів для ВПО, яких у Хорватії в 1995 р. діяло 37 одиниць. Кожен був розрахований на прийняття щонайменше 500 переміщених осіб і біженців. Деякі з них функціонували як звичайні населені пункти завдяки наявності шкіл, закладів охорони здоров'я та адміністративної системи, яка була організована з цією метою. У таборах налічувалося від 200 до 500 будинків[376]. Більшість таких центрів

[374] Zakon o najmu stanova. *Narodne Novine*. 1996. No. 91. URL: https://narodne-novine.nn.hr/clanci/ sluzbeni/1996_10_91_1598.html

[375] Забезпечення компенсації та реституції, права на житло та соціальний захист внутрішньо переміщених осіб: порівняльний європейський досвід. Проєкт Ради Європи «Внутрішнє переміщення в Україні: розробка тривалих рішень». Київ: Вид-во «Право», 2020. С. 33–34. URL: https://rm.coe.int/comparing-analysis-idps-ukr/1680a08f30

[376] Там само. С. 35.

для ВПО у Хорватії були побудовані в районах, розташованих поруч із окупованими територіями. Після того, як ВПО знаходили інші варіанти житла або повертались до свої домівок, частина з цих центрів закривалася, проте деякі використовувались органами місцевого самоврядування для розміщення соціально вразливого населення. Були випадки, коли місцева влада впроваджувала програми перетворення таборів у сучасні населені пункти, використовуючи переваги «соціально стимульованого житла», щоб полегшити доступ до житла для молодих людей і молодих сімей, таким чином мотивуючи залишатися на цих територіях.

Необхідною умовою для реалізації таких планів було переоформлення права власності на такі табори від держави до місцевої влади. Разом із тим у деяких випадках закрити табори було вкрай важко, оскільки переміщені особи та біженці, зазвичай старшого віку й соціально вразливі, не хотіли залишати їх добровільно. Державний план з реорганізації таборів у центри для шукачів притулку зазнав невдачі через сильний спротив місцевих органів влади, які підтримували ветерани війни. Уряд переспрямував ці гроші в наявний житловий фонд для організації житла для приблизно 200 сімей, які потребували допомоги.

Велику частину житлової допомоги також було отримано за моделлю видачі будівельних матеріалів для реконструкції або отримання компенсації за пошкоджені/зруйновані будинки. Така альтернатива розв'язання житлової проблеми була менш витратною для уряду, тож допомогу змогли отримали більше людей. Протягом 1992–2003 рр. на відновлення 126 тис. будинків було витрачено близько 2,4 млрд дол. США, 123 тис. з них було відбудовано повністю[377]. Для ветеранів війни та постраждали осіб уряд протягом 1997–2006 рр. профінансував будівництво 5,5 тис. одиниць житла[378]. З 2004 р. до 2006 р. уряд виділив кошти на реконструкцію ще 4139 будинків[379]. Через складність процедури визначення збитків, надмірну забюрократизованість процесу заповнення

[377] Report on Return of Displaced Persons and Refugees in the Republic of Croatia for the Period 2000 – September 2003 / Ministry for Public Works, Reconstruction and Construction. 2003.

[378] Bežovan G. Assessment of social housing programmes in Croatia as a part of residual social care. European Network for Housing Reaserch Conference on Changing Housing Markets: Integration and Segmentation (Prague, 28 July – 1 August 2009). P. 4.

[379] Косаревич С. Післявоєнна відбудова Хорватії / Центр Дністрянського. URL: https://dc.org.ua/ news/reconstruction-croatia

форми та її подачу до відповідних житлових комісій, багато осіб були змушені відбудовувати зруйноване житло власними силами.

Реалізацією проєктів реконструкції житла для репатріантів, біженців та колишніх власників прав оренди займалось Міністерство регіонального розвитку та фондів ЄС, проте в 2013 р. уряд Хорватії заснував для координації роботи у цій сфері нову установу – Державне управління з питань реконструкції та житлового забезпечення (CSORHC)[380]. До кінця 2010-х років у Хорватії було загалом відновлено майже 150 тис. житлових об'єктів.

Фінансування відновлення зруйнованої інфраструктури та житлового фонду відбувалося із державного бюджету, а також коштом Хорватського банку реконструкції та розвитку, який видавав постраждалим особам пільгові кредити. Уряд також енергійно працював над залученням зовнішньої допомоги для відбудови країни. Від міжнародних донорів протягом 1992–2003 рр. надійшло близько 4,2 млрд дол. США, а найбільші фінансові внески зробили ЄС, ООН, Світовий банк, ЮНЕСКО, USAID, ICOMOS тощо. У вересні 1996 р. Європейська Комісія започаткувала для Хорватії програму з реконструкції та повернення (Europska unija – Program obnove za povratak – EUPOP) на суму 68 млн дол. США. Її реалізацією займалась німецька неурядова організація ASB (Arbeiter Samariter Bund), яка також була залучена до програми CARDS у чотирьох постраждалих від війни районах[381]. Завдяки цим програмам було реконструйовано понад три тисячі зруйнованих будинків, а також реалізовано інфраструктурні проєкти в громадській, соціальній та господарській сферах.

Ще одним засобом вирішення житлових питань біженців та переміщених осіб стала Регіональна житлова програма (RHP), створена для забезпечення довгострокових рішень щодо житла після конфліктів початку 1990-х років на території колишньої Югославії. RHP фінансується міжнародною донорською спільнотою (найбільший внесок робить ЄС). До середини 2022 р. Асамблея донорів фонду RHP схвалила 31 субпроєкт, що

[380] Central State Office for Reconstruction and Housing Care of Republic of Croatia. Regional Housing Programme. URL: https://regionalhousingprogramme.org/croatia/

[381] Elden D.E. Post-war reconstruction, resettlement and revitalization in the Republic of Croatia. A Thesis Submitted to the Graduate Faculty of the University of Georgia in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree Master of Landscape Architecture. Athens, Georgia. 2004. P. 45.

має забезпечити довгострокове житло приблизно для 11 400 найбільш уразливих сімей у країнах-партнерах, або приблизно для 34 тис. осіб. Із загальної оціночної вартості в 291 млн євро внесок донорів становить 237 млн євро (82%), а решту внесків роблять країни-реципієнти у розмірі 54 млн євро (18%).

Вирішення житлових проблем внутрішньо переміщених осіб та біженців розтягнулось на декілька десятиліть, проте досі уряд працює над забезпеченням житлових прав постраждалих від війни громадян у міру власних фінансових спроможностей та активно залучаючи кошти міжнародних донорів.

Узагальнення європейського досвіду повоєнного відновлення міст

Загалом досвід кожної європейської країни відзначається як своїми особливостями, так і подібними методами й підходами, зокрема такими.

1. Уряди відіграли вирішальну роль в ініціюванні, фінансуванні та нагляді за будівництвом соціального житла. Щодо вирішення житлової кризи домінував централізований підхід, який супроводжувався ухваленням необхідного законодавства для спрощення будівництва доступних будинків.

2. Щоб задовольнити нагальний попит на житло, такі країни, як Велика Британія, Франція, Нідерланди та Швеція, реалізували масштабні будівельні проєкти. Вони практикували попереднє виготовлення, застосовували стандартизовані конструкції та модульні методи будівництва, щоб прискорити процес і досягти економії на масштабах.

3. Будівництво нових міст та міст-супутників у рамках реалізації ініціатив соціального житла (Англія, Франція). Такі проєкти були розроблені для розміщення великої кількості населення, забезпечення його побутовими зручностями, зведення базової соціальної інфраструктури, зокрема шкіл, медичних закладів та місць відпочинку.

4. Багато проєктів соціального житла здійснювалися за модерністськими архітектурними принципами, дотримуючись функціонального та ефективного дизайну. Висотні житлові будинки стали звичайною практикою, особливо в містах, де землі було мало.

5. Запровадження практики будівництва житла зі змішаним рівнем доходу з метою створення соціально-економічно різноманітних спільнот. Підтримка різних типів житла – від субсидованої оренди до доступних

варіантів володіння житлом – була реалізована урядами задля уникнення концентрованої бідності та сприяння соціальній інтеграції.

6. Поряд із житлом програми відбудови передбачали зведення громадської інфраструктури: шкіл, медичних закладів, транспортних сполучень і громадських місць для підтримки добробуту та якості життя жителів.

7. Проєкти соціального житла часто передбачали довгострокові договори оренди та контроль орендної плати, щоб забезпечити мешканцям його доступність за стабільну ціну. Уряди встановлювали обмеження на підвищення орендної плати та запровадили правила для захисту орендарів від безпідставного виселення.

8. Хоча загалом досвід будівництва соціального житла в європейських країнах був успішним, виникали й певні труднощі, зокрема випадки будівництва житла низької якості, його неналежне обслуговування та соціальні проблеми у громадах. Із часом підхід до соціального житла змінився і багато країн перейшло до моделі з різним рівнем доходу та до децентралізованої моделі, з більшим акцентом на залученні громади та сталому розвитку.

Однією з особливостей повоєнної реконструкції міст Європи стало застосування концепцій мобільного будівництва та просторового розвитку. Так, мобільне будівництво передбачає використання збірних і модульних будівельних технологій, які дали можливість швидко та ефективно відбудувати міста після війни. Цей підхід передбачав виготовлення будівельних компонентів за межами об’єкта, а потім збирання їх на місці, мінімізуючи час і вартість будівництва. Збірне виготовлення включало виробництво стандартизованих будівельних елементів на заводах і їх транспортування на будівельний майданчик для складання. Цей метод забезпечив швидке та рівномірне будівництво, а також заощадив кошти. Модульна конструкція передбачала створення автономних одиниць, які можна було об’єднати, щоб утворити більші структури. Ці модулі вироблялися за межами підприємства та транспортувалися на будівельний майданчик, де їх збирали як будівельні блоки. Такий підхід забезпечив гнучкість і адаптивність у міському розвитку.

Післявоєнні європейські міста також пережили просторову реорганізацію та реконструкцію, щоб подолати виклики, до яких призвела

війна та зростання населення. У цей період виникло кілька ключових концепцій і підходів:

– зонування та землекористування. Правила зонування були введені для визначення конкретних територій для житлових, комерційних, промислових і рекреаційних цілей. Це допомогло створити функціональні та добре організовані райони, а також сприяло економічному розвитку;

– планування мікрорайону. Планування мікрорайону було зосереджене на створенні придатних для життя та автономних спільнот умов шляхом об'єднання різноманітних зручностей, таких як школи, парки, магазини та транспортна інфраструктура в межах пішої доступності від житлових районів. Ця концепція спрямована на підвищення якості життя мешканців;

– відновлення міст. Ініціативи з оновлення міст, спрямовані на перетворення занедбаних або зруйнованих територій шляхом знесення старих будівель і заміни їх новими будівлями. Цей підхід мав на меті оживити міські квартали та покращити умови життя;

– зелені насадження та парки. Включення зелених насаджень, парків і зон відпочинку стало важливою частиною планування післявоєнного міста. Ці території надали можливості для відпочинку, дозвілля та покращили якість довкілля в міських умовах;

– транспорт та інфраструктура. Післявоєнні міста приділяли значну увагу розвитку транспорту та інфраструктури. Це передбачало розширення мережі доріг, будівництво нових мостів і тунелів, а також вдосконалення систем громадського транспорту для підтримки мобільності та доступності;

– комунальне господарство. Післявоєнні міста інвестували в модернізацію комунальних послуг та інфраструктури, щоб задовольнити зростаючі потреби населення. Це включало покращення систем водопостачання та каналізації, модернізацію комунальних послуг, таких як електро- та газопостачання;

– культурні та громадські центри. Щоб сприяти залученню громади та соціальній взаємодії, у різних районах були створені культурні та громадські центри. Ці центри слугували місцями, де мешканці могли збиратися, пропонуючи умови для освітньої, культурної та розважальної діяльності;

– заходи з енергоефективності та сталого розвитку: у рамках післявоєнної ревіталізації міста дедалі більше зосереджувалися на енергоефективності та сталому розвитку. Це передбачало модернізацію будівель із заходами з енергозбереження, сприяння відновлюваним джерелам енергії та інтеграцію принципів сталого дизайну в нові будівельні проєкти.

Загалом концепції мобільного будівництва та просторового розвитку відіграли важливу роль у відбудові та зміні форми післявоєнних європейських міст. Ці підходи сприяли ефективній реконструкції, функціональному міському дизайну та створенню сприятливого для життя середовища.

Відновлення транспортної інфраструктури

Оскільки поряд із руйнуванням житлового та комунального господарства найбільших збитків унаслідок війни зазнала транспортна система, то її відновлення стало одним із пріоритетних завдань реалізації програми економічної допомоги європейським державам після Другої світової війни. Частина коштів, передбачених Планом Маршалла, була спрямована на відновлення транспортної інфраструктури та підготовку кваліфікованих кадрів у транспортній галузі. Розробники Плану Маршалла вважали стратегічним пріоритетом необхідність розвитку в Європі автомобільного транспорту та розбудови відповідної інфраструктури. Програма будівництва доріг у Європі передбачала залучення американських фахівців, техніки та технологій. Завдяки програмі технічної допомоги в рамках реалізації Плану Маршалла європейські інженери та фахівці дорожнього будівництва були відправлені на навчання до Бюро дорожнього руху Єльського університету, де перейняли американський досвід транспортної інженерії, науки про особливості планування, експлуатації та управління об’єктами транспортної системи задля забезпечення швидкого, безпечного, економічного та комфортного переміщення людей та вантажів.

Вивчення американського досвіду організації та регулювання перевезень між штатами допомогло Комітету внутрішнього транспорту Європейської економічної комісії ООН запровадити схожу модель і в Європі шляхом будівництва мережі автомобільних доріг міжнародного значення з індексом «Е», що дало поштовх розвитку міжнародних перевезень та

ширшій інтеграції європейських країн. Цьому також сприяла стандартизація транспортної інфраструктури, зокрема через узгодження ширини залізничних колій, зразків дорожніх знаків та інших транспортних стандартів, що зрештою допомогло покращити взаємодію та посилити транскордонні перевезення.

Для прискорення процесу відновлення та створення більш ефективних і довговічних транспортних систем були використані нові будівельні технології, матеріали та обладнання. Розвиток транспортної інфраструктури сприяв просуванню експорту, переспрямуванню ресурсів із старих галузей промисловості у нові.

Європейські країни тісно співпрацювали при відбудові транспортної інфраструктури, усвідомлюючи важливість транскордонного сполучення для регіонального розвитку. Спільні проєкти, такі як будівництво транснаціональних магістралей і створення міжнародних транспортних угод, сприяли інтеграції та співпраці. Впроваджуючи американський досвід щодо відбудови транспортної інфраструктури, європейські країни змогли використати уроки Сполучених Штатів і адаптувати їх до своїх конкретних потреб і контексту. Фінансова підтримка, технічний досвід і наголос на модернізації та ефективності значною мірою сприяли успішному відновленню та реконструкції транспортних систем Європи після Другої світової війни.

Реалізація Плану Маршалла сприяла підписанню угод між європейськими країнами про свободу дорожнього руху, а також збільшила інтерес до Європи серед американських туристів, що вплинуло на трансформацію ринку таксі, стимулювало розвиток послуг прокату автомобілів, покращило роботу міжміських автобусних сполучень, підвищило якість будівництва нового дорожнього полотна.

Реконструкція електроенергетики та зв'язку

Відбудова електроенергетичної та комунікаційної інфраструктури в Європі після Другої світової війни мала свої особливості та виклики. Війна завдала великої шкоди об'єктам генерації електроенергії, системам передачі та розподілу, а також мережам зв'язку, що потребувало комплексних зусиль із відновлення їх роботи. Електроенергія мала вирішальне значення для живлення промисловості, побутових будинків і місць надання соціальних послуг, тоді як системи зв'язку були важливими

для координації зусиль із реконструкції. Ремонт та розширення мереж передачі та розподілу були вирішальними для відновлення електропостачання міст, селищ та сільської місцевості.

Важливу роль у реконструкції інфраструктури електроенергетики та зв'язку відіграла стандартизація. Європейські країни працювали над узгодженням технічних стандартів, таких як рівні напруги, конструкції розеток і протоколи зв'язку. Ця стандартизація сприяла взаємодії та ефективному функціонуванню інтегрованих європейських енергетичних і комунікаційних мереж. Зусилля з реконструкції були зосереджені також на відбудові потужностей з виробництва електроенергії. Пошкоджені електростанції було відремонтовано або реконструйовано, а також побудовано нові потужності, щоб задовольнити зростаючий попит на електроенергію.

Реконструкція інфраструктури зв'язку передбачала ремонт пошкоджених телеграфних, телефонних та радіомереж. Основні зусилля були спрямовані на модернізацію та розширення систем зв'язку для підтримки післявоєнного економічного розвитку та міжнародного зв'язку. Задля підвищення ефективності та надійності інфраструктури було докладено зусиль для впровадження сучасних технологій, таких як вдосконалені кабелі передачі, комутаційне обладнання та телекомунікаційні пристрої.

Задля посилення інтеграції та взаємозв'язку між європейськими країнами, сприяння регіональному співробітництву, торгівлі та культурному обміну були створені транскордонні мережі електропередачі та зв'язку. В повоєнний час також була напрацьована та узгоджена структура європейської енергетичної політики, що базувалась на трьох стовпах: це безпека постачання, конкурентоспроможність і стійкість. Задля цього був утворений Союз з координації передачі електроенергії (UCTE), що успішно координував функціонування та розвиток європейської електромережі та забезпечив надійну платформу для відновлення європейської промисловості.

Відбудова електроенергетичної та комунікаційної інфраструктури в Європі після Другої світової війни відбувалася непросто, потребуючи значних фінансових ресурсів, технічної експертизи та міжнародної співпраці. Проте зусилля з реконструкції сприяли розвитку сучасних,

надійних і взаємопов'язаних систем електроенергії та зв'язку, які заклали основу післявоєнного економічного зростання та інтеграції Європи.

Наукове забезпечення модернізації та утилізації у процесі повоєнного відновлення життєвого простору

У післявоєнний період уряди європейських країн запровадили масштабні програми будівництва та відбудови своїх зруйнованих міст, розробка яких активно проводилась іще до завершення воєнних дій. В основу цих програм були покладені принципи модерністського планування, розроблені Міжнародним конгресом сучасної архітектури (CIAM), та включали різні сфери архітектури, зокрема ландшафт, урбанізм, промисловий дизайн тощо. Архітектура почала розглядатися як економічний і політичний інструмент покращення світу через проєктування будівель і міське планування. У забудовах цього періоду переважали висотні споруди, розділені зеленими насадженнями. Їхня форма відображала потребу створення масштабних та недорогих проєктів, а також орієнтацію архітекторів на використання нових матеріалів і технологій, що могли бути відтворені повсюдно. Домінантною стала ідея про те, що форма повинна відповідати функції (функціоналізм), набув поширення принцип мінімалізму, зменшилась роль орнаменту (мінімальне використання візерунків, ліпнини, багетних рам, вензелів тощо). Науковий підхід до проведення відбудови полягав не лише у проєктуванні міських просторів, прокладанні нових каналізаційних та водопровідних систем, залізничних мереж, а й у творенні соціальних моделей, аби люди проживали в містах певним чином. Упродовж 1960–1970-х років відбувся перехід від концепції технократичного міста до міста соціократичного, що передбачало зміщення пріоритету в міському плануванні на задоволення потреб та бажань містян. Планування стало більш гнучким та почало орієнтуватися на підвищення ефективності міського середовища, створення комфортніших умов проживання у відбудованих містах задля підтримки економічного зростання та соціальної стабільності.

Післявоєнна реконструкція міст виступає частиною набагато об'ємнішої системи колективного планування, що базується на національних інтересах і повинна включати модернізацію міської інфраструктури, як-от системи водопостачання, електромережі або

залізничного транспорту[382]. Отже, відбудова міст, житлове будівництво, реалізація інфраструктурних проєктів і загалом відновлення соціогуманітарного простору після війни вимагає поєднання урядових дій та ринкових механізмів для досягнення бажаних економічних і соціально значущих результатів.

4.6. Соціальні виміри успішності повоєнної відбудови економіки

Регулювання зайнятості та соціально-трудових відносин у країнах Західної Європи після Другої світової війни

Одним із ключових напрямів повоєнного відродження економіки України та забезпечення її соціально-економічного розвитку має стати ефективне використання трудового потенціалу країни в усіх секторах суспільного виробництва. Це передбачає повноцінне функціонування національного ринку праці, що в умовах зруйнованого війною господарства неможливо без активних наполегливих дій держави у сфері регулювання зайнятості та соціально-трудових відносин. Розроблення майбутньої стратегії та конкретних заходів відповідної державної політики, визначення її форм і методів, а також меж державного втручання у трудові відносини слід розпочати якомога раніше, спираючись на повоєнний історичний досвід боротьби з безробіттям та відновлення ринку праці у країнах з ринковою економікою, зокрема в західноєвропейських країнах у другій половині 1940-х на початку 1950-х років.

Аналіз історичних тенденцій еволюції трудових відносин у країнах Західної Європи виявив суттєве погіршення умов праці та позицій найманих працівників на ринку праці напередодні та впродовж Другої світової війни. Соціальні здобутки повоєнних 1920-х років, такі як встановлення восьмигодинного робочого дня, інституціоналізація профспілок та їхнього права на страйк, заміщення двостороннього механізму встановлення заробітної плати колективними угодами, активна державна політика соціального забезпечення, встановлення мінімальних

[382] Відбудова для розвитку: зарубіжний досвід та українські перспективи: міжнародна колективна монографія / [редколегія, голова – д.е.н. В.В.Небрат]; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2023. 571 с. С. 286. URL: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2023/08/Reconstruction-for-development.pdf

ставок заробітної плати, надання допомоги по безробіттю та ін., на початку 1930-х років зазнали суттєвої рестрикції під впливом світової економічної кризи. У більшості країн було зменшено розмір заробітної плати та допомоги по безробіттю, збільшено ставки податків та внесків на соціальне страхування, зросла фактична тривалість робочого дня і робочого тижня, права профспілок були суттєво обмежені. У країнах, де постали жорсткі авторитарні режими, профспілки були замінені контрольованими державою організаціями; політика повної зайнятості на тлі мілітаризації економіки призвела до введення примусової трудової повинності та свавілля роботодавців, робочий день сягнув 12–14 годин. У роки війни зазначені тенденції були підсилені заходами мобілізаційного характеру[383]

Величезні матеріальні та людські втрати в результаті воєнних дій, глибока дезорганізація економіки та падіння рівня життя населення спонукали європейські держави до кардинального перегляду принципів економічної політики. Зокрема, зміни у підходах до державного регулювання ринку праці відбулися в напрямі поширення у західних країнах кейнсіанського вчення, що передбачало посилення державного втручання в економіку, в тому числі у соціально-трудові відносини. У перші повоєнні роки це знайшло вияв у націоналізації ключових секторів економіки, таких як транспорт, енергетика, деякі традиційні галузі, де ринок праці фактично перейшов під повний контроль держави. Особливих успіхів у цьому досягла Франція, де більшість капіталомістких галузей економіки вже у 1946 р. опинилося в державному секторі економіки[384].

Однак із початком дії Плану Маршалла, який забороняв націоналізацію, пряме адміністративне втручання у трудові відносини зменшилося, держава дедалі частіше відігравала роль арбітра у процесі укладання трудових договорів. Надалі розширення соціально-економічної ролі держави з метою будівництва «соціально-ринкового господарства» та «держави загального добробуту» здійснювалося насамперед за допомогою бюджетної та грошово-кредитної політики, спрямованої на управління сукупним попитом і досягнення повної зайнятості. За визнанням західних

[383] История Италии: в 3 т. Т. 3 / отв. ред. С.И.Дорофеев; Институт всеобщей истории АН СССР. Москва: Наука, 1973. С. 93–94, 185; Ширер У. Взлет и падение третьего рейха. Т. 1. URL: http://history.org.ua/LiberUA/978-5-8159-0700-3/978-5-8159-0700-3.pdf

[384] Франция / отв. ред. Ю.И. Рубинский. *Экономика и политика стран современного капитализма*. Москва: Мысль, 1973. С. 34.

економістів, План Маршалла відіграв роль надзвичайно успішної програми структурної перебудови, що мала непрямий вплив на розвиток європейських економік: він створював умови, що змінювали економічне середовище, у якому здійснювалась економічна політика держави, зміцнюючи прихильність до ринкових принципів господарювання та лібералізації торгівлі й водночас сприяючи соціальним контрактам, на які спиралися великі інвестиції[385].

Природно, що регулювання ринку праці у країнах Західної Європи у перші повоєнні роки мало певні регіональні особливості. Зокрема, у ФРН підвищення зайнятості у повоєнний період стало результатом швидкого економічного розвитку внаслідок соціально-ринкових реформ Л. Ерхарда, що передбачали низькі податки, вільні ціни, антимонопольне законодавство, захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції, підтримку малого й середнього бізнесу, стимулювання інвестицій та технологічного оновлення підприємств, активну соціальну політику. Якщо у 1947 р. обсяг промислового виробництва у ФРН становив лише близько половини від рівня 1938 р., то до 1950 р. він сягнув довоєнного рівня, а до 1960 р. перевищив його майже у 2,5 раза. Відповідно до цих успіхів, безробіття у ФРН уже в 1950-х роках було практично відсутнє, хоча ще наприкінці 1949 р. становило 1,5 млн осіб. Частка безробітних у загальній кількості осіб найманої праці у ФРН скоротилася з 9–10% у 1950–1951 рр. до 3–4% у 1956–1959 рр. і до 1% на початку 1960-х років[386].

У Франції повоєнне регулювання ринку праці здійснювалось у руслі економічної політики «дирижизму», що передбачала в основному прямі адміністративні методи втручання в економіку, активну підприємницьку діяльність держави, пряме фінансування капіталовкладень та індикативне планування. У ці роки попит на робочу силу, особливо кваліфіковану, в більшості галузей економіки випереджав пропозицію, резервна армія праці була малочисельною. В умовах нестачі робочої сили працедавці змушені були йти на поступки: був законодавчо відновлений 40-годинний робочий тиждень, двотижневі оплачувані відпустки, уряд почав проводити політику заохочення іноземної трудової міграції. Проблема зайнятості відчутно загострилася лише в середині 1960-х років, коли робочого віку досягло

[385] Кембриджская экономическая история Европы Нового и Новейшего времени. Т. 2: 1870 – наши дни. Москва: Институт Гайдара, 2013. С. 425.

[386] Федеративная Республика Германии / отв. ред. В.Н. Шенаев. *Экономика и политика стран современного капитализма*. Москва: Мысль, 1973. С. 191, 218, 344.

покоління, народжене після війни, а потенціал кейнсіанських важелів регулювання ринку праці був вичерпаний. Проте упродовж першого повоєнного 20-річчя кількість повністю безробітних у Франції порівняно з міжвоєнним періодом була приблизно удвічі меншою (відповідно 450 і 200 тис. осіб у фази піднесення та 850 та 400 тис. – у часи криз)[387].

У Великій Британії ситуативна інтервенціоністська політика перших повоєнних років змінюється з 1948 р. послідовним формуванням постійно діючого механізму регулювання зайнятості, що становили заходи прямого державного регулювання через бюджетні соціальні витрати та забезпечення зайнятості у державному секторі економіки і заходи непрямого регулювання умов відтворення у приватному секторі шляхом здійснення фіскальної політики, що через зміну податків стимулювала або гальмувала інвестиції та зайнятість, та грошово-кредитна політика, що впливала на зміни зайнятості через здорожчання або здешевлення кредитів. Крім того, залишалась можливість використання такого інструменту, як прямий контроль державного апарату над розподілом ресурсів, імпортом, ліцензуванням будівництва, субсидуванням окремих фірм тощо. Як результат, у Великій Британії підвищення загального рівня зайнятості внаслідок відновлення економічного потенціалу країни зумовило помітне скорочення кількості безробітних порівняно з довоєнним періодом: упродовж 1950-х років їхня частка в економічно активному населенні коливалась від 1,1 до 2,2%, а впродовж 1960-х років – від 1,4 до 2,5%[388].

Певним винятком із загальної тенденції до швидкого скорочення безробіття та поліпшення умов праці стала Італія, де в роки промислової реконструкції за Планом Маршалла (1949–1950 рр.), що супроводжувалась банкрутством багатьох дрібних та середніх підприємств, тимчасовим згортанням виробництва та масовими звільненнями, гостре безробіття набуло хронічного характеру, сягнувши 2 млн осіб, незважаючи на значну міграцію (150 тис. на рік). У міру розвитку італійської промисловості та інших галузей економіки зайнятість наявної робочої сили поступово зростала, проте навіть в умовах найвищих у Європі темпів економічного розвитку, коли національний дохід Італії зростав у середньому на 5%

[387] Франция / отв. ред. Ю.И. Рубинский. *Экономика и политика стран современного капитализма.* Москва: Мысль, 1973. С. 232.

[388] Великобритания / отв. ред. С.В. Пронин, Е.С. Хесин. *Экономика и политика стран современного капитализма*. Москва: Мысль, 1972. С. 272.

щорічно, і за період 1953–1969 рр. зріс більше ніж у 4 рази у поточних цінах, у країні залишався найвищий серед західноєвропейських країн рівень безробіття. Так, до 1955 р. абсолютна кількість безробітних усе ще перевищувала 2 млн осіб; надалі становище дещо поліпшилось, але до кінця 1960-х років безробіття практично не знижувалося нижче за 1 млн осіб[389].

Величезне застійне безробіття в Італії стало наслідком не лише особливостей демографічного та регіонального розвитку країни, а й значною мірою результатом політики італійських ділових кіл зі стримування зростання зайнятості в економіці, насамперед у промисловості. Воно давало італійським підприємцям можливість штучно занижувати ціну робочої сили, зберігаючи витрати на ресурс праці і, відповідно, загальні витрати виробництва на нижчому, порівняно з іншими країнами, рівні, що надавало італійським компаніям переваги у конкурентній боротьбі з виробниками інших країн. Водночас ризик втратити робоче місце спонукав робітників погоджуватися з підвищенням інтенсивності праці як суттєвим чинником збільшення обсягів виробництва. Тому впродовж двох повоєнних десятиліть Італія займала останнє місце серед західноєвропейських країн за рівнем витрат на робочу силу у промисловості, залишаючись при цьому одним із лідерів за темпами економічного зростання[390].

Важливу роль у регулюванні трудових відносин після Другої світової війни відігравала позитивна політика більшості західноєвропейських урядів щодо збільшення впливу робітничих організацій на процес укладання трудових договорів та зміцнення позицій найманих працівників на ринку праці. Так, у Великій Британії вже у 1945 р. уряд К. Еттлі скасував антиробітничий закон 1927 р. і відновив права профспілок на страйки; у Франції профспілкові комітети націоналізованих підприємств отримали можливість контролювати питання найму та звільнення працівників, умови праці, забезпечення житлом та ін.[391]; у ФРН профспілки стали відігравати провідну роль у процедурі тарифних перемовин між підприємцями та найманими працівниками під контролем

[389] История Италии: в 3-х т. Т. 3 / отв. ред. С.И.Дорофеев; Институт всеобщей истории АН СССР. Москва: Наука, 1973. С. 286, 330–332.
[390] Италия / отв. ред. Н.П. Васильков. *Экономика и политика стран современного капитализма*. Москва: Мысль, 1973. С. 10, 26–27.
[391] Франция / отв. ред. Ю.И. Рубинский. *Экономика и политика стран современного капитализма*. Москва: Мысль, 1973. С. 222.

та за активного посередництва державної влади[392]; потужний профспілковий рух та участь представників робітничого класу в уряді Італії час від часу давали змогу виборювати деякі економічні поступки для найманих працівників стосовно оплати праці, а створені у перші повоєнні роки на багатьох підприємствах робітничі ради управління відчутно сприяли відновленню економіки[393].

Загалом у країнах Західної Європи впродовж перших десятиліть після Другої світової війни відбувалось формування корпоративістської моделі індустріальних відносин, що включала діяльність профспілок, державне регулювання трудових відносин та участь найманих працівників у прибутках та у процесі управління підприємствами, і стала потужним регулятором ринку праці. Укладання вдалих соціальних контрактів, що забезпечували помірні вимоги стосовно заробітної плати в обмін на значні інвестиції з боку роботодавців, мотивувало робітників до продуктивної праці, а фірми – до підтримки високого рівня інвестицій. Звісно інституційні механізми регулювання ринку праці та особливості його функціонування втілювали певні національні особливості здійснення політики регулювання зайнятості у різних країнах.

«Корпоративні» угоди між підприємцями та найманими працівниками були поширені, зокрема у ФРН, Австрії, Бельгії, Нідерландах, Швейцарії, Скандинавських країнах. У Франції та Італії держава безпосередньо втручалась у процес переговорів щодо розміру заробітної плати у технологічно розвинених секторах із переважанням державних компаній, що визначало загальний хід процесу встановлення величини заробітної плати. Велика Британія та Ірландія подібних інститутів не створили, процес колективних переговорів відігравав тут помітну роль, але здійснювався децентралізовано. Найбільш виразно інституційні розбіжності щодо регулювання ринку праці простежувались між ФРН, де була створена система галузевих профспілок і корпоративістські інститути, що стимулювали професійну освіту і сприяли нагромадженню людського й фізичного капіталу, і Великою Британією, де у багатьох галузях існували численні профспілки, що ускладнювало контроль за укладанням контрактів, загострювало проблему недобросовісної

[392] Федеративная Республика Германия / отв. ред. В.Н. Шенаев. *Экономика и политика стран современного капитализма.* Москва: Мысль, 1973. С. 338–339.

[393] История Италии: в 3-х т. Т. 3 / отв. ред. С.И.Дорофеев; Институт всеобщей истории АН СССР. Москва: Наука, 1973. С. 245–246.

поведінки контрагентів і суттєво гальмувало зростання продуктивності виробництва[394].

Поряд із тим регуляторна політика урядів більшості західноєвропейських країн у повоєнний період мала враховувати зміни у галузевій структурі зайнятості, що характеризувалися відносним скороченням зайнятих у сфері матеріального виробництва, насамперед у сільському господарстві та інших традиційних галузях виробництва. Так, у ФРН за 1950–1967 рр. частка працівників у виробництві матеріальних благ по відношенню до загальної кількості зайнятих знизилася з 61,8 до 55,7%; при цьому частка зайнятих у сільському господарстві впродовж 1950-х років скоротилась майже удвічі, з 26,0 до 13,8%, водночас частка зайнятих у галузях енергетики, видобувної та обробної промисловості й будівництві збільшилася з 41,7 до 49%, а частка зайнятих у сфері послуг, торгівлі, транспорту і зв'язку зросла з 32,3 до 37,2%[395].

Схожа динаміка спостерігалась і в інших країнах. Так, у Великій Британії частка зайнятих у матеріальній сфері (обробна й видобувна промисловість, сільське господарство, будівництво, енергетика, транспорт, зв'язок, торгівля) відносно загальної кількості найманих працівників у 1950–1970 рр. поступово скоротилася з 73,6 до 68,9%[396]. У Франції з 1946 по 1968 р. частка сільського господарства у самодіяльному населенні зменшилася з 34 до 15%, водночас частка промисловості й транспорту зросла з 31 до 38,8%, а частка послуг, у тому числі адміністративних, – з 35 до 46,2%[397]. В Італії на тлі процесів активної урбанізації та еміграції сільського населення південних регіонів упродовж 15 років (від початку 1950-х до середини 1960-х років) частка зайнятих у сільському господарстві зменшилась удвічі – з 42 до 20%, водночас частка зайнятих у промисловості зросла з 32 до 41%, у сфері послуг – з 26 до 38%[398].

---

394 Кембриджская экономическая история Европы Нового и Новейшего времени. Т. 2: 1870 – наши дни. Москва: Институт Гайдара, 2013. С. 428.

395 Федеративная Республика Германия / отв. ред. В.Н. Шенаев. *Экономика и политика стран современного капитализма*. Москва: Мысль, 1973. С. 28, 294.

396 Великобритания / отв. ред. С.В. Пронин, Е.С. Хесин. *Экономика и политика стран современного капитализма*. Москва: Мысль, 1972. С. 27.

397 Франция / отв. ред. Ю.И. Рубинский. *Экономика и политика стран современного капитализма*. Москва: Мысль, 1973. С. 207.

398 История Италии: в 3-х т. Т. 3 / отв. ред. С.И.Дорофеев; Институт всеобщей истории АН СССР. Москва: Наука, 1973. С. 310.

Переміщення робочої сили між секторами економіки, насамперед з низькопродуктивного аграрного до високопродуктивного індустріального сектору, значною мірою зумовило високі темпи зростання продуктивності праці у західноєвропейських економіках у повоєнний період. Це підтверджує, зокрема, досвід Італії, де поступове підвищення зайнятості супроводжувалось її суттєвим перерозподілом між окремими галузями та сферами господарства, а також переливанням робочої сили з аграрних до індустріальних районів, що сприяло більш ефективному її використанню і стало вагомим чинником економічного зростання країни у 1950–1960 рр.[399]. Підвищенню темпів економічного зростання у ФРН, серед іншого, сприяло проведення урядом активної структурної та регіональної політики, спрямованої на перерозподіл зайнятості зі «старих» підприємств та галузей, що повільно розвивалися, до перспективних галузей промисловості, а також цільовий розвиток тих або інших галузей виробництва у тих регіонах країни, де існує надлишок робочої сили[400].

У Франції міжгалузеві міграції зайнятих у промисловості також розвивалися на користь більш динамічних та перспективних галузей, що відчували нестачу кваліфікованої робочої сили, а зумовлені цими процесами зрушення у територіальному розміщенні виробництва посилювали міграції населення між регіонами, через що у 1954–1962 рр. кожний сьомий представник самодіяльного населення країни змінив район мешкання. «Полюсами тяжіння» як внутрішніх, так і іноземних мігрантів слугували найбільш динамічні промислові зони Франції, а регіони з домінуванням сільського господарства зазнали знелюднення. Загалом ці процеси, що охопили понад третину департаментів країни, сприяли пом'якшенню структурних диспропорцій зайнятості, однак зазвичай вони відставали від структурних зрушень в економіці, а безконтрольна урбанізація перспективних районів провокувала загострення соціальних проблем – житла, транспорту, освіти, дозвілля та ін.[401].

Водночас процеси модернізації на різних рівнях зумовили зростання попиту на людський капітал, що сприяло переливанню трудових ресурсів

---

399 Италия / отв. ред. Н.П. Васильков. *Экономика и политика стран современного капитализма*. Москва: Мысль, 1973. С. 16–17.

400 Федеративная Республика Германия / отв. ред. В.Н. Шенаев. *Экономика и политика стран современного капитализма*. Москва: Мысль, 1973. С. 38.

401 Франция / отв. ред. Ю.И. Рубинский. *Экономика и политика стран современного капитализма*. Москва: Мысль, 1973. С. 214–215.

до сектору послуг. Так, у ФРН високий рівень зайнятості значною мірою підтримувався саме завдяки розвитку сфери послуг, що за 1960–1968 рр. поглинула близько 400 тис. осіб найманої праці. При цьому зростання відбувалося не стільки за рахунок торгівлі й транспорту, скільки завдяки розвитку побутового обслуговування, ремонту, туристичного сервісу тощо[402]. У Франції в ці роки також спостерігалося бурхливе розширення обсягів управлінської праці, невиробничої сфери загалом і сфери послуг зокрема. Однак, на відміну від ФРН, особливо швидкими темпами зростала чисельність адміністративного апарату: за 1952–1960 рр. вона збільшилась на 212,4 тис., а за 1961–1968 рр. – на 319,5 тис. осіб[403].

Певні особливості змін у структурі зайнятості спостерігались у Великій Британії, економіка якої не містила елементів структурної відсталості, подібних до країн Європейського континенту. Так, у сільському господарстві цих країн завжди було зайнято значно більшу частину робочої сили, ніж в Англії. У 1950 р. у її аграрному секторі було зосереджено лише 3,4% загальної чисельності самодіяльного населення (для порівняння, у ФРН – 25%, у Франції – 29%, в Італії – 43%). Тому фактично вона була позбавлена того додаткового джерела економічного зростання, яким стало для континентальної Європи масове переміщення робочої сили з сільського господарства до передових галузей економіки, насамперед обробної промисловості. Поряд із тим Велика Британія у 1950 р. була визнаним європейським лідером в організації сектору послуг і зайнятість у цій сфері зростала й надалі. Зокрема, у сфері фінансів, банків та страхування частка зайнятих у загальній кількості самодіяльного населення за 1950–1959 рр. зросла з 1,9 до 2,2%, у сфері торгівлі відповідно – з 11,2 до 12,4%[404].

Значну роль у підвищенні зайнятості та подоланні структурного безробіття після Другої світової війни відігравали процеси не лише міжгалузевої та міжрегіональної міграції, а й переміщення робочої сили між європейськими країнами. Однак це питання доцільно розглянути у

---

[402] Федеративная Республика Германия / отв. ред. В.Н. Шенаев. *Экономика и политика стран современного капитализма.* Москва: Мысль, 1973. С. 295.

[403] Франция / отв. ред. Ю.И. Рубинский. *Экономика и политика стран современного капитализма.* Москва: Мысль, 1973. С. 288.

[404] Великобритания / отв. ред. С.В. Пронин, Е.С. Хесин. *Экономика и политика стран современного капитализма*. Москва: Мысль, 1972. С. 29–32.

контексті загального впливу міжнародної міграції на повоєнний розвиток західноєвропейських країн.

Отже, повоєнний досвід регулювання зайнятості та соціально-трудових відносин у країнах Західної Європи підтверджує ефективність низки заходів державної політики, спрямованих на подолання безробіття, а саме:

– створення умов для підвищення загального рівня зайнятості внаслідок відновлення економічного потенціалу країни шляхом оновлення основного капіталу підприємств на новій технологічній основі, створення нових робочих місць завдяки іноземним інвестиціям та фінансовій допомозі за Планом Маршалла, проведення грошової та податкової реформ як засобів полегшення умов ведення бізнесу, цільової державної підтримки малого й середнього бізнесу як одного з провідних роботодавців;

– організаційно-правова підтримка діяльності робітничих організацій та формування корпоративістської моделі індустріальних відносин, що включала діяльність профспілок, державне регулювання трудових відносин та участь найманих працівників у прибутках та у процесі управління підприємствами і стала потужним регулятором ринку праці, мотивуючи робітників до продуктивної праці, а фірми – до підтримки високого рівня інвестицій;

– проведення збалансованої структурної та регіональної політики, спрямованої на раціональне переміщення робочої сили між секторами економіки, насамперед з низькопродуктивного аграрного сектору до високопродуктивного індустріального та до сектору послуг, що відповідало підвищенню попиту на людський капітал на тлі загальної модернізації виробництва і значною мірою зумовило високі темпи зростання продуктивності праці у західноєвропейських економіках у повоєнний період.

Роль міграційних процесів у повоєнному відродженні Західної Європи

Міграція трудових ресурсів як чинник економічного розвитку набуває дедалі більшої актуальності в умовах посилення процесів економічної глобалізації та європейської інтеграції, активним учасником яких є Україна. Воєнні дії, що нині ведуться на її території, об’єктивно підвищують вимушену мобільність населення і примножують усі пов’язані

з цим проблеми. Тож одним із першочергових завдань повоєнного відродження української економіки має стати врегулювання як внутрішніх, так і зовнішніх міграційних потоків шляхом проведення відповідної державної політики. Розроблення основ цієї політики потребує вивчення історичного досвіду регулювання процесів міграції та реміграції населення після Другої світової війни в ході економічного відновлення країн Західної Європи, що відбувалося, на відміну від країн ЦСЄ, на ринкових засадах.

Відомо, що до початку Другої світової війни Європа була переважно постачальником емігрантів до інших регіонів світу. Ця тенденція була закладена ще у XIX ст. як наслідок промислового перевороту і поширення машинного виробництва, що сприяло витисканню робітників з виробничого процесу, збільшенню армії безробітних і посиленню міграційних процесів. За період з 1846 р. по 1939 р. Європейський континент залишило не менше 60 млн осіб, з них дві третини осіли у США, решта виїхали до країн Латинської Америки, Канади, Австралії та Південної Африки, де брали участь в освоєнні нових територій, розвитку промисловості та сільського господарства[405].

Але події Першої світової війни внесли деякі корективи, що полягали у поступовому зниженні темпів трансокеанської міграції (чому, серед іншого, сприяло введення міграційних квот у США) і водночас посиленні внутрішньоєвропейської міграції. Зокрема, розпочата за Версальськими домовленостями міграція німецького населення з території Польщі, Румунії, Угорщини та Прибалтики була зумовлена зміною його статусу та умов життя: виїжджали насамперед колишні імперські службовці, які залишилися без роботи, а також землевласники, які втратили частину своїх угідь внаслідок аграрних перетворень; певну роль відіграла й політика асиміляції етнічних меншин, що проводилася національними урядами цих країн.

Масова еміграція з Італії до Центральної та Західної Європи, названа «мирною революцією», стала наслідком перенаселеності північних регіонів Італії, як результату їхнього більш швидкого економічного розвитку, посилення регіональних диспропорцій, зростання безробіття, соціально-економічного дуалізму тощо. Італійські мігранти зробили вагомий внесок в економічне зростання Бельгії, Нідерландів та особливо

[405] Иноземцев В. Иммиграция: Новая проблема нового столетия. URL: http://antropotok.archipelag.ru/text/a186.htm

Люксембургу, де вихідцями з Ломбардії ще у XIX ст. було закладено основи банківської діяльності, а сектор видобувної (залізорудної) та металургійної промисловості завдяки італійцям упродовж першої половини XX ст. перетворився на стрижневу галузь економіки[406].

Основні економічні перспективи для емігрантів у період між двома світовими війнами відкривались у регіонах швидкого промислового розвитку, куди й прямувало населення сільських регіонів. При цьому тенденція до еміграції з певного конкретного регіону була тим вищою, чим більшою була частка сільського господарства у його економіці та чим меншим був обсяг виробництва на душу населення. Тому загалом європейські міграційні потоки були спрямовані з півдня і сходу на північ і захід: головними джерелами еміграції були Польща, Італія, Балкани, Іспанія, Португалія, а центрами тяжіння – Північна Франція, Рур, великі порти – Гамбург, Роттердам. Зокрема, у Франції іммігранти наймалися на шахти, будівництва, хімічні та сталеливарні заводи, громадські роботи; вже у 1929 р. понад 60% робітників на металургійних заводах у Лонгві були іноземцями[407].

Саме у міжвоєнний період закладались основи активної міграційної політики європейських держав, коли було зроблено перші спроби впровадження у сферу трудової міграції планомірних засад. Так, у країнах Бенілюксу вже у 1920-х роках виникли перші постійні компанії з найму робітників-іноземців, завдяки чому до Бельгії та Нідерландів, поряд із мешканцями західноєвропейських країн (Німеччини, Франції, Італії), полинули трудові ресурси з Центральної та Східної Європи, які отримали «право» видобувати кам'яне вугілля у Льєжі та Лімбургу, тобто працювати на економіку Бенілюксу у тих галузях, де не бажало працювати корінне населення[408]. Тим самим у житті країн Західної Європи позначився початок нової епохи, що остаточно сформувалася після Другої світової війни, коли економічно найбільш розвинені держави могли використовувати для своїх потреб іноземців, заробітна плата яких була меншою, ніж у корінного населення, але значно більшою, ніж на батьківщині в іноземців.

---

406 Костюченко А.С. Бенилюкс в путах миграции. *Современная Европа*, 2006. № 4. С. 61. URL: http://www.sov-europe.ru/2006-4.html

407 Кембриджская экономическая история Европы Нового и Новейшего времени. Т. 2: 1870 – наши дни. Москва: Институт Гайдара, 2013. С. 350.

408 Костюченко А.С. Бенилюкс в путах миграции. *Современная Европа*. 2006. № 4. С. 61. URL: http://www.sov-europe.ru/2006-4.html

Друга світова війна принесла державам і народам Європи величезні людські й матеріальні втрати, що випливали з масштабних переміщень населення внаслідок зміни кордонів та місць розселення народів і проведення злочинної демографічної політики силового очищення територій. Серед основних депортаційних акцій найбільше значення мали такі: виселення у 1939–1942 рр. 1,7 млн поляків з колишніх польських територій, що відійшли до Німеччини; вивіз у 1940–1944 рр. німцями та підконтрольними їм режимами до концтаборів близько 6 млн євреїв; переміщення у 1940–1944 рр. близько 500 тис. німців на інкорпоровані до Німеччини території; евакуація та втеча взимку 1944/45 р. від Червоної Армії 4,5–5 млн німців з території Східної Німеччини[409].

Крім того, у 1939–1940 рр. з територій, що увійшли до складу СРСР згідно з радянсько-німецькими домовленостями 1939 р. (в основному з регіонів Західної України, Західної Білорусі та Прибалтики), до Німеччини мігрувало 406 тис. німців; упродовж 1941–1944 рр. близько 5,45 млн цивільних осіб було переміщено з СРСР на території Німеччини та її союзників (з урахуванням 3,25 млн військовополонених, загальна кількість депортованих радянських громадян становила 8,7 млн осіб)[410].

Загалом упродовж Другої світової війни Німеччина примусово депортувала з окупованих нею країн від 9 до 10 млн осіб, які перебували або в концтаборах, або працювали на німецьких господарів у статусі рабів[411]. Однак тимчасова вигода від використання примусової праці в економіці Третього Рейху не забезпечила перемоги на фронтах і не компенсувала загальних економічних втрат післявоєнної Німеччини, у тому числі тих, що (подібно до інших європейських країн) були пов'язані з поверненням репатріантів, втратами власного трудового потенціалу, зниженням кількісних та якісних характеристик робочої сили, зокрема

409 Яжборовская, И. С. Гитлеровская агрессия и судьбы народов и меньшинств центрально-восточной и юго-восточной Европы. *Берегиня•777•Сова*. 2015. № 3 (26). С. 108.

410 Абдурашитов Ф. Из истории миграционных процессов периода второй мировой войны. *Историк (Муаррих)*. 2015. № 4. С. 26. URL: http://istorik.tarena.tj/sites/default/files/Book-Istorik/Muarrih_4.pdf

411 Трофимова Т.И. Европейская миграция: тенденции и социально-экономические последствия. *Известия ИГЭА*. 2007. № 4 (54). С. 112. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/evropeyskaya-migratsiya-tendentsii-i-sotsialno-ekonomicheskie-posledstviya

рівня фізичного здоров'я та середнього рівня кваліфікації, структурними та регіональними диспропорціями на ринку праці та ін.

У перші повоєнні роки міграція населення значною мірою була зумовлена етнополітичними причинами, а саме: повернення з Німеччини, Австрії, Франції, Італії до рідних країн мільйонів військовополонених, біженців та переміщених осіб; повернення до Німеччини з різних країн світу колишніх солдат та офіцерів вермахту; примусова депортація етнічних німців з територій країн, звільнених від німецької окупації (3,3 млн з Польщі до Німеччини, 2,2 млн з Чехії до Німеччини та Австрії, 1 млн з Угорщини, Румунії, Словаччини та Югославії до Німеччини); переселення близько 4,5 млн поляків на колишні східні території Німеччини, передані Польщі за Потсдамським договором; інші менш чисельні міграції[412].

Загалом, лише у процесі ліквідації важких наслідків війни впродовж 1945–1951 рр. державні кордони перетнуло близько 30 млн осіб. Значний контингент військових мігрантів був переселений до інших частин світу, переважно до США, Австралії, Палестини/Ізраїлю, Канади, інших країн. За два повоєнних десятиліття з Європи до Америки виїхало від 6 до 7 млн осіб[413]. Водночас суттєво зросла мобільність цивільного населення всередині самої Європи.

Нові потоки міграції визначалися здебільшого економічними мотивами пошуку кращої роботи і в основному були спрямовані до Західної Європи. Економіка західноєвропейських країн, зруйнована під час війни, потребувала відновлення на новій науково-технологічній основі, що стимулювало роботодавців до більш ефективного використання наявного персоналу високого та середнього рівня кваліфікації та залучення додаткової робочої сили, насамперед із країн з високим рівнем народжуваності та низьким попитом на ринку праці. Відтак Західна Європа, яка до війни була джерелом мігрантів, тепер стала центром імміграції, і ця тенденція з часом лише посилювалась. З 1950 р. по 1973 р.

---

412 Яжборовская, И.С. Гитлеровская агрессия и судьбы народов и меньшинств центрально-восточной и юго-восточной Европы. *Берегиня•777•Сова*. 2015. № 3 (26). С. 110.

413 Трофимова Т.И. Европейская миграция: тенденции и социально-экономические последствия. *Известия ИГЭА*. 2007. № 4 (54). С. 112. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/evropeyskaya-migratsiya-tendentsii-i-sotsialno-ekonomicheskie-posledstviya

до Європи переїхали і залишилися проживати 9,4 млн осіб[414]. Основну частину іммігрантів становили люди з відсталих у соціально-економічному розвитку країн, готові виконувати будь-яку брудну та некваліфіковану роботу, оскільки на своїй батьківщині вони були безробітними, а в іншій країні навіть на низькооплачуваних місцях могли заробити більше, ніж у себе вдома.

Доволі тривалий час головним донором робочої сили для Європи була Італія, для якої (особливо для південних регіонів) були характерні бідність і високий рівень безробіття. Саме на європейський напрям упродовж перших двох повоєнних десятиліть припадало 75% загальної чисельності італійських емігрантів. Приплив італійців був настільки масовим, що новоприбулих з найбільш відсталих італійських регіонів робітників стали звати «європейськими китайцями» («cinesi d'Europa»). За період 1946–1956 рр. з Італії у середньому щорічно мігрувало 150 тис. осіб, які знаходили робочі місця переважно у Швейцарії та Франції[415].

Наприкінці 1950-х та на початку 1960-х років італійські мігранти почали надавати перевагу роботі у ФРН, де на той час були створені більш привабливі умови, а економіка Італії поступово долала кризу, демонструючи високі темпи розвитку. Відтак попит на додаткову робочу силу Франція та Швейцарія стали задовольняти вже за рахунок мігрантів з Піренейського півострова: так, у 1960–1964 рр. щорічний в'їзд до Франції іспанців збільшився з 90 до 170 тис. осіб, а португальців – з 5 до 48 тис. осіб; відповідно, кількість іспанців, які шукали роботу у Швейцарії, зросла з 6 до 80 тис. на рік[416].

У наступні роки відбувається поступова заміна цих мігрантів працівниками з Югославії та країн третього світу. Остання тенденція значною мірою була зумовлена розпадом світової колоніальної системи і відповідною зміною характеру відносин між колишніми колоніями й

---

414 Кондратьева Т. С., Новоженова И. С. Иммигранты в Европе: Модели интеграции. *Актуальные проблемы Европы.* 2006. No. 1. С. 10. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/immigranty-v-evrope-modeli-integratsii

415 Козлова С.Ю. Итальянская эмиграция как фактор экономической интеграции послевоенной Европы. *Современная Европа*. 2017. № 1 (73). С. 108. URL: http://www.sov-europe.ru/images/pdf/2017/01-2017.pdf

416 Трофимова Т.И. Европейская миграция: тенденции и социально-экономические последствия. *Известия ИГЭА*. 2007. № 4 (54). С. 113. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/evropeyskaya-migratsiya-tendentsii-i-sotsialno-ekonomicheskie-posledstviya

метрополіями, через що виїзд європейців у країни Азії та Африки різко скоротився, а потік мігрантів та репатріантів з цих країн до Європи – навпаки – збільшився. До Франції поверталися колоністи з Алжиру, до Великої Британії – іммігранти з країн Британської Співдружності. Також цьому сприяло проведення європейськими країнами-реципієнтами активної міграційної політики.

В усіх західноєвропейських країнах після 1945 р. спостерігалася лібералізація імміграційної політики, що значною мірою сприяло закріпленню тенденції залучення «гастарбайтерів». Уряди колишніх метрополій (Великої Британії, Франції, Нідерландів) активно стимулювали трудову міграцію зі своїх колишніх колоній, надаючи їхнім мешканцям більш сприятливі умови праці. Відтак основним постачальником робочої сили до Великої Британії наприкінці 1950-х років стали країни півострова Індостан (Індія, Східний та Західний Пакистан), а також Східної та Західної Африки; Франція залучала мігрантів з країн Магрибу та країн, розташованих на південь від Сахари; Нідерланди приймали трудовий потік з Індонезії та Сурінаму. ФРН, яка не мала власних колоній, у 1961 р. уклала угоду з Туреччиною про найм на роботу її громадян, внаслідок чого кількість турків-мігрантів зросла з 6,7 тис. осіб у 1961 р. до 429 тис. у 1970 р., а в 1976 р. становила вже близько 1 млн осіб[417].

Політика заохочення італійської еміграції до європейських країн мала двосторонній характер. На початку 1960-х років середньомісячна заробітна плата італійських робітників у європейських країнах була у 2–2,5 раза вищою, ніж в Італії, а в деяких країнах (зокрема Франції та Німеччині) їх забезпечували безкоштовним житлом і додатковими сімейними виплатами. Зі свого боку, Італія, здійснюючи державну підтримку еміграції, з метою захисту інтересів італійських робітників у перше післявоєнне десятиліття уклала з багатьма європейськими країнами двосторонні міграційні угоди, у яких поступово відпрацьовувались принципи регулювання міграційних потоків. Згодом ці принципи були узагальнені у формулі «вільного переміщення осіб» у Римському договорі, заклавши підґрунтя для майбутньої економічної інтеграції Європи. Укладання двосторонніх договорів щодо роботи мігрантів поширювались і в інших країнах Європи.

[417] Трофимова Т.И. Европейская миграция: тенденции и социально-экономические последствия. *Известия ИГЭА*. 2007. № 4 (54). С. 114. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/evropeyskaya-migratsiya-tendentsii-i-sotsialno-ekonomicheskie-posledstviya

Так, Бельгія у 1946 р. уклала з Італією угоду, за якою для роботи у бельгійській видобувній та важкій промисловості прибуло 77 тис. італійців; пізніше були укладені подібні угоди про трудову міграцію з Іспанією (1956 р.) та Грецією (1957 р.)[418].

На початку повоєнної доби іммігранти працювали здебільшого у сільському господарстві. У 1950-х роках це були в основному сезонні працівники низької кваліфікації, які отримували роботу лише у період збирання врожаю. Така тенденція була властива не лише міграційним потокам з країн «третього світу», але й з європейських, до прикладу, з Італії: італійська трудова міграція до європейських країн мала переважно сільськогосподарський характер (на відміну від трансатлантичної, де майже половину становили промислові робітники). У період 1946–1960 рр. 70% італійської еміграції до Європи становили сільськогосподарські робітники; промислових робітників було близько 26%, решту становили працівники інших секторів[419].

Згодом працю іммігрантів почали використовувати не лише у сільському господарстві, а й в інших галузях економіки, спочатку в гірничодобувній, а потім і в обробній промисловості. Зрештою мігранти стали відігравати помітну роль у діяльності цілих галузей, особливо в тих, де були найгірші умови праці. До прикладу, французька економіка відчувала гостру нестачу шахтарів, зумовлену післявоєнним відпливом польських та югославських робітників у зв'язку з політичними змінами у країнах «народної демократії». Відтак місце східноєвропейських робітників зайняли італійські, які, за даними 1969 р., посіли у Франції чільне місце серед іноземних робітників: з 3,4 млн іммігрантів, які на той час перебували у Франції, 685 тис. становили італійці, 550 тис. – алжирці, 350 тис. – португальці, 70 тис. – іспанці, решта – інші національності. Вже у 1965 р. у Швейцарії мігранти в окремих сферах діяльності становили понад половину усіх зайнятих; у ФРН у 1973 р. частка мігрантів становила 10,8% усієї робочої сили[420].

---

[418] Костюченко А.С. Бенилюкс в путах миграции. *Современная Европа*. 2006. № 4. С. 62. URL: http://www.sov-europe.ru/2006-4.html

[419] Козлова С.Ю. Итальянская эмиграция как фактор экономической интеграции послевоенной Европы. *Современная Европа*. 2017. № 1 (73). С. 106. URL: http://www.sov-europe.ru/images/pdf/2017/01-2017.pdf

[420] Трофимова Т.И. Европейская миграция: тенденции и социально-экономические последствия. *Известия ИГЭА*. 2007. № 4 (54). С. 113. URL:

Активізація міграційних процесів у цей період відігравала цілком позитивну роль, виступаючи одним із важливих драйверів економічного розвитку. В умовах післявоєнної розрухи, розбалансованості економік та масового структурного безробіття міграційні потоки забезпечували приплив трудових ресурсів у ті локації, де вони були потрібні найбільше. Поповнення за рахунок трудових мігрантів післявоєнної нестачі трудових ресурсів, насамперед у сегменті некваліфікованої праці, на внутрішніх ринках західноєвропейських країн забезпечило більш ефективне використання місцевого трудового потенціалу вищої та середньої кваліфікації, що також прискорило відновлення і зростання європейських економік.

Так, високі темпи економічного зростання у ФРН у цей період значною мірою були зумовлені залученням до процесу виробництва додаткової робочої сили: поряд із задіянням у виробництві 7,63 млн переселенського резерву робочої сили зі східних регіонів (завдяки якому населення Західної Німеччини збільшилося більш як на ¼), до економіки було залучено понад 1 млн іноземних працівників, головним чином з Італії, Іспанії й Туреччини; з 1950 р. по 1960 р. лише у промисловості кількість зайнятих збільшилась у 1,6 раза[421]. У Франції постійна присутність іноземних робітників (у середині 1960-х років їх налічувалось 2,5–3 млн осіб), переважно зі слаборозвинених країн (європейських – Польщі, Італії, Іспанії, Португалії, або африканських – Алжиру, Тунісу, Марокко, Сенегалу)[422], підвищувала рівень конкуренції на ринку праці, гальмуючи зростання заробітної плати і розкручування «інфляційної спіралі». В Італії масова тривала еміграція працездатного населення (щорічна чисельність мігрантів, які залишали Італію у пошуках роботи, під час кризи у середині 1960-х років становила близько 300 тис. на рік[423]) сприяла пом’якшенню кризових явищ, подоланню наслідків аграрного перенаселення у країні, зменшенню резервної армії праці, посиленню позицій найманих працівників у боротьбі за підвищення заробітної плати, поступовому зростанню рівня їхнього життя і, відповідно, збільшенню

---

https://cyberleninka.ru/article/n/evropeyskaya-migratsiya-tendentsii-i-sotsialno-ekonomicheskie-posledstviya

[421] Федеративная Республика Германия / отв. ред. В.Н. Шенаев. *Экономика и политика стран современного капитализма*. Москва: Мысль, 1973. С. 17, 205, 291.

[422] Франция / отв. ред. Ю.И. Рубинский. *Экономика и политика стран современного капитализма.* Москва: Мысль, 1973. С. 241.

[423] История Италии: в 3-х т. Т. 3 / отв. ред. С.И.Дорофеев; Институт всеобщей истории АН СССР. Москва: Наука, 1973. С. 332.

місткості внутрішнього ринку як стимулу для зростання національного виробництва.

Спроби багатостороннього законодавчого регулювання міграційних потоків на європейському континенті, зокрема післявоєнної італійської міграції, сприяли виробленню базових інституційних механізмів у сфері економічної взаємодії між європейськими країнами. Підписання у 1957 р. Римського договору, де було зафіксовано ідею вільного пересування «товарів, осіб, послуг та капіталів», (ст. 3), фактично визначило «ближнє коло» італійської еміграції (Франція, Німеччина, Бельгія, Нідерланди, Люксембург). На цьому етапі італійська еміграція стала важливою складовою процесу економічної інтеграції Спільного ринку. Разом із тим саме об'єднана Європа стала надійною опорою та захистом для слабкої італійської економіки.

У підсумку зазначимо, що воєнні дії завжди супроводжуються некомпенсованими людськими і матеріальними втратами, що кардинально знижують реальний трудовий потенціал усіх країн – учасників конфлікту. Тому одним із першочергових завдань повоєнного врегулювання має стати максимально повне і якомога більш швидке повернення на батьківщину військовополонених та біженців і надання їм державних гарантій особистої безпеки, працевлаштування та соціальної допомоги. Послідовна реалізація таких заходів дасть змогу правильно оцінити наявний трудовий потенціал країни і сприятиме поступовому переведенню питань міграції з військово-політичної площини в економічну.

Для країн з ринковою економікою трудова міграція об'єктивно є позитивним явищем, оскільки сприяє переміщенню робочої сили до тих локацій, де вона найбільше потрібна. При цьому економічну вигоду отримують всі учасники процесу: роботодавці заповнюють робочі місця, на яких не бажає працювати місцеве населення; «гастарбайтери» отримують більш високу заробітну плату, ніж на батьківщині; країни-реципієнти поповнюють післявоєнну нестачу трудових ресурсів; країни-донори вирішують, принаймні частково, проблему безробіття. Тому в умовах післявоєнної розрухи, розбалансованості економіки та структурного безробіття трудову міграцію варто використовувати як один із випробуваних історією тимчасових інструментів антикризового регулювання ринку праці.

Оскільки Україна до тепер залишається слаборозвиненою в соціально-економічному сенсі країною, вона може виступати на європейському ринку праці лише в ролі країни-донора, що підтверджується багаторічною практикою української трудової міграції. Отже, українському уряду корисно опанувати історичний досвід міграційної політики післявоєнної Італії, зокрема стосовно захисту інтересів італійських робітників шляхом укладання з країнами-реципієнтами двосторонніх міграційних угод. Такий підхід дозволить зміцнити позиції українських працівників за кордоном і сприятиме виробленню додаткових інституційних механізмів у сфері економічної взаємодії між Україною та європейськими країнами.

Соціальний захист у повоєнному світі: історичний досвід Західної Європи

Найвищою цінністю і кінцевою метою економічного розвитку будь-якої країни є підвищення рівня добробуту і соціальних стандартів життя народу. Тому проблема післявоєнного відродження економіки України за забезпечення гідних умов життя й діяльності її населення вже сьогодні потребує алгоритмів вирішення. В цьому контексті значний інтерес становить вивчення західноєвропейського досвіду повоєнного відновлення господарства та місця у ньому соціальної сфери та соціального захисту.

У перші повоєнні роки, коли європейські економіки потерпали від величезних людських і матеріальних втрат, викликаних війною, а рівень життя більшої частини населення перебував на межі фізичного існування, дедалі більшої популярності майже в усіх країнах набувають ідеї соціальної рівності. Однак завдяки політичній обачності західноєвропейських урядів та своєчасно наданій зовнішній допомозі у вигляді Плану Маршалла, що передбачав збереження приватної власності та вільного підприємництва, ці настрої не перетворилися на руйнівну силу соціальної революції, а були спрямовані на розбудову соціального ринкового господарства – змішаної економіки, що характеризувалася принципово новим типом економічних взаємин між представниками основних соціальних верств.

Відтак у Західній Європі розпочинається формування економіки соціально-партнерських відносин, визначними рисами якої, серед іншого, стали: підвищення ролі державного регулювання економіки й соціальної сфери через законодавчу діяльність, податкову систему та державні

витрати; узгодження інтересів праці й капіталу на основі зростання заробітної плати та участі працівників у прибутках підприємств; масове виробництво споживчих товарів та забезпечення доступу до них усіх верств населення, зокрема шляхом розвитку системи споживчого кредиту; впровадження широких соціальних програм, що гарантували рівні економічні права та стартові можливості (освіта, охорона здоров'я, страхування), соціальну допомогу (безробітним, інвалідам, дітям, літнім людям), захист інтересів соціальних, національних та інших меншин.

У ході реалізації концепції соціально-ринкового господарства після Другої світової війни у країнах Західної Європи відбуваються відповідні зміни у структурі державних витрат, а саме, започатковується і прогресує довгострокова історична тенденція зростання абсолютного рівня соціальних витрат та їхньої частки у національному продукті практично всіх західноєвропейських країн, незалежно від обсягів і характеру зовнішньої допомоги. У перші повоєнні десятиліття в усіх західноєвропейських країнах еластичність соціальних витрат була вища за одиницю, тобто приріст ВВП на 1% супроводжувався зростанням соціальних витрат на величину, вищу від 1%, внаслідок чого соціальні витрати впродовж 30 повоєнних років зросли від 7–15% до 20–42% у 1980 р.[424]. До прикладу, у Великій Британії впродовж 1955–1970 рр. частка соціальних витрат у валовому національному продукті зросла з 16,5 до 23,5%, у тому числі: витрат на соціальне страхування, місцеві служби соціального забезпечення, дитяче харчування тощо – з 6,5 до 10,3%; витрат на громадські та національні служби охорони здоров'я – з 3,5 до 5,2%; витрат на освіту, бібліотеки, музеї та мистецтво – з 3,3 до 5,2%[425].

Такі зміни стали результатом як повоєнного економічного зростання, так і принципових політичних змін у ролі держави, що стала не лише гарантом фізичної безпеки громадян та їхніх прав власності, а й взяла на себе обов'язок забезпечувати їхній економічний і соціальний захист у значно ширшому контексті. У наданні державою соціальних послуг після 1945 р. сталися значні кількісні та якісні зрушення, а саме: у більшості європейських країн цими послугами були охоплені не лише працівники практично всіх секторів економіки, а й усе населення загалом; водночас розширилися

[424] Кембриджская экономическая история Европы Нового и Новейшего времени. Т. 2: 1870 – наши дни. Москва: Институт Гайдара, 2013. С. 545.

[425] Великобритания / отв. ред. С.В. Пронин, Е.С. Хесин. *Экономика и политика стран современного капитализма.* Москва: Мысль, 1972. С. 305.

завдання соціального забезпечення від обмеженої допомоги у скрутні моменти життя до всеохоплюючої системи соціального захисту.

Першість у створенні такої системи здобула Велика Британія, що ще в середині 1940-х років створила доктрину «держави загального добробуту», що згодом була доповнена концепцією повної зайнятості та принципом рівних можливостей. Інституційним підґрунтям єдиної системи соціального обслуговування стали Закон про освіту 1944 р., а також Закон про медичне обслуговування та Закон про соціальне страхування, ухвалені у 1946 р. На цій основі у країні розпочалося впровадження безкоштовного медичного обслуговування, освіти й комплексного соціального обслуговування для абсолютної більшості населення країни. Це сприяло переливанню трудових ресурсів до сектору послуг, насамперед у сферу освіти, що набула масового характеру, та охорони здоров'я, де поряд із модернізацією лікарень та методів лікування розширювалась номенклатура медичних послуг. Оскільки освіта, охорона здоров'я та догляд за дітьми значною мірою забезпечувалися державою або місцевими громадами, у цих сферах спостерігалося значне зростання зайнятості. Так, у галузі освіти кількість зайнятих з 1951 р. по 1959 р. збільшилась у 1,3 раза, з 1959 р. по 1968 р. – у 1,5 раза; у галузі охорони здоров'я кількість зайнятих у ці роки зросла, відповідно, у 1,2 та 1,3 раза[426].

Матеріальним втіленням нової соціальної політики у Західній Європі стало широке державне будівництво об'єктів соціального та культурного призначення – шкіл, університетів, клубів, стадіонів, басейнів, лікарень, будинків піклування, споруд міського й комунального господарства тощо. Зокрема, у Франції розвиток освіти, наукових досліджень, охорони здоров'я, житлового будівництва тощо був проголошений пріоритетним напрямом IV плану економічного й соціального розвитку (1962–1965 рр.) і двох наступних планів; відповідно, інвестиції у сектор державного будівництва у цій сфері зросли з 1,4 млрд фр. у 1949 р. до 25,1 млрд фр. у 1969 р. у поточних цінах, випереджальними темпами зростали державні та приватні інвестиції у житлове будівництво – з 1,9 млрд фр. у 1949 р. до 49,8 млрд фр. у 1969 р.[427].

---

[426] Великобритания / отв. ред. С.В. Пронин, Е.С. Хесин. *Экономика и политика стран современного капитализма.* Москва: Мысль, 1972. С. 29.

[427] Франция / отв. ред. Ю.И. Рубинский. *Экономика и политика стран современного капитализма*. Москва: Мысль, 1973. С. 111.

Зазначені процеси супроводжувалися суттєвими змінами рівня та структури доходів населення, зокрема, стійкою тенденцією зростання у повоєнний період абсолютного рівня доходів і заробітної плати практично в усіх західноєвропейських країнах. Між тим державна регуляторна політика у цій сфері мала істотні національні особливості. Так, з початком ринкових реформ Л. Ерхарда пряме державне регулювання заробітної плати у ФРН було практично припинено, зростання її рівня за рахунок підвищення продуктивності праці та обсягів виробництва стимулювалося державною політикою низьких податків, вільних цін, антимонопольних законів та ін. При цьому у ФРН спостерігалися найвищі в Європі темпи зростання реальної заробітної плати: у період 1951–1971 рр. вони становили в середньому 5% на рік[428].

У Великій Британії впродовж 1952–1958 рр. пряме державне регулювання заробітної плати було майже відсутнє, проте надалі почалося впровадження елементів «політики доходів», спрямованої не на збільшення заробітків найманих працівників, а на стримування сукупного попиту та зменшення бюджетного дефіциту шляхом «заморожування» заробітної плати і подальшого гальмування її зростання. Крім того, темпи зростання реальної заробітної плати суттєво гальмувала інфляція: якщо номінальна повна тижнева заробітна плата британських робітників і службовців за період 1956–1969 рр. зросла на 106,7%, то реальна заробітна плата – лише на 34,3%[429].

У Франції державна патерналістська політика «дирижизму» першого повоєнного десятиліття зумовила суттєве підвищення номінальної заробітної плати, особливо у працівників промисловості й торгівлі, підвищення рівня оплати наднормової праці та різного роду соціальних виплат, проте це зумовило наростання інфляції та часткове знецінення доходів найманих працівників. У 1949–1969 рр. індекс фонду заробітної плати, разом із соціальними виплатами, зростав у середньому на 11,7% на рік, водночас індекс цін на предмети споживання зростав у середньому на 4,9% на рік. Це змусило уряд перейти у 1960-х роках до політики стримування заробітної плати. Як наслідок, заробітна плата і відрахування підприємців до фонду соціального страхування впродовж 1959–1966 рр.

[428] Федеративная Республика Германия / отв. ред. В.Н. Шенаев. *Экономика и политика стран современного капитализма*. Москва: Мысль, 1973. С. 364.
[429] Великобритания / отв. ред. С.В. Пронин, Е.С. Хесин. *Экономика и политика стран современного капитализма*. Москва: Мысль, 1972. С. 279.

зростали повільніше, ніж в інших країнах ЄЕС, і заробітна плата одного зайнятого у 1966 р у Франції була помітно нижчою, ніж у партнерів по Спільному ринку (за винятком Італії): якщо у 1956 р. середня заробітна плата у Франції була на 8% вищою, ніж у ФРН, то у 1971 р. – уже на 27% нижчою[430].

Підвищення заробітної плати в Італії також було суттєвим, проте мало стрибкоподібний характер, оскільки стало результатом успішної страйкової боротьби 1969 р., коли консолідовані італійські монополісти, що мали своїх представників в уряді та за їхньої законодавчої допомоги намагалися стримувати зростання витрат на робочу силу і, відповідно, занижувати її ціну, були змушені піти на поступки робітничим організаціям. Як наслідок, у 1970 р. середньомісячна заробітна плата промислового робітника коливалась у межах від 110 до 115 тис. лір, що було значним здобутком порівняно з 63–65 тис. у 1961 р. і 53–55 тис. у 1951 р. (у лірах 1970 р.)[431]. Однак це підвищення частково нівелювалося через знецінення національної грошової одиниці: якщо з 1953 по 1968 р. номінальна заробітна плата зросла, за офіційними даними, у 2,6 раза, а роздрібні ціни за той самий час зросли в 1,6 раза, то зростання реальної заробітної плати у цей період становило лише 1,5 раза[432].

Поряд із тим у структурі доходів населення відбувалося зростання частки різного роду соціальних виплат, таких як грошова допомога по безробіттю, хворобі, інвалідності, народженню дитини, матеріальна допомога малозабезпеченим та багатодітним сім'ям, пенсії за віком, безкоштовні медичні послуги, житлові субсидії тощо. Значною мірою це було зумовлено загальноєвропейськими процесами реорганізації та розширення систем соціального страхування, фонди яких поповнювалися за рахунок внесків робітників і службовців, відрахувань підприємців та находжень з державного бюджету, завдяки чому наймані працівники та члени їхніх родин отримали право на різні види соціальних виплат. Зокрема, у Франції загальнодержавна система соціального захисту та забезпечення, організована в масштабах усієї країни, стала обов'язковою для робітників і службовців уже з 1945 р., забезпечуючи близько ¼

---

[430] Франция / отв. ред. Ю.И. Рубинский. *Экономика и политика стран современного капитализма.* Москва: Мысль, 1973. С. 127, 229.

[431] Италия / отв. ред. Н.П. Васильков. *Экономика и политика стран современного капитализма.* Москва: Мысль, 1973. С. 31.

[432] История Италии: в 3-х т. Т. 3 / отв. ред. С.И.Дорофеев; Институт всеобщей истории АН СССР. Москва: Наука, 1973. С. 331.

сукупної маси заробітної плати. У наступні роки частка соціальних виплат у доходах осіб найманої праці зростала в усіх західноєвропейських країнах: у 1967 р. вона становила: у Франції – 37,5%, ФРН – 40,0, Італії – 36,0, Нідерландах – 34,1, Бельгії – 31,8%[433].

Водночас зростали доходи від акцій підприємств та кредитних запозичень – споживчого кредиту, пільгових позик молодим сім'ям, фермерам на повоєнне відновлення господарства та ін. Так, у ФРН наприкінці 1969 р. майже 90% сімей мали ощадкнижку або рахунок у банку, близько 20% сімей володіли тим або іншим різновидом цінних паперів[434]. У Великій Британії за період 1948–1970 рр. близько 1/5 частини усіх нагромаджень було створено за рахунок акумуляції грошових заощаджень населення, при цьому норма особистого нагромадження постійно зростала: у 1952–1957 рр. вона становила 3,2%, у 1958–1963 рр. – 6,1%, у 1964–1970 рр. – 8,1%[435].

Завдяки впровадженню у країнах Західної Європи широких соціальних програм і зростанню заробітної плати, а також нарощуванню обсягів виробництва споживчих товарів і послуг та розширенню їх асортименту, у повоєнний період відбувалося послідовне підвищення рівня споживання і зміна його структури, зокрема, внаслідок розвитку споживчого кредиту збільшилася частка товарів тривалого споживання. У міру зростання доходів населення отримувало можливість задоволення дедалі ширшого кола потреб. Так, у ФРН у 1950–1951 рр. зростало насамперед споживання продовольства, що отримало назву «хвиля насичення»; у 1952–1953 рр. настала черга «хвилі вдягання», коли населення масово купувало одяг, взуття тощо; з другої половини 1950-х років зростають витрати на придбання товарів довготривалого користування (меблі, холодильники, телевізори та ін.) і придбання житла, що було названо «хвилею обзаведення домашнім майном»; з початку 1960-х років через поширення туризму зростають витрати на транспорт і відпочинок, так звана «хвиля подорожей». Перелік товарів і послуг, що

[433] Франция / отв. ред. Ю.И. Рубинский. *Экономика и политика стран современного капитализма*. Москва: Мысль, 1973. С. 126, 236.
[434] Федеративная Республика Германия / отв. ред. В.Н. Шенаев. *Экономика и политика стран современного капитализма.* Москва: Мысль, 1973. С. 333–334.
[435] Великобритания / отв. ред. С.В. Пронин, Е.С. Хесин. *Экономика и политика стран современного капитализма.* Москва: Мысль, 1972. С. 33.

входили до «споживчого кошика», збільшився з 249 найменувань у 1950 р. до 434 у 1958 р.[436].

Подібні зрушення у структурі споживання спостерігались у Франції: у загальній масі споживчих витрат зменшувалась частка витрат на харчування, меншою мірою – на одяг, водночас швидко зростали житлові, медичні, транспортні, культурні витрати. Упродовж 1959–1968 рр. у Франції індекс особистого споживання сімей зріс від 100 до 222,2, що у незмінних цінах означало збільшення близько 45%, або 4,3% на рік. Окремі категорії витрат зростали при цьому неоднаково: повільніше за все зростали витрати на продукти харчування, найшвидше – на ліки й медичні послуги, а також на транспорт, зв'язок, житло. Темпами дещо нижче середніх зростали витрати на одяг. У цей період питома вага витрат на харчування у сімейних бюджетах знизилася з 37,7 до 29,9%, натомість суттєво збільшилося використання великої побутової техніки: за ті ж роки питома вага сімей, що мали пральну машину, зросла удвічі (з 22 до 49%), а тих, що мали холодильник, – утричі (з 21 до 71%)[437].

В Італії зростання особистого споживання дещо відставало від рівня країн – лідерів ЄЕС: у 1969 р. особисті витрати на душу населення становили (в дол. США) у Франції – 1680, у ФРН – 1390, в Англії – 1230, в Італії – 960; це підтверджує структура особистого споживання італійців, що також зазнала відчутних змін. За період 1951–1970 рр. частка витрат на харчові продукти знизилася з 49,3 до 42%, залишаючись усе ж високою порівняно з розвиненими країнами (у середньому по ЄЕС у 1965 р. вона становила 39,9%); частка витрат на одяг і взуття залишилась незмінною на рівні 9,1%; натомість суттєво зросла частка витрат на транспорт і зв'язок – з 4,9 до 7,0%, що стало відображенням збільшення кількості автомобілів та інших транспортних засобів в особистому користуванні[438].

Стрімкий розвиток у повоєнний період приватного пасажирського транспорту, що суттєво потіснив громадський дорожній транспорт як засіб перевезення пасажирів, мав величезний вплив на побут і весь спосіб життя європейського населення, для якого особисте авто стало не лише засобом

---

[436] Федеративная Республика Германия / отв. ред. В.Н. Шенаев. *Экономика и политика стран современного капитализма*. Москва: Мысль, 1973. С. 366–367.

[437] Франция / отв. ред. Ю.И. Рубинский. *Экономика и политика стран современного капитализма.* Москва: Мысль, 1973. С. 230.

[438] Италия / отв. ред. Н.П. Васильков. *Экономика и политика стран современного капитализма*. Москва: Мысль, 1973. С. 69–70.

підвищення мобільності, а й зручним джерелом заробітку, а також предметом соціального престижу, ознакою економічної спроможності. Зокрема, у Великій Британії кількість легкових автомобілів у приватному користуванні зросла з 2,1 млн у 1949 р. до 4,6 млн у 1958 р. і 11,5 млн у 1970 р.[439]; у Франції на 1969 р. 55,6% сімей користувалися власним транспортом для поїздок на близькі й середні відстані[440]; в Італії у 1970 р. витрати на придбання та обслуговування особистих транспортних засобів (автомашин, мотоциклів та ін.) становили близько 80% усіх особистих витрат на транспорт[441].

Відомо, що споживчі витрати тісно пов'язані з динамікою доходів приватних осіб та з динамікою цін на товари і послуги, при цьому різні групи витрат по-різному реагують на коливання доходів і цін. Зокрема, на неочікуване збільшення доходу споживач зазвичай відповідає перш за все збільшенням закупок одягу, меншою мірою збільшенням витрат на транспорт, розваги, ще менше зростають витрати на харчування. Тоді як за умов стійкого тривалого збільшення доходів більш за все зростають витрати на медичні та санітарно-гігієнічні товари й послуги, транспорт, житло, розваги. Отже, зазначені зміни у структурі споживання населення є непрямим підтвердженням сталого характеру зростання суспільного добробуту західноєвропейських країн у повоєнні десятиліття.

Примітно, що саме на період активного розвитку соціальної сфери та соціального захисту населення, що розпочався після Другої світової війни, припадає так званий «золотий вік» економічного розвитку Західної Європи, коли впродовж чверті століття середньорічні темпи зростання реального ВВП на душу населення перевищували 4%[442]. Визнаючи неможливість встановлення прямої каузальної залежності між цими явищами і усвідомлюючи наявність ефекту «низького старту» повоєнного економічного зростання, слід також враховувати ефект «позитивних екстерналій», що безперечно мав місце завдяки поліпшенню кількісних та

[439] Великобритания / отв. ред. С.В. Пронин, Е.С. Хесин. *Экономика и политика стран современного капитализма.* Москва: Мысль, 1972. С. 81.
[440] Франция / отв. ред. Ю.И. Рубинский. *Экономика и политика стран современного капитализма*. Москва: Мысль, 1973. С. 87.
[441] Италия / отв. ред. Н.П. Васильков. *Экономика и политика стран современного капитализма*. Москва: Мысль, 1973. С. 70.
[442] Кембриджская экономическая история Европы Нового и Новейшего времени. Т. 2: 1870 – наши дни. Москва: Институт Гайдара, 2013. С. 411.

якісних характеристик трудових ресурсів, підвищенню рівня освіти, культури та загального рівня життя.

Отже, під час визначення майбутніх пріоритетів повоєнного економічного розвитку України варто взяти до уваги досвід західноєвропейських країн, який засвідчує, що навіть в умовах критичної обмеженості фінансових, матеріальних та людських ресурсів розвиток соціальної сфери та соціального захисту населення є необхідною і важливою складовою відродження економіки, яка потребує прямої фінансової підтримки держави та проведення активної регуляторної та нормативно-правової політики щодо розвитку соціального забезпечення та соціальних гарантій. Зокрема, повоєнний досвід соціально-економічного розвитку у Західній Європі підтверджує ефективність розбудови економіки соціально-партнерських відносин та відповідних практик державного регулювання, а саме:

– припинення прямого державного регулювання заробітної плати, зростання її рівня за рахунок підвищення продуктивності праці та обсягів виробництва, що стимулювалося державною політикою низьких податків, вільних цін, антимонопольних законів та ін.;

– політика стимулювання процесів модернізації на різних рівнях сприяла зростанню попиту на людський капітал та розширенню сфери послуг, у тому числі адміністративних, освітніх, медичних, культурних, туристичних тощо, та розвитку відповідної соціальної інфраструктури;

– реорганізація та розширення систем соціального страхування, фонди яких поповнювалися за рахунок внесків робітників і службовців, відрахувань підприємців та находжень з державного бюджету, завдяки чому наймані працівники та члени їхніх родин отримали право на різні види соціальних виплат;

– нарощування обсягів виробництва споживчих товарів і послуг, розширення їх асортименту та доступу до них широких верств населення, зокрема шляхом розвитку споживчого кредиту, що у повоєнний період зумовило послідовне підвищення рівня споживання, зміни у його структурі, зокрема зростання частки товарів довгострокового споживання та різних видів послуг, та в поєднанні з іншими зазначеними заходами забезпечило тривале і стабільне зростання добробуту.

РОЗДІЛ 5

СУПЕРЕЧНОСТІ ТА ЗАКОНОМІРНОСТІ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ І РИНКУ В ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНИХ КРАЇНАХ БАЛТІЇ ТА ЦЕНТРАЛЬНО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ

5.1. Економічна транзитологія – наукове підґрунтя сучасних інституційних трансформацій

Історія формування транзитологічної парадигми

Транзитологія як галузь соціально-економічних досліджень, предметом яких є перехід суспільства з одного якісного стану в інший, що супроводжується зміною політичного та економічного устрою, розвивається з 1970-х років. Аналіз і теоретичне осмислення процесів суспільної трансформації, що набувають характеру зміни системи, здійснюються з позицій політології, соціології, історії та економіки.

Найперше розгорнулися політологічні дослідження цього феномену. У фокусі уваги науковців перебували питання переходу від авторитарного суспільства до демократичного. Основоположником транзитології вважається американський політолог Д. Растоу, який у 1970 р. оприлюднив статтю «Переходи до демократії: спроба динамічної моделі». Автор зазначав, що для демократизації не потрібен якийсь мінімальний рівень економічного розвитку та соціальної диференціації. Єдиною попередньою умовою розроблення своєї динамічної моделі він визначив наявність національної єдності, що «означає лише те, що значна більшість громадян потенційної демократії не повинна мати сумнівів чи робити уявних застережень стосовно того, до якої політичної спільноти вони належать»[443]. Сформулювавши нові принципи дослідження переходів до демократії, вирізнивши основні етапи цього процесу й окресливши проблеми кожного з них, Д. Растоу заклав підвалини первинної парадигми транзитології[444]. Надалі до її розроблення та розвитку долучилися такі дослідники, як Г. Алмонд, Л. Бальцерович, З. Бжезинський, Р. Бова, С. Верба,

[443] Rustow D. Transitions to Democracy: Toward a Dynamic Model. *Comparative Politics.* 1970. Vol. 2. P. 337–363.

[444] Романюк О. «Кінець транзитології» чи криза її первинної парадигми? *Політичний менеджмент*. 2007. № 2. С. 3–15. С. 4.

Р. Інглхарт, Т.Л. Карл, Т. Карозерс, К.С. Лефф, Х.Х. Лінц, С. Ліпсет, М. Макфол, Є. Мачкув, Ж. Мунк, Г. О'Доннелл, Л. Пай, А. Пшеворський, Ф. Родер, С. Гантінґтон, Ф. Шміттер та інші.

На межі 1980-х – 1990-х років вийшли друком фундаментальні дослідження, в яких автори, працюючи в означеному річищі транзитологічної парадигми, прагнули виявити загальні закономірності переходів до демократії. Зокрема, класичним є чотиритомне видання, присвячене комплексному порівняльному дослідженню політичних трансформацій у країнах Латинської Америки та Південної Європи – «Переходи від авторитаризму: перспективи демократії», що побачило світ у 1986 р. за редакцією Г. О'Доннелла та Ф. Шміттера[445]. Проте, як констатував З. Бжезинський, на початок посткомуністичної трансформації все ж «якихось теоретичних положень щодо перетворення одержавлених суспільств на демократичні країни з плюралістичним політичним устроєм та економікою вільного ринку не існувало»[446].

Наукова література, присвячена суспільно-політичним перетворенням у країнах пострадянського простору, стала своєрідним продовженням т. зв. совєтології XX ст. – наукового напряму у США та Західній Європі за часів Холодної війни, що займався комплексним дослідженням політики, ідеології, економіки, соціальної структури, культури Радянського союзу[447]. Найбільшого розвитку й поширення ці дослідження набули в 1960-х роках, проте тривали й пізніше, аж до краху соціалістичної системи.

Існує думка, що після розпаду Радянського Союзу предмет дослідження зник і відтоді совєтологія може вивчати хіба що історію. Проте збереження та відтворення багатьох рис та інститутів «совєтської

---

445 O'Donnell, G., Schmitter, P. C. Transition from Authoritarian Rule. *Tentative Conclusions about Uncertain Democracies*. Baltimore, London: Johns Hopkins University Press, 1986.

446 Бжезинський З. Великі перетворення. *Політична думка*. 1994. № 3. С. 5–15. С. 5.

447 Beyond Soviet Studies / Ed. by Daniel Orlovsky. Washington, D.C.: The Woodrow Wilson Center Press; Baltimore, Md.: Distributed by John Hopkins University Press, 1995. 349 p.;
Cohen S. Rethinking the Soviet Experience: Politics and History since 1917. New York, 1985;
Fitzpatrick S. New Perspectives on Stalinism. *The Russian Review*. 1986. Vol. 45. Is. 4;
Handbook of Political Science Research on the USSR and Eastern Europe: Trends from the 1950s to the 1990s. Westport, 1992;
Laqueur W. The Dream that Failed: Reflections on the Soviet Union. New York, 1994;
Malia M. From Under the Rubble, What? *Problems of Communism*. 1992. Vol. 41. Is. 1–2;
Motyl A. Sovietology, Rationality, Nationality: Coming to Grips with Nationalism in the USSR. New York, 1990.

системи», ефект залежності теперішнього і майбутнього від минулого вказують на внутрішній зв'язок і спадкоємність совєтології та транзитології. Разом із тим той факт, що провідні фахівці з вивчення соціалістичної системи не змогли передбачити її розпад, значною мірою дискредитував цей напрям і ускладнив перехід до розроблення власне теорії транзиту. В політичному вимірі ключовими стали питання про те, «що спричиняє падіння автократичних режимів, як відбувається цей процес, наскільки тривалим є шлях поставтократичних суспільств до демократії та вільного ринку, і чи взагалі коректно говорити про демократичний вектор трансформаційних процесів як про єдино можливий?»[448]. Окремий блок теоретичних проблем постав у зв'язку з розгортанням процесів економічних трансформацій. Науковці значною мірою виявилися неготовими запропонувати нову парадигму економічного розвитку в контексті динамічних соціально-економічних та політичних змін, що відбулись у Центральній та Східній Європі на межі XX–XXI ст.

Слабкою опорою виявилися теорії конвергенції, які спиралися на еволюційну парадигму глобального розвитку під дією технологічних чинників. Від початку 1970-х років, частково – внаслідок внутрішніх трансформацій соціалізму (послаблення центрального контролю, розвиток тіньової економіки / неофіційного ринку, намагання владних реформаторів частково «реабілітувати» і відновити економічні стимули виробництва та інновацій), частково – в результаті розгортання міжнародної економічної інтеграції та прискорення науково-технічного прогресу, в західній економічній літературі здійснюються спроби розглядати уніфіковані моделі економічної поведінки на основі припущення, що різниця полягає лише в інституційних умовах діяльності, а не в мотивації суб'єктів, які завжди діють з метою максимізації особистої вигоди[449]. Такий підхід докорінно підривав уявлення про соціалізм як унікальний лад, де метою є загальний, а не приватний добробут, а засобами – спільна праця без конкуренції і, фактично, без диференційованої винагороди. Він «прокладав місток» до наукового

[448] Шипунов Г. Особливості становлення транзитології як напряму політичної науки. *Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку.* 2006. Вип. 17. С. 123–130.
[449] Bunce, Valerie and Echols, John M. Soviet Politics in the Brezhnev Era: "Pluralism" or "Corporatism". *Soviet Politics in the Brezhnev Era* / Donald R. Kelly (ed.). New York: Praeger, 1988.

аналізу реальної системи з її вадами й суперечностями, розгортання та поглиблення яких неминуче призведе до глибинних змін. Східноєвропейські вчені-економісти з країн, менш уражених тоталітаризмом, – Угорщини[450], Польщі[451] – на підставі емпіричних досліджень здійснили економіко-інституційний аналіз некерованих і ненормованих параметрів і процесів, а також виявили істотні розбіжності між нормативною і позитивною економічною теорією.

Найбільш плідним було залучення до аналізу пізнього соціалізму методологічних підходів нової інституційної теорії. Це дало можливість у майбутньому, розглядаючи руйнування формальних інститутів економічної системи, передбачити опір, обмеження та впливи неформальних норм і усталених патернів економічної поведінки. Як зауважив Оле Норґаард у своєму відомому компаративному дослідженні посткомуністичного транзиту, «зосередження інституціонального підходу на взаємозалежності організацій, інтересів еліти та цінностей і очікувань народних мас, показало свою плідність у «транзитології», що заступила «совєтологію»[452].

З початком розпаду соціалістичної системи та розгортанням суспільно-політичних перетворень у Східній Європі та країнах колишнього СРСР на Заході виникла низка спеціалізованих періодичних видань, таких як: Journal of Democracy, Journal of Communist Studies and Transition Politics, Communist and Post-Communist Studies. На численних наукових конференціях дискутувалися питання майбутнього інституційного ландшафту постсоціалістичних країн і зміни біполярної системи міжнародних відносин. Проте емпіричних даних для наукового аналізу ще не було. Тому теорія формувалася як нормативна наука – проголошення бажаних принципів і форм їх реалізації замість аналізу реальних процесів, виявлення закономірностей і тенденцій. Позитивним змістом цього етапу «надзвичайної науки» (за висловом Л. Бальцеровича[453]) стало народження

---

450 Kornai Janos. The socialist System. The Political Economy of Communism, Oxford: Clarendon Press, 1992.

451 Winiecki Jan. Resistance to Change in the Soviet Economic System. A Property Rights Approach, New York: Routledge, 1990.

452 Норґаард О. Економічні інституції та демократична реформа. Порівняльний аналіз посткомуністичних країн / пер. з англ. М. Козуба та А. Галушки. Київ: Ніка-Центр, 2007. 424 с. С. 89.

453 Balcerowicz L. Understanding Postcommunist Transition. *Journal of Democracy*. 1995. № 5(4). P. 84–87.

нової транзитологічної парадигми в умовах дискредитації старої, яка постулювала особливості політекономічних систем та їх неминуче протистояння.

Досліджуючи трансформацію політичних та економічних інститутів у перехідних суспільствах, А. Пшеворський обґрунтував положення про комплементарність економічної та політичної демократії. Він також стверджує, що вирішальним у побудові ефективної ринкової економіки є міжнародні чинники, бо вони формують передумови і простір змін. Разом із тим ключового значення відомий політолог-транзитолог надає соціальним механізмам матеріально-майнової відповідальності громадян за наслідки їхніх дій. Відтак, серед усієї сукупності напрямів і складників постсоціалістичної трансформації економіки на перший план він виводить зміни відносин власності. Без приватної власності немає особистої відповідальності, а значить немає надійної опори для будь-яких економічних відносин. Демократію А. Пшеворський визначає як відсутність монополії на контроль. Чи то в економіці, чи в політиці це означає, що результат поточних подій для всіх суб'єктів залишається невизначеним. Майбутнє має бути відкритим, а вибір – здійснюватися в максимально рівних умовах щодо повноти інформації для всіх учасників. У своїй головній праці «Демократія і ринок. Політичні та економічні реформи у Східній Європі та Латинській Америці» (1991)[454]. А. Пшеворський обґрунтовує засадниче положення, що демократія і ринкова економіка взаємодоповнюють одна одну і є взаємовизначальними категоріями.

Інституційний підхід в економічній транзитології акцептував положення А. Пшеворського, що «кінцевий результат залежить від шляху». Це була відповідь на тривалу дискусію щодо того, чи є демократизація єдино вірним шляхом до ринку і чи не потрібно спочатку провести економічні реформи силою автократичної держави, а вже потім розбудовувати політичну демократію. Особливістю нового методологічного підходу, що виник у межах транзитології, було те, що головна увага змістилася на процедурні чинники, пов'язані з діяльністю провідних політичних сил суспільства, з їхньою здатністю виконати низку послідовних процедур, необхідних для інституціоналізації демократичних відносин.

[454] Przeworski Adam. Democracy and the Market; Political and Economic Reforms in Eastern Europe and Latin America. New York: Cambridge University Press, 1991.

Таким чином, економічна теорія транзитології не може бути вільною від аналізу політики. Як підкреслював відомий теоретик демократичного транзиту С. Гантінґтон, «стабільність демократичних режимів залежить, по-перше, від здатності основних політичних еліт – партійних, військових, ділових лідерів – разом працювати, аби впоратися з проблемами, що постали перед суспільством, не використовуючи їх для одержання власного миттєвого матеріального чи політичного зиску... По-друге, ...від здатності громадськості бачити різницю між режимом та урядом або урядовцями»[455].

Наприкінці 1990-х років, завдяки диверсифікації досліджень у царині транзитології, розпочалося оновлення її парадигми. Про це свідчать праці З. Бжезинського, Л. Бальцеровича, В. Банс[456], Є. Мачкува, Р. Скідельські та інших науковців, які пропонують методологічні й концептуальні розв'язання низки проблем посткомуністичних суспільств.

Якщо первинну парадигму транзитології було розроблено на основі дослідження переходів до демократії країн Південної Європи, Латинської Америки та Далекосхідної Азії, які здійснювали перехід від авторитарного типу політичних режимів, то оновлена парадигма більш адекватно відображала проблеми переходу від тоталітаризму до політичної та економічної демократії. Тоталітарні режими, як слушно зауважив О. Романюк, – «це режими загального монополізму, де перетинаються три види монополії: політична (монополія партії на владу); економічна (монополія партійної держави на засоби суспільного виробництва); ідеологічна (монополія офіційної ідеології, яка підкоряє собі суспільну культуру)»[457]. Тому руйнування тоталітаризму передбачає докорінні й комплексні трансформації в усіх сферах суспільного життя, бо і в політиці, і

---

[455] Huntington S. The Third Wave: Democratization in the Late Twentieth Centuty. University of Oklahoma Press . 1991. P. 279–280.

[456] Бальцерович Л. Свобода і розвиток. Економія вільного ринку. Львів, 2000; Brzezinski Z. The Grand Failure: The Birth and Death of Communism in the Twentieth Century. New York: Charles Scribner's Sons, 1989; Brzezinski Z. Out of Control. Easton Press, 1993; Bunce Valerie and Csanadi Maria. Uncertainty in the Transition: Post-Communism in Hungary. *East European Politics and Societies and Cultures.* 1993. № 7(2). P. 240–275. https://doi.org/10.1177/0888325493007002003; Bunce V. Rethinking Recent Democratization: Lessons from the Postcommunist Experience. *World Politics.* 2003 (Jan.). Vol. 55, No. 2. P. 167–192; Balcerowicz L. Wolność, rozwój, demokracja. Wydawnictwo Czerwone i Czarne 2017. 416 c.

[457] Романюк О. «Кінець транзитології» чи криза її первинної парадигми? *Політичний менеджмент*. 2007. № 2. С. 3–15. С. 10.

в економіці, і в культурі – скрізь треба замінити монопольну систему на плюральну. Багатоаспектність суспільних трансформацій у постсоціалістичних країнах змістила фокус досліджень із політологічного до політекономічного та економіко-соціологічного напрямів.

На парадигмальних змінах у трактуванні соціальних перетворень наголошував І. Валлерстайн[458], який обґрунтував положення про міжкраїнні відмінності та складнощі модернізації й інтеграції економік країн з «короткою ринковою історією» до системи сучасного світового господарства. З. Бжезинський, виокремивши фази перехідного процесу для транзитивних економік, аргументував імперативну необхідність фінансової допомоги Заходу[459]. Таким чином аналіз зовнішніх умов та чинників демократично-ринкової трансформації країн обумовив не лише визнання необхідності, а й розроблення механізмів міжнародної підтримки постсоціалістичного транзиту.

Ще одним новим аспектом розвитку транзитології стало розширення поля наукового дослідження за рахунок включення питань розбудови власної державності. Адже із двадцяти дев'яти посткомуністичних країн двадцять чотири (82,76%) є новоутвореними державами, які виникли внаслідок розпаду СРСР, СФРЮ та Чехословаччини. Ці країни вважають себе спадкоємцями попередньої державності, але, разом із завданнями політичної демократизації та лібералізації економіки, були змушені вирішувати завдання розбудови власних державних інституцій. Для багатьох країн розпад полінаціональних державних структур супроводжувався етнічними, релігійними та соціально-політичними конфліктами різної інтенсивності та тривалості. Зокрема, Україна і зараз перебуває у стані війни за свою державність і незалежність від Росії.

Поєднання державотворчих і демократичних перетворень зумовлює бінарну структуру трансформаційного процесу, бо в новоутворених державах відбуваються дві трансформації: 1) соціально/політична (перетворення тоталітарної системи на демократичну) та 2) національно/політична (розбудова національної суверенної державності)[460]. Якщо додати до цього докорінну перебудову економічної системи –

[458] Wallerstain I. Unthinking Social Science. The Limits of Nineteenth-Century Paradigms. Cambridge, 1991.

[459] Бжезинський З. Великі перетворення. *Політична думка*. 1994. № 3. С. 5–15.

[460] Романюк О. «Кінець транзитології» чи криза її первинної парадигми? *Політичний менеджмент*. 2007. № 2. С. 3–15. С. 12.

роздержавлення, формування ринків і конкурентно-підприємницького середовища, то зміст і складність транзиту можна описати як «подвійний» і навіть «потрійний» перехід. На сьогодні в літературі виокремлюють концепції «подвійного переходу» (книга Адама Пшеворського «Демократія і ринок. Політичні й економічні реформи в Східній Європі та Латинській Америці»), «потрійного переходу» (стаття Клауса Оффе «Капіталізм через демократичний проєкт? Демократична теорія потрійного переходу в Центрально-Східній Європі»), «четверного переходу» (стаття Тараса Кузьо «Перехід у посткомуністичних державах: потрійний або четверний)[461]. Тож поліструктурність трансформаційних процесів визначає мультидисциплінарність їх дослідження.

Подолавши складний період, коли транзитологія фактично не мала емпіричних даних для аналізу та узагальнень, вона об'єднала чотири кластери досліджень: 1) теорія економічного розвитку, яка раніше займалася т. зв. третім світом, а тепер намагалася екстраполювати свої висновки для постсоціалістичних країн; 2) неоінституційна та еволюційна економічна теорія, сконцентрована на питаннях інституційних змін та взаємодії формальних і неформальних інститутів; 3) політологія з її теоріями та емпіричними моделями для пояснення посткомуністичної політики і віднаходження закономірностей у різноманітті й хаосі посткомуністичного світу; 4) постсовєтологія, яка хоча формально й втратила об'єкт дослідження, проте чи не найбільше наблизилася до розуміння того, що в перехідних суспільствах не діють універсальні рецепти переходу з точки А в точку Б, оскільки йдеться не про рух, а про стан, не про переміщення, а про якісне переродження, системну трансформацію (зі стану А в стан Б).

Цей стан переходу й визначає об'єкт транзитології як самостійного наукового напряму. Адже транзитивні економічні системи, як слушно зауважила Н. Гражевська, «володіють рядом специфічних характеристик, які відрізняють їх від економік, що перебувають у відносно стабільному стані та розвиваються на власній основі шляхом вдосконалення та

[461] У пошуках правильної парадигми: концептуальні перспективи посткомуністичного переходу у країнах Східної Європи / за ред. Д. Гузіни; пер з англ. Київ: вид-во «Ай Бі», 2003. 342 с.

часткових змін притаманних їм інституцій, зв'язків та відносин»[462]. Тому економічна транзитологія як частина економічної теорії одночасно вивчає, по-перше, феномен перехідної економіки «як особливий тип економічної системи, що характеризується станом якісних інституційних та структурних змін в умовах невизначеності та нестабільності; по-друге, трансформації економічних систем як власне перехідні процеси, поступові та цілеспрямовані перетворення існуючого господарського устрою»[463].

У сучасній західній економічній літературі ціла низка монографій присвячена історико-економічному аналізу та авторській інтерпретації процесів інституційної трансформації економічних систем у довготривалій ретроспективі та широкому географічному охопленні. У фокусі уваги перебувають питання взаємодії державного регулювання та ринково-конкурентних механізмів в умовах посилення глобальної невизначеності та макроекономічної нестабільності; нерівномірності економічного розвитку та зростання соціальної диференціації; ролі держави та ініційованих нею реформ у забезпеченні економічного прориву; визначення причин успіху одних та відставання інших націй і держав; взаємозв'язку між свободою і добробутом. Серед таких – видання, що стали бестселерами, зокрема: «Вузький коридор. Держави, суспільства і доля свободи» Д. Аджемоглу та Д. Робінсон; «Капітал у XXI ст.» Т. Пікетті; «Чому Азії вдалося» Дж. Стадвелла; «Політичний порядок і політичний занепад. Від промислової революції до глобалізації демократії» Ф. Фукуями; «Капіталізм для всіх чи для обраних? Розбіжні шляхи посткомуністичних перетворень» О. Гаврилишина; «На захист відкритого суспільства» Дж. Сороса та ін. Проте ключовим завданням залишається перехід від наукових теорій транзиту до успішної практики перетворень.

Обґрунтування економічних реформ у постсоціалістичних країнах

Науково-практичне значення теоретичного розроблення питань трансформації постсоціалістичних економік полягало у визначенні шляху і розробленні механізмів переходу до ринку. Йдеться про розроблення програми інституційних перетворень, які були б спроможні забезпечити

[462] Гражевська Н.І. Еволюція концептуальних засад традиційної економічної транзитології. *Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая*. 2007. Вып. 31-1. С. 78. http://ea.donntu.edu.ua/handle/123456789/90

[463] Бодров В.Г. Трансформація економічних систем: концепції, моделі, механізми регулювання та управління. Київ: Вид-во УАДУ, 2002. С. 12.

докорінні зміни системи власності, а відтак і всього механізму координації економічної взаємодії; формування ринків праці, капіталу, землі; зміцнення національної валюти та трансформацію податкової системи; визначили б нову роль держави в перехідній економіці та конфігурацію поєднання організаційно-регуляторних функцій держави і ринку у посттрансформаційній економіці. В українській економічній літературі на межі XX–XXI ст. була порушена проблема нестійкості перехідної економіки та багатоваріантності її розвитку. Одним із найбільш дискусійних питань стало питання про соціально-економічну модель перехідної економіки, при цьому більшість дослідників схилялася до думки, що універсальної, ідеальної моделі постсоціалістичної трансформації не існує[464].

Варто згадати, що один із основоположників транзитології Растоу для створення ідеальної моделі переходу, що була би придатна для аналізу кожного конкретного переходу, також розглядав різні історичні моделі, зокрема, звертався до двох емпіричних випадків – переходу Швеції в період 1890–1920 рр. та Туреччини після 1945 р. Саме на цій основі була сформована так звана динамічна модель переходу, що передбачала, по-перше, комплексне поєднання кількох складників, а, по-друге, стадійність, або етапи переходу[465]. З розгортанням демократичних перетворень на постсоціалістичному просторі з'явилися компаративні дослідження[466], де зроблено спробу порівняти форми і результати реформ у різних країнах. Вважається, що в новітній історії крайніми виявами протилежних підходів до економічних реформ у транзитивних суспільствах стали Польща (модель стрімкого демонтажу політичної системи соціалізму із одночасним завантаженням усіх сучасних атрибутів ринку) та Китай (еволюційний шлях вирощування нової ринкової культури, індиферентної до зміни політичного устрою)[467]. Разом із тим, попри відмінності умов і

---

[464] Трансформація моделі економіки України / Ін-т екон. прогнозув.; за ред. академіка НАН України В.М. Гейця. Київ: Логос, 1999; Роль держави у довгостроковому економічному зростанні / за ред. д-ра екон. наук Б.Є. Кваснюка. Київ: Ін-т екон. прогноз.; Харків: Форт, 2003. С. 18–19; Злупко С.М. Перехідна економіка: сучасна Україна. Київ: Знання, 2006. С. 8–24.

[465] Rustow D. Transition to Democracy: Toward a Dynamics Model. *Comparative Politics.* 1970. Vol. 2, № 3. P. 337–363.

[466] Макфол М. Пути трансформации посткоммунизма. Сравнительный анализ демократического прорыва в Сербии, Грузии и Украине / пер. с англ. *Pro et Contra*. 1995. № 5. С. 92–107.

[467] Кораблін С.О. Макроекономічна динаміка України: пастка сировинних ринків: монографія / НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2017. С. 21.

багатоманітність форм транзиту, всі країни залишаються взаємопов'язаними не лише історично, а й у реальному часі.

Як зауважив А. Філіпенко, перехід від біструктурної глобалізації, пов'язаної з економічним і політичним поділом світу на дві протилежні системи та їх протистоянням у XX ст., до органічного типу глобалізації в умовах єдиного ринкового світового господарства на сучасному етапі означає зростання економічної взаємозалежності та взаємовразливості країн[468]. Це стало додатковою спонукою до участі міжнародних організацій та розвинених країн у розробленні стратегій та реалізації видів політики постсоціалістичної трансформації. Тож міжнародні організації, які взяли на себе роль «куратора» країн з перехідною економікою (Міжнародний валютний фонд і Світовий банк), спиралися на ортодоксальний варіант неокласичної (неоліберальної) парадигми. Засадничим положенням цього економічного «мейнстріму» стала ідея універсальної ефективності ринку, згідно з якою вільний ринок і конкуренція, підприємницька активність і цінова саморегуляція повинні успішно вирішувати всі проблеми. Відштовхуючись від таких установок, МВФ та Світовий банк запропонували підходи, відомі під назвами «Вашингтонський консенсус» або «Стандартна модель».

Вашингтонський консенсус – як тип макроекономічної політики подолання кризових явищ – містив такі основні приписи:

– запровадження економії державних коштів при мінімальному дефіциті державного бюджету за рахунок скорочення витрат на соціальні програми та культуру;

– збільшення видатків на інфраструктуру у структурі державних витрат;

– зниження ставок податків та зменшення їх кількості;

– лібералізація фінансових ринків з метою заохочення прямих іноземних інвестицій;

– запровадження вільного курс обміну та вільного переказу коштів за кордон в іноземній валюті;

– лібералізація зовнішньої торгівлі через сприяння імпортерам шляхом зниження ставок імпортних мит;

[468] Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: Історія. Теорія. Політика. Київ: Либідь, 2019. 960 с. С. 565–573.

– зменшення чи повне скасування обмежень для прямих іноземних інвестицій;

– приватизація державного майна як головне джерело покриття видатків держави;

– дерегулювання економіки на користь іноземних компаній;

– посилення захисту прав власності, особливо іноземних компаній, зокрема ТНК[469].

Спочатку цей перелік заходів розроблявся урядом США, МВФ та Світовим банком для країн Латинської Америки, але пізніше його було запропоновано як порядок денний для постсоціалістичних країн. Вочевидь ці рекомендації, розроблені у рамках Чиказької наукової школи монетаризму, були спрямовані на економічну лібералізацію та зменшення ролі держави у регулюванні економічних процесів. Проте слідування їм створювало ризики посилення залежності від розвинених країн та заснованих ними міжнародних організацій. Наслідком упровадження рекомендацій для більшості успішних адептів стало, з одного боку, зменшення темпів інфляції, а з іншого – закріплення іноземних компаній, переважно ТНК, у головних сегментах національної економіки.

Гострі дискусії, що розгорнулися як академічний супровід трансформаційних перетворень та живилися досвідом невдач численних модернізаційних проєктів, поділили вчених на два табори. Одні шукали причину невдач у політиці розвинених країн Заходу, які примушують транзитивні країни, як і країни третього світу, грати за своїми правилами, що дозволяють розвиватися, але не наздоганяти. Інші – вбачали причину провалу реформ у труднощах вирішення проблем координації, пов’язаних із нагромадженням знань, фізичного чи людського капіталів, якості інституцій, зокрема існування т. зв. інституційних пасток[470]. Таке трактування механізмів і наслідків втручання Заходу в процеси постсоціалістичної трансформації цілком кореспондується з відомою концепцією А. Франка, згідно з якою світовий ринок перетворив економіки країн третього світу на відсталу частину глобального капіталістичного

[469] Williamson J. What Washington Means by Policy Reform. *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* / ed. by J. Williamson. Washington,1989.

[470] Полтерович В.М. Общество перманентного перераспределения: роль реформ. *Общественные науки и современность*. 2005. № 5. С. 5–6.

господарства, свідомо обумовивши їхнє місце у міжнародному поділі праці як сировинних придатків та вигідних ринків збуту[471].

Варто взяти до уваги, що навіть назва зведених правил економічної політики, пропонованих американськими аналітичними центрами, відносить до впливу, зовнішнього стосовно об'єкту. При цьому, як зазначав Дж. Вільямсон, і самі США дотримуються принципів Вашингтонського консенсусу далеко не завжди, а в світі його сприймають як синонім «ринкового фундаменталізму», за визначенням Дж. Сороса[472]. Зрештою, термін «Вашингтонський консенсус» почав жити своїм життям безвідносно до того, який зміст і значення вкладав у нього автор. Коли почався розпад СРСР і всієї соціалістичної системи країн, лібералізаційні принципи формування всіх атрибутів ринку були готові до впровадження і мали доповнити демонтаж політичної системи тоталітаризму. В академічних колах, як і в суспільній свідомості загалом, існувала думка, що достатньо зруйнувати стару систему і дати простір новим – ринковим – силам, як усе саме по собі налагодиться. Різкий злам інституційного ладу закономірно асоціювався з шоком, тож цей сценарій дістав промовисту назву «шокової терапії».

Управління змінами без знання особливостей і, головне, ключових проблем, які потребують вирішення, не могло бути ефективним. До того ж автори рекомендацій не ставили завдання перебудови економічної та суспільно-політичної системи, а лише макроекономічне регулювання. Між тим метою трансформації був саме кардинальний перехід від однієї системи до іншої, що вимагає не лише відповідних доктринальних установок у політиці, а й іншої наукової парадигми.

Хоча підтримка міжнародних фінансових організацій і була поставлена у відповідність до застосування пропонованих рецептів, проте в різних країнах з перехідною економікою стандартна модель використовувалася диференційовано і різною мірою[473]. Реальний економічний розвиток виявився далеким від прогнозів і не відповідав

---

471 Frank A.G. Latin America: Underdevelopment or Revolution Essays on the Development of Underdevelopment and Immediate Enemy. New York: London; Monthly Review Press, 1969. С. 3–20.

472 Williamson J. Short History of the Washington Consensus. P. 7. URL: http://piie.com/publications/papers/williamson0904-2.pdf

473 Гаврилишин О., Сидорович М. Шокова терапія: міфи та реальність. 1 квітня 2015. URL: https://www.epravda.com.ua/publications/2015/04/1/536281/

програмі МВФ і Світового банку. Передбачувана фахівцями рецесія перехідного періоду виявилася набагато глибшою і тривалішою. Адже суспільна трансформація або, в термінах транзитології, – «подвійний» і навіть «потрійний» перехід, вимагає інституційних змін, що передбачають трансформаційні витрати. Історична специфіка перехідних економік полягає у штучному, цілеспрямованому впровадженні нових інститутів, або наповненні традиційних норм і форм взаємодії новим соціально-економічним змістом. Тому «у зіткненні питомого і привнесеного, – застерігає В. Тарасевич, – народжуються, з-поміж іншого, мутантні форми й інститути, панування котрих, як правило, стратегічно хибне і несе в собі небезпеки суспільних катаклізмів. <…> Зміцнення незалежності й міжнародних позицій країни передбачає беззастережне додержання її цивілізаційної та національної ідентичності, органічне поєднання останньої з динамічними загальноцивілізаційними процесами, підтримання стійкого балансу питомих і адекватних їм імпортованих інститутів»[474].

Окрім того, невдачі політики за рецептами Вашингтонського консенсусу у багатьох транзитивних країнах підтвердили, що розвиток нових інститутів і демонтаж старих, як зауважив Ю. Бажал, «викликає конфлікт інтересів впливових політичних і бізнесових груп, що зумовлює суперечливість, поступовість і уповільненість перехідного процесу»[475]. Із критикою «шокової терапії» з її ігноруванням специфіки різних країн виступив всесвітньовідомий фахівець з економічної теорії державного управління Джозеф Стігліц. Відтак вчений став теоретиком і науковим лідером «градуалістського» підходу до ринкових реформ. Він створив при Колумбійському університеті (США) наукове товариство економістів і політологів «Ініціатива для діалогу політик», з метою надання концептуальної допомоги транзитивним країнам у розробленні альтернативних (до рецептів МВФ) шляхів розвитку. Теорія ринкової інформаційної асиметрії виявилася напрочуд перспективною для пояснення реальних економічних процесів, зокрема в умовах постсоціалістичної трансформації. Так, причини неефективності ринкової

---

474 Тарасевич В.М. Ідеологічні доктрини: цивілізаційні аспекти і національний колорит. *Економіка України.* 2011. № 3. С. 4, 6.

475 Бажал Ю.М. Економічна теорія державного управління: від національного до «світового» уряду. *Глобалізація та її тягар* / Джозеф Стігліц; пер. з англ. Андрія Іщенка. Київ: Видавничий дім «КМ Академія», 2003. С. 6–15. С. 7.

саморегуляції, на думку Дж. Стігліца, криються у різній поінформованості різних суб'єктів про нинішній і майбутній стан справ на ринку[476]. Згідно з цією логікою, політика МВФ і США щодо прискореної лібералізації постсоціалістичних економік сприяла вирощуванню олігархату. Адже новоутворені фінансово-політичні групи скористалися ринковою свободою в умовах, нерівних відносно інших економічних гравців, зокрема домашніх господарств, дрібного і середнього бізнесу.

Приватизація підприємств і лібералізація торгівлі, передбачені програмами ринкових реформ, автоматично не зумовлюють формування конкурентного середовища. Проте саме конкуренція, а не приватизація є ключовим драйвером економічного зростання й інновацій. Це переконливо засвідчив досвід Китаю, де уряду вдалося створити конкурентне середовище, спроможне генерувати інновації без приватизації державних підприємств[477]. Одним із секретів успішності транзиту Південної Кореї та економічного дива на річці Хан стало «ефективне поєднання ринкових механізмів конкуренції та ціноутворення з регулюючим впливом держави»[478]. Натомість приватизація в країнах – учасницях СНД, орієнтована на швидкість, а не якість перетворень, виявилася згубною як для економіки, так і для суспільства, внаслідок несформованості та дисфункції ринкових інститутів. Світовий історичний досвід становлення ринкової системи засвідчує, що розвиток прав власності й пов'язаних з ними інститутів та механізмів функціонування ринку потребує десятків, якщо не сотень, років. Натомість фокусування трансформаційної політики винятково на роздержавленні та приватизації, що обумовлює переважно лише зміну власника існуючих, часом неефективних, підприємств, не дає очікуваного результату від впровадження ринкових відносин, а тільки поглиблює майнову диференціацію та збільшує соціальну напругу й конфронтацію в суспільстві.

---

476 Стігліц Джозеф. Глобалізація та її тягар / переклад з англ. Андрія Іщенка. Київ: Видавничий дім «КМ Академія», 2003. С. 18.

477 Стадвелл Дж. Чому Азії вдалося. Успіхи й невдачі найдинамічнішого регіону світу / пер. з англ. О.Цехановська. Київ: Наш формат, 2017. С. 314–318.

478 Відбудова для розвитку: зарубіжний досвід та українські перспективи**:** міжнародна колективна монографія / [редколегія, голова – д.е.н. В.В. Небрат]; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2023. – 571 с. С. 127. URL: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2023/08/Reconstruction-for-development.pdf .

Пошук ефективної моделі співвідношення державних і ринкових механізмів управління економічним розвитком у постсоціалістичних країнах засвідчує залежність результатів від суб'єктності та послідовності в реалізації виробленої стратегії.

5.2. Національні практики реформування власності

Трансформація власності та її вплив на економічний розвиток країн Балтії

Ефективна взаємодія держави й ринку як метаінститутів, що регулюють економічну діяльність, зокрема у сфері розподілу прав власності, є важливою запорукою гармонійного економічного розвитку та соціальної стабільності. Необхідність перегляду історично закріплених в Україні принципів цієї взаємодії зумовлена тим, що реформування відносин власності від початку періоду державної незалежності не зумовило появу дійсно ефективного власника і примноження національного добробуту. Відтак видається доцільним звернутися до зарубіжного досвіду постсоціалістичних трансформацій правовідносин власності та розвитку ефективних форм господарювання. Особливий інтерес тут становлять країни Балтії, які долають спільні з Україною пострадянські проблеми та мають успішний досвід євроінтеграції.

Порівняльний аналіз соціально-економічних та політичних передумов ринкових трансформацій власності у країнах Балтії показав, що вони визначалися низкою спільних чинників. Серед них: структурні (надмірний розвиток важкої промисловості та недостатній – сфери послуг, ресурсно-технологічна залежність від республік СРСР, переважання виробництва неповного циклу); макроекономічні (прихована інфляція, тотальний дефіцит у торгівлі, висока частка тіньової економіки, фінансові дисбаланси); інституційні (панування колективних форм власності, жорсткий державний контроль виробників, розвиток неформальних інститутів і норм поведінки); соціально-політичні (неготовність політичних еліт до демократичних реформ і переходу до ринку, панування стереотипів егалітаризму й державного патерналізму тощо).

Поряд із тим, на тлі загальних проблем пострадянських країн, зумовлених тотальним усуспільненням економіки, спостерігалося значне, порівняно з іншими республіками, поширення госпрозрахункових засад на

підприємствах, що полегшувало їхню трансформацію в акціонерні чи приватні. Крім того, збереження книг обліку землі та нерухомого майна, а також європейської традиції шанобливого ставлення до інституту власності допомогло створити правові підвалини здійснення реституції власності, зокрема земельної, що стало важливою інституційною складовою земельної реформи.

Інституційні перетворення в усіх постсоціалістичних країнах були спрямовані перш за все на трансформацію відносин власності та створення ринкових «правил гри» в економіці, що мало забезпечити покращення функціонування підприємств завдяки появі ефективного власника, загальне економічне зростання та підвищення податкових надходжень до держбюджету як основи вирішення соціальних питань. А після створення Європейського Союзу головним орієнтиром цих перетворень у країнах Балтії стало досягнення шляхом реформ та інновацій рівня західноєвропейських країн у розвитку базових сучасних суспільно-економічних інститутів, таких як конкурентна демократія, ринкова економіка, соціальна держава, масове споживання тощо.

Провідним механізмом перетворень стала приватизація державних активів, що стосувалася здебільшого підприємств сфери послуг, торгівлі та промисловості. Вона проводилася трьома основними методами: масової приватизації (з використанням ваучерів, приватизаційних сертифікатів, або іменних інвестиційних чеків, права на які отримали всі або більшість громадян країни), грошової, за участі іноземних інвесторів (шляхом розміщення акцій, продажу на аукціонах, проведення тендерів на кращий бізнес-план тощо) та (найменшою мірою) передачі підприємства у власність членам трудового колективу. Спільною позитивною рисою приватизаційних процесів у всіх трьох країнах було використання системи комп’ютерної реєстрації приватизаційних документів та широкого громадського контролю, що забезпечувало їхню прозорість та суспільну легітимність.

Хід та результати реформ значною мірою залежали від вибору конкретної стратегії приватизації у кожній із країн. Так, Литовська Республіка віддала перевагу соціально орієнтованій моделі перетворень, що передбачала поступовість і градуалізм їх впровадження, протидію банкрутству великих підприємств, підвищення участі працівників підприємств у розподілі акцій до 30–50%, послідовне розширення переліку об’єктів приватизації як на ваучерному, так і на грошовому етапі реформи.

З одного боку, це допомогло державі зберегти робочі місця і контроль над основними галузями економіки; з іншого – призвело до створення малоефективних форм колективної власності на засоби виробництва, використання нелегальних та напівлегальних схем «номенклатурної приватизації» (внаслідок чого власниками підприємств ставали директори та наближені до них особи), зростання кількості бюрократичних структур та посилення їх втручання у справи бізнесу, що створювало підґрунтя для зростання нелегальних доходів старої номенклатури, нової бюрократії та мафії[479]. Це гальмувало приватизаційні процеси, у Литві вони тривали близько 10 років, найдовше серед балтійських країн. До 1995 р. було приватизовано менше половини державних підприємств, проте з початком грошового етапу приватизації її темпи прискорилися, за наступні три роки було приватизовано 158 підприємств за участю іноземного капіталу, частка якого в економіці зросла до 74%; до 2000 р. було продано останні 14 великих і 1098 середніх підприємств[480].

Уряди Латвії та особливо Естонії, на відміну від Литви, проводили у промисловості політику жорсткого бінарного вибору між приватизацією та ліквідацією, що призвела до банкрутства багатьох великих підприємств, визнаних неконкурентоспроможними (ВЕФ, «Альфа», РАФ та ін. у Латвії, «Вольта», «Еесті кабель», «Балтійська мануфактура» та ін. в Естонії). Позитивним наслідком цих заходів можна вважати те, що вони спонукали інших виробників до активних пошуків стратегічних партнерів та іноземних інвесторів, що прискорило процес роздержавлення. В результаті цього частка приватної власності в економіці Латвії наприкінці 1999 р. перевищила 70%[481]. Найбільших успіхів досягла Естонія: завдяки рішучому початку грошової приватизації паралельно з ваучерною та обмеженню останньої переважно домоволодіннями, фермами та дрібними підприємствами, вже наприкінці 1994 р. близько 80% державних підприємств змінили власника, при цьому 40% державних компаній були продані іноземним фірмам[482]. Поряд із тим втрата великих промислових

[479] Самонис В. Трансформация литовской экономики: от Москвы к Вильнюсу и от плана к рынку. Варшава: CASE – Центр социально-экономических исследований, 1995. С. 14.
[480] Симонян Р. Экономика Литвы от советского до современного периода. *Современная Европа*. 2020. № 3. С. 76.
[481] Симонян Р. Сравнительный анализ экономических реформ в России и странах Балтии. *Мир России*. 2007. Т. XVI. № 3. С. 53.
[482] Родионов К. Быстрые реформы: эстонский рецепт. URL: https://www.forbes.ru/ekonomika-column/vlast/61068-bystrye-reformy-estonskii-retsept

підприємств, позбавлених державної підтримки, зумовила різке зростання безробіття, падіння обсягів промислового виробництва і поклала початок процесам прогресуючої деіндустріалізації в обох цих країнах. Особливо постраждала промисловість Латвії: частка створеної у ній доданої вартості до 2008 р. зменшилась утричі порівняно з 1990 р.[483]

Важливим механізмом постсоціалістичних інституційних трансформацій у країнах Балтії була денаціоналізація (реституція), що повертала у власність приватних осіб їхні домоволодіння та земельні ділянки. Наслідки цих заходів були неоднозначні. Відновлення прав колишніх власників на нерухоме майно шляхом реституції сприяло відновленню історичної справедливості та зміцненню інституту власності, але водночас призвело до низки правових колізій, зростання випадків розділеної власності та абсентеїзму через збільшення кількості приватних власників – нерезидентів. При цьому реституція земельної власності, незважаючи на протидію колгоспно-радгоспного керівництва, відбувалася швидше, ніж реституція промислових та житлових об'єктів міської нерухомості, що були націоналізовані радянською владою. Повернення останніх колишнім власникам супроводжувалося численними правовими конфліктами і тривало багато років, уповільнюючи загальний хід приватизаційних процесів. Так, у Латвії мешканці муніципальних квартир могли приватизувати своє житло за сертифікати безкоштовно і стали повноправними власниками квартир і будинків: на відміну від них, мешканці денаціоналізованих квартир (близько 10% населення країни) перетворились на заручників ситуації, потрапивши у залежність від господарів житла[484].

Інституційні трансформації в агросфері, подібно до промисловості, також мали як спільні, так і відмінні риси в усіх країнах Балтії. Правове підґрунтя земельної реформи в усіх трьох країнах становила реституція земельної власності, на основі якої відбулось активне паювання колгоспної землі. Зокрема, у Литовській Республіці понад 80% власності на

---

483 Кляцкин С. Латвийская экономика: 20 лет независимости. URL: https://rus.delfi.lv/reporter/news/witness/latvijskaya-ekonomika-20-let-nezavisimosti.d?id=32264525

484 Худенко К. Сегодня будем ломать вашу дверь. Как Латвия отмечает 25 лет с начала денационализации жилья. URL: https://rus.delfi.lv/news/daily/story/segodnya-budem-lomat-vashu-dver-kak-latviya-otmechaet-25-let-s-nachala-denacionalizacii-zhilya.d?id=48096673&all=true

землю перейшло до фермерських господарств уже до кінця 1994 р.[485]. Наслідком цього став високий рівень фрагментації литовської агросфери, сформованої на основі переважно малого фермерства, що загалом негативно вплинуло на продуктивність виробництва. У Латвії швидке заміщення колгоспів і радгоспів дрібними приватними господарствами, не готовими до товарного виробництва, зумовило їх часткову ліквідацію, часткове укрупнення, перехід до переважного виробництва продукції рослинництва і занепад традиційно ефективної тваринницької галузі, обсяги виробництва якої у 1996 р. становили лише 29% від обсягів 1990 р.[486] В Естонії земельна реформа проводилася поетапно і практично завершилася лише у 2011 р., коли у власності держави залишилося менше 10% землі[487]. Її наслідком стала фрагментація землеволодіння і поширення орендних відносин: майже 70% сільськогосподарських угідь орендується фермерами у вигляді численних ділянок, розкиданих по великій площі, що перешкоджає їх ефективному використанню[488].

Основні розбіжності стосувалися принципів формування ринку земельних ресурсів. Так, на литовському ринку землі було впроваджено низку обмежень, таких як заборона продажу землі нерезидентам, обмеження площі придбання землі (300 га для фізичних осіб і 2000 га – для юридичних), особливі вимоги для покупців землі (наявність аграрної освіти, 10-річний досвід сільськогосподарської діяльності тощо). Ці заходи перешкоджали надмірній концентрації землі в одних руках, але водночас обмежували приплив іноземних інвестицій в агросектор. Натомість у Латвії відсутність обмежень купівлі-продажу землі зумовила постійне зростання операцій із землею за участю іноземних громадян та підприємств із Швеції, Росії, Данії, Норвегії, Німеччини та Британії, внаслідок чого серед 30 компаній, що контролюють найбільші сільськогосподарські володіння в Латвії, тепер лише 11 номінально

---

485 Самонис В. Трансформация литовской экономики: от Москвы к Вильнюсу и от плана к рынку. Варшава: CASE – Центр социально-экономических исследований, 1995. С. 13.

486 Кляцкин С. Латвийская экономика: 20 лет независимости. URL: https://rus.delfi.lv/reporter/news/witness/latvijskaya-ekonomika-20-let-nezavisimosti.d?id=32264525

487 Земельную реформу можно считать завершенной: 90% земли нашли владельца. URL: https://rus.delfi.ee/statja/60824503/zemelnuyu-reformu-mozhno-schitat-zavershennoy-90-zemli-nashli-vladelca

488 Юргенсон Е. Створити ринок: як Естонія створювала ринок землі після розпаду СРСР. URL: https://agravery.com/uk/posts/show/stvoriti-rinok-ak-estonia-stvoruvala-rinok-zemli-pisla-rozpadu-srsr

належать латвійським власникам. На естонському ринку землі також існують певні обмеження: громадяни країн ЄС можуть брати участь в операціях купівлі-продажу землі за умови її використання в аграрних цілях, а громадяни інших країн можуть використовувати не більше 10 га землі; як наслідок, іноземцям належить лише 5% ділянок[489].

Оцінюючи загальні соціально-економічні результати інституційних трансформацій у країнах Балтії, слід зазначити, що вони демонструють схожу динаміку. Незалежно від темпів і методів приватизації, перші роки реформ супроводжувалися значним падінням обсягів суспільного виробництва і споживання, фінансовою нестабільністю, високим рівнем інфляції та зростанням безробіття. Зокрема, у Литовській Республіці упродовж першого етапу ринкового реформування власності було приватизовано близько половини підприємств і майже всі фермерські господарства, при цьому обсяг ВВП у 1991–1994 рр. скоротився удвічі, обсяг промислової продукції – на 55%, сільськогосподарської – на 31%, будівельних робіт – на 48%; в Естонії за 1991–1993 рр. реальний ВВП зменшився майже на 30%[490]. Попри те, що вже у 1997 р. індекс лібералізації економіки становив для Естонії 0,93, а для Латвії та Литви – 0,89, їхні обсяги ВВП у 1999 р. порівняно з 1989 становили: для Естонії 77%, для Латвії та Литви – відповідно 60 та 62%[491].

Поряд із тим унаслідок дії зазначених інституційних змін, а також інших чинників, у тому числі фінансових та зовнішньоекономічних, зокрема переорієнтації на більш інтенсивне співробітництво з європейськими країнами, в економіках балтійських країн сталися суттєві структурні зрушення, подібні до тих, що спостерігаються і в економіці України. Вони характеризувалися насамперед скороченням у структурі ВВП частки реального сектору і зростанням частки сфери послуг. Так, упродовж 1993–2000 рр. частка промисловості у ВВП Латвії скоротилася в 4,5 раза, до 14%, сільського господарства – у 4,7 раза, до 3%, значно зросла частка послуг – до 70%; у Литві частка реального сектора у ВВП

---

489 Данкевич В. Балтійські уроки земельної реформи. URL: https://www.epravda.com.ua/columns/2019/09/9/651332/

490 Социально-экономическое развитие постсоветских стран: итоги двадцатилетия. Москва: ИЭ РАН, 2012. С. 63, 80.

491 Хэйр П. Институциональные сдвиги и результаты экономической деятельности в странах с переходной экономикой. *Обзор экономического положения Европы.* 2001. № 2. С. 94–95.

зменшилася з 53,5% у 1993 р. до 37,5% у 1999 р., а частка сфери послуг збільшилася з 46,5 до 62,5% відповідно; схожі зміни, хоча й менш виражені, відбулись і в економіці Естонії[492]. Зазначені тенденції зберігались і в наступні роки, і хоча вони є об'єктивними, їх не можна вважати позитивними, оскільки сектор послуг, насамперед торгівля, що відіграє тепер провідну роль, не компенсує спаду в реальному секторі економіки, через що рівень ВВП на душу населення у країнах Балтії залишається значно нижчим від рівня країн ЄС.

Тим не менше, продовження інституційних перетворень із широким залученням іноземних інвесторів склало передумови їх успішного завершення, техніко-технологічного оновлення підприємств і поступового переходу країн Балтії до відновлення позитивної динаміки та подальшого економічного зростання, темпи якого у 2000–2007 рр. у рази перевищували середній рівень у ЄС, завдяки чому ці країни стали називати «балтійськими тиграми». У 2011 р. обсяг ВВП порівняно з 2004 р. у Латвії збільшився в 1,8 раза (з 10,8 до 19,2 млрд євро), у Литві та Естонії – в 1,6 раза (з 17,8 до 28,6 та з 9,3 до 15,3 млрд євро відповідно)[493].

Зважаючи на неоднозначні успіхи країн Балтії на шляху інституційної трансформації постсоціалістичної економіки, в ході подальших інституційних перетворень в економіці України було би корисно враховувати як їх здобутки, так і помилкові рішення. Зокрема, варто взяти до уваги такі уроки балтійських реформ.

Під час вибору методів приватизації, що формують початкову структуру власності та значною мірою визначають подальшу долю підприємства, перевагу варто віддати не масовому (ваучерному) методу, що продукує малоефективні форми колективної власності і створює ризики «номенклатурної приватизації» за участю бюрократичних структур, а різним формам грошової приватизації із залученням іноземних інвесторів, що дає змогу швидко знайти ефективного власника і здійснити технічне переозброєння підприємств.

Безперечною перевагою балтійських практик приватизації слід вважати їхню прозорість і суспільну легітимність, забезпечену використанням іменних сертифікатів, електронної системи реєстрації

---

[492] Социально-экономическое развитие постсоветских стран: итоги двадцатилетия. Москва: ИЭ РАН, 2012. С. 42, 61, 84.
[493] Там само. С. 57.

приватизаційних документів та широкого громадського контролю за приватизаційними процесами.

Проведення жорсткої «дарвіністської» політики в ході приватизації великих промислових підприємств і позбавлення їх державної підтримки у період пошуку інвестора загрожує банкрутством цих підприємств, втратою значної кількості робочих місць, падінням обсягів промислового виробництва і подальшою деіндустріалізацією країни.

Повернення прав колишніх власників на нерухоме майно шляхом реституції сприяє відновленню історичної справедливості та зміцненню інституту власності, але водночас гальмує приватизаційні процеси через виникнення правових колізій, зростання випадків розділеної власності та абсентеїзму завдяки збільшенню кількості приватних власників-нерезидентів.

Здійснена на основі реституції власності земельна реформа зумовлює надмірну фрагментацію агросфери, що перешкоджає припливу інвестицій, а швидке заміщення великих колективних підприємств дрібними фермерськими господарствами, не готовими до товарного виробництва, знижує продуктивність і конкурентоспроможність сільського господарства.

Жорсткі заходи з протидії надмірній концентрації землі в одних руках та переходу її у власність нерезидентів обмежують приплив іноземних інвестицій в агросектор; водночас повна відсутність обмежень купівлі-продажу землі зумовлює поступовий перехід контролю над сільськогосподарськими угіддями переважно до іноземних власників.

Системна криза, що об'єктивно супроводжує масштабні інституційні трансформації, такі як реформування системи правовідносин власності, не повинна стати перешкодою для їх здійснення; навпаки, продовження реформ з урахуванням отриманого досвіду є головною запорукою їх успішності, відновлення позитивної динаміки та подальшого економічного зростання.

Системні постсоціалістичні трансформації в країнах ЦСЄ та їх соціоекономічні результати: досвід Польщі та Чехії

Зміна співвідношення держави і ринку у процесі системних постсоціалістичних трансформацій відбулася не лише в країнах Балтії, а також у Центрально-Східній Європі. Це – постсоціалістичні країни Балкан, країни Вишеградської четвірки (Польща, Чехія, Угорщина та Словаччина)

та три колишні радянські республіки: Білорусь, Молдова й Україна. Особливо корисним для України є приклад найбільш успішних країн Центральної та Східної Європи, таких як Польща та Чехія.

Програмні засади інституційних перетворень в економіках цих країн у 1990–2000 рр. мали багато спільних рис. Так, і в Польщі, і в Чехії трансформація власності стала провідною складовою комплексної програми реформ, що включала заходи з макроекономічної стабілізації, мікроекономічної лібералізації та ґрунтовної інституційної перебудови, і була спрямована на формування стабільної відкритої економіки з ринково орієнтованою макроекономічною політикою та відповідною ринковою інституційною структурою. Головною метою інституційних перетворень було формування структури власності з переважанням приватного сектору і створення правового середовища, сприятливого для розвитку ринкової економіки та ефективної діяльності підприємств. Проте інституційні механізми реформування системи правовідносин власності мали певні особливості.

Стратегія перетворень власності у Республіці Польща передбачала одночасні дії у двох напрямах: створення нових приватних фірм та перехід державної власності у приватні руки. Правові рамки проведення приватизації були встановлені законодавчими актами 1990 р., згідно з якими було створено спеціальний орган – Міністерство перетворень власності, визначено учасників приватизаційних процесів та методи приватизації. Вони передбачали дві основні процедури – фондову приватизацію (шляхом акціонування та продажу акцій великих підприємств) та приватизацію через ліквідацію підприємства (для малих і середніх підприємств).

Результатом здійснення програми «малої приватизації», розпочатої 1990 р. і спрямованої на продаж дрібної муніципальної власності, упродовж 1990–1992 р. стала зміна форми власності 31662 підприємств роздрібної торгівлі, 19690 ремонтних та ремісничих майстерень, 1186 дрібних підприємств, 54591 об’єктів нерухомості та 67151 квартири. Для магазинів, ремісничих майстерень, підприємств громадського харчування та дрібних промислових підприємств зміна форми власності відбувалася переважно шляхом оренди, а для квартир та нерухомості – через купівлю-продаж. Уже до кінця 1992 р. понад 90% від загальної кількості зайнятих у внутрішній торгівлі працювало на приватних підприємствах; сектор малих

і середніх підприємств став провідною ланкою господарського комплексу країни[494].

«Велика приватизація» польських підприємств відбувалася значно повільніше і довше, ніж «мала»: на першому етапі реформ (до кінця 1993 р.) процесом приватизації було охоплено 4035 державних підприємств з 8454 діючих; із 2685 несільськогосподарських підприємств лише на 980 приватизація була реально завершена (на 98 – фондова приватизація, на 882 – через процедуру ліквідації); більшість реформованих підприємств були невеликими фірмами з кількістю зайнятих менше за 200 осіб (53,6% від усіх підприємств)[495]. Однак продовження реформ та розширення кола їх учасників (зокрема, включення у 1994 р. групи з 165 великих державних підприємств у програму масової приватизації шляхом акціонування) дало до кінця 1990-х років можливість довести частку перетворень на польських підприємствах до 80%. На початок 2014 р. неприватизованими залишалися лише 3% підприємств, переважно в галузях енергетики, важкої та хімічної промисловості. Загалом до 2015 р. було реорганізовано 6003 підприємства, що забезпечило надходження до державного бюджету у розмірі 45,61 млрд дол. США[496].

Реформування відносин власності у сільському господарстві Польщі принципово відрізнялись від інших посткомуністичних країн: зміни у формах власності, по-перше, не набули реституційного і реприватизаційного характеру, по-друге, зміни зачіпали лише державний сектор, а не колективний, і, по-третє, мали регіональні, а не загальнодержавні відмінності й охоплювали лише 45% сільського господарства країни. Причиною такої специфіки є те, що на так званий соціалістичний сектор у Польщі припадала лише 1/5 частина сільськогосподарських угідь, а дрібнотоварні індивідуальні господарства виробляли понад 4/5 валової сільськогосподарської продукції[497].

---

494 Блашчик Б. Развитие процесса приватизации в Польше. *Приватизация в посткоммунистических странах*. 1994. № 29. URL: https://www.case-research.eu/files/?id_plik=1851

495 Там само.

496 Бялас М. Як відбувалася приватизація державних підприємств у Польщі. *Європейська правда*. 2016, 30 травня. URL: https://www.eurointegration.com.ua/articles/2016/05/30/7049990/

497 Лобанов М., Звезданович-Лобанова Е. Особенности аграрной политики в странах Центрально- и Юго-Восточной Европы в 1990-2010-х годах. *Экономическая политика*. 2017. Т. 12. № 3. С. 152.

Упродовж 1992–1993 рр. 1350 державних сільгосппідприємств були передані Агентству сільськогосподарської власності, яке перетворило їх на 1557 казенних підприємств, з яких 253 були піддані процедурі ліквідації і змінили форму власності; на решті підприємств земля була передана тимчасовим оздоровчим комісіям або віддана в оренду[498]. При цьому структура землеволодіння майже не змінилася: частка приватних земельних ділянок за період 1990–1997 рр. зросла з 77 до 82%[499].

Надалі у сільському господарстві Польщі фактично склалася змішана модель економічної взаємодії, де ринкові відносини поєднувалися з державним регулюванням, що в наступні роки сприяло зміцненню позицій селянського сімейного господарства і поступовому розвитку сектора великих (площею понад 500 га) приватних господарств. І хоча до 2010 р. великі підприємства обробляли лише близько 10% сільськогосподарських угідь, а майже третина аграрного сектору економіки належала малим господарствам із валовим прибутком, меншим за 2000 євро, і відносно низькою продуктивністю праці, Польща зберігала позиції регіонального лідера за обсягом сільськогосподарського виробництва[500].

Лібералізація системи прав власності відкрила можливість вільного ведення господарської діяльності, в результаті чого у Польщі впродовж 1990–1993 рр. було створено понад мільйон нових приватних фірм; у 1994 р. частка приватного сектору у структурі ВВП перевищила 50%, у 2011 р. вона зросла до 86,3%. Після двох років «шокової терапії» та зубожіння населення, 70% якого опинилося за межею бідності, Польща здолала трансформаційну кризу: у 2000 р. ВВП країни становив 150%, а у 2011 р. – уже 222% від рівня 1990 р. На основі приватного сектору, насамперед малого й середнього бізнесу, який виробляє понад 50% ВВП, сформувався широкий середній клас[501].

---

498 Блашчик Б. Развитие процесса приватизации в Польше. *Приватизация в посткоммунистических странах*. 1994. № 29. URL: https://www.case-research.eu/files/?id_plik=1851

499 Лобанов М., Звезданович-Лобанова Е. Особенности аграрной политики в странах Центрально- и Юго-Восточной Европы в 1990-2010-х годах. *Экономическая политика*. 2017. Т. 12. № 3. С. 159.

500 Там само. С. 159, 163.

501 Результаты трансформации в странах Центральной и Восточной Европы (общественно-политический и экономический аспекты) / Куликова Н.В. ред. Москва: ИЭ РАН, 2013. С. 178–181.

Оцінюючи результати постсоціалістичних інституційних перетворень у Польщі, можна констатувати, що головним позитивним наслідком реформ став швидкий перехід до ринкової економіки, а негативним – висока соціальна ціна, що мала прояв у стрімкому розшаруванні населення. Приватизація великих підприємств була проведена із запізненням, проте дала змогу здійснити їх реструктуризацію, залишивши в руках держави контрольні пакети акцій у стратегічних підприємствах важкої промисловості та енергетики. Швидке проведення «малої приватизації» та створення ринкового інституційного середовища стали драйвером економічного розвитку, що допомогло зберегти основний промисловий і кадровий потенціал і забезпечити його поступове переміщення з публічного сектору економіки до приватного.

Чеська модель трансформації власності, на відміну від польської, передбачала на першому етапі реформ проведення масової купонної приватизації, спрямованої на створення потужного прошарку національних власників. Вона забезпечила процесу перетворень значну динамічність (до кінця 1994 р. було реалізовано близько 90% державного майна), проте не вирішила проблеми реструктуризації та модернізації підприємств. Недостатня прозорість механізму інвестування через ІПФ (інвестиційні приватизаційні фонди) сприяла спекулятивному продажу важливих та стратегічних компаній і призвела, з одного боку, до надмірного розпорошення державної власності поміж шістьма мільйонами міноритарних власників, а з іншого – до надвисокої концентрації економічної влади, що зосередилась в руках п’яти найбільших банків разом із афілійованими 14 ІПФ та страховими компаніями, через що основну частину економіки контролювали близько 500 сімей. З метою оздоровлення економіки та запобігання масовому банкрутству неефективних підприємств уряд був змушений ренаціоналізувати низку великих компаній[502].

Аграрна реформа у Чеській Республіці, подібно до країн Балтії, проводилася на основі реституції земельної власності. І так само більшість нових власників земельних ділянок не бачили можливості або необхідності займатися сільським господарством, наслідком чого був

[502] Швіглікова І. Чеська Республіка: неоліберальна реформа та економічна криза. *Спільне*. 2014. № 7. URL: https://commons.com.ua/uk/cheska-respublika-neoliberalna-reforma-ta-ekonomichna-kriza/

стрімкий розвиток орендних відносин. Наприкінці 2000-х років частка орендованої землі у структурі сільськогосподарських угідь Чехії становила 83%[503]. Однак це не призвело, як у Литві чи Естонії, до фрагментації агросфери: незважаючи на процеси приватизації землі та реорганізації колишніх держгоспів і кооперативів упродовж 1990-х років, наслідком яких стало скорочення середньої площі оброблюваних ділянок, ступінь диверсифікації структури землекористування залишався низьким. Частка земель у приватному володінні зростала повільно, з 5% у 1990 р. лише до 38% у 1997 р.; на початку 2000-х років 10% найбільших агровиробників контролювали понад 80% сільськогосподарських угідь[504].

У наступні роки зниження чисельності неконкурентоспроможних малих ферм і процес консолідації зумовили подальше зростання земельного забезпечення агрофірм: площа сільськогосподарської землі у розрахунку на 1 господарство збільшилася з 79,4 га у 2003 р. до 152,3 га у 2010 р. Проте великі компанії, що домінують у чеському агросекторі (частка дрібних господарств не перевищує 7%), володіють лише 1% оброблюваної ними землі[505]. При цьому, попри відносно низьку продуктивність землі, аграрне виробництво Чехії демонструє найвищі у регіоні показники продуктивності праці, що свідчить про розвиток у країні інтенсивного сільського господарства. Це дало підстави європейським фахівцям оцінити ринкові перетворення в агросфері Чехії як одні з найбільш успішних серед країн ЦСЄ[506].

Широка лібералізація господарської діяльності, масова приватизація та скасування державної монополії зовнішньої торгівлі стимулювали у Чеській Республіці розвиток підприємництва. В умовах тривалого трансформаційного спаду виробництва спостерігалося зростання малого підприємництва, що абсорбувало вивільнену в процесі реструктуризації економіки робочу силу, пом'якшуючи болючі соціальні наслідки ринкових перетворень. Розвиток малого й середнього бізнесу став важливим рушієм переходу до ринку: 80% ВВП Чехії виробляється у приватному секторі, в тому числі у секторі МСП – понад 37%. Однак за умов відсутності чітких

---

503 Лобанов М., Звезданович-Лобанова Е. Особенности аграрной политики в странах Центрально- и Юго-Восточной Европы в 1990–2010-х годах. *Экономическая политика*. 2017. Т. 12. № 3. С. 155.
504 Там само. С. 158.
505 Там само. С. 159–160.
506 Там само. С. 165–166.

нормативно-правових засад малий бізнес здебільшого віддав перевагу сфері торгівлі й послуг, що зумовило формування його нераціональної структури, яка зберігається й нині: лише чверть малих підприємств розвивають інноваційну діяльність[507].

Помилки першого етапу приватизації зумовили перегляд інвестиційної політики: від недопущення іноземних інвесторів до їх заохочення шляхом створення широкої системи пільгових умов. Наслідком цього стала швидка глобалізація чеської економіки, де іноземний капітал контролює близько 70% її активів та формує її структуру відповідно до своїх інтересів, витискаючи з ринку національного товаровиробника. Лише у 2001 р. Чехія подолала трансформаційний спад і перевищила економічний рівень 1989 р. Проте в результаті продовження реформ уже у 2008 р. рівень ВВП на душу населення становив 25398 дол. США порівняно з 7590 дол. США у 1989 р. Завдяки широкому комплексу заходів соціальної підтримки населення соціальні втрати трансформації у Чехії були найнижчими серед країн ЦСЄ, рівень бідності у країні становить лише 9%, порівняно з 17% у середньому по ЄС[508].

Таким чином, практика інституційних перетворень власності у Польщі та Чехії засвідчує, що прискорена масова приватизація не є оптимальним способом формування питомо ринкових суб'єктів власності, оскільки зазвичай призводить до створення малоефективних форм колективної власності та відкриває шляхи для формування кланової економіки. Слушною виявилася стартова зорієнтованість реформування підприємств на залучення прямих іноземних інвестицій: нагромадження їх обсягів прискорює темпи економічного зростання і запобігає тенденції примітивізації структури економіки. Винятково позитивне значення для економічного зростання, поліпшення структури зайнятості та пом'якшення соціальних втрат трансформаційного періоду має створення сприятливих умов для розвитку приватного сектора на власному ґрунті, що здійснюється шляхом цілеспрямованої державної підтримки малого та середнього підприємництва.

---

[507] Результаты трансформации в странах Центральной и Восточной Европы (общественно-политический и экономический аспекты) / Куликова Н.В. ред. Москва: ИЭ РАН, 2013. С. 375.

[508] Там само. С. 372.

Вивчення історичного досвіду системних ринкових перетворень відносин власності у постсоціалістичних країнах, зокрема у Чехії, Польщі та країнах Балтії, дає змогу зробити такі узагальнення та висновки:

– лібералізація економічної діяльності є необхідною, але недостатньою умовою формування ефективного ринкового механізму. Ключову роль у досягненні цієї мети відіграють інституційні перетворення, насамперед специфікація і забезпечення прав власності, за відсутності чого неминуче виникає системний вакуум, що веде до криміналізації господарських відносин та процвітання тіньової економіки;

– прямої залежності між масштабами приватного сектора і темпами економічного зростання немає. Приватизація може позитивно вплинути на діяльність господарських суб'єктів лише тоді, коли вона супроводжується відповідними інституційними трансформаціями, насамперед формуванням ефективного конкурентного середовища;

– практика реформ не підтверджує існування стійкої причинно-наслідкової залежності між скороченням участі держави у перерозподілі національного доходу і збільшенням темпів економічного зростання: у найбільш успішних країнах (Польщі, Чехії) питома вага державних витрат у ВВП залишалась незмінною на рівні близько 50% протягом усього періоду ринкових трансформацій;

– прискорена масова приватизація не є оптимальним способом формування питомо ринкових суб'єктів власності, оскільки зазвичай призводить до створення малоефективних форм колективної власності та систем корпоративного управління і відкриває шляхи для «номенклатурної приватизації» та формування кланової економіки;

– позитивно зарекомендувала себе практика стартової зорієнтованості реформування підприємств на залучення прямих іноземних інвестицій, зокрема, виявлено безпосередній зв'язок між нагромадженням їх обсягів і темпами економічного зростання, а також початком подолання тенденції примітивізації структури економіки;

– винятково позитивне значення для економічного зростання, поліпшення структури зайнятості та пом'якшення соціальних втрат трансформаційного періоду має створення сприятливих умов для розвитку приватного сектора на власному ґрунті, що здійснюється, за зразком Польщі та Чехії, шляхом цілеспрямованої державної підтримки малого та середнього підприємництва;

– надмірна поляризація доходів і майнова нерівність як наслідок ринкових трансформацій власності не лише не стимулюють економічний розвиток, а й за певною межею починають йому перешкоджати; поряд із тим слушно визначені пріоритети соціальної політики не тільки не заважають економічній активності, а, навпаки, стимулюють її, надаючи необхідну політичну підтримку господарським реформам.

5.3. Трансформація механізмів фінансового забезпечення економічного розвитку

Естонський досвід пострадянської трансформації

У пострадянський період Естонія, Литва та Латвія зазнали кардинальних змін у механізмах фінансового забезпечення економічного розвитку. Ці країни зіткнулися з проблемою переходу від централізовано-планової до ринково орієнтованої економіки, що вимагало значної фінансової підтримки та рішучих реформ у системі державного управління. Хоча кожна країна мала свої власні стартові позиції та впроваджувала комплекс заходів щодо трансформації національного господарського середовища.

Підготовка до реальної економічної реформи в Естонії розпочалася ще у 1987 р., а у 1990 р. стала домінувати ідея контрольованої ринкової економіки. У 1991 р. були реалізовані обмежені фіскальна та податкова реформи, що супроводжувались 1052% інфляцією у 1992 р., тотальним товарним дефіцитом та стрімким падінням виробництва[509]. Особливістю ринкових реформ в Естонії стала швидкість їх розробки, узгодження та впровадження, про що свідчить ухвалення новоствореним у 1992 р. урядом майже трьохсот реформаторських законів за перший рік діяльності. Головним завданням цього першого року роботи стало створення інституційних засад для розбудови держави на засадах демократії та верховенства права, макроекономічна стабілізація та створення ринкової економіки, забезпечення верховенства права (для подолання корупції й організованої злочинності) та соціальної стабільності, відновлення громадянського суспільства та інтеграція до Європи.

[509] Annual Report 1993. Estonian Economy in 1993 / Eesti Pank. URL: https://www.eestipank.ee/en/annual-report-1993-estonian-economy-1993

Визначальним для економічної стабілізації стало проведення грошової реформи та створення валютної ради. Задля подолання інфляції валютна рада зобов'язала уряд підтримувати фіксований обмінний курс і баланс державного бюджету, а також заборонила Банку Естонії кредитувати державу. Відбувся запуск вільної конвертації крони, яка від 20 червня 1992 р. стала на території Естонії єдиним законним платіжним засобом. Радянські рублі можна було обміняти впродовж червня 1992 р. або ж деномінувати в естонські крони за курсом 10 рублів за одну естонську крону (до 1500 руб., а в разі перевищення цієї суми – у співвідношенні 50 до 1). За системою валютної ради крона прив'язувалася до німецької марки (1 марка – 8 крон), а курс встановлювався відповідно до наявних золотовалютних резервів, а також із урахуванням попиту та пропозиції іноземної валюти. Завдяки проведеній грошовій реформі вже в третьому кварталі вдалось позбавитись від товарних дефіцитів. Запровадження валютної ради зміцнило віру в стабільність грошової системи та за порівняно короткий проміжок часу допомогло знизити відсоткові ставки.

Відбулося скорочення бюджетних видатків, а державні дотації цілковито ліквідовані, зокрема дотовані кредити для підприємств. У 1992 р. було ухвалено Закон «Про банкрутство», що розчистило дорогу для життєздатних та конкурентоспроможних бізнесів. Цього ж року скасована радянська система митних зборів, податки на імпорт обмежені адміністративним збором у розмірі 0,5%, запроваджено акцизні податки, що застосовувалися до імпорту обмеженого переліку товарів, таких як алкоголь, хутро, тютюн та бензин.

Після досягнення макроекономічної стабілізації була реалізована податкова реформа, що передбачала зменшення кількості податків та їх ставок, розширення податкової бази, звуження прогалин у законодавстві для податкових зловживань (із 1994 р. запроваджено прибутковий податок із фіксованою ставкою 26%). Також були запущені процеси приватизації та лібералізації зовнішньої торгівлі (усунуто всі тарифи на імпорт, за винятком тютюну, алкоголю та пива, на які запровадили мита), відбулася переорієнтація зовнішньої торгівлі з пострадянського простору на європейський. Продовженням економічних реформ стало скасування податку на прибуток підприємств у частині реінвестованих прибутків, що посприяло зростанню капітальних інвестицій та розвитку

підприємництва. Проведення радикальної пенсійної реформи передбачало встановлення другого рівня обов'язкових приватних пенсійних заощаджень.

Пріоритетом для державних інвестицій в Естонії стало створення національної інфраструктури інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) та системи електронного урядування. Такі ініціативи, як цифрові підписи, електронна реєстрація місця проживання та послуги електронного уряду, оптимізували адміністративні процеси, підвищили ефективність і сприяли інноваціям. Також серйозні інвестиції були спрямовані в освіту та розвиток людського капіталу, щоб забезпечити підготовку кваліфікованої робочої сили для нової економіки, заснованої на знаннях. Акцент на науковій, технологічній, інженерній та математичній (STEM) освіті сприяв інноваціям і конкурентоспроможності.

Завдяки запровадженню жорстких банківських правил, ефективній роботі валютної ради, реформі фінансового сектору, прийняттю суворих пруденційних нормативів і введенню практики управління ризиками естонській державі вдалося створити стабільну та стійку банківську систему, зміцнити довіру до своєї економіки серед вітчизняних та закордонних інвесторів. Реалізація комплексу означених заходів допомогла країні успішно пережити трансформаційну рецесію та досягти помітного економічного зростання.

Латвійський досвід пострадянської трансформації

Подолання трансформаційного спаду в Латвії у постсоціалістичний період ринкових трансформацій уможливилося завдяки реалізації комплексу заходів, зокрема таких, як: лібералізація цін, вихід з рублевої зони та запровадження в 1993 р. національної валюти – лата; зменшення державних витрат до 38% від ВВП; скорочення субсидій підприємствам та державних дотацій на комунальні послуги й житло, ліквідація значної частини соціальних гарантій; запровадження простої та надійної податкової системи (єдиний податок на доходи фізичних осіб – 25%; податок на додану вартість – 18%; єдиний податок на прибуток підприємств – 25%, із подальшим зниженням до 15%; запровадження внесків на соціальне страхування у розмірі 38% із поступовим зниженням до 33%); оптимізація структури банківської системи Латвії та запровадження жорсткої системи банківського регулювання і контролю,

що передбачали такі заходи: встановлення обсягу обов'язкових банківських резервів у Центральному банку на рівні 8% середнього обсягу банківських депозитів; визначення розміру статутного капіталу – 3,9 млн дол. США; врегулювання співвідношення акціонерного капіталу й сукупних активів – 10%; запровадження регулярних інспекцій та перевірок банків (зокрема незалежних аудиторських перевірок); заборона надання банками кредитів інсайдерам на суму понад 15% власного капіталу або кредитів на пільгових умовах; обмеження розміру відкритих валютних позицій – до 40% обсягів власного капіталу; встановлення максимального розміру компенсації приватним вкладникам – 500 латів; визначення розміру власного капіталу банку – 5,6 млн дол. США. Наслідками проведених регуляторних заходів стали зростання активів та акціонерного капіталу латвійських банків; скасування обмеження на валютні операції; зростання питомої ваги сфери послуг; розвиток транзитної торгівлі; швидке збільшення обсягів фінансових послуг; відкриття у 1993 р. першої в країнах Балтії фондової біржі – Вільнюської фондової біржі; прийняття в 1995 р. нульової ставки оподаткування реінвестованого прибутку (zero-tax rate on reinvested profits), що застосовувалася впродовж 1997–2002 рр. і сприяла зростанню інвестицій та економічному розвитку; залучення іноземних інвестицій в енергетику, залізниці, телекомунікаційні мережі, банківський сектор тощо, зокрема із Данії, Швеції, Великої Британії, Німеччини та США, та згортання економічних зв'язків з Росією й іншими колишніми радянськими республіками (до початку 2000-х років частка Російської Федерації у зовнішній торгівлі Латвії знизилась до 5%, тоді як експорт до країн Європейського Союзу становив вже понад 80%); підписання протягом 1994–1995 рр. Латвією Угод про вільну торгівлю та про асоціацію з Європейським Союзом, що прискорило інтеграційні процеси, сприяло поглибленню політичного діалогу, гармонізації законодавства, зниженню торговельних бар'єрів, скасуванню протекціоністських заходів на промислові товари на десять років.

Разом із тим у період ринкових трансформацій у Латвії надто повільно відбувалася дерегуляція, затягнувся процес приватизації, а також за перші десять років незалежності в латвійській економіці відбулися такі

структурні зміни[510]: частка харчової промисловості у формуванні ВВП зросла з 26 до 34%, деревообробної – з 2 до 19%, тоді як частка металообробки та машинобудування скоротилися з 28 до 12%. Водночас частка приватного сектора в сільськогосподарському виробництві зросла з 28 до 77%. При цьому перехідний період в Латвії характеризувався високим рівнем безробіття та еміграції працездатного населення. До середини 2008 р. Латвія створила економіку, що розвивалася найшвидше в Європі. У 2003 р. зростання ВВП становило 7,5%, а інфляція – 2,9%. У 2005 р. частка приватного сектору у ВВП становила близько 70%.

Ще одним пріоритетом для Латвії у пострадянський період стало посилення нагляду та регулювання у фінансовому секторі, що характеризувалося створенням регуляторних органів, зокрема таких, як Комісія з ринку фінансів і капіталу (FCMC), Комісія з нагляду та регулювання банківського, страхового секторів і сектору цінних паперів. Нормативно-правова база була розроблена для забезпечення стабільності, захисту споживачів і запобігання фінансовим злочинам. Значну роль у реформуванні фінансового сектора Латвії відіграла також інтеграція з ЄС, що передбачала узгодження правил і стандартів із європейськими нормами, підвищення фінансової прозорості та посилення механізмів нагляду.

Литовський досвід пострадянської трансформації

Стабілізація економічної ситуації в Литві у пострадянський період суспільно-економічних трансформацій здійснювалася за допомогою засобів фіскальної, грошової-кредитної політики і політики регулювання доходів. Метою реформування фінансового сектору було зміцнення ролі центрального банку, створення нових приватних банків та приватизація державних банків. Для цього була реалізована досить жорства кредитна політика Банку Литви, що передбачала такі заходи[511]: для комерційних банків були розроблені чіткі правила діяльності з використанням стандартних процедур розрахунку адекватності статутного капіталу (правила Базельського комітету), критеріїв кредитного ризику і вимог резервування депозитів, що застосовувались у західних банках; з метою обмеження кредитування вимоги до обов’язкового резервування були

[510] The Peterson Institute for International Economics (PIIE). Latvia's Post-Soviet Transition. URL: https://www.piie.com/publications/chapters_preview/6024/01iie6024.pdf

[511] Černiauskas G., Dobravolskas A. Emerging of Market Economy in Lithuania (1990–2010). *Intellectual Economics.* 2011. Vol. 5. No. 3(11). P. 372–373.

підвищені з 8 до 12%. Упродовж 1994–1995 рр. проводилося очищення банківського сектору (кількість банків скоротилася з 28 у 1994 р. до 12 наприкінці 1995 р.); через надмірну видачу сумнівних кредитів була припинена діяльність найбільшого комерційного банку країни – Литовського акціонерно-інноваційного банку, а також другого за величиною банку країни – Літімпексу. Реструктуризація і покращення управління ризиками в банківському секторі значно скоротили частку непрацюючих кредитів у кредитному портфелі. Загалом приватизація державних банків була завершена у 2002 р.

Основними особливостями переходу до власної грошової валюти можна назвати: використання спеціальних купонів (талонів) упродовж 1991–1992 р. як паралельна валюта для скорочення дефіциту товарів і для зниження дефіциту готівкових рублів; вихід з рублевої зони задля недопущення припливу інфляційних рублів із країн колишнього Радянського Союзу (1 жовтня 1992 р.); випуск у червні 1993 р. власної вільноконвертованої валюти – літа (на початку 1994 р. ухвалено Закон «Про надійність літа»). Внаслідок запровадження режиму валютної ради у квітні 1994 р. литовський літ був прив'язаний до долара США за курсом 4:1 протягом 1994–2002 рр., що зумовило зниження вартості кредитів із 80 до 20% річних, допомогло стабілізувати темпи інфляції до однозначних цифр, активізувало зовнішньоекономічні відносини і загалом сприяло пожвавленню економіки. 2 лютого 2002 р. літ був прив'язаний до євро за курсом 3,4528 до 1, який залишався до переходу Литви на євро в 2015 р.

Загалом перехідний період у Литві супроводжувався браком суспільної довіри до фінансової системи. Невизначеність щодо стабільності валюти, слабкість банківського сектору та загальні економічні труднощі підточували довіру до фінансових установ і завадили розвитку стабільного фінансового середовища. У відповідь на ці виклики Литва реалізувала низку реформ, зокрема, посилилися фінансове регулювання та нагляд, вирішувалося питання проблемних кредитів, підвищувалися прозорість та управління в банківському секторі та зростало сприяння диверсифікації економіки. Ці заходи були спрямовані на забезпечення фінансової та макроекономічної стабільності, залучення іноземних інвестицій та підтримку сталого економічного зростання.

Аналіз процесу трансформації фінансового забезпечення економічного розвитку країн Балтії, попри певну національну специфіку,

дає підстави виокремити такі ключові механізми, як: фінансова підтримка та технічна допомога від міжнародних фінансових установ, зокрема, Міжнародного валютного фонду (МВФ), Світового банку та Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР), які надавали позики, гранти та експертизу для сприяння економічним реформам та інвестиційним проєктам; створення перехідних фондів для підтримки трансформаційного переходу, наприклад, Baltic-American Enterprise Fund і Nordic Investment Bank, які надали фінансові ресурси для підтримки розвитку приватного сектора, підприємництва та інфраструктурних проєктів; реалізація програм структурної перебудови у співпраці з міжнародними фінансовими установами, які були спрямовані на усунення макроекономічних дисбалансів, упровадження ринкових реформ і сприяння фіскальній дисципліні; запровадження національних конвертованих валют; створення національних банків розвитку для надання фінансової підтримки стратегічним секторам і проєктам; отримання доступу до Європейських структурних та інвестиційних фондів (European Structural and Investment Funds), які надавали значні фінансові ресурси для економічного розвитку, підтримували різні сектори, включаючи інновації, дослідження та розробки, освіту та навчання, екологічну стійкість та регіональний розвиток; формування сприятливої для ведення підприємницької діяльності податкової системи, а також реалізація проєктів державно-приватного партнерства, що сприяло залученню ресурсів приватного сектора для реалізації інфраструктурних проєктів; розвиток національних ринків капіталу для підтримки економічного зростання, що передбачало створення фондових бірж, удосконалення нормативно-правової бази та сприяння доступу бізнесу до капіталу через первинні публічні пропозиції (IPO) і випуск облігацій.

Польський досвід пострадянської трансформації

Трансформаційний період у Польщі – один із найбільш радикальних та ефективних серед країн ЦСЄ – супроводжувався реалізацією програми т. зв. «шокової терапії», що передбачала впровадження радикальних ринково орієнтованих реформ, сприяла подоланню інерції централізовано-планової економіки, спадкоємності старих економічних форм і прискорила структурну перебудову польського господарства у нових правових рамках на засадах товарно-грошової конкуренції,

приватної власності та свободи підприємництва. Головними заходами щодо реформування фінансової та банківської системи в рамках реалізації плану «шокової терапії» були такі: відмова від контролю над цінами та запровадження ринкового ціноутворення; впровадження конвертованості злотого не лише на товари, але й на інші валюти; реалізація комплексу заходів для зниження інфляції; підвищення реальних відсоткових ставок, що зумовило зміцнення позиції польської валюти як засобу заощаджень; збільшення незалежності Національного банку Польщі від уряду й сейму; утвердження в політиці центрального банку стосовно комерційних банків ринкової орієнтації при ширшому використанні непрямих засобів впливу; глибока технічна модернізація банківського сектора та запровадження дворівневої банківської системи із Національним банком, трьома державними спеціалізованими банками, дев'ятьма державними регіональними універсальними банками, 75 приватними та 663 кооперативними банками; організація ринку цінних паперів; ухвалення Закону «Про фінансову реструктуризацію банків і підприємств» задля вирішення питання проблемних кредитів; запровадження сучасної податкової системи (уведення податку на доходи фізичних осіб, податку на додану вартість, єдиних митних ставок для всіх компаній, звільнення від податку на три роки для щойно заснованих фірм); ліквідація прямих субсидій для державних підприємств та значної кількості позабюджетних фондів, завдяки чому державні фінанси стали більш прозорими та збалансованими; демонополізація; лібералізація міжнародної торгівлі та спрощення діяльності іноземних інвесторів; успішні переговори з Паризьким та Лондонським клубами кредиторів про списання майже половини зовнішніх боргів країни.

Підписання Угоди про асоціацію між Польщею та ЄЕС 16 грудня 1991 р. забезпечило підтримку структурних змін у польській економіці – як у промисловості, так і у сфері послуг. Важливим фактором успіху макроекономічних перетворень у Польщі стала допомога ЄС у рамках програми PHARE (Poland Hungary assistance for restructuring their economy), яка передбачала надання фінансової допомоги для стабілізації внутрішнього ринку, а також технічної допомоги при проведенні реструктуризації й приватизації, у розвитку фінансового сектора, допомогу у вирішенні проблем на ринку праці та зайнятості; програми SAPARD (Special Accession Program for Agriculture and Rural Development),

що сприяло модернізації фермерських господарств та сільської інфраструктури; програми ISPA (Instrument for Structural Policies for Pre-Accession), завдяки якій вдалось значно покращити транспортну інфраструктуру. Загалом через ці три програми передвступної підтримки протягом 1990–2003 рр. Польща отримала з фондів ЄС допомоги на 7,2 млрд євро[512]. Завдяки глибокій інституційній, економічній та технічній перебудові країні вдалося досягнути додатного рівня економічного зростання на третій рік після прийняття радикальної економічної програми та успішно інтегруватись до Європейського Союзу в 2004 р. разом з іншими країнами ЦСЄ.

Чеський досвід пострадянської трансформації

Після ухвалення у 1990 р. парламентом Чехословаччини «Програми економічних реформ»[513], яка визначила заходи з ліквідації інститутів планової економіки, відміну численних указів та заборон, лібералізацію цін і зовнішньої торгівлі, приватизацію державних підприємств, міністр фінансів Вацлав Клаус обрав курс «неоліберальної шокової терапії», яку характеризували як «стрибок у ринкову економіку».

Процес економічної трансформації в Чехії відбувся практично без втрат у вигляді високої інфляції чи безробіття, з якими зіткнулись інші постсоціалістичні країни. Першочерговими завданнями економічної та зовнішньої політики Чехії протягом 1990-х років були інтеграційні процеси в економічні та військово-політичні структури Євросоюзу.

Задля реалізації монетарної політики держави в нових умовах відбувся перехід до дворівневої банківської системи – центральний банк перестав виконувати комерційні функції. Разом із тим упродовж 1992–1997 рр. у країні зберігався державний контроль над фінансовими установами, переважали командно-адміністративні методи політики управління банками та визначення умов фінансування підприємців. У банках країни наростали фінансові проблеми, зумовлені державною власністю на провідні банки, а також формуванням у ході масової

512 Heidenreich M. The Reinvention of Economic Regions in Poland. The Examples of Lower Silesia and Małopolska. *Oldenburger Studien zur Europäisierung und zur transnationalen Regulierung*. 2008. № 19. P. 4. URL: http://www.cetro.uni-oldenburg.de/de/download/Nr._19_jm.pdf

513 Svejnar J., Uvalic M. The Czech Transition. The Importance of Microeconomic Fundamentals. *WIDER Research Paper.* 2009. № 17. P. 4.

приватизації системи перехресної власності банківського і підприємницького секторів. З одного боку, банки продовжували утримувати позиками підконтрольні підприємства на плаву, тим самим перешкоджаючи звільненню економіки від неефективних виробництв. Як наслідок, зростали обсяги сумнівних та ризикованих кредитів у портфелях банків, що погіршувало їх фінансову стійкість. У 1998 р. розпочався другий етап реформування банківської сфери, який передбачав приватизацію державних банків з їх попередньою реструктуризацією й очищенням балансів від проблемних кредитів та подальшим продажом стратегічним інвесторам, здебільшого іноземним банкам.

У сфері банківського регулювання і контролю було запроваджено ряд обмежувальних заходів: встановлено нормативи щодо структури банківських активів, зокрема, обмежено обсяг володіння банком юридичною небанківською фінансовою установою – не більше 15% власного капіталу в кожному окремому підприємстві та не більше 60% в усіх таких підприємствах. Обов'язковою стала ідентифікація особи клієнта при здійсненні ним операцій на суму понад 500 тис. крон, щорічне опублікування звітів про фінансовий стан банків, їх акціонерів, діяльність тощо. Задля боротьби з інфляцією центробанк Чехії застосував таргетування грошових агрегатів та запровадив номінальний якір фіксованого обмінного курсу. У 1998 р. Чеський національний банк перейшов до системи таргетування інфляції.

У 1993 р. замість чехословацької крони в країні була запроваджена нова грошова одиниця – чеська крона. Зниження обмінного курсу крони на початку програми лібералізації створило для чеських підприємств конкурентні переваги і допомогло переорієнтувати зовнішню торгівлю. Наслідком цього стало поступове усунення товарного дефіциту, притаманного більшості постсоціалістичних країн. Насичення споживчого ринку відбувалося насамперед завдяки товарам іноземного виробництва. Під час реалізації реформ, що сприяли розвитку власної промисловості, поступово стабілізувалася ситуація на товарних ринках країни та її регіонів. Розширений доступ, наданий Угодою про асоціацію з ЄС у березні 1992 р. та торговельною угодою з Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ), сприяли переспрямуванню експорту з колишнього РЕВ до західних промислових країн. Частка країн Європейського Союзу у чеському експорті зросла з 31% у 1990 р. до

приблизно 54% у 1994 р. Задля стимулювання експорту було створено «Агентство відродження», що керувало ретельно розробленою політикою за допомогою експортних гарантій, субсидування процентних ставок та податкових пільг для окремих фірм. Ця стратегія сприяла переорієнтації на експорт чеських компаній, зокрема з іноземним капіталом у виробничому секторі.

Особливістю економічних реформ у Чехії стало поступове збільшення витрат на стимулювання інноваційного розвитку підприємств, насамперед шляхом використання власних науково-дослідних розробок. Для компаній, що здійснювали НДДКР, було значно зменшено податок на прибуток. Як наслідок, у країні почало розвиватися виробництво високотехнологічної продукції, орієнтованої на внутрішній та зовнішній ринки збуту: машинобудування, зокрема виробництво автомобілів, випуск електронного та промислового устаткування.

У 1993 р. ухвалена масштабна податкова реформа, що включала уведення ПДВ (за трьома ставками: 0% 5 і 23%), реформу податку на прибуток і системи соціального забезпечення. Єдиний податок на прибуток із ставкою 45% замінив три попередні податки на підприємницьку діяльність (у 1994 р. цей показник було знижено до 42%). Замість податку на заробітну плату великих підприємств було запроваджено прогресивний податок на доходи фізичних осіб. Старий податок на заробітну плату з диференційованими ставками був замінений системою, де внески сплачували як роботодавець, так і працівник. Податкова реформа 1993 р. переклала податковий тягар з доходів підприємств на доходи від заробітної плати. Окрім знижених податкових ставок, сектору підприємств було надано додаткові стимули через прискорення дозволеної амортизації та податкового кредиту на інвестиції в обране обладнання. Нова система ПДВ та акцизів розширила охоплення непрямими податками ринку послуг, пом’якшила каскадний вплив податку з обороту та скоротила діапазон стандартних податкових ставок.

Метою фіскальної політики уряду було зменшення ролі держави в економіці та сприяння економічній стабілізації. У 1991 р. відбулось, з одного боку, різке скорочення обсягу субсидій, а з іншого – їх рівень у номінальному вираженні і надалі не змінився. Впродовж 1993–1998 рр. фіскальна політика була спрямована на досягнення збалансованості

бюджету та зниження ролі держави в економіці. До 1998 р. дефіцит державного бюджету становив менше 2% ВВП, а державний борг зменшився до 13% ВВП[514]. Від 1998 р. фіскальна політика була спрямована на посилення стабілізуючої ролі держави в економіці, кульмінаційним щодо чого став 2002 р., коли уряд відкрито зробив вибір на користь стимулюючої фіскальної політики. Попри певні труднощі, Чехії вдалося швидко та ефективно пройти довгий шлях модернізації і стати однією з найстабільніших і успішно реформованих країн колишнього соціалістичного табору після успішного приєднання до Європейського Союзу в 2004 р.

[514] Creel J., Levasseur S. How would a fixed-exchange-rate regime fit the transition economies? The cases of the Czech Republic, Hungary and Poland. *Revue de l'OFCE.* 2004. № 91(5). P. 89. https://doi.org/10.3917/reof.075.0083

РОЗДІЛ 6

УСПІШНІ НАЦІОНАЛЬНІ ПРАКТИКИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ТА ПОБУДОВИ СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ

6.1. Вплив монетаризму на трансформацію доктрини економічної політики держави у країнах англосаксонської моделі

В останній третині XX ст. – на початку XXI ст. під впливом перетворень у функціонуванні світового господарства відбулася зміна теоретичних поглядів на роль грошей, грошового обігу та монетарної політики. Трансформація монетаристської теоретичної системи супроводжується модифікацією класичних монетаристських теорій (теорій перманентного і номінального доходу, монетарної теорії циклів), появою нових монетаристських теорій (теорії глобального монетаризму, монетарної нерівноваги, трансмісійного механізму грошово-кредитної політики); формуванням в результаті інтеграції монетаризму з окремими положеннями сучасного кейнсіанства та інституціональної теорії нових теоретичних концепцій, а саме монетарного посткейнсіанства, фінансового інституціоналізму, нового неокласичного синтезу.

Наприкінці XX ст. монетаризм постійно розвивався, розширював коло досліджуваних проблем, зайняв провідні позиції у реалізації державної грошово-кредитної політики. Саме монетаризм виступив основною теоретичною і практичною концепцією неокласичного напряму економічної теорії. Новітні економічні напрями відповідали духу епохи, оскільки саме у цей час постає нова економічна теорія, що увібрала монетаризм та неолібералізм. На принципах монетаризму як сучасного варіанту ліберальної ринкової теорії, розробленого американським економістом М. Фрідманом та його послідовниками К. Бруннером, А. Мелцером, Д. Лейднером, М. Паркі та ін., базується економічна теорія «шокової терапії» як способу трансформації економічної системи. Найбільш раннім практичним втіленням «шокової терапії» стала політика «тетчеризму» у Великій Британії, що проводилася починаючи з 1979 р.

Одним із основних напрямів реформ М. Тетчер стали зміни в оподаткуванні, що передбачали зниження прибуткового податку (прямих податків з доходу) та збільшення непрямих податків, у першу чергу – податку на додану вартість. Із метою зниження темпів інфляції та обсягів грошової маси було збільшено облікову ставку[515]. Для боротьби з бюджетним дефіцитом уряд М. Тетчер застосовував непопулярні заходи: скорочував дотації державним підприємствам та допомогу депресивним регіонам, знижував витрати на соціальну сферу (освіту і ЖКГ).

Основною ідеєю *тетчеризму* було створення таких базових умов, які гарантували би вільне і безперебійне функціонування ринку як найбільш досконалого й ефективного механізму організації економічної діяльності, – а саме стійкості купівельної спроможності грошей, непохитності прав власності, конкуренції. Незважаючи на те, що впродовж тривалого часу з кінця 1945 р. значна частка національного доходу Великої Британії перерозподілялася через державний бюджет, що збільшувався завдяки державному сектору як за рахунок націоналізації збиткових галузей, так і за рахунок створення нових галузей, наприклад атомної промисловості, прихід М. Тетчер супроводжували зміни форм, акцентів та цілей державного регулювання. Тетчеризм, який формувався і втілювався в життя під впливом монетаристської концепції М. Фрідмена, неоліберальних ідей Ф. Гаєка та їхніх англійських послідовників – А. Уотерса, прихильників концепції «раціональних очікувань», зокрема П. Мінфорда, та міжнародного монетаризму Т. Бернса, – до низки своїх успіхів передусім зараховує скорочення утричі інфляції, що до початку 1980-х років стрімко зростала.

На початку 1980-х років, після поглиблення рецесії, М. Тетчер підвищила податки, а вже до 1982 р. в економіці Великої Британії стали простежуватися позитивні зрушення, що свідчило про її відновлення[516]. Так, показники інфляції знизилися з 18% до 8,6%. До 1983 р. темпи економічного зростання прискорилися, а рівень інфляції та ставки кредитування з іпотеки досягли найнижчих із 1970 р. показників. Однак у порівнянні з 1970 р. обсяг виробництва впав на 30%, а в 1984 р. кількість

[515] Childs D. Britain since 1945: a political history. Taylor & Francis, 2006. P. 185.
[516] Floud R., Johnson P. The Cambridge Economic History of Modern Britain. Vol. 3. Cambridge University Press, 2004..P. 392.

безробітних досягла свого піку – 3,3 млн осіб[517]. Завдяки жорсткій бюджетній політиці уряд зміг утримати під контролем державні витрати і запровадити жорстку грошово-кредитну політику, ці дії було спрямовано на зниження інфляційних очікувань[518]. Економіка країни відчула суттєві зрушення, наприклад, уже до 1982 р. відбулося скорочення рівня інфляції на 10%. Доходи від податку на північноморську нафту становили від 90%, і протягом 1980-х років активно використовувалися для підтримки економіки Великобританії[519]. У ході свого третього прем'єрського терміну М. Тетчер провела реформу оподаткування, доходи від якого йшли до бюджетів органів місцевого самоврядування. Реформування системи оподаткування стало одним із найнепопулярніших заходів під час прем'єрства М. Тетчер.

Уряд М. Тетчер розробив чітку стратегію приватизації, взявши за мету не тільки підвищення ефективності підприємств, а й скорочення державних витрат на них. Така політика дала можливість ліквідувати державний дефіцит, розширила права підприємств, послабила роль та вплив профспілок, розширила коло індивідуальних акціонерів[520]. Окрім того, метою політики тетчеризму було також і насичення бюджету країни, перерозподіл витрат, які пізніше спрямовувалися у галузі, що дали країні можливість розвинути швидкі темпи розвитку. Після виборів 1983 р. продажі державних підприємств на ринку комунальних послуг прискорилися. Від продажу державних промислових підприємств уряд виручив понад 29 млрд фунтів стерлінгів. Так, тільки двоетапна приватизація виробника авіаційних та промислових двигунів Rolls-Royce принесла державі 1,6 млрд фунтів стерлінгів, а від продажу муніципального житла Велика Британія отримала ще 18 млрд фунтів стерлінгів[521]. Процес приватизації, особливо збиткових державних промислових підприємств, сприяв поліпшенню низки їх показників,

[517] Белоусов Л.С., Смирнов В.П., Строганов А.И. и др. История новейшего времени стран Европы и Америки 1945–2000 гг. Москва: Простор, 2003. С. 280.
[518] Як Маргарет Тетчер змінила економіку. *BBC News. Україна*. 2013. URL: https://www.bbc.com/ukrainian/business/2013/04/130409_thatcher_economy_influence_yg.
[519] Marr A. A History of Modern Britain. UK: Pan, 2007. P. 439
[520] Коваль К.І. Особливості економічних реформ епохи тетчеризму. *Історіосфера.* Одеса, 2018. С. 135.
[521] Marr A. A History of Modern Britain. UK: Pan, 2007. P. 428

зокрема продуктивності праці[522]. Першими приватизували підприємства видобутку природного газу, водо- та електропостачання, які залишилися монополіями, тому їх приватизація не змогла зумовити виникнення конкуренції на ринку[523]. Після приватизації низка компаній, перебуваючи під державним контролем, демонстрували хороші показники. Уряд Великої Британії для регулювання діяльності створив, наприклад, Управління з контролю за газопостачанням, Національне управління з проблем річок, Міністерство телекомунікацій та інші. Продаж державних промислових підприємств приватному бізнесу приніс до бюджету Великої Британії близько 30 мільярдів фунтів стерлінгів надходжень. Також розпродавалися муніципальні споруди, що додали до бюджету ще 18 мільярдів фунтів стерлінгів[524]. У 1980-ті роки приватизація у Великій Британії відбувалася у кілька етапів:

– період «малої приватизації»: з 1979 р. по літо 1984 р. – продаж невеликих за розмірами підприємств конкурентоспроможних галузей, оскільки уряд прагнув зменшити потреби державного сектору в позиках;

– з літа 1984 р. по осінь 1987 р. процес приватизації ставив за мету розширити коло власників акцій (уряд продавав великі компанії);

– з 1987 р. розпочався процес розпродажу галузей комунального господарства[525].

Отримані у результаті проведеної приватизації кошти уряд Великої Британії спрямував на підтримку машинобудування та переробної промисловості, що дало можливість значно збільшити обсяг виробництва ВВП. Загалом результати приватизації у Великій Британії як елементу політики тетчеризму не можна оцінювати однозначно, проте сама приватизація сприяла зниженню рівня цін та поліпшенню продуктивних сил підприємств. Стрімкі фундаментальні зміни в економіці та системі управління державою спершу негативно вплинули на населення та доступ населення до медицини, освіти тощо. М. Тетчер докладала зусиль для

---

522 Parker D., Martin S. The impact of UK privatisation on labour and total factor productivity. *Scottish Journal of Political Economy.* 1995. Vol. 42, No. 2. P. 216–217.

523 Marsh A. Trade Union Handbook. A Guide and Directory to the Structure, Membership, Policy and Personnel of the British Trade Unions. 1984. 415 p.

524 Edwards Ch. Thatcher's golden legacy of privatisation. 2017. URL: https://capx.co/thatchers-golden-legacy-of-privatisation/.

525 Пунько В.М. Соціальна політика уряду Маргарет Тетчер: історіографія проблеми. *Наукові записки ВДПУ ім. М.М. Коцюбинського. Серія: Історія*. 2017. Вип. 25. С. 400.

недопущення масових страйків, які на той період вже стали у Великій Британії частим та звичним явищем.

Політика тетчеризму виявилася яскравим позитивним прикладом втілення в життя концепції «шокової терапії» та практичної реалізації теорії монетаризму саме завдяки вражаючим наслідкам, яких консервативний уряд на чолі з М. Тетчер домігся за три її каденції на посаді прем'єр-міністерки Великої Британії. Уже в другій половині 80-х років XX ст. цілеспрямована діяльність уряду М. Тетчер дала конкретні результати. Темпи інфляції впали до 3%, доходи споживачів порівняно із попереднім роком зросли на 6%, обсяг промислового виробництва зростав щоквартально на 1,2% (найбільший приріст – після 1980 р.). Багатомісячний дефіцит у зовнішній торгівлі нарешті змінився позитивним сальдо у 132 млн дол. США[526].

Відбулися позитивні зміни й у соціальній сфері. На зміну жорсткій економії перших років протягом 1987–1988 рр. прийшло підвищення заробітної плати у розмірі 22%, що яскраво продемонструвало ефективність реформ М. Тетчер. Приватизація стала однією з форм реорганізації державного сектора. Близько 40% підприємств, націоналізованих у 1945–1979 рр., передали приватному бізнесу[527]. Політика реприватизації мала певні результати не лише в економічному, а й у соціальному сенсі. Так, вона мала вплив на зростання реальних доходів населення з 2,8% у 1985 р. – до 4,2% у 1986 р.[528] Проголошення своєрідної програми «народного капіталізму» сприяло збільшенню частки середнього класу. До кінця свого терміну перебування при владі першому уряду М. Тетчер вдалося подолати спад економіки у країні. ВВП впав на 5% у період між першою половиною 1979 р. і найнижчою відміткою рецесії – першою половиною 1981 р. З 1982 р. починається щорічне зростання виробництва, а з 1983 р. – збільшення зайнятості населення та подолання безробіття та бідності. Згодом зростання промислового виробництва впевнено набирало темпи, і у 1988 р. ВНП був на 21% вищим, ніж у 1979 р. і

---

526 Черевко О.С. Маргарет Тетчер та її реформаторська діяльність на чолі консервативного уряду Великої Британії (1979 – 1990 рр.): дис. ... канд. іст. наук: 07.00.02. Київ, 2001. С. 91.

527 Трубайчук А.Ф. Великобританія: соціально-економічні наслідки «тетчеризму»: методичні рекомендації. Київ: «Знання» УРСР, 1988. 16 с.

528 Черевко О.С. Маргарет Тетчер та її реформаторська діяльність на чолі консервативного уряду Великої Британії (1979–1990 рр.): дис. ... канд. іст. наук: 07.00.02. Київ, 2001. С. 121.

майже на 27% вищим, ніж у 1981 р. Реальне оздоровлення інвестиційного клімату відбулося до середини 1980-х років, після чого інвестиції почали швидко зростати. У 1983 р. імпорт промислових товарів у Великій Британії вперше у післявоєнні роки перевищив експорт. Швидкими темпами зростає сфера послуг, яка сприяла позитивному платіжному балансу завдяки небаченим прибуткам і торгівлі непромисловими товарами. Неоконсервативному уряду на чолі з М. Тетчер упродовж 1979–1990 рр. вдалося приватизувати набуті у 1945–1960 рр. збиткові галузі та корпорації, орієнтуватися переважно на ринкові відносини, відродити потужну верству середнього та дрібного бізнесу, що сприяло не тільки загальному оздоровленню економіки і суспільного життя, а й суттєвому поліпшенню позиції Великої Британії серед індустріально розвинених країн світу.

М. Тетчер, проголосивши себе ворогом корпоративізму, здійснила ціннісну переорієнтацію на індивідуалізм. Новий вектор розвитку ознаменував собою значну децентралізацію, що почалася з приватизації значної частки державного сектору шляхом денаціоналізації (тобто прямого продажу підприємств) і лібералізації державних монополій з метою розширення сфери конкуренції.

Проте корисна для економіки «шокова терапія» призвела до важких соціальних наслідків. Найбільш показовими стали величезні показники безробіття. За офіційними даними, між 1979–1981 рр. частка зареєстрованих безробітних зросла вдвічі (до 8,4% активного населення). Протягом кількох років у країні було зареєстровано близько 3 млн безробітних. Пік безробіття зафіксовано в 1986 р. (11,2%, або 3,13 млн осіб), із серпня 1989 р. безробіття поступово почало спадати. У 80-х роках XX ст. тенденцію до скорочення різниці між найвищими та найнижчими доходами було припинено.

Зростання нерівності підштовхувала податкова політика уряду. У результаті здійсненого ним зниження прибуткового податку 10% «вищих» платників податків заплатили майже наполовину (на 47%) менше, ніж належало би за ставками 1978–1979 рр. Для «нижньої» половини платників податків виграш становив лише 17%. Визнаючи, що за роки правління М. Тетчер країна стала багатшою, значна кількість британців була задоволена досягнутим рівнем життя. Тим не менш, після відносно короткого періоду практики М. Тетчер у суспільстві переважно висловлювалося невдоволення деякими аспектами політики уряду.

У результаті втілення політики тетчеризму у Великій Британії підвищилися темпи економічного зростання країни, відбулися суттєві й позитивні зміни в економіці, збільшилося надходження іноземних інвестицій, модернізувалася низка традиційних англійських галузей промисловості, що підвищило їх ефективність та конкуренто-спроможність, підвищилася рентабельність державного сектора внаслідок його скорочення та проведення приватизації, знизився темп інфляції, наслідком став і бездефіцитний бюджет країни. У довгостроковій перспективі підвищився рівень життя населення, більшість британців отримали змогу стати власниками нерухомості, зросли достаток та благополуччя населення. Однак одразу після запровадження стратегії «шокової терапії» потрясінням для суспільства стали зокрема подорожчання комунальних та транспортних послуг, збільшення воєнних витрат, високі темпи безробіття (на початку розгортання політики тетчеризму аж до середини 1980-х років), безробіття викликало масштабні страйки, внаслідок чого держава зазнала вагомих збитків. Проте позитивні наслідки політики тетчеризму все ж переважають.

Рейганоміка (соціально-економічна політика адміністрацій Р. Рейгана у США щодо реалізації неоконсервативної ідеології), на відміну від тетчеризму, не мала розробленої соціально-економічної програми реформування суспільства й втілювалася у таких напрямах, як: реформування податкової системи у бік зниження податків, насамперед для великого бізнесу, скорочення державних соціальних витрат та бюджетних програм, обмеження фінансування освітянських програм, реформування медичного страхування та надання послуг на ринку охорони здоров'я, пенсійна реформа – скорочення виплат та скорочення програм фінансування пільгових категорій населення.

Слід зауважити, що реформи Р. Рейгана дали США можливість повернути першість у інноваційному розвитку. Структурна перебудова економіки країни на засадах відмови від постулатів кейнсіанства і широкого впровадження неоліберальної моделі розвитку зумовила технічний і технологічний прогрес, набагато динамічніший, ніж в інших країнах. Об'єднані зусилля приватного бізнесу і держави сприяли тому, що американська модель адаптації національної економіки до сучасного рівня НТП виявилася найбільш ефективною.

Саме у 1980-х роках відбулася рішуча відмова від кейнсіанської економічної політики і поворот до неокласичних уявлень. Це знайшло своє

відображення у зниженні податкових ставок, зменшенні витрат державного бюджету, антиінфляційному регулюванні, частковій приватизації державної власності. Економічна доктрина урядів США та Великої Британії базувалася на спільних поглядах на світовий устрій, прагматизмі запропонованих суспільству зовнішньополітичних та соціально-економічних принципів та цінностей. Внутрішня економічна політика ґрунтувалася на жорсткому економічному прагматизмі: зниженні податків для великих корпорацій, скороченні соціальних програм, проведенні приватизації. Проголошувалося обмеження контролюючих функцій держави над індивідом, практичне втілення ідеології неоконсерватизму змінило структуру суспільства, що відобразилося у зростанні та формуванні середнього класу.

Економічна політика США була орієнтована на вирішення довгострокових проблем, таких як структурна перебудова господарства, самозабезпеченість енергетичними ресурсами, боротьба з інфляцією. Основні засади ліберальної політики «нового типу» становлять зниження податкового навантаження для підприємців, відмова від субсидування галузей, що втратили конкурентоспроможність, обмеження соціальних витрат на посилення стимулів до праці.

У свою чергу ринкове саморегулювання США доповнюється державним, механізм державного регулювання економіки пройшов декілька етапів: на початку 70-х років ХХ ст. у режимі жорсткого адміністративного регулювання перебувало багато галузей економіки. В арсеналі елементів державного регулювання ринку США важливе місце зайняло державне програмування економіки, що охопило розроблення як загальнонаціональних, так і регіональних програм. У 1980-ті роки США відмовилися від традиційної системи регулювання, що ґрунтувалась на кейнсіанській моделі, і замінили її системою, заснованою на проведені політики монетаризму та економічної теорії пропозиції. Держава регулює відносини сторін, забезпечує їх свободу, стимулює чесну ділову активність і карає тих, хто ігнорує право та інтереси суб’єктів ринку. В умовах сучасної ринкової економіки, що характеризується наявністю великої кількості не тільки малих і середніх підприємств, а й монополізованих комплексів, ринкове саморегулювання доповнюється і формується в механізм цілеспрямованого макроекономічного регулювання. При цьому зусилля держави концентруються на недопущенні монополізму, контролі за реалізацією антимонопольного законодавства, стимулюванні передових

технологій. У практиці державного регулювання економіки США широко використовується система державних замовлень (в атомній, електротехнічній та аерокосмічній промисловості).

Важливе місце в регулюванні ринку США відводиться фіскальній політиці. Суть її полягає у встановленні державного оподаткування і державних витрат з таким розрахунком, щоб вони допомагали гасити коливання економічного циклу, сприяли високому рівню зайнятості, обмежували інфляцію або пом'якшували дефляцію.

Нова економічна програма Рейгана «Новий початок для Америки. Програма економічного відродження»[529] дала новий імпульс швидкому економічному зростанню, впровадженню інновацій, досягненню оптимальної ефективності. 1990-ті роки стали показовими з точки зору поєднання динамічного зростання виробництва і низького рівня інфляції. Саме в цей час економіка США здійснила перехід до нового стану високотехнічного ресурсозберігаючого розвитку.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що фундаментальні засади нової макроекономічної теорії М. Фрідмана було взято на озброєння у Великій Британії та США для впровадження відповідно тетчеризму та рейганоміки як соціально-економічної політики, що викликало нове соціально-економічне піднесення. Використовувалися схожі методи та засоби, а саме: мінімізація ролі держави в житті індивідуума та в економіці, скорочення соціальних програм, пільгове оподаткування для корпорацій, приватизація усіх сфер економіки, карна політика щодо профспілок, скорочення чисельності та фінансування державного апарату.

6.2. Третій сектор і сучасні форми кооперації

Місце третього сектору у взаємодії держави та ринку

Із розвитком соціально орієнтованої ринкової економіки, що націлена на досягнення оптимального поєднання економічної ефективності із соціальними гарантіями та соціальною справедливістю, взаємодія держави, підприємницького середовища, інституцій громадянського суспільства та неприбуткових організацій в економіці

[529] Reagan R. Inaugural Address / Ronald Reagan. *US News and World Report*. 1980. Nov.26. P. 36; Reagan R. Remarks at the Conservative Political Action Conference Dinner. *Public Papers of R. Reagan. Archive* / R. Reagan Presidential Library Foundation. 1983, Feb. 18. URL: http://www.reagan.utexas.edu

зазнає суттєвої трансформації. Традиційна двосекторна модель соціального життя стала нежиттєздатною, відбулася зміна соціальних ролей і держави, і бізнесу. Якщо у XIX ст. оприявнилася неспроможність ринку вирішувати соціальні проблеми та забезпечувати відтворення суспільних благ, то у XX ст. стало очевидним, що держава не здатна подолати негативні екстерналії функціонування ринку[530].

Місією організацій третього сектора є задоволення соціальних потреб певної спільноти, які не може вдовольнити (повністю або частково) держава та/чи корпорації. Для визначення діяльності недержавних неприбуткових організацій у міжнародній практиці використовують такі терміни:

– недержавні, або неурядові організації (англ. *non-goverment organizations, NGO*);

– неприбуткові організації (англ. *non-profit organizations, NPO*);

– приватні волонтерські організації (англ. *private voluntary organization, PVO).*

Третій сектор є сукупністю неурядових організацій, діяльність яких підпорядковується певній системі сталих принципів, традицій та правових норм самоорганізації громадян щодо регулювання суспільних відносин відповідно до їхніх інтересів. Соціальна важливість цього сектору економіки у тому, що незалежні від держави та комерційних структур об'єднання здатні захищати інтереси громадян та їхніх окремих груп[531], доповнюючи діяльність або компенсуючи дисфункцію держави та ринку. Добровільно самоорганізовані суспільно корисні недержавні інституції керуються принципами солідарності, взаємодопомоги, взаємовідповідальності, самоврядності, рівноправності. Посилюється їхня роль у вирішенні актуальних соціально-економічних та екологічних проблем, здійсненні громадського контролю за діяльністю влади та корпорацій, наданні населенню соціальних послуг (допомога вразливим верствам населення, медична допомога, просвіта і виховання, захист довкілля і культурної спадщини, захист інтересів окремих категорій та спільнот – вікових, гендерних, професійних тощо).

---

[530] Небрат В. В. Концепції "провалів ринку" та держави у галузі фінансування суспільного сектора економіки. *Наукові записки НаУКМА. Економічні науки.* 2012. Т. 133. С. 98–102. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/NaUKMAe_2012_133_22

[531] Третій сектор в Україні: проблеми становлення / М.Ф. Шевченко (кер. авт. кол.), В.А. Головенько, Ю.М. Галустян та ін. Київ: Укр. Ін-т соціальних досліджень, 2001. С. 11.

Ґенеза, структура, еволюція третього сектора стали предметом наукових досліджень у 1970-х роках через зростання кількості недержавних організацій у світі та посилення їх ролі. Проблеми розвитку і функціонування організацій третього сектору економіки, їх соціально-економічний потенціал, механізми підвищення ефективності їх діяльності, інструменти забезпечення партнерських відносин з державою та бізнесовими структурами, роль неурядових інституцій у становленні громадянського суспільства досліджують економісти, соціологи, фахівці з державного управління та суміжних галузей. Особливої уваги заслуговують такі економічні теорії третього сектору, як: теорія гетерогенності або провалу держави (Б. Вейсброд)[532], теорія довіри або провалу ринку (К. Ерроу)[533], теорія пропозиції або посередництва (М. Джеймс, С. Роуз-Аккерман)[534], теорія соціального походження (Л. Саламон, Х. Анхаєр)[535].

Беручи до уваги відсутність у нормативно-правових документах України визначення терміна «організації третього сектору», його зазвичай ототожнюють з поняттями «недержавні організації», «неурядові організації», «некомерційні організації» або «неприбуткові організації», «громадські об'єднання»[536]. Суб'єктами господарювання третього сектору є кооперативи, товариства взаємодопомоги (товариства взаємного страхування, ощадно-кредитні та лікарняні каси тощо), соціальні підприємства і фонди, асоціації, громадські організації, профспілки, благодійні організації, волонтерські об'єднання тощо.

На місцевому та навіть загальнодержавному рівні неурядові організації здійснюють важливі функції щодо відтворення суспільних

---

532 Weisbrod B. To Profit or Not To Profit : The Commercial Transformation of the Nonprofit Sector. Cambridge and New York: Cambridge University Press, 1998. 324 p.

533 Sending O. Governance to Governmentality: Analyzing NGOs, States, and Power. *International Studies Quarterly*. 2006. № 50. P. 651–672.

534 Anheier H. Non-Profit Organizations: Theory, Management, Policy. London: Routledge, 2005. 450 p.

535 Salmenniemi S. Civic organizations and the State in Contemporary Russia: Co-operation, Cooptation, Confrontation. Civil Societies and Social Movements: Potentials and Problems. London: Routledge, 2007. P. 19–34.

536 Гончаренко В.В., Пантелеймоненко А.О. Дискусійні аспекти використання терміну «Соціальна економіка» в сучасній українській економічній науці. *Історія народного господарства та економічної думки України*. 2020. № 53. С. 83–102; Проблеми розвитку третього сектора та соціально орієнтованої економіки в Україні і світі: збірник наукових праць учасників Міжнародної науково-практичної онлайн-конференції 30 березня 2021 р. Полтава-Харків, 2021. 141 с.

благ[537], збереження довкілля, розвитку громад, забезпечення населення споживчими благами та виробничими послугами на некомерційній основі, сприяють розвитку підприємницької та соціальної екосистем у їх комплементарності[538]. Орієнтованість на виконання соціальних функцій закономірно зближує третій сектор із загальним трендом соціалізації економіки. Як зазначають сучасні дослідники феномену третього сектора, його розвиток «пов'язаний із практичним втіленням ідеї взаємодопомоги у вигляді особливого типу підприємств (організацій), які не прагнуть отримання прибутку і формують окремий, особливий сектор ринкової економіки, що складається із реальних господарюючих суб'єктів, діяльність яких здійснюється на основі ідеї взаємодопомоги і має чітке соціальне спрямування. Терміни «соціальна економіка» та «третій сектор» змістовно є досить близькими, бо об'єднують специфічні недержавні, неприбуткові, соціально орієнтовані організації»[539].

З іншого боку, третій сектор має важливу місію щодо забезпечення економічної демократизації та контролю над державою. Некомерційні організації розширюють сферу можливостей отримання благ і послуг, тим самим сприяючи подоланню бар'єрів доступу, зменшуючи просторову і соціальну нерівність. Їх роль у поширенні інформації та контролі над виконавчою владою, адвокації громадянських прав та вирішенні соціально-економічних проблем забезпечує практичну реалізацію демократії як системи народовладдя.

Якщо XX ст., за висловом відомого історика Н. Фергюсона, це розквіт ієрархічних організованих структур, а середина XX ст. – доба тоталітарних режимів і тотальної війни[540], то XXI ст. – епоха інформаційної мережевізації. Третій сектор, за своєю природою, – мережева структура. Тобто в ньому між учасниками переважають горизонтальні зв'язки, а не відносини підпорядкування та залежності. Мережевий характер третього

---

537 Кічурчак М.В. Відтворення суспільних благ в економічній системі України: концептуальні засади теорії та практики: монографія. Львів : Видав. центр ЛНУ імені Івана Франка, 2016. 494 с.

538 Moulaert F. Social Economy, Third Sector and Solidarity Relations: A Conceptual Synthesis from History to Present. *Urban Studies*. 2005. Vol. 42. № 11. P. 2037–2053.

539 Гончаренко, В., Пантелеймоненко, А. Теоретичні аспекти розвитку «третього сектору» і суб'єктів «соціальної економіки» в Україні. *Економічний простір*. 2024. № 190. С. 167–173. https://doi.org/10.32782/2224-6282/190-31

540 Фергюсон Н. Площі та вежі. Соціальні зв'язки від масонів до фейсбуку / пер. з англ. Катерина Диса. Київ: Наш формат, 2018. С. 23.

сектора в економіці визначає такі його риси, як: добровільний характер організацій; спільні цінності й цілі членів об'єднання; координація та кооперація зусиль на засадах спільного блага; пріоритет соціальних завдань і вимірів діяльності над суто економічними; колективізм як основа взаємодії; відсутність конкуренції за ресурси; висока адаптивність і гнучкість; різноманітність організаційних форм; спроможність до горизонтальної інтеграції для реалізації суспільно значущих проєктів та ін. Неурядова, мережева природа і некомерційний характер діяльності забезпечують третьому сектору високий рівень суспільної довіри.

Форми організацій та національні особливості третього сектора

Державний, приватний і третій сектори в сучасних економіках розвинених країн функціонують у комплементарній єдності. У країнах англосаксонської моделі традиційно громадські організації та форми участі є більш поширеними і масовими, що забезпечує контроль над державою і, частково, соціалізує діяльність приватно-підприємницького сектора. У країнах континентальної моделі третій сектор відіграє значну роль у науці та освіті. В північно-європейських країнах, які характеризуються сильною соціальною державою, третій сектор тісно пов'язаний із місцевим самоврядуванням.

Зокрема, діяльність організацій масштабного *третього сектора у США* спирається на переконання американців, що для процвітання демократії необхідне міцне громадянське суспільство – незалежне від державного контролю чи участі уряду. З перших днів історії США організації громадянського суспільства відігравали ключову роль у захисті прав людини та сприянні прогресу людства. Третій сектор у Сполучених Штатах охоплює широкий спектр організацій, які допомагають людям реалізувати свої соціальні, економічні та політичні прагнення шляхом самоорганізації, без перешкод, відповідно до власних інтересів, потреб і пріоритетів. Це відповідає ліберальній ідеологемі, що суспільні інтереси задовольняються якнайкраще, коли приватні громадяни та члени громадянського суспільства можуть вільно обирати цілі, організації та справи, які вони підтримують. Відповідно, нормативні акти США, які регулюють діяльність третього сектора, спрямовані на сприяння та підтримку створення неурядових організацій. Законодавство США розроблене так, щоб уникнути оцінки цінності чи якості роботи будь-якої

неурядової організації (NGO). Американські та міжнародні NGO представляють практично всі можливі ідеології, політичні погляди, релігійні конфесії, соціальні проблеми та групи інтересів. Деякі глибоко залучені в політичний процес; інші є позапартійними і займаються лише соціальними питаннями.

У США діє приблизно 1,5 млн неурядових організацій. Вони охоплюють широкий спектр діяльності, включаючи політичну адвокацію з таких питань, як зовнішня політика, вибори, довкілля, охорона здоров'я, права жінок, економічний розвиток та ін. NGO часто розробляють і розглядають нові підходи до соціальних та економічних проблем, які уряди не можуть вирішити без широкого залучення експертного середовища та громадськості. Багато неурядових організацій у Сполучених Штатах працюють у сферах, які не пов'язані з політикою. До них належать волонтерські організації, засновані на спільній релігійній вірі, профспілки, групи, які допомагають незахищеним людям, таким як бідні чи інваліди, а також групи, які прагнуть розширити можливості молоді чи маргіналізованих верств населення.

Джерела фінансування організацій третього сектора включають пожертви приватних осіб (американських чи іноземних), комерційних компаній приватного сектора, благодійних фондів або гранти від федеральних, державних чи місцевих органів влади. У законодавстві США немає заборони на іноземне фінансування NGO; незалежно від того, з урядових чи неурядових джерел це іноземне фінансування надходить. Багато неурядових організацій у Сполучених Штатах звільняються від державних і федеральних податків. Такий правовий статус полегшує діяльність NGO як некомерційних організацій, оскільки вони не повинні сплачувати податок з отриманого доходу чи фінансування. Загалом неурядові організації, організовані винятково для освітніх, релігійних, благодійних цілей, наукових досліджень, для громадської безпеки, розвитку певних видів спорту, які є некомерційними та не відіграють партійної політичної ролі (наприклад, підтримуючи кандидатів на виборах або намагаючись вплинути на законодавство), можуть подавати заявку на звільнення від федерального прибуткового податку на всі доходи, пов'язані з цими цілями.

В європейських країнах неурядові організації посідають важливе місце в сучасних системах соціальної допомоги. Вони співпрацюють з органами

місцевого самоврядування для розширення та покращення якості публічних послуг. Допоміжна діяльність організацій в основному спрямована на допомогу групам, яким загрожує соціальна ізоляція, членам яких важко задовольняти життєві потреби через вік, інвалідність, бідність чи життєву безпорадність[541]. Асоціації та фонди залучають людський потенціал, його ресурси та здібності для досягнення цілей некомерційного характеру, надаючи людям допомогу у складних життєвих ситуаціях. У міжнародному праві ці організації об'єднують не країни, а фізичних або юридичних осіб, діють відповідно до національного законодавства, створюються на основі цивільно-правових договорів, є приватними та засновані за ініціативою своїх засновників і діють у суспільних інтересах. Найбільше некомерційних організацій представлено у Скандинавських країнах та Німеччині, де на 10 тис. населення припадає 200 неурядових організацій. Діяльність громадських організацій є важливим доповненням до роботи державного управління щодо надання соціальних послуг та вирівнювання життєвих можливостей для людей, яким загрожує маргіналізація. Ця проблема є актуальною і важливою із соціальної точки зору, оскільки основним принципом життя в суспільстві є принцип субсидіарності[542].

У країнах – членах ЄС неурядові організації стали важливими дійовими особами у сфері працевлаштування та соціальної сфери, зокрема у боротьбі з бідністю, соціальною ізоляцією та дискримінацією. Вони ведуть регулярний діалог з органами державної влади задля забезпечення кращого впровадження ініціатив та політики ЄС у країнах ЄС. Завдяки фінансовій підтримці Європейського соціального фонду (ESF+) збільшується співпраця європейських мереж неурядових організацій, які працюють у таких сферах, як соціальна інтеграція та соціальна економіка[543]. Серед найвпливовіших організацій, які займаються сприянням соціальному залученню та соціалізації економіки, варто назвати такі: Caritas Europa, CECOP – European confederation of industrial and

---

[541] Завіршек Д. Соціальні інновації. Нова парадигма в соціальній роботі Центральної Європи. *Соціальна політика і соціальна робота*. 1997. № 2–3. С. 107–123.

[542] Staroniek A., Marzec A;. Pekarcik L. Non-governmental Organizations in the European System of Social Assistance. *5th International Multidisciplinary Scientific Conference on Social Sciences and Arts SGEM*. 2018.

[543] Non-governmental Organizations / European Commission. URL: https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=330 (дата звернення – 26.06.2024).

service cooperatives; COFACE – Confederation of family organisations in the European Union; EAPN – European Anti Poverty Network; ESN – European Social Network; EUROCARERS – European Association Working for Carers; Eurochild; Eurocities та багато інших.

Третій сектор у Німеччині об'єднує VENRO (Verband Ebtwicklungspolitik und Humanitäre Hilfe) – головна інституція розвитку гуманітарних неурядових організацій. Асоціація була заснована в 1995 р., до її складу входить близько 140 організацій. Їхня історія полягає в незалежному та пов'язаному із церквою співробітництві у сферах соціального та економічного розвитку, надання гуманітарної допомоги, а також освітніх послуг. Головною метою VENRO є побудова справедливої глобалізації з особливим наголосом на викоріненні глобальної нерівності та бідності. Організація опікується дотриманням прав людини та збереженням природних ресурсів[544]. Загалом мережа NGO в Німеччині включає різнорівневі та різні за масштабами організації диверсифікованого спрямування. Серед напрямів діяльності є такі, як: глобальне навчання; міжнародне співробітництво та партнерство; стале споживання та виробництво; міграція, діаспора та розвиток; політична та економічна участь і зміцнення громадянського суспільства; екологія, кліматичні зміни та захист довкілля.

У країнах Скандинавії третій сектор не лише високорозвинений, а й відомий у всьому світі завдяки таким авторитетним організаціям, як Нобелівський фонд (заснований у 1900 р. як неурядова організація для управління фінансами та адміністрування Нобелівських премій за визначні досягнення в науці) і Міжнародний центр Улофа Пальме (заснований у 1992 р. Шведською соціал-демократичною партією, Шведською конфедерацією профспілок і Шведським кооперативним союзом). Проте діяльність неурядових організацій Швеції не обмежується підтримкою науки та соціальним захистом. В економічній сфері, зокрема, активно діють Конфедерація шведського підприємництва (Svenskt Näringsliv); Шведська конфедерація професійних асоціацій (SACO); Шведська конфедерація професійних працівників (TCO); Шведська спілка канцелярських і технічних працівників промисловості (SIF); Конфедерація профспілок Швеції (LO); Центральна організація робітників Швеції (SAC) та

[544] Verband Entwicklungspolitik und Humanitäre Hilfe. URL: http://www.venro.org/ (дата звернення – 27.06.2024).

ін. У структурі третього сектора також є організації з охорони навколишнього середовища та клімату; охорони здоров'я; житлові асоціації; правозахисні та благодійні спілки; організації Societal Benefits і, навіть, Товариство Толкіна у Швеції.

У постсоціалістичних країнах – нових членах ЄС третій сектор також активно розвивається. Частина неурядових організацій бере на себе традиційні функції самоврядних добровільних спілок (місцеві пожежні команди, мисливські клуби, профспілки, соціальні кооперативи, організації роботодавців, клуби сільських жінок, сільськогосподарські асоціації фермерів, церковні установи тощо), але поряд із тим виникають і поширюються нові напрями діяльності, пов'язані з різними формами гуманітарної допомоги, захистом прав окремих соціальних груп, медичною та реабілітаційною допомогою, волонтерською діяльністю для допомоги українським мігрантам – втікачам від війни тощо). Наприклад, у сусідній Польщі зареєстровано понад 130 тис. неурядових організацій, з них понад 100 тис. асоціацій і близько 30 тис. різноманітних неурядових фондів.

Сучасним трендом є формування глобальної мережі неприбуткових організацій. Зокрема, GlobalGiving – це некомерційна організація, що підтримує інші некомерційні організації, зв'язуючи їх із донорами, компаніями та іншими некомерційними організаціями у понад 175 країнах[545]. GlobalGiving проводить ретельну перевірку кожної організації в спільноті GlobalGiving, щоб переконатися, що вони виконують благодійну діяльність прозоро та підзвітно, а також відповідають вимогам для реєстрації в місцевому уряді. Ця мережева платформа також здійснює загальний моніторинг та індивідуальну перевірку корпоративних благодійних програм і сприяє видачі міжнародних грантів у понад 175 країнах.

Тож розвиток третього сектору засвідчує суттєву трансформацію економічних систем у напрямі їх соціалізації, є практичним втіленням неоліберальної економічної парадигми, згідно з якою «держава надає соціальні гарантії, зберігаючи індивідуальну відповідальність за особистий добробут»[546]. Сучасна соціальна держава та соціально орієнтована економіка передбачають включення кожного та кооперацію всіх членів суспільства. Партнерство держави, бізнесу та організацій

[545] GlobalGiving. URL:https://www.globalgiving.org/aboutus/ (дата звернення – 28.06.2024).

[546] Бодров В.Г., Кредисов А.І., Леоненко П.М. Соціальне ринкове господарство. Київ: Либідь, 1995. С.109.

третього сектору безумовно сприятиме сталому розвитку економіки, раціональному розподілу ресурсів та формуванню держави добробуту.

Українська кооперативна традиція та сучасні тренди її розвитку

Третій сектор – відносно новий термін, але не нове явище в економічній історії. Зокрема, для українців традиційними формами громадської самоорганізації, що притаманні національній господарській культурі, є кооперація, толоки, волонтерство й доброчинність. Українська кооперація зародилася у другій половині XIX ст. унаслідок упровадження неефективних ринкових перетворень у сільському господарстві, коли формальна відміна кріпосництва абсолютно не вирішила соціально-економічні проблеми селян – землі й можливостей для пристойного заробітку бракувало й надалі, а податки були непосильними для селянської родини. Тому в умовах становлення ринкових відносин кооперація була обумовлена передусім необхідністю самозбереження українських селян, а вже згодом консолідація їхніх зусиль дійсно дозволила не тільки вирішити низку проблем економічного та соціального характеру, а й утвердити гармонійні морально-етичні суспільні відносини, забезпечити єдність і солідарність нації. В умовах глибокої аграрної кризи кооперація стала своєрідною стратегією мобілізації українських селян на основі спільності їхніх інтересів та реалізовувалася завдяки об’єднанню, комунікації та узгодженим діям.

Основними умовами становлення селянської кооперації була приватна власність її членів на засоби виробництва, передусім на землю, добровільність в утворенні ними частки спільної кооперативної власності та самостійність у розпорядженні нею. Кооперативи формувалися як самоорганізовані автономні господарські системи на засадах рівноправності учасників, міжособистісної поваги та довіри на основі своєрідного корпоративного договору, сповідуючи ідеали свободи та справедливості нового суспільного ладу. Оскільки джерелом розвитку кооперативів виступала громадська ініціатива на місцях, організаційна структура розбудови кооперативної системи мала висхідний характер – від низових кооперативів, регіональних кооперативних союзів до центрального національного органу. Така структура солідарного руху сприяла узгодженій ефективній діяльності кооперативних організацій, демонструвала їхню економічну потужність та національну єдність.

Свою економічну спроможність вітчизняна кооперація довела і в період Другої світової війни. Так, зруйнована під час війни система споживчої кооперації на всій території України відновлювалась солідарно, коштом і працею пайовиків і працівників, основним напрямом її діяльності була заготівля сільськогосподарської продукції для постачання армії й мирного населення, сировини для потреб оборонної промисловості, а також централізоване нормоване забезпечення сільських робітників та службовців (працівники МТС, вчителі, лікарі, зоотехніки, агрономи та ін.)[547]. Споживча кооперація задовольняла попит в умовах низької платоспроможності населення, реалізовувала заходи щодо зниження витрат обігу в кооперативній торгівлі, намагалась скоротити час просування товарів через різні ланки системи, удосконалювала сільську торгівлю, розбудовувала виробничу та торговельну мережу в найбільш заселених регіонах. Уже до кінця 1943 р. її торговельна мережа налічувала 5561 підприємство, 36 райунівермагів, кількість працівників досягла 14039 осіб[548]. Крім того, кооперативи розгорнули підсобні господарства (займалися тваринництвом, рослинництвом, забезпечували роботу закладів громадського харчування, заготовляли гриби, ягоди, лікарські рослини); збільшили складську мережу системи (кількість овочесховищ та картоплесховищ, керосиносховищ, соляних складів, погребів та льодників); створили переробні пункти, забійні майданчики, сушарки, цементні ями тощо. У 1946 р. роздрібний обіг торгівельної мережі та закладів громадського харчування споживчої кооперації України сягнув 7,4 млрд руб[549].

Кооперативи успішно виконали свою історичну місію на етапі зародження ринкових відносин, забезпечили тяглість та відтворення традицій солідаризму в умовах знищення ринку та сьогодні мають перспективи для інклюзивного розвитку суспільства й соціалізації економіки.

Місія сільськогосподарських, енергетичних, житлово-будівельних та інших кооперативів відповідає новим трендам розвитку солідарної економіки. Плюралізм форм кооперації передбачає диверсифікацію заходів

[547] 40 лет советской потребительской кооперации 1917–1957. Москва: Центросоюз, 1957. С. 83.
[548] Потребительская кооперация за 1943 год: Годовой статистический отчет. Москва: Центросоюз, 1945. С. 9, 15.
[549] Потребительская кооперация за 1946 год. Москва: Центросоюз, 1947. С. 40.

щодо стимулювання їх розвитку. Розроблення та реалізація стратегії розвитку національної кооперації передусім повинні грамотно поєднати ідеї та цілеспрямовані дії вищих органів держави, органів місцевого самоврядування, проєктів міжнародної допомоги, науковців, кооператорів і небайдужих громадян. Першочергово зусилля мають бути спрямовані на популяризацію кооперації у суспільстві з метою формування її позитивного іміджу[550], поширення кооперативних знань та надання якісної кооперативної освіти.

Кооперація є історичною формою господарської організації українців на засадах солідаризму та має невичерпний потенціал для розвитку громад та територій в умовах децентралізації у сучасних умовах. Розбудова кооперативів має важливе значення для формування середнього класу та становлення інклюзивної економіки. Зокрема сільськогосподарська кооперація як соціально-економічна організація солідарності дрібних сільськогосподарських виробників могла би бути високоефективною у вирішенні спільних соціально-економічних завдань сільської громади[551]. В умовах становлення інноваційної моделі економіки особливо актуальним стає кооперативний досвід науково-технічного забезпечення виробництва, впровадження прогресивних технологій та організаційних новацій у сільське господарство. Для відбудови сільських територій доцільним є розроблення урядових програм розбудови аграрної переробної промисловості у сільській місцевості, а також державне сприяння розвитку несільськогосподарського підприємництва в межах сільських громад. Такі заходи знизять рівень безробіття та ризик урбанізації, посилять соціальний захист сільських мешканців, забезпечать сталий розвиток сільських територій.

Перспективним для України є запозичення та впровадження локальних екологічних, енергозберігаючих, соціальних та освітніх громадських ініціатив. Зокрема, уже сьогодні в Україні діють агрокластери, екосадиби, енергетичні кооперативи («Сонячне місто» в Славутичі, «Ягідний край» на Тернопільщині), реабілітаційні центри для воїнів ЗСУ, активно розвивається сільське крафтове виробництво. В умовах значного

[550] Небрат В.В., Дідківська Л.В. Сільськогосподарська кооперація в Україні та фінансові механізми її державної підтримки в контексті зарубіжного досвіду. *Агросвіт*. 2010. № 16. С. 8–16.

[551] Дідківська Л.В. Інституційне забезпечення розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні. *Кооперативні читання*: *2018 рік*. Житомир, 2018. С. 59–66.

пошкодження РФ енергетичної інфраструктури України об'єднання громад навколо енергетичних кооперативів могло би забезпечити їх енергетичними ресурсами. Основною перешкодою до створення енергокооперативів в Україні є відсутність знань про світовий досвід, технічне та економічне забезпечення таких кооперативів, а також регулювання енергетичної сфери низкою обмежень. Для подолання цих викликів необхідно спростити регулювання діяльності таких кооперативів, що дасть змогу державі та органам місцевого самоврядування їх підтримати. Разом із тим потенціал кооперації може бути використаний і у вирішенні ключових проблем житлово-комунального господарства (житлово-будівельні кооперативи, об'єднання співвласників багатоквартирних будинків)[552].

Таким чином, кооперативний рух в Україні як традиційна форма громадської самоорганізації, притаманна національній господарській культурі, цілком відповідає сучасним трендам розвитку солідарної економіки, – а це диверсифіковані напрями кооперації (енергетичні, орендні, житлово-комунальні кооперативи), організаційні господарські форми шерінгової економіки (економіка спільного використання ресурсів), і комплементарний до таких форм у ЦСЄ.

Роль недержавних організацій в умовах війни та повоєнної відбудови України

Роль інституцій третього сектору в Україні в умовах воєнної агресії РФ проти України посилилася та спрямована на досягнення соціально значущих цілей, захист інтересів та розв'язання гострих проблем суспільства, громад, соціальних груп та індивідів. Сьогодні українські громадські та благодійні організації, аналітичні центри, асоціації, волонтерські спілки відіграють важливу роль у відновленні національного господарства та життєвого простору. Від їх активності та лідерства залежить вдалий вибір пріоритетів щодо реалізації конкретних проєктів в окремих регіонах для задоволення потреб місцевих громад («Освітньо-аналітичний центр розвитку громад», «Спілка сільського зеленого туризму

[552] Литвин О. Ю., Дорогань-Писаренко Л. О., Шамота Ю. Ю. Розвиток житлової кооперації в країнах Європи та можливості використання європейського досвіду в Україні. 2014. URL: http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/1454/1/%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%84.%20%D0%9B%D0%B8%D1%82%D0%B2%D0%B8%D0%BD%20%D0%94%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D1%8C.pdf

України», «Українська мережа сільського розвитку» та ін.), організації життєвого простору для переселенців (громадські організації «Друг переселенця», «ВПО України», благодійні фонди «ТурботаЄ», «Постраждалі діти війни», «Надія і житло для дітей» та ін.), волонтерської допомоги ЗСУ (благодійні фонди «Повернись живим», Сергія Притули, «Разом для України», Київської школи економіки «KSE Foundation», «Коло», «АРМІЯ SOS», «Корпорація монстрів», Міжнародний фонд «Відродження», медичний батальйон «Госпітальєри», волонтерський штаб «Зграя», спільнота Українського католицького університету та ін.), евакуації населення з небезпечних регіонів (благодійні фонди «Янголи Спасіння», «Схід SOS», «Trinity Ukraine», «Злагода»; волонтерська організація «Україна SOS», громадські організації «ЕЛЕОС-Україна», «Фонд підтримки демократичних ініціатив Придніпров'я» та ін.) та гуманітарної допомоги (благодійні фонди «Українська перспектива», «У матусиних долонях», благодійна організація «Гідність», громадські організації «Дана-Центр», «Український Код» та ін.).

Формується закономірна тенденція не лише щодо посилення рівня згуртованості громадян України та зростання кількості організацій третього сектору, а й щодо підвищення рівня довіри до них завдяки невідкладному реагуванню на гострі суспільні проблеми, налагодженню співпраці з органами державної влади, місцевого самоврядування, бізнесом та організаціями-партнерами стосовно надання гуманітарної й консультативної допомоги, широкого спектра соціальних послуг, доставки критично важливих товарів тощо. Основними проблемами функціонування організацій третього сектору в умовах війни є такі: створення безпечних умов праці співробітників та бенефіціарів; пошкодження майна; дефіцит кадрів (психологів, юристів, соціальних працівників, кризових консультантів); велика кількість бенефіціарів; затримка донорських ресурсів для реалізації програм допомоги; відсутність технічного обладнання тощо. Водночас збільшення обсягів фінансування громадських та благодійних організацій коштом міжнародних організацій-донорів створює ризики посилення настроїв патерналізму та утриманства серед населення. Натомість необхідна тісна співпраця організацій третього сектору із соціально відповідальним бізнесом щодо спільних соціальних проєктів. Наразі активісти мають нагоду не лише критикувати владу, а й консолідувати зусилля, гуртувати ініціативні групи, формувати сталі

ефективні соціальні інституції, налагоджувати співпрацю з органами місцевого самоврядування, організовувати гуманітарні штаби, самостійно визначати місцевий порядок денний, ставати рушіями дій, зокрема у процесі підготовки програм відновлення регіонів і країни загалом.

Міжнародні та вітчизняні інституції третього сектору успішно залучають місцеві громади до пілотних проєктів для розвитку місцевого виробництва, відродження сімейних господарств як основи повоєнного відновлення громад, сталого розвитку сільських територій, продовольчого самозабезпечення громади якісними продуктами, посилення інклюзивності підприємництва та його соціального вектора. На зростанні значення третього сектору в економічному розвитку загалом та соціалізації економіки зокрема наголошують західні дослідники[553]. Тож актуалізація недержавних організацій та неприбуткових господарських товариств у вирішенні завдань продовольчого забезпечення населення, гуманітарної допомоги, наданні соціальних послуг в умовах війни в Україні відповідає загальному тренду трансформації двосекторної моделі (держава і бізнес), коли громадянське суспільство доповнює традиційну економічну структуру.

Сьогодні важливою є співпраця України з неурядовими міжнародними організаціями для залучення до відбудови та інноваційного розвитку економіки України, покращення міжсекторальної та міжнародної співпраці для забезпечення сталого розвитку громад, посилення спроможностей громадянського суспільства. Зокрема, повоєнному розвитку бізнесових структур в Україні могла би сприяти Організація економічного співробітництва і розвитку, Всесвітня рада бізнесу зі сталого розвитку – World Business Council for Sustainable Development – WBCSD) та ін. Проблеми збереження навколишнього середовища та «зеленої» повоєнної відбудови доцільно було би вирішувати у співпраці з Міжнародною радою з місцевих екологічних ініціатив – International Council for Local Environmental Initiatives – ICLEI). Міжнародна організація зі стандартизації – ISO (International Organization for Standartization), Міжнародна електротехнічна комісія – IEC (International Electrotechnical Commission), Міжнародний союз

[553] Valentinov V. Non-Market Institutions in Economic Development: The Role of the Third Sector. *Development and Change.* 2008. Vol. 39. № 3. P. 477–485; Valentinov V. Third sector organizations in rural development: a transaction cost perspective. *Agricultural and Food Science*. 2009. Vol. 8. P. 3–15.

електрозв'язку – ITU (International Telecommunication Union) та ін. могли би відіграти особливу роль у виробленні єдиної технічної політики розвитку об'єднаних територіальних громад (ОТГ) з метою забезпечення процесів уніфікації, функціональної сумісності, взаємозамінності та надійності комунальних мереж, зокрема енергетики, водних ресурсів, транспорту, утилізації відходів, які забезпечують життєдіяльність ОТГ і зосереджені на технічних аспектах в умовах глобальної відповідальності.

6.3. Сучасні тренди взаємодії держави і корпорацій

У сучасних умовах роль корпорацій у системі економічних відносин трансформується та посилюється. З одного боку, корпорації дедалі більше впливають на рівень цін та якість продукції, визначають напрями міжнародного руху капіталу, здійснюють найбільші інвестиції у НДДКР, формують структуру та рівень конкурентоспроможності національних економік тощо. З іншого – корпоратизм сьогодні розглядається як процес суспільного самоврядування, а відносини корпоратизму – як відносини самоорганізації, що виникають на основі поєднання особистих, колективних та суспільних інтересів у процесі суспільної людської життєдіяльності[554].

Проблеми взаємодії та партнерства держави та економіки загалом дедалі більше актуалізуються та досліджуються сучасними авторами[555]. Світова економіка характеризується збільшенням ролі конкурентної боротьби на міждержавному рівні, що потребує від кожної країни максимальної оптимізації національної економічної моделі. Одним із важливих напрямів її оптимізації є встановлення раціонального співвідношення між державним і приватним секторами. Водночас взаємодія держави з корпоративним сектором та узгодження їх інтересів відбувається через партнерські відносини на основі прав власності. Забезпечення ефективного зростання економіки на основі діяльності корпорацій потребує створення відповідних умов функціонування корпоративного сектору, які б запобігали негативним наслідкам

[554] Голіков В.І. Корпоратизм та корпоративні відносини як основа поєднання соціальних інтересів. *Розвиток корпоратизму* і *корпоративних відносин* в *економіці України* / за ред. В. Голікова. Київ: Ін-т екон. прогнозув., 2002. 304 с. С. 61–75.

[555] Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку: монографія / НАН України, Інститут економіки та прогнозування. Київ, 2009. 863 с.

монополізму та забезпечували максимально ефективне для суспільства використання можливостей корпорацій.

Трансформація корпорацій та зміна їх значення в економіці розпочалися у 80–90-х роках XX ст. та ознаменували новий період лібералізації корпоративного сектору економіки. Після нафтових шоків 1973 і 1979 років та економічної кризи ідеї підтримки великого бізнесу для відновлення економіки набули популярності. Попереднє посилення державного регулювання господарської діяльності та розширення кола акціонерів зумовило становлення концепції корпорації як організації у взаємодії з іншими ринковими інститутами, що відображено зокрема у теорії прав власності.

Крім того, зростання ваги захисту прав акціонерів, формування корпоративної культури і принципів корпоративного управління в цей період ускладнило управлінські механізми всередині компаній. Натомість зовнішнє середовище корпорацій, а саме визначені державою норми і правила, зазнали лібералізації, скеровуючись теоріями неолібералізму і неоконсерватизму, що, зокрема, проявилось в економічних політиках тетчеризму та рейганоміки. Так, наприклад, у США з метою стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності корпоративного сектору були знижені податки на корпорації (ставка податку на приріст капіталу знижена з 28% до 20%, податок на прибуток підприємств з 46% до 34%)[556]. Загалом цей період характеризувався скороченням державних соціальних програм та дерегуляцією підприємницької діяльності. Водночас можна сказати, що корпорації взяли на себе частину державних зобов'язань щодо зменшення соціальної вразливості шляхом упровадження для працівників підприємств різноманітних соціальних програм і гарантій.

Слід зазначити, що до основних інститутів, які забезпечують розвиток корпоративного сектору у США та Великій Британії належать:

1) законодавчі акти на державному та регіональному рівнях (у США – «Закон про цінні папери та біржі» 1934 р., Закон Шермана 1890 р., Закон Клейтона 1914 р., Зразковий (Модельний) закон про підприємницькі корпорації 1984 р., окремі положення якого діють у різних штатах, Закон Сарбейнса – Окслі 2002 р. про корпоративну звітність і

[556] Greenspan A., Wooldridge A. Capitalism in America: A History. New York: Penguin Press, 2018. 476 p.

аудит; у Великій Британії – Закон про компанії (Companies Act 1985 р., 2006 р.), спеціальні директиви ЄС);

2) державні установи (зокрема Комісія з цінних паперів і бірж США, Котирувальний департамент фондової біржі у Великій Британії);

3) недержавні організації (зокрема Північноамериканська асоціація адміністраторів цінних паперів, Національна асоціація дилерів цінних паперів);

4) фондові біржі. Фондові біржі відіграють особливу роль у забезпеченні функціонування корпоративної власності. По-перше, фондові біржі є по суті незалежним від держави механізмом ринкової саморегуляції корпоративного сектору, по-друге ж, маючи власні встановлені правила, що часто доповнюють законодавство, забезпечують розкриття корпоративної інформації та таким чином є інструментом контролю над менеджментом.

Результатом дерегуляції економіки в США стало впровадження інновацій у виробництві та управлінні корпораціями, створення нових компаній у високотехнологічних галузях, зміна організаційної моделі забюрократизованих великих американських компаній та перехід до більш гнучкої моделі виробництва й управління наприкінці 1980-х – початку 1990-х років. Завдяки лібералізації корпоративного сектору в 1980-х роках було засновано або вперше здійснене публічне розміщення акцій понад 3000 компаній, що динамічно розвивалися[557]. Багато з цих компаній малого і середнього розміру згодом стали лідерами ринку (Cisco Systems, Dell, Microsoft, Novell, Oracle, Sun Microsystems та ін.) і до сьогодні залишаються найбільшими працедавцями й платниками податків.

У сучасних умовах корпоративні структури стають більш гнучкими, здатними адаптуватися до встановлюваних державою структур та інститутів, зокрема за рахунок впровадження нової виробничої моделі, розширення своїх вертикальних і горизонтальних зв’язків та залучення до своїх мереж малого і середнього бізнесу.

Раніше модель масового виробництва була заснована на підвищенні продуктивності за рахунок економії на масштабі виробництва в конвеєрному механізованому процесі виготовлення стандартизованої продукції, за умови контролю обширного ринку специфічною організацією

[557] O’Neil W.J. How to Make Money in Stocks. A Winning System in Good Times or Bad. The McGraw-Hill Companies, Inc., 1995. P. 266.

– великою корпорацією, побудованою на принципі вертикальної інтеграції й поділу праці. За нових темпів технологічних змін вузькоспеціалізоване виробниче обладнання застаріло, а система масового виробництва стала занадто негнучкою й дорогою для економіки. Натомість з'явилася гнучка виробнича система, що передбачає пристосування виробництва до безперервних змін та виробництво на замовлення. Така система поєднує високі обсяги випуску, що дають змогу забезпечити економію на масштабі виробництва, із пристосуванням до роботи на конкретне замовлення та легкого перепрограмування. За допомогою нових технологій уможливлюється перелаштування складальних ліній, характерні для великої корпорації, у набір гнучких виробничих одиниць, які можуть швидко реагувати на варіації ринку (гнучкість продукції) і на зміни в технології (гнучкість процесів)[558].

Крім того, у XXI ст. розвиток світових економічних відносин набув нового рівня, за якого дедалі важливішою умовою ефективної господарської діяльності стають розвинені внутрішньофірмові та міжфірмові зв'язки. Компанії змінюють свою організаційну структуру для посилення гнучкості та стійкості до зовнішніх умов за рахунок побудови мереж зв'язків, зокрема, у вигляді використання аутсорсингу та залучення до процесу виробництва різнопрофільних підприємств, що мають свої переваги. В сучасних умовах ланцюги доданої вартості стали одним із головних елементів світової глобалізованої економіки. Зв'язки між ТНК, усередині них та з іншими учасниками виробничих процесів швидко розвиваються і розширюються, а їх значення у світовій економіці помітно зростає. Наразі глобальні ланцюги вартості охоплюють понад 80% світової торгівлі[559]. Понад половина експорту країн, що розвиваються, здійснюється в межах глобальних ланцюгів вартості ТНК, залучених до мереж[560].

Активізація діяльності ТНК та поширення міжфірмових зв'язків надають поштовх до поглиблення міжнародної економічної інтеграції та концентрації капіталу. Мережа дочірніх корпорацій та філій, а також малий і середній бізнес потрапляють у залежність від глобального

[558] Кастельс Мануель. Інтернет-галактика. Міркування щодо Інтернету, бізнесу і суспільства / пер. з англ. Е.Г. Ганиш, А.Б. Волкова. Київ: Ваклер, 2007. 304 с.
[559] World investment report 2023: Global Value Chains: Investment and Trade for Development. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2023_en.pdf
[560] Reshaping Global Value: Technology, Climate, Trade – Global Value Chains under Pressure. P. 6. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Reshaping_Global_Value_Report.pdf

корпоративного капіталу, причому роль малих підприємств у міжнародних ланцюгах доданої вартості є надзвичайно важливою.

Глобальні корпорації, використовуючи свій вплив та розгалужену систему зв'язків, здатні контролювати стратегічно важливі сфери господарської діяльності. Економічна потужність глобальних корпорацій перевершує можливості національних та регіональних економічних систем. Отже, глобальна корпоратизація стала однією з ключових тенденцій розвитку світової економіки.

У сучасних умовах основу господарства розвинених країн світу фактично становлять великі інтегровані корпоративні структури, навколо яких створюються мережі підприємств малого і середнього бізнесу, здатного до впровадження гнучкої спеціалізації та інновацій. ТНК використовують малі та середні підприємства з різних країн як субпідрядних постачальників, дилерські фірми, агентства з обслуговування після продажу тощо. Таким чином, однією з важливих форм виробничої інтеграції є залучення до системи корпоративного господарювання малого та середнього бізнесу. Корпорації прагнуть посилити свій вплив і контроль над малим і середнім бізнесом, створити розгалужену мережу зв'язків із гнучкими інноваційними підприємствами, здатними швидко реагувати на потреби ринку. Отже, мережевізація – як форма організації та координації економічної взаємодії, як механізм ринкової експансії – поряд із корпоратизацією стає однією з ключових тенденцій розвитку світового господарства[561].

Тенденції глобалізації зумовлюють те, що співробітництво між корпораціями та різні форми кооперації стають ефективним методом конкуренції і забезпечують досягнення стратегічних цілей, що було би неможливим за окремої індивідуальної господарської діяльності[562].

Мережеві зв'язки між корпораціями та малим і середнім бізнесом створюють підґрунтя для зростання ваги корпорацій на світовому ринку.

---

[561] Докл. див.: Сливка Т.О. Особливості участі мережевих форм корпоративного капіталу у міжнародних ланцюгах доданої вартості. *Теоретико-методологічні трансформації економічної науки у XXI ст.: перспективи нової парадигми*: матеріали всеукр. наук.-практ. конф. (Київ, 28–29 трав. 2019 р.). Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. С. 171–175.

[562] Супрун Н.А, Сливка Т.О. Інноваційна діяльність корпорацій як чинник економічного розвитку. *Теоретичні та прикладні питання економіки*: збірник наукових праць. Вип. 28. Т. 2 / за заг. ред. проф. Єханурова Ю.І., Шегди А.В. Київ: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2014. С. 212–215.

Корпорації, маючи величезні фінансові ресурси, намагаються всіляко сприяти розвитку дрібних гнучких суб'єктів мережі, оскільки усвідомлюють їх можливості та ті потенційні переваги, які забезпечує малий і середній бізнес. Великі корпоративні структури не перешкоджають діяльності малих венчурних підприємств, а, навпаки, підтримують розвиток та віднаходять оптимальні форми співпраці з ними. ТНК орієнтують свою діяльність на модернізацію продукції з мінімальним ризиком. І хоча кожна з ТНК має власні потужні науково-дослідні підрозділи, тим не менш, вважається за доцільне перекласти ризики, пов'язані з винахідництвом, на малі підприємства-постачальники. Підтвердженням цього є те, що інвестиції у НДДКР найбільших компаній світу в 2014 р. становили в ЄС – 170,9 млрд євро, США – 232,2 млрд євро, Японії – 86,6 млрд євро, інших країнах – 117,5 млрд євро[563].

Часто малі інноваційні підприємства виступають у ролі доповнення до науково-дослідних комплексів великих корпорацій. Наприклад, із такими американськими корпораціями, як IBM, General Motors, Exxon, Ford, тісно пов'язані декілька десятків тисяч невеликих фірм, які, зберігаючи юридичну самостійність, виступають субпідрядниками корпорацій у крупносерійному виробництві або постачальниками їм різного роду комплектуючих вузлів та деталей. Таким чином, завдяки співпраці з інноваційними підприємствами корпорації, надаючи їм нові можливості, натомість отримують новаторські нетрадиційні види діяльності, винаходи, наукові розробки, нові комбінації ресурсів, нові шляхи задоволення індивідуальних потреб та у такий спосіб зміцнюють свої позиції на світових ринках. Водночас економічна теорія розглядає укрупнення корпорацій, їх зрощування та взаємодію у формі угод і союзів як процес підвищення рівня усуспільнення виробництва й монополізації[564].

Сучасні ТНК фактично виступають незалежним суб'єктом на світовому ринку, що конкурує з національними державами, при цьому все ще зберігаючи ознаки національної приналежності, що обумовлені особливостями країн їх походження і специфічними рисами

---

563 The 2015 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. P. 21. URL: https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC98287/ipts%20jrc%2098287%20(online)%20completo.pdf

564 Голіков В.І. Корпоратизм та корпоративні відносини як основа поєднання соціальних інтересів. *Розвиток корпоратизму* і *корпоративних відносин* в *економіці України* / за ред. В. Голікова. Київ: Ін-т екон. прогнозув., 2002. С. 61–75.

корпоративного управління[565]. Водночас акціонерна власність призводить до здійснення експансії корпорацій поза межі країн їх первинного базування шляхом торгівлі акціями на світових фондових біржах, здійснення транскордонних злиттів і поглинань компаній, використання розгалуженої мережі постачань у різних країнах тощо. Таким чином, сучасні корпорації долають кордони країн і поступово дедалі більше втрачають ознаки національної приналежності, а країни первинного базування ТНК розглядаються лише в контексті переваг розміщення.

Для національного господарства вкрай важливим є досягнення економічної незалежності, що можливо шляхом визначення свого місця на світовому ринку на основі конкурентних переваг, формування потужних підприємств, здатних конкурувати зі світовими ТНК та таких, що залучені до міжнародних ланцюгів доданої вартості на основі використання кваліфікованої робочої сили у високотехнологічних галузях виробництва.

У розвинених ринкових економіках світу великі корпоративні структури є базовою складовою національної інноваційної системи, основна роль якої полягає у створенні технологій на основі власних досліджень і розробок та в ринковому освоєнні інновацій. Переважна частина ресурсів на проведення наукових досліджень концентрується у невеликій кількості компаній, які здатні реалізовувати масштабні дорогі проєкти, залучати іноземні компанії, фінансувати розробку одразу декількох альтернативних нововведень, поєднувати вчених і фахівців різних наукових дисциплін для багатоцільових проєктів.

У більшості розвинених країн світу основна частка нових технологічних розробок фінансується приватними компаніями, а найменша – ВНЗ та державними установами. Головним джерелом фінансування у цих країнах є корпорації (72,4% – в Японії та Південній Кореї, 70,2% – у Фінляндії, 68,2% – у США)[566]. Корпораціям, завдяки наявному організаційному, фінансовому, виробничому та ресурсному потенціалу, належить провідна роль у реалізації програм інноваційного

[565] Транснаціоналізація і конкурентний розвиток національних економік: теорія і практика країн, що розвиваються: монографія / Л.В. Руденко-Сударєва, О.М. Мозговий, В.В. Токар та ін.; за наук. ред. д.е.н., проф. Л.В. Руденко-Сударєвої. Вид 2-ге. Київ: КНЕУ, 2015. С. 19.

[566] Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України. Т. 2: Інноваційно-технологічний розвиток економіки / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. Київ: Фенікс, 2007. С. 384.

розвитку через здійснення великомасштабних міжнародних проєктів, створення спільних підприємств із виробництва продукції, розвиток трансферу високих технологій. Домінантні економічні позиції корпорацій у розвиненій ринковій економіці створюють умови для формування потужних виробничо-господарських комплексів, що становлять основу інноваційного розвитку та модернізації економіки.

Застосування ідей вільного ринку на практиці створило сприятливі умови для заснування та розвитку великих корпоративних структур, що стали основою економічного зростання і технологічного прогресу. Водночас централізація і концентрація капіталу породжує негативні наслідки монополізму, що спонукає до пошуку балансу між неконтрольованою діяльністю корпорацій за умов вільного ринку та її регулюванням. Суперечливість позицій корпоративного сектору в інституційній взаємодії держави і ринку полягає у його двоякому значенні для економіки та суспільства – як рушія економічного зростання завдяки наявним ресурсам капіталомістких підприємницьких об'єднань та як суб'єкта ринкової влади, що породжує деструктивні чинники для розвитку економіки й потребує державного регулювання.

Англосаксонська модель корпоративного управління до початку XXI ст. вважалась найефективнішою і такою, що дає змогу швидко розвиватися в умовах вільного ринку і створює більше можливостей для конкурентного розвитку. Разом із тим ряд банкрутств найбільших американських і європейських компаній на початку XXI ст., а потім глобальна криза продемонстрували недосконалість цієї моделі. Зокрема, загострились її недоліки, серед яких: 1) суперечність інтересів менеджерів та акціонерів і відсутність чіткого розмежування функцій управління і контролю; 2) орієнтація на короткострокові інтереси інвесторів унаслідок значної відкритості корпоративних відносин, оприлюднення звітності та простоти угод з акціями на високоліквідному фондовому ринку; 3) принцип суворого розмежування фінансового та виробничих секторів економіки, що суперечить фактам успішного функціонування країн із континентальною моделлю корпоративного управління[567]; 4) значне викривлення фондовим ринком реальної вартості активів.

[567] Посохов І.М. Порівняльна характеристика моделей корпоративного управління в ринковій економіці: переваги та недоліки. *Бізнесінформ.* 2012. № 7. С. 157–159.

Незважаючи на успіхи високотехнологічних корпорацій у 1990-х роках, криза 2000 р., а згодом 2008 р., призвела до впровадження жорсткого регулювання корпоративного сектору на початку XXI ст. після хвилі корпоративних скандалів і банкрутств (Закон Сарбейнса – Окслі (Sarbanes-Oxley Act), ухвалений 30 липня 2002 р., відомий також як Закон про реформу відкритих акціонерних товариств і захист інвесторів). Зокрема, були посиленні вимоги до фінансової звітності, контролю і регулювання фінансової діяльності, розкриття інформації та персональної відповідальності менеджерів.

Таким чином, до ключових особливостей англосаксонської моделі корпоративного управління належать:

1) значний ступінь розпорошеності акціонерного капіталу найбільших корпорацій серед приватних та інституційних інвесторів;

2) розмежування виробничих і фінансових корпорацій та забезпечення фінансування промислового сектору на основі ефективного функціонування ринку цінних паперів;

3) високий ступінь інформаційної прозорості корпорацій.

Утім, слід підкреслити сучасні тенденції трансформації особливостей цієї моделі корпоративного управління, а саме збільшення частки інституціональних інвесторів та зближення виробничих і фінансових корпорацій після відміни у 2000 р. Закону Гласса – Стіголла (Glass – Steagall Act, 1933) та скасування заборони на участь комерційних банків США в операціях з акціями. Таким чином, шляхом запровадження нових нормативних актів та створення інститутів держава намагається спрямувати діяльність корпоративного сектору економіки відповідно до інтересів інвесторів та суспільства.

Таким чином, зміни економічної системи відбуваються в контексті тренду на глобальну корпоратизацію, а пізніше – й соціалізацію на основі корпоратизму. Поступове узгодження інтересів різних суспільних груп на основі корпоратизму зумовлює трансформацію економічної системи індустріально розвинених країн у соціально орієнтовану економіку. Абсолютне домінування інтересів власників капіталу за відсутності регламентації діяльності корпоративних структур в епоху вільного ринку поступово трансформувалося у зосередження на внутрішній структурі корпорації з метою виживання й розвитку в умовах НТП та зростання конкуренції. Процес «розпорошення» власності та посилення державного

регулювання діяльності корпорацій відобразили намагання знайти дієві механізми врахування інтересів широкого кола акціонерів й суспільства. Корпорації посіли особливе місце в економічній системі та чинять на неї подвійний вплив: стимулюють усуспільнення виробництва, концентрацію й централізацію капіталу та монополізацію ринків за одночасного розширення соціально-партнерських відносин між капіталом і працею шляхом залучення працівників до управління та надання їм соціальних гарантій, таким чином перебираючи на себе частину функцій держави. Натомість держава має виконувати завдання встановлення балансу між неконтрольованою діяльністю корпорацій та регулюванням корпоративного сектора, виступаючи при цьому гарантом індивідуальних свобод.

6.4. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності

Інституційні рамки розвитку корпоративної соціальної відповідальності

Інституційна недосконалість державних механізмів забезпечення соціального захисту, необхідність вирішення нагальних суспільних проблем (інклюзивної та продуктивної зайнятості, захисту довкілля, збереження культурної спадщини тощо) та нівелювання соціальних суперечностей з урахуванням інтересів різних суспільних груп наприкінці XX ст. зумовили тенденцію до зменшення сфер відповідальності держави за рахунок делегування частини її соціальних функцій підприємницьким структурам через створення умов для розвитку корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) та стимулювання соціалізації бізнесу. Поширена у практиці бізнесу та інституційно підтримана урядами на рівні законодавчих ініціатив та регуляторних норм система корпоративної соціальної відповідальності стала важливим механізмом вирішення нагальних економічних, соціальних та екологічних проблем.

Ключовими урядовими механізмами розвитку КСВ стало інституційне забезпечення у вигляді національних планів дій (НПД) та законодавчого унормування аспектів відповідальності бізнесу в частині управління ризиками та екстерналіями підприємницької діяльності, сталого управління ланцюгами постачань, взаємодії з державою та громадським сектором у соціально-важливих сферах суспільного розвитку (економічній безпеці, освіті, культурі, захисту довкілля). Інституційні норми розвитку

корпоративної соціальної відповідальності формують основу для впровадження принципів та механізмів соціально-відповідальної політики в діяльність компаній. Серед основних актів, що сформували інституційні норми розвитку для КСВ, слід назвати такі:

– *Міжнародний стандарт ISO 26000*[568], що надає рекомендації щодо напрямів і сфер розвитку соціальної відповідальності організацій. Стандарт охоплює такі теми, як етика, трудові практики, права людини, екологічна відповідальність, чесне оперативне управління, питання споживачів та розвиток громади;

– *Глобальний договір ООН* (UN Global Compact) як ініціатива ООН, що закликає компанії впроваджувати заходи КСВ на основі універсальних принципів у сферах прав людини, праці, довкілля та боротьби з корупцією;

– *керівні принципи ОЕСР для багатонаціональних підприємств*, які надають рекомендації щодо розвитку відповідальної бізнес-поведінки, включаючи повагу до прав людини, екологічну стійкість та дотримання етичних норм;

– *національні законодавчі акти та регуляції* (зокрема Закони про обов'язкову нефінансову (соціальну) звітність). У багатьох країнах компанії зобов'язані розкривати інформацію про свою соціальну та благодійну діяльність, включаючи різні аспекти КСВ. Наприклад, у країнах ЄС така діяльність регулюється Директивою ЄС про нефінансову звітність (NFRD)[569];

– *законодавство про права людини і трудове законодавство*, що визначає норми та умови праці, соціального захисту та прав працівників тощо.

– *закони про екологічну відповідальність*, які встановлюють стандарти з охорони довкілля, зменшення викидів і утилізації відходів, а також зобов'язання компаній дотримуватися принципів сталого розвитку.

– *секторальні ініціативи КСВ*, які мають більшість індустрій, що розробляють специфічні стандарти діяльності, наприклад, ініціатива «Чесна торгівля» (Fair Trade) для торгівлі або Forest Stewardship Council

---

568 ISO-26000. Social Responsibility. URL: https://www.iso.org/iso-26000-social-responsibility.html

569 Directive 2014/95/EU of the European Parliament and of the Council of 22 October 2014 amending. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32014L0095

(FSC), що займається сертифікацією лісів і лісопродуктів, сприяючи відповідальному управлінню лісовими ресурсами. FSC встановлює стандарти екологічно відповідального та економічно сталого використання лісів і лісових ресурсів та сертифікації ланцюга постачання (Chain of Custody), гарантує, що продукція, маркована логотипом FSC, дійсно походить із лісових господарств, що дотримуються цих стандартів;

– *соціальні сертифікації* (наприклад, SA8000), що формують стандарти соціальної відповідальності, включаючи умови праці, безпеку і здоров'я на робочому місці, та забезпечення справедливих умов оплати праці;

– *екологічні сертифікації* (наприклад, ISO 14001, EMAS) встановлюють стандарти для систем екологічного менеджменту, допомагаючи компаніям мінімізувати свій негативний вплив на довкілля.

Урядова політика різних країн щодо розвитку КСВ має свої відмінності та поділяється на різні типи залежно від рівня їх регуляторної дії. Але в більшості країн світу сьогодні «уряди діють як агенти у своїх відповідних інституційних структурах, щоб належно впровадити проблеми КСВ у чітко визначені рамки»[570]. Так, у багатьох країнах (США, членах ЄС, Великій Британії) уряди розробляють спеціальні фінансові стимули і програми підтримки розвитку соціальних ініціатив бізнесу, надають податкові пільги та субсидії компаніям, які дотримуються принципів КСВ або інвестують у сталий розвиток.

Одним із пріоритетних напрямів розвитку КСВ є підтримка та створення інституційного підґрунтя для екологічних ініціатив бізнесу, підтримки практики сталого розвитку та зеленої модернізації економіки. Зокрема, Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) підтримує впровадження Цілей сталого розвитку ООН, об'єднуючи ініціативи приватних і державних організацій, внутрішні та міжнародні ресурси, щоб забезпечити поступ у розвитку механізмів КСВ. Так, ОЕСР ухвалено План дій щодо цілей сталого розвитку до 2030

[570] Knudsen Jette Steen, Moon Jeremy, Slager Rieneke. Government Policies for Corporate Social Responsibility in Europe: Support and Institutionalization. 2012. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2176347

року[571], в якому чільне місце відведено підтримці корпоративної соціальної відповідальності у бізнес-середовищі, яким визначено такі основні напрями підтримки розвитку сталого розвитку в країнах ОЕСР, як:

– оцінка економічного, соціального та екологічного прогресу за допомогою включення сфер, що виходять за рамки ВВП (наприклад, багатовимірне благополуччя);

– постійний моніторинг і оприлюднення даних щодо кліматичної політики, фінансування сталого розвитку, корупції та хабарництва, торгівлі людьми, відповідальної бізнес-поведінки та фіскальної прозорості;

– вимірювання та вдосконалення фінансування розвитку, покликане допомогти урядам мобілізувати широкий набір фінансових ресурсів (податки, іноземні та внутрішні інвестиції, грошові трансфери, благодійні ресурси), які будуть необхідні для досягнення ЦСР у багатьох країнах;

– підвищення політичної та інституційної узгодженості шляхом виявлення напрямів політичної взаємодії в економічній, соціальній та екологічній сферах; а також врахування транскордонних зв'язків та ефектів;

– підтримка галузевих та бізнес-ініціатив партнерств, спрямованих на підтримку та поширення цілей сталого розвитку[572].

Визначені Порядком денним основні напрями підтримки розвитку сталого розвитку заклали рамкові умови для формування соціально-відповідальних ініціатив бізнесу.

У 2008 р. Європейська Комісія опублікувала «План дій щодо сталого споживання та виробництва» (Sustainable Consumption and Production Action Plan, SCP), спрямований на зміну способів виробництва та споживання товарів і послуг в ЄС задля зменшення їх негативного впливу на довкілля і сприяння сталому розвитку. План включає стратегії, політики та конкретні заходи для просування екологічно чистих технологій і заохочення більш відповідальної поведінки в середовищі бізнесу і серед споживачів. Основними цілями Плану дій визначено:

---

[571] Better Policies for 2030 An OECD Action Plan on the Sustainable Development Goals. URL: https://www.oecd.org/dac/sustainable-development-goals.htm

[572] Там само.

– підвищення ефективності використання ресурсів, що передбачає зменшення у виробничих процесах обсягів використаних матеріалів, води та енергії задля зменшення відходів та викидів;

– зменшення впливу на довкілля, зокрема мінімізація викидів парникових газів, забруднення води та повітря;

– підтримка переходу до використання відновлюваних джерел енергії та екологічно чистих матеріалів;

– просування екологічного дизайну через заохочення розробки продуктів із довшим життєвим циклом, які можна легко ремонтувати, переробляти та утилізувати;

– зменшення екологічного сліду продукції протягом усього її життєвого циклу;

– стимулювання сталого споживання через підвищення обізнаності споживачів щодо екологічного впливу їхнього вибору, заохочення – через інформаційні кампанії та екологічне маркування – покупців до придбання продукції з меншим впливом на довкілля;

– сприяння розвитку циркулярної економіки через підтримку переходу від лінійної моделі економіки до циркулярної шляхом заохочення таких практик, як повторне використання та переробка матеріалів.

Серед пріоритетних заходів Плану дій SCP, що скеровані на стимулювання бізнесу до розвитку екологічних практик, було визначено:

– зелені державні закупівлі (Green Public Procurement, GPP) – включення екологічних критеріїв у державні закупівлі товарів і послуг;

– стимулювання попиту на екологічно чисті продукти та технології;

– еко-інновації та підтримка сталих бізнесів, які впроваджують екологічно дружні інновації та практики через надання фінансових стимулів та технічної допомоги для підприємств, що прагнуть зменшити свій вплив на довкілля;

– розширення програм екологічного маркування та сертифікації товарів і послуг, які відповідають високим стандартам екологічної відповідальності;

– підвищення енергоефективності та управління відходами з метою їх зменшення, переробки, екологічно відповідальної утилізації та ресайклінгу;

– підтримка досліджень і інновацій, спрямованих на розробку нових технологій та рішень для сталого споживання і виробництва; підтримка співпраці між академічними установами, бізнесом та урядом для впровадження інновацій.

На основі Плану дій було розроблено кілька регуляторних ініціатив для впровадження практик КСВ, зокрема: Директива про екодизайн, Регламент про екомаркування, Регламент про екологічний менеджмент та аудит, законодавство про зелені державні закупівлі, Дорожня карта ресурсоефективності.

Ще однією важливою міжнародною ініціативою, що заклала інструменти розвитку КСВ, став Паризький кліматичний договір 2015 року – міжнародна угода з кліматичних змін, відповідно до якої країни взяли на себе зобов'язання про регулярне звітування щодо зменшення викидів парникових газів з метою обмеження глобальної середньої температури на рівні значно менше 2°C від попереднього індустріального періоду. Цей документ заклав засади стимулювання бізнесу до розвитку зелених інновацій, нових екологічно-дружніх виробництв та використання більш безпечних для довкілля технології.

Важливим напрямом розвитку КСВ, запропонованим цією угодою, став механізм національно-визначених внесків (NDC), що передбачає зобов'язання країн повідомляти про дії, які вони вживатимуть для скорочення викидів парникових газів, підвищення стійкості до наслідків зміни клімату[573].

З 2017 р. в ЄС запроваджено Директиви 2013/34/ЄС, 2014/95/ЄС, що зобов'язують великі компанії звітувати про рівень екологічних, соціальних та управлінських ризиків і відзначають необхідність відповідального управління ланцюгами постачань, зокрема посилення уваги навіть до тих постачальників, які перебувають поза межами ЄС.

У 2019 р. Європейська Комісія представила Європейську Зелену угоду[574], що розглядається як комплексний план дій та стратегія зростання ЄС з основною метою зробити Європу першим у світі кліматично нейтральним континентом до 2050 р. Пріоритетними напрямами Зеленого курсу визначено зелену модернізацію економіки в країнах ЄС через

[573] The Paris Agreement. URL: https://unfccc.int/process-and-meetings/the-paris-agreement/the-paris-agreement

[574] A European Green Deal. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52019DC0640

розбудову відновлюваної енергетики, створення зелених кластерів, екологічну модернізацію транспорту та будівництва, сертифікацію та маркування продукції, запровадження екологічних податків, розвиток органічного фермерства. Означені напрями формують рамкові умови для розвитку соціально відповідальних ініціатив бізнесу.

Ефективним інструментом урядового стимулювання розвитку КСВ у частині зеленої модернізації стала система диференційованого оподаткування, що спирається на принцип екологічної сприятливості продукції, а також субсидіювання та пільгове кредитування підприємствам, які демонструють вищу екологічну результативність завдяки модернізації та впровадженню екологічно дружніх інновацій та інвестицій в екологічно чисте виробництво.

Зі свого боку на тлі запропонованих урядових рамкових умов європейський бізнес активно впроваджує рекомендовані ініціативи та розробляє інституційні норми КСВ усередині компаній через такі інструменти, як:

– корпоративні стратегії сталого розвитку та соціальна (нефінансова) звітність;

– кодекси доброчесності та етичної поведінки, які розробляють як окремі підприємства, так і галузеві асоціації для визначення стандартів етичної поведінки для своїх членів;

– стандарти корпоративного управління, що формують норми прозорості та відповідальності, підзвітності перед заінтересованими сторонами та відповідають етичним стандартам, скеровані на залучення працівників у процеси прийняття рішень через представництво в радах директорів або інші форми.

Попри загальні типові закономірності розвитку, становлення практик корпоративної соціальної відповідальності у різних країнах характеризується певними національними особливостями, що допомагають типологізувати основні національні моделі, а саме: американську, канадську, японську, європейську і в межах останньої виокремити як найбільш типові – британську, скандинавську та німецьку моделі, критерієм розмежування яких визначено наявність/відсутність урядової політики у сфері КСВ, рівень інституціоналізації регуляторних

норм і організаційних форм стимулювання КСВ та розвитку системи соціального інвестування.

Британська національна модель корпоративної соціальної відповідальності

Британська традиція соціально відповідального бізнесу має одну із найбільш тривалих історій розвитку у світовій практиці – перші компанії, що почали запроваджувати принципи соціальної відповідальності з'явилися в Англії ще за часів індустріалізації в середині XIX ст. Нові форми організації виробництва та методи керування індустрією вимагали нових підходів до забезпечення продуктивності праці та підвищення мотивації працівників до ефективної роботи за рахунок впровадження норм і заходів соціального захисту. Першими відомими прикладами компаній, що почали впроваджувати практики соціальної відповідальності, стали компанії промисловця Метью Болтона, ділового партнера шотландського інженера-винахідника парової машини Джеймса Ватта, який став відомим завдяки розвитку на своїх підприємствах системи охорони здоров'я та безпечних умов праці, та Роберта Оуена, компанія якого, заснована у 1844 р., першою запровадила гарантії дотримання безпеки праці та соціального захисту для своїх працівників. Активізація розвитку КСВ у XX ст. пов'язана із результатами реформ уряду Маргарет Тетчер, що викликали необхідність переформатування моделі соціальних зобов'язань держави і бізнесу.

Традиційно британській моделі корпоративної соціальної відповідальності притаманна *значна роль державного регулювання бізнесу,* що визначає інституційні норми підприємницької діяльності та впливу бізнесу на суспільство загалом, та практик соціальної відповідальності зокрема. Роль уряду у британській моделі КСВ полягає у координуванні та фасилітації соціального діалогу, як усередині підприємницького середовища, так і між бізнесом, профспілками та державою, а також здійснення контролю за дотриманням національних інституційних норм та міжнародних стандартів у сфері КСВ.

Відмітними рисами британської моделі КСВ є наявність національної стратегії розвитку КСВ та активна участь уряду у формуванні екосистеми КСВ, що полягає у розробленні дорожньої карти розвитку КСВ та заохочувальній підтримці соціальних ініціатив бізнесу. В уряді Великої Британії заснована спеціальна організаційна структура та посада міністра із корпоративної соціальної відповідальності.

Серед механізмів державного регулювання сфери КСВ провідну роль відіграє державно-приватне партнерство (ДПП), що у взаємодії урядових структур із бізнесом реалізує проєкти у соціально чутливих та соціально важливих сферах суспільного розвитку (освіті, культурі, захисті довкілля).

Провідними інституційними механізмами підтримки соціальних ініціатив бізнесу з боку уряду є співфінансування проєктів, надання податкових пільг, розроблення національних законодавчих норм у сфері КСВ. Значна кількість законодавчих актів визначає пільговий режим оподаткування для компаній, що реалізують програми КСВ і дотримуються принципів ділової етики та впроваджують програми екологізації виробництва (скеровані зокрема на енерго- та ресурсозбереження, розвиток циркулярної економіки та повторного використання відходів як ресурсів нового циклу виробництва). При цьому бізнес має повну самостійність у визначенні сфер і напрямів реалізації власних проєктів у розвитку суспільства.

Значну роль у розвитку британської моделі КСВ відіграє громадський сектор за активної підтримки ЗМІ (так, загальнонаціональне видання «Таймс» публікує щотижневі індекси соціальної відповідальності корпорацій).

Тісна взаємодія бізнесу та держави у розвитку створила передумови для формування у Великій Британії полісуб'єктної та багаторівневої за своєю структурою національної платформи КСВ, що представлена такими складовими, як: а) добровільні та проактивні соціальні ініціативи окремих компаній, б) урядова політика підтримки розвитку КСВ та контролю за дотриманням відповідних національних і міжнародних стандартів, в) регуляторні заходи фінансового сектору, скеровані на розвиток соціально-відповідального інвестування, г) суспільна верифікація та аудит заходів КСВ з боку третього сектору.

Американська національна модель корпоративної соціальної відповідальності

Відмітними рисами американської національної моделі КСВ порівняно з іншими країнами світу є значно менша роль державного регулювання сфери КСВ і *високий рівень автономії бізнесу* та *добровільність у визначенні та реалізації своїх КСВ-ініціатив*. Американська модель акцентує на добровільному характері участі бізнесу у вирішенні соціальних та екологічних проблем суспільства. На відміну від

більш регульованих моделей, компанії в США мають значну свободу у виборі напрямів, форм і способів реалізації своєї соціальної відповідальності, самостійно вирішують, яким чином і в яких формах вони беруть участь у соціальних і екологічних ініціативах Суспільства.

Характерні особливості американської моделі КСВ перелічено нижче.

Фокус на філантропію – фінансування соціальних програм здійснюється переважно через корпоративні благодійні фонди, що зумовлює широкий розвиток сектора благодійності. Американські компанії традиційно активно займаються філантропією, що включає благодійні внески, гранти, підтримку освітніх і медичних закладів, а також спонсорство культурних та спортивних заходів. Багато великих корпорацій створюють власні благодійні фонди, що займаються підтримкою різних соціальних ініціатив як на національному, так і на міжнародному рівнях.

Інтеграція принципів КСВ у бізнес-стратегію таким чином, щоб компанії не просто виконували соціальні зобов'язання, а активно використовували КСВ як інструмент для досягнення своїх стратегічних цілей.

Прозорість та звітність перед суспільством. Американські компанії активно звітують про свою КСВ-діяльність, публікуючи детальні соціальні звіти про плани та прогрес у реалізації соціальних та екологічних ініціатив. Ці звіти спираються на методологію ESG-даних – системний аналіз інформації про екологічні, соціальні та управлінські чинники діяльності компанії, що є ключовими для вимірювання сталості та етичного впливу інвестицій у бізнес та суспільство і включають відповідні показники ефективності (екологічні, соціальні та управлінські), що дають інвесторам та іншим заінтересованим сторонам змогу оцінити рівень соціальної відповідальності компанії.

Пріоритет на вирішенні проблем місцевих громад. Американські соціально-відповідальні компанії активно взаємодіють з місцевими громадами, надаючи підтримку через програми корпоративного волонтерства, фінансування місцевих проєктів та партнерства з громадськими організаціями. Особлива увага приділяється розвиткові навичок та освіти у місцевих громадах, що сприяє створенню робочих місць і підвищенню якості життя.

Підтримка різноманітності та інклюзії. Компанії в США у своїй діяльності акцентують увагу на підтримці різноманітності та інклюзії в робочому середовищі, активно впроваджуючи політики, що сприяють залученню працівників з різними культурними, етнічними та соціальними відмінностями. Зокрема, це включає програми з підтримки гендерної та етнічної рівності, різноманітності в управлінні та створення інклюзивних робочих місць.

Партнерство з неурядовими організаціями та державою. Американські компанії часто укладають партнерства з неурядовими організаціями, урядовими структурами та іншими бізнесами для реалізації своїх КСВ-ініціатив. Це дає компаніям змогу розширювати свій вплив, об'єднуючи ресурси та експертизу для досягнення спільних соціальних та екологічних цілей.

В американській моделі КСВ пріоритетний розвиток надається зовнішнім, а не внутрішнім програмам КСВ, що мають на меті посилення соціального впливу компаній у вирішенні соціальних та екологічних проблем у локальному середовищі їхньої діяльності. При цьому компанії ініціюють створення «соціальних альянсів» між бізнесом та неурядовими компаніями, що дозволяють координувати зусилля та ресурси для вирішення соціальних проблем. Усередині компаній програми КСВ націлені на вирішення проблем соціального забезпечення працівників, для чого створюються Фонди соціального захисту. Поширеною практикою є залучення співробітників до волонтерської діяльності, яку компанія організовує та координує.

Попри акцент на добровільність участі компаній у розвитку відповідальних практик і обмежену регуляторну роль держави, американська модель відрізняється високим рівнем інституціоналізації норм КСВ США однією із перших країн у 2016 р. виступили ініціаторами із розроблення Національного плану дій щодо відповідальності у діловій поведінці (Responsible Business Conduct. First National Action Plan for the USA, NAP)[575]. План розроблявся під егідою Ради національної безпеки Білого дому і містить низку заходів, що реалізуються за такими основними напрямами: 1) наслідування провідних зразків; 2) співпраця із стейкхолдерами (заінтересованими сторонами); 3) урядове сприяння

[575] The U.S. Government's National Action Plan on Responsible Business Conduct. URL: https://www.state.gov/responsible-business-conduct-national-action-plan/

відповідальній практиці веденню бізнесу компаніями; 4) публічне визнання та відзначення позитивних результатів соціально відповідальній практиці компаній; 5) забезпечення правового захисту механізмів вирішення етичних проблем. Центральними питання NAP є такі: права людини, права корінних народів, трудові права, справедливе землекористування, боротьба з корупцією та прозорість.

Як стратегічні цілі NAP визначає сприяння розвитку відкритого соціального діалогу, в ході якого уряд інформує широке коло стейкхолдерів про цілі, наміри та форми державної політики у сфері КСВ, а також координує взаємодію заінтересованих сторін у розвитку відповідальної ділової поведінки. План дій постійно оновлюється відповідно до нових викликів[576].

20 березня 2024 р. адміністрація президента Дж. Байдена опублікувала оновлений Національний план дій щодо відповідальної ділової поведінки. Оновлений план розширює рамкові умови для того, щоб уряд, компанії приватного сектору та інші заінтересовані сторони сприяли відповідальному веденню бізнесу, позитивно впливали на розвиток громад, в яких вони працюють, і взаємодіяли з іншими стейкхолдерами для підтримки прозорих і підзвітних ділових практик. Оновлена версія NAP є кульмінацією численних раундів консультацій з експертами, координації між кількома урядовими установами[577].

Оприлюднення оновленого Національного плану дій щодо відповідальної ділової поведінки відображає зобов'язання уряду США зміцнити регуляторну політику у сфері соціальної відповідальності бізнесу, щоб «сприяти повазі до прав людини та трудових прав, розширювати використання зеленої енергії, сприяти справедливому переходу, боротися з корупцією, підтримувати правозахисників, просувати гендерну рівність і рівність, і сприяти використанню технології з повагою до прав людини»[578].

---

[576] Responsible Business Conduct: First National Action Plan for the United States of America. 2016. URL: https://2009-2017.state.gov/e/eb/eppd/csr/naprbc/265706.htm

[577] Updates on the Release of the U.S. National Action Plan on Responsible Business Conduct. URL: https://www.csis.org/analysis/updates-release-us-national-action-plan-responsible-business-conduct#:~:text=The%20NAP%20is%20a%20framework,transparent%20and%20accountable%2C%20respect%20human

[578] Updates on the Release of the U.S. National Action Plan on Responsible Business Conduct. URL: https://www.csis.org/analysis/updates-release-us-national-action-plan-responsible-

Ключовими тематичними завданнями американського NAP у сфері КСВ є такі: боротьба з корупцією, примусова та дитяча праця, торгівля людьми, прозорість та державні закупівлі. Пріоритетом NAP є підтримка добровільних заходів бізнес-структур у сфері КСВ та розвитку соціального діалогу між роботодавцями, профспілками та урядом. Створене системою державного заохочення сприятливе середовище розвитку КСВ знаходить підтримку у відповідальній поведінці компаній та зростанні кількості заходів КСВ і соціального звітування компаній у сфері відповідальної ділової поведінки.

Німецька національна модель корпоративної соціальної відповідальності

Характерними ознаками німецької національної моделі корпоративної соціальної відповідальності, що поширена у таких країнах, як Австрія, Нідерланди, Франція та Бельгія, є *високий рівень взаємодії та соціального залучення широкого кола стейкхолдерів* до активної колаборації задля вирішення соціально значущих проблем і формування норм соціально відповідальної ділової поведінки.

Так, у Німеччині визначення напрямів соціального інвестування та форм розвитку КСВ здійснюється переважно підприємницькими спілками та галузевими асоціаціями; у Франції провідна роль у розвитку сфери КСВ належить регуляторним урядовим заходам, які, зокрема, визначають норми щодо врахування соціальних та екологічних критеріїв для інвестиційних проєктів пенсійних фондів та оприлюднення компаніями публічних звітів про свою соціально-відповідальну діяльність.

Контекстним тлом для країн, в яких реалізується німецька модель КСВ, є досить жорсткі законодавчі обмеження щодо охорони навколишнього середовища, праці та соціального захисту, що визначає рамкові умови реалізації соціальних ініціатив бізнесу та мінімальні норми щодо відповідних стандартів, а також розвиток політичної доктрини «соціального партнерства» (розвивається після Другої світової війни) в межах якої більшість соціально-трудових проблем та питань у сфері взаємодії бізнесу і суспільства вирішується в ході соціального діалогу між роботодавцями та працівниками з питань економічної та соціальної

business-conduct#:~:text=The%20NAP%20is%20a%20framework,transparent%20and%20accountable%2C%20respect%20human

політики. Бізнес-компанії виконують функцію координації та фасилітації соціального діалогу.

Пріоритетними напрямами розвитку німецької моделі корпоративної соціальної відповідальності є активна участь бізнесу у соціальному розвитку місцевих громад; діяльність, скерована на зменшення дисбалансу рівня соціальної захищеності та добробуту різних верств населення на території присутності компаній; захист навколишнього середовища.

Істотною відмінністю німецької моделі КСВ від інших європейських моделей є значна роль держави у регулюванні соціально-трудової сфери, що здійснюється у тісній взаємодії із представницькими органами бізнесу – галузевими та підприємницькими асоціаціями.

Модель характеризується глибокою інтеграцією соціальних і екологічних принципів у бізнес-практики, дотриманням високих стандартів прозорості та відповідальності. Уряди країн, що належать до німецької моделі, активно підтримують розвиток екологічного напряму КСВ і прагнуть забезпечити довгострокову окупність соціальних інвестицій через інновації, зокрема у розвиток програм енерго-, ресурсозбереження та зеленої модернізації.

Так, розвитку екологічних заходів КСВ у Німеччині сприяють урядові програми популяризації зеленої модернізації, які поширюють в організаціях державного та приватних секторів інформацію про переваги розвитку зеленої енергетики для економіки та довкілля, а також види та можливості пристроїв, що працюють на відновлюваних джерелах енергії.

У Німеччині в 2010 р. була затверджена Енергетична концепція, що визначила відновлювальну енергетику як головний канал постачання енергії до 2050 р. Основні елементи концепції включають розвиток відновлюваних джерел енергії, будівництво електромереж та розширення їх потужності та підвищення енергоефективності. Важливим орієнтиром для бізнесу є розвиток таких напрямів діяльності, як ізоляція будівель, розроблення конкурентоспроможних технологій у сфері енергетики, що сприяє економії та заощадженню енергоресурсів.

Австрія також активно підтримує розвиток відновлюваної енергетики в рамках національної стратегії зеленої модернізації економіки. Ще в 2011 р. було ухвалено закон «Про розвиток екологічно чистої енергії на 2011–2020 рр.», метою якого було визначено захист

навколишнього середовища, ефективне інвестування у розвиток зеленої економіки, стратегічне планування розвитку зелених технологій та повна відмова від імпорту атомної електроенергії.

Найбільш системно КСВ-практики розвиваються у Німеччині, де впродовж останніх десятиліть сформувалися такі усталені форми реалізації соціально відповідальних ініціатив бізнесу, як:

– *соціальне партнерство* (Sozialpartnerschaft), що реалізується через співпрацю між роботодавцями, працівниками та державою, яка забезпечує стабільність та високий рівень соціального захисту;

– *колективні угоди* (Tarifverträge). Колективні угоди між роботодавцями та профспілками є ключовим елементом у регулюванні умов праці та заробітної плати. Вони забезпечують дотримання прав працівників і сприяють встановленню справедливих умов праці;

– *дотримання компаніями у своїй діяльності соціально відповідальних стандартів та етичних норм* (Compliance). Німецькі компанії суворо дотримуються національних і міжнародних соціальних та екологічних стандартів, таких як захист довкілля, трудові права та етичні норми ведення бізнесу. Система державного контролю і регулювання допомагає підтримувати високий рівень відповідальності в діяльності підприємств;

– *інтеграція принципів КСВ у бізнес-стратегію компанії*. Німецькі компанії розглядають КСВ як органічну частину власних бізнес-стратегій, позиціонуючи її як інструмент для створення довгострокової цінності. Соціальні та екологічні ініціативи є важливим компонентом операційної діяльності та прийняття управлінських рішень;

– *екологічна відповідальність*. Німецькі компанії розглядають екологічну стійкість та розвиток зелених технологій як невід'ємну частину операційної діяльності бізнесу. Компанії активно впроваджують заходи для зменшення впливу на довкілля, такі як ресурсо- та енергозбереження, використання відновлюваних ресурсів та зменшення викидів;

– *корпоративне управління* (Corporate Governance). Структури корпоративного управління в Німеччині обов'язково включають участь працівників у наглядових радах компаній (Codetermination), що підвищує прозорість і залучення персоналу в процеси прийняття управлінських

рішень. Це сприяє більш ефективному управлінню і врахуванню інтересів усіх заінтересованих сторін;

– *міжнародна відповідальність.* Німецькі компанії обов'язково враховують соціальні та екологічні стандарти у своїй діяльності за кордоном, що включає відповідальне управління ланцюгами постачання та дотримання прав людини в усіх країнах, де вони ведуть бізнес;

– *зелені інновації та відповідальні інвестиції*, спрямовані на сталий розвиток. Інвестування в дослідження та розробки, зокрема в галузі екологічних технологій і сталого розвитку, є пріоритетом для німецьких компаній, що прагнуть бути лідерами в розробленні інноваційних рішень на засадах КСВ.

КСВ у німецькому бізнес-середовищі розглядається як чинник, що сприяє стабільному розвитку компаній і суспільства загалом.

Скандинавська національна модель корпоративної соціальної відповідальності

Скандинавська модель корпоративної соціальної відповідальності сформувалася в рамках т. зв. північноєвропейської, або скандинавської, моделі соціальної держави (Scandinavian state model, або Nordic welfare state model), що є основою національних програм соціального забезпечення і соціального розвитку скандинавських країн (Швеції, Норвегії, Данії, Ісландії і Фінляндії). Це модель держави загального добробуту, метою якої є ліквідація соціальної нерівності й надання однакового рівня соціального захисту для всіх верств населення. Соціальна політика в межах цієї моделі скерована на вирівнювання доходів населення, підтримку загальної зайнятості, забезпечення високого рівня соціального захисту, економічного добробуту громадян та соціальної справедливості. Важливим інструментом соціального захисту у скандинавських країнах є фіскальна політика, що, збалансовано агрегуючи податки та розподіляючи соціальні трансферти на вирішення істотних соціально-економічних проблем, мінімізує потребу у соціальних інвестиціях приватного бізнесу. Водночас скандинавська модель загального добробуту створює певні обмеження у розвитку системи КСВ: з одного боку, через високе податкове навантаження на бізнес відбувається відплив високотехнологічних та прибуткових компаній із національних ринків і відповідно зменшується фінансова база для масштабних соціальних інвестицій бізнесу, а з іншого – високі стандарти соціальної

допомоги стимулюють приплив мігрантів, які створюють додаткове навантаження на бюджет і зумовлюють необхідність залучення бізнесу до вирішення нагальних соціальних проблем, що порушує принцип добровільності та дискреційної участі у заходах КСВ.

Скандинавська модель корпоративної соціальної відповідальності характеризується *значно більшою, порівняно з іншими національними моделями, участю держави у розвитку соціальних програм бізнесу*, що виявляється у бюджетному фінансуванні широкого спектра заходів КСВ, системній інституційній підтримці підприємств проривних секторів економіки, які забезпечують належний рівень соціального захисту та виступають драйверами економічного розвитку. У скандинавських країнах представлено широкий спектр «гібридних» форм КСВ, що реалізуються бізнесом у колаборації з державними сектором[579].

Впливовим чинником розвитку моделі є високий рівень державного регулювання підприємницької діяльності та соціальних ініціатив бізнесу (найвищим рівнем регулювання характеризується Швеція), а також детальна інституціоналізація правових норм у соціальній та екологічній сферах та розроблення спеціального законодавства у галузі КСВ. Уряди скандинавських країн стимулюють розвиток соціальних ініціатив бізнесу через розроблення Національних планів дій із розвитку системи КСВ – такі національні плани є у Швеції, Данії та Фінляндії.

У Норвегії та Ісландії розроблено різноманітні національні програми соціального спрямування, зокрема щодо захисту прав людини, гендерної різноманітності, охорони здоров'я, безпеки продуктів харчування тощо), вирішення основних проблем у сферах освіти, культурної спадщини, міграції, кліматичної та енергетичної безпеки.

Важливим інструментом державного регулювання скандинавської системи КСВ є законодавча норма про обов'язкове розкриття нефінансової інформації, що діє у більшості скандинавських країн. Швеція стала першою країною у світі, що зобов'язала звітувати про прогрес у сфері сталого розвитку не лише приватні, а й державні компанії. Швеція та Данія розширили сферу застосування Директиви 2014/95/ЄУ – згідно із запровадженими нормами розкривати нефінансову інформацію мають усі компанії з чисельністю працівників понад 250 осіб.

[579] Morsing, Lette, and Geoffrey Wood. Scandinavian approach to corporate social responsibility. *Journal of business ethics.* 2012. Vol. 106, Is. 3., P. 285.

Важливим напрямом державного регулювання у скандинавській моделі є розвиток соціального аудиту як механізму оцінювання соціального впливу компанії на розвиток суспільства через узагальнення позитивних соціально-економічних ефектів, створених: а) безпосередньо самою компанією (зменшення негативного впливу діяльності компанії, збільшення соціальної доданої вартості, вирішення/пом'якшення соціальних проблем), б) у взаємодії з іншими контрагентами через управління ланцюгами постачань і етичні вимоги до постачальників товарів та послуг; в) завдяки запиту до урядових структур щодо інституціоналізації практик КСВ та впровадження етичних та екологічних норм в урядовій діяльності; г) через вплив на зміну підприємницької та споживчої поведінки стейкхолдерів компанії.

Провідним напрямом державного регулювання КСВ у межах скандинавської моделі є екологізація бізнес-процесів. Кожна із скандинавських країн має власну національну політику сталого розвитку, що спирається на активне державне регулювання зеленої модернізації та управління екологічними змінами, розвиток відновлюваної енергетики та енергоефективності, завдяки чому ці країни стали лідерами у сфері зеленої модернізації[580]. Так, Данія є піонером у використанні енергії вітру, Фінляндія та Швеція – у сфері біоенергетики, Норвегія – гідроенергетики та Ісландія – геотермальної енергії. Усі скандинавські країни прагнуть до 2050 р. практично «звільнитися від копалин»[581].

За останнє десятиліття у скандинавських країнах було реалізовано низку урядових ініціатив, спрямованих на зелену модернізацію, що передбачає розвиток відновлюваної енергетики, підвищення енергоефективності промисловості та декарбонізацію економічних процесів. Метою політики є перехід до вуглецево-нейтральної економіки до 2050 р. або раніше. Урядами всіх скандинавських країнах впроваджено механізми стимулювання бізнесу до розвитку низьковуглецевої економіки, що спираються, зокрема, на оподаткування викидів вуглекислого газу та енергоносіїв, запровадження регуляторної норми «забруднювач платить», зелені облігації та зелене маркування товарів тощо.

---

[580] Sustainable consumption and production. URL: https://www.europarl.europa.eu/factsheets/en/sheet/77/sustainable-consumption-and-production

[581] Sovacol B.K. Contestation, contingency, and justice in the Nordic low-carbon energy transition. *Energy Policy*. 2017. No. 102. P. 569–582. https://doi.org/10.1016/j.enpol.2016.12.045

Так, у Швеції у 2011 р. було розроблено національну програму реформ, що поєднала цілі економічного розвитку із завданням екозбереження та зниження до 2020 р. викидів парникових газів на 40%. У тому ж році уряд представив національну еколого-технологічну стратегію, що передбачала підтримку розвитку зелених інновації та екологічних технологій у виробництві і стала програмою переходу до сталого суспільства. Швеція завжди перебувала на передовій у питаннях екологічної політики, а стратегія 2020 р. лише підтвердила її лідерські позиції у глобальних зусиллях із боротьбою зі змінами клімату та захистом навколишнього середовища.

Основні цілями еколого-технологічної стратегії було визначено такі:

– досягнення кліматичної нейтральності до 2045 р., із проміжними цілями на 2030 р.;

– зниження викидів парникових газів, зокрема унаслідок розвитку відновлюваних джерел енергії та підвищення енергоефективності;

– перехід до циркулярної економіки через мінімізацію відходів і забезпечення повторного використання ресурсів;

– стимулювання інновацій у сфері переробки, утилізації та економічного використання матеріалів;

– розвиток екологічно чистих технологій та підтримка технологічних рішень, які сприяють зниженню впливу на довкілля в усіх галузях економіки;

– сталий розвиток енергетичного сектору через розширення використання відновлюваних джерел енергії, таких як сонячна, вітрова та гідроенергія;

– збереження біорізноманіття шляхом захисту та відновлення природних екосистем і видів, забезпечення сталого управління земельними та водними ресурсами, стале управління водними ресурсами;

– розвиток зеленого транспорту, стимулювання розвитку електротранспорту та інфраструктури для зарядки електромобілів;

– енергетична ефективність у будівництві завдяки впровадженню стандартів і програм для підвищення енергоефективності будівель, використанню у будівництві відновлюваних джерел енергії та екологічно чистих матеріалів;

– розвиток стійкого сільського господарства через заохочення екодружніх аграрних практик, розвитку біоінновацій та органічного землеробства;

– цифровізація сталого розвитку для підвищення ефективності управління ресурсами та зниження екологічного сліду, а також упровадження інтелектуальних систем для моніторингу та оптимізації використання ресурсів.

Стратегією передбачено фінансову підтримку стартапів та підприємств, які розробляють і впроваджують зелені технології, а також створення платформи для співпраці між бізнесом, науковими установами та урядом у сфері екологічних інновацій.

Еколого-технологічна стратегія Швеції 2020 р. є амбітною та комплексною відповіддю на виклики зміни клімату та потреби у сталому розвитку. Вона спрямована на трансформацію економіки, збереження природних ресурсів та підвищення якості життя громадян. Унаслідок запроваджених урядом програм підтримки шведські компанії успішно зменшили викиди парникових газів і збільшили використання відновлених джерел енергії у своїх виробничих процесах і вийшли у світові лідери щодо впровадження зелених технологій і практик.

У 2020 р. Швеція ухвалила національну стратегію переходу до циркулярної економіки, розробивши Національний план управління відходами та Програму запобігання утворенню відходів та запровадивши високі стандарти у сфері переробки та повторного використання матеріалів, – понад 99% відходів у Швеції переробляється і використовуються як ресурси нового циклу виробництва.

Уряд ініціював та координує кампанію «Швеція без викопного палива», заохочуючи розробку дорожніх карт для декарбонізації виробництва та підвищення конкурентоспроможності бізнесу. До 2040 р. країна планує досягти повної енергетичної незалежності від копалин і до 2045 р. на 100% перейти на відновлювальну енергетику[582].

У Норвегії також ухвалена національна стратегія зеленої та циркулярної економіки, що передбачає посилення конкурентоспроможності та сталості на основі розвитку такої моделі економіки. «Уряд прагне, щоб Норвегія відіграла новаторську роль у розвитку зеленої

[582] Emissions Database for Global Atmospheric Research. URL: http://data.europa.eu/89h/2f134209-21d9-4b42-871c-58c3bdcfb549

циркулярної економіки, яка дає змогу використовувати ресурси краще та ефективніше»[583]. Норвегія стала першою країною Північної Європи, яка у 2012 р. взяла курс на вуглецеву нейтральність як довгострокову мету кліматичної політики.

Завдяки активній урядовій підтримці бізнес у скандинавських країнах є лідером у сфері КСВ, сталого розвитку, зокрема, щодо екологічних ініціатив у сфері оптимізації використання та продовження тривалості життєвого циклу ресурсів, впровадження нових екозберігаючих бізнес-технологій та зелених інновацій. При цьому, скандинавські компанії є одними із найбільш енергоефективних у світі.

Найважливішими стратегічними пріоритетами програм КСВ у скандинавських країнах є такі:

– перехід до вуглецевої нейтральності, циркулярної та біологічно орієнтованої економіки;

– зелене зростання та посилення конкурентоспроможності;

– соціальна стійкість та добробут.

Як свідчить досвід скандинавських країн, важливою запорукою успіху модернізаційних реформ є спільні зусилля урядів, бізнесу і громадського секторів у розвитку соціально відповідальних економічних стратегій, що включають такі складові: 1) сприяння розвитку децентралізованих і відновлюваних форм постачання електроенергії; 2) перехід до більш стійких форм транспорту; 3) подальше підвищення енергоефективності житлових і комерційних будівель; 4) запровадження технологій уловлювання та зберігання вуглецю для промисловості[584].

Таким чином, особливості розвитку національних моделей КСВ визначені інституційним контекстом, що залежить від рівня розвитку політичної та правової культури, національної традиції ділової комунікації, рівня розвитку громадянського суспільства. Але загальну тенденцію визначає зростання активності соціальних ініціатив бізнесу та їх відповідної підтримки державою.

---

583 Norway's strategy for developing a green, circular economy. URL: https://www.regjeringen.no/contentassets/a116f209e493471bb26c81cf645152a3/kld_strategi_sirkularokonomi_sammendrag_eng_0507.pdf

584 Sovacol B.K. Contestation, contingency, and justice in the Nordic low-carbon energy transition. *Energy Policy*. 2017. No. 102. P. 569–582. https://doi.org/10.1016/j.enpol.2016.12.045

До найбільш ефективних новітніх практик корпоративної соціальної відповідальності, що отримали розвиток у межах різних національних моделей (британської, німецької, американської, скандинавської), що сприяють вирішенню соціальних проблем і посиленню конкурентоспроможності бізнесу, віднесено такі: а) партисипативне управління проєктами соціального інвестування із залученням широкого кола стейкхолдерів (зокрема і державних органів влади), б) стале управління ланцюгами постачань, в) запровадження механізмів циркулярної економіки у виробничі та бізнес-процеси, в) імпакт-інвестування, скероване на створення самозарадних організаційних механізмів вирішення соціальних та екологічних проблем.

Урядова політика більшості країн у сфері КСВ визначає дедалі більший спектр питань, на які спрямована державна підтримка. Дослідники корпоративної соціальної відповідальності[585] відзначають тенденцію, згідно з якою перелік цих регуляторних заходів в останні десятиліття зазнав еволюції від регулювання соціальних аспектів і питань зайнятості у діяльності бізнесу до унормування екологічних питань, проблем торговельної взаємодії на міжнародному ринку та викликів економічного розвитку.

[585] Knudsen Jette Steen, Moon Jeremy, Slager Rieneke. Government Policies for Corporate Social Responsibility in Europe: Support and Institutionalization. 2012. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2176347

ВИСНОВКИ

Історико-економічний аналіз ґенези національних моделей ринкової економіки впродовж XVIII–XX ст., дослідження успішних практик повоєнного відновлення економіки та соціогуманітарного простору після Другої світової війни, узагальнення досвіду ринкових трансформацій у постсоціалістичних країнах Центральної та Східної Європи дають підстави для низки узагальнюючих висновків щодо взаємодії держави і ринку в економічному розвитку.

1. Для теоретичного осмислення довготривалої траєкторії формування та основних характеристик національних економічних моделей, що історично підтвердили свою ефективність та стійкість, осягнення взаємозв'язку економічної теорії та економічної політики найбільш релевантним і перспективним методологічним підходом є *принцип інтегративності* економіко-теоретичного та історико-емпіричного знання. Комплексне застосування компаративного та історико-інституційного аналізу економічної взаємодії держави і ринку в частині розкриття характеру інституційних трансформацій, обґрунтування ролі нормативної економічної науки як основи розроблення політико-економічних доктрин, трактування економічної парадигми як системи поглядів, що формують цілісну візію минулого, теперішнього і майбутнього в розвитку господарської системи та визначають вибір шляхів і засобів забезпечення добробуту націй, дало змогу визначити роль ґенези наукових підходів щодо ролі держави, ринку та якості соціальних зв'язків у формуванні національних економік.

2. Теоретичним підґрунтям реалізації ринкової доктрини економічного розвитку слугувала універсальна *парадигма економічного лібералізму* та окремі варіанти її розвитку – класична традиція в економічній науці, концепція економічного націоналізму, теорії соціал-реформізму. Формування національних господарських систем, детерміноване комплексом історико-культурних, соціально-політичних, релігійних та інших чинників, обумовило різну конфігурацію поєднання ринку і держави в сукупності регуляторів економічних відносин, а також відмінні концептуальні підходи щодо їх обґрунтування. Парадигмальні зрушення в межах економічного лібералізму, що відбулися на завершальному етапі еволюції класичної політекономії (XIX ст.), зумовили становлення й

утвердження неоліберальної та неоконсервативної економічних доктрин, що втілилися у формуванні впродовж XX ст. різних *національних моделей економічного розвитку* – 1) ліберальної або англосаксонської (США, Велика Британія, Австралія, Нова Зеландія), в якій перевага надається ринку, а держава гарантує мінімальний соціальний захист; 2) консервативної, корпоративної або континентальної (Німеччина, Австрія, Нідерланди), що заснована на принципах субсидіарності та солідаризму; 3) соціал-демократичної або скандинавської (Швеція, Норвегія, Фінляндія, Данія), в основі якої – універсальна система соціального захисту та забезпечення загального добробуту.

3. Теоретичною основою формування *англосаксонської моделі* ринкової економіки (обстоювання ідей природного порядку і природних прав; підтримка політики вільної торгівлі; заперечення експансії державної влади; розвиток місцевого самоврядування та громадських організацій на противагу впливу центральних органів влади) слугувала система поглядів представників класичної політичної економії в її еволюції від А. Сміта та Д. Рікардо до Дж. Мілля та Ж.-Б. Сея. Відтак, англосаксонській моделі економіки притаманні такі особливості, як: пріоритет економічних цілей над соціальними, орієнтація на досягнення суспільного добробуту через особисту економічну свободу, активність і відповідальність; ефективне інституційне забезпечення та заохочення підприємницької діяльності; мінімальне втручання держави в систему перерозподілу доходів, надання соціальних гарантій та захисту.

4. Джерелами формування *консервативної або континентальної моделі* ринкової економіки слугували ідеологія та політика меркантилізму (зокрема, кольбертизм у XVII ст.), вчення камералістів (зокрема, Л. фон Секендорфа, Ф. Юсті, І. Зонненфельса у XVIII ст.), доктрина економічного націоналізму (Ф. Ліст, Б. Гільдебранд, В. Рошер у першій половині XIX ст.), соціал-реформістське вчення представників нової історичної школи (Г. Шмоллера, Л. Брентано, К. Бюхера, А. Вагнера у другій половині XIX – на початку XX ст.). Наскрізними ідеями, що визначили особливості становлення німецького національного господарства, слугували історизм та обґрунтування особливої ролі держави у країнах, які потребують мобілізаційних зрушень нації для трансформування економіки. Концепція економічного націоналізму знайшла практичне втілення у політико-економічній доктрині О. фон Бісмарка, реалізація якої забезпечила досягнення Німеччиною промислового та торговельного лідерства у

другій половині XIX ст. – на початку XX ст., зокрема завдяки державній підтримці швидкої індустріалізації економіки, концентрації та науково-технічній модернізації виробництва, нарощенню військово-політичної могутності країни, розвитку тісної колаборації держави та великомасштабного підприємництва.

5. Становлення *скандинавської або соціал-демократичної моделі* ринкової економіки відбувалося на теоретичному підґрунті праць вчених-економістів першого покоління шведської школи – Д. Девідсона, К. Вікселя, Г. Касселля, Е. Хекшера, закладеному наприкінці XIX ст. – у першій третині XX ст., яке знайшло розвиток у працях представників Стокгольмської школи – Г. Мюрдаля, Е. Ліндаля та ін., а також норвезьких вчених Р. Фріша, Л. Йогансена, Т. Хаавельмо у другій половині XX ст. Доктрина забезпечення повної зайнятості та соціального захисту шляхом активної державної політики, у т. ч. перерозподілу доходів, базувалася на обґрунтуванні неефективності ринкових механізмів для досягнення соціальної справедливості; дієвості фіскальних механізмів перерозподілу суспільного багатства та нівелювання соціальних протиріч; значення соціальних факторів економічного розвитку та суспільного добробуту; ролі Центрального банку як державного регулятора, здатного підтримувати купівельну спроможність грошей шляхом стимулювання капіталоутворення.

6. У другій половині XX ст. відбулася *трансформація економічної парадигми* внаслідок оприявнення системних проблем та неспроможності до вирішення комплексу завдань економічного розвитку та соціального добробуту ані ринковою, ані планово-централізованою економічними системами. Кейнсіанство виступило спробою вирішення суперечностей ринкової економіки засобами державного регулювання. В межах ліберальної (англосаксонської) моделі розвивається неокласичний напрям, а на основі традицій німецької школи формується ордолібералізм. Завданням повоєнної відбудови національних господарств та подальшого економічного розвитку на засадах реалізації переваг ринкового господарства відповідала теоретична *доктрина неолібералізму*, згідно з якою суспільно ефективна соціально орієнтована ринкова економіка не може бути наслідком органічної еволюції стихійних сил ринку, але має стати результатом цілеспрямованих, активних, послідовних дій держави. Ідеологію «спонтанного порядку» (Ф. фон Гайєк, Л. фон Мізес) змінює принцип «господарського порядку» (В. Ойкен), що визначає нову модель

взаємовідносин між державою і бізнесом, сприятливу для соціально-економічного відродження та розвитку.

7. Економічна криза, процеси централізації, етатизації, мілітаризації, а також нарощення державного авторитаризму в окремих країнах Західної Європи, що й стало однією з причин Другої світової війни, викликали необхідність повоєнної трансформації європейської економіки у напрямі демократизації, децентралізації, розвитку ринкових відносин, дрібного та середнього підприємництва, формування соціального партнерства, поглиблення міждержавного торговельно-економічного співробітництва, розгортання євроінтеграційних процесів. Зокрема, економічна модель відновлення повоєнної Західної Німеччини була заснована на доктрині *соціального ринкового господарства*, що за своїм змістом об'єднала елементи ринкової свободи та соціальної справедливості. Її практична реалізація передбачила проведення відповідної економічної політики, скерованої на створення та вдосконалення суспільно-економічного порядку, регулювання ринкових механізмів і підприємництва опосередкованими методами, а також соціальної політики, що полягала у наданні соціальних гарантій окремим верствам населення, створення умов для ефективної та продуктивної праці, самозабезпечення, зниження соціальної диференціації. Наслідком побудови соціального ринкового господарства стало швидке економічне зростання Західної Німеччини, технічна модернізація виробництва та нарощення виробничих потужностей, відновлення лідерських позицій країни у зовнішній торгівлі, позитивні соціальні трансформації.

8. Послідовне втілення неоліберальної доктрини стало основою успіху повоєнної реконструкції економіки Японії. Синергія взаємодії держави і ринку була реалізована завдяки таким чинникам: інтервенціоністська промислова політика уряду, що за рахунок створення спеціальних умов та мінімізації ризиків для приватного сектора, сприяння трансферу інноваційних технологій та стимулювання сукупного попиту відіграла роль акселератора інноваційного зростання та модернізації економіки; високий рівень конкурентності підприємницького середовища; сприятливий політичний клімат, що гарантував послідовність і прогнозованість реформ. Повоєнна модернізація та прискорений технологічний прогрес зумовили кардинальну зміну структури національної економіки Японії, зокрема, зростання частки сфери послуг та промислового виробництва на тлі зменшення частки сільського

господарства, розвиток міжгалузевих інфраструктурно-промислових альянсів та хабів, ускладнення структури індустріального сектору, в якому основну роль почали відігравати високотехнологічні (металургія, автомобіле- та суднобудування, радіоелектроніка, верстато- та приладобудування тощо) та наукоємні галузі виробництва; радикальна зміна регіональної структури економіки та принципів районування виробництва внаслідок зростання темпів урбанізації, що зумовило активний розвиток житлового будівництва, сфери послуг, транспортних перевезень, будівництва доріг та інфраструктурних об'єктів; збільшення частки галузей з високою продуктивністю та доданою вартістю.

9. В основі політико-економічної програми відновлення Франції та Великої Британії лежали концепції *дирижизму* та *неоетатизму*, практичне впровадження яких сприяло посиленню ролі держави через механізми націоналізації, індикативного планування, програмування економіки, державної інвестиційної діяльності тощо. Реалізація політики «гармонізованого зростання» у Франції мала на меті координацію інвестицій та управління споживанням, що в підсумку зумовило поступове відновлення економіки та її міжнародних позицій. У Великій Британії масштабна програма націоналізації низки галузей підпорядковувалася завданням підвищення стійкості економіки та забезпечення її модернізації. Теоретичним підґрунтям слугували ідеї Дж.М. Кейнса щодо необхідності централізованого державного контролю і значного розширення господарських та соціальних функцій уряду для стабілізації економіки та підвищення її міжнародної конкурентоспроможності.

10. Поряд із чисто ринковими та централізовано державними формами координації економічної взаємодії у XX ст. утверджується новий тип інституційного порядку, обумовлений діяльністю монопольних структур, їхньою економічною силою та впливом на владні органи держави – *корпоратизм*. Досвід Німеччини засвідчує можливість ефективного використання потенціалу великих корпоративних структур для повоєнної відбудови економіки, досягнення конкурентоспроможності на світовому ринку та розвитку високотехнологічних виробництв. Держава створила умови для реалізації переваг великого бізнесу як драйвера науково-технічного прогресу шляхом надання компенсацій, кредитів та коштів у межах допомоги за Планом Маршалла. Натомість Франція, що по завершенні війни не мала потужного корпоративного сектора і потребувала технічного переоснащення та модернізації

промисловості, змушена була його створити шляхом націоналізації та державної підтримки монополістів. Це дозволило спочатку відновити роботу базових галузей промисловості, а згодом інвестувати у високотехнологічне виробництво і створити економічно потужні підприємства з часткою державної власності у таких галузях, як літакобудування, космічна промисловість, ядерна енергетика, електроніка, телекомунікації.

11. Повоєнна *зовнішньоторговельна політика* західноєвропейських країн була скерована на максимізацію вигід Плану Маршалла, реалізовувалася на принципах балансу використання економічних ресурсів, раціоналізації структури експортно-імпортної торгівлі, торговельної взаємовигоди, конструктивізму у митно-тарифному регулюванні та через механізми державно-приватного партнерства, контролю цін, митно-тарифних послаблень, девальвації валюти, державних закупівель, урядових дотацій, субсидування виробництва та експорту тощо забезпечила подолання товарного дефіциту (обладнання, сировини, продовольства), «доларового голоду» та негативного сальдо торговельного балансу. Наслідками її впровадження стало поступове відновлення промислового виробництва, інтенсифікація технологічного експорту, відбудова торговельної інфраструктури та диверсифікація векторів товаропотоків, створення сприятливих умов для європейської економічної інтеграції. Для України важливим є історичний приклад використання зовнішньої допомоги для забезпечення структурної модернізації економіки, насичення внутрішнього ринку та зміцнення конкурентних позицій країни на зовнішніх ринках.

12. Важливим напрямом повоєнного відновлення в європейських країнах стали *аграрні реформи.* Вони були спрямовані на вирішення завдань інвестиційного забезпечення аграрного виробництва, соціального розвитку сільських територій та зміцнення продовольчої безпеки. Становленню продуктивних дрібнотоварних фермерських господарств сприяли численні протекціоністські урядові програми (нововведення щодо оренди земель сільськогосподарського призначення, високий рівень бюджетної підтримки аграріїв, стимулювання капіталовкладень за допомогою субсидій, формування організованого аграрного ринку на загальноєвропейському рівні тощо), а також державне сприяння об’єднанню фермерів у кооперативи та інші некомерційні структури. Позитивний історичний досвід зарубіжних країн засвідчує, що

відродження сімейних господарств в Україні може стати одним із інструментів повоєнного відновлення громад, сталого розвитку сільських територій, продовольчого самозабезпечення населення якісними продуктами, посилення інклюзивності підприємництва.

13. *Відновлення соціогуманітарного простору* після закінчення Другої світової війни відбувалося на засадах широкого залучення приватних інвестицій, але за ключової ролі держави. Програми повоєнного відновлення у країнах Західної Європи включали масштабні проєкти відбудови міст, комунальної інфраструктури та масового будівництва соціального житла, заохочуючи приватну ініціативу через численні державні субсидії, податкові пільги та позики для вирішення житлових питань (Швейцарія, Німеччина, Франція, Бельгія), фінансуючи з бюджету будівництво доступного житла (Нідерланди, Швеція, Британія). Зокрема, у Німеччині поєднання урядових програм масового будівництва житла довгострокового використання з допуском до зведення соціального житла приватних інвесторів, які мали рівні права на отримання компенсацій від держави, лібералізація ринку нового житла та стимулювання ринку житлового кредитування стали потужними важелями вирішення житлової проблеми та драйвером економічного відновлення.

14. Частина коштів, передбачених Планом Маршалла, була спрямована на відновлення транспортної інфраструктури та підготовку кваліфікованих кадрів у транспортній галузі. Зовнішня фінансова підтримка, технічний досвід і наголос на модернізації та ефективності значною мірою сприяли успішному відновленню та реконструкції транспортних систем Європи після Другої світової війни. Важливу роль у реконструкції інфраструктури електроенергетики та зв’язку відіграла *стандартизація*. Європейські країни працювали над узгодженням технічних стандартів, таких як рівні напруги, конструкції розеток і протоколи зв’язку. Ця стандартизація сприяла взаємодії та ефективному функціонуванню інтегрованих європейських енергетичних і комунікаційних мереж, заклала базис подальшої модернізації та розширення систем зв’язку для підтримки післявоєнного економічного розвитку та міжнародної економічної інтеграції.

15. У післявоєнний період у країнах Західної Європи відбувся *перерозподіл соціальних функцій* між державою і бізнесом, що передбачав інституційну трансформацію систем соціального захисту через розширення активних (запровадження програм підтримки бізнесу,

фінансування програм перекваліфікації, розширення соціальних гарантій у сфері зайнятості тощо), обмеження пасивних (звуження переліку осіб для одержання соціальної допомоги) заходів соціальної підтримки населення та соціально-трудових відносин на рівні підприємств у напрямі диверсифікації форм виробничої демократії й поширення партисипативного управління, що сприяли забезпеченню соціальних потреб працівників, підвищенню продуктивності праці та пришвидшенню економічного розвитку в умовах післявоєнної відбудови 1940–1960-х років. Особливістю соціальної політики, що обумовлена традиціями та історичним спадком англосаксонських країн, є синергія публічно-владних структур та громадської ініціативи у реалізації соціальних функцій. Участь держави у втіленні соціальної політики є опосередкованою, оскільки оприявнюється передусім організаційно-правовою інституціалізацією недержавних фінансових потоків на соціальні потреби і формуванням ринкової інфраструктури отримання доходів у суспільстві. Континентальна модель соціального захисту базується на принципах професійної солідарності, актуарної справедливості та колективної соціальної відповідальності суспільства, що розвивається за підтримки і під контролем держави. Її реалізація після Другої світової війни забезпечила дієвість внутрішніх чинників відбудови економіки Німеччини; її лідерські позиції в розгортанні європейської економічної інтеграції, а також формування нової доктрини економічного розвитку країн Західної Європи на засадах соціалізації.

16. Перспективними *напрямами взаємодії держави і ринку*, що засвідчили свою історичну ефективність у повоєнній відбудові економіки та відновленні соціогуманітарного простору, є такі: стратегічне планування економічного розвитку; протекціонізм розвитку галузей – драйверів економічного зростання та місцевого виробництва; залучення великого бізнесу (національних корпорацій) до реалізації планів відбудови; акумуляція внутрішніх ресурсів для відбудови економіки та її технологічної модернізації; надання урядової підтримки приватній ініціативі шляхом створення інфраструктури для сприяння підприємницькій діяльності та самозайнятості населення; залучення та інституційне супроводження прямих іноземних інвестицій; децентралізація зовнішньої допомоги та залучення міжнародних управлінських структур до прийняття рішень та контролю за її розподілом і використанням; фінансування та розвиток науки й освіти як ключових

драйверів науково-технологічного забезпечення відновлення економіки, основи збереження та розвитку людського інноваційного потенціалу; запровадження практики вимірювання та оцінки ефективності управлінських рішень.

17. Після розпаду соціалістичної системи розгорнулися *трансформаційні процеси* в країнах Центральної та Східної Європи, колишніх радянських республіках. Чинником суспільної результативності інституційних змін у постсоціалістичних країнах є економічна демократизація, як процес розширення доступу до ресурсів і можливостей, активізації підприємницького потенціалу та урізноманітнення форм господарської діяльності. Досвід країн Східної та Центральної Європи засвідчує взаємообумовленість і синергію трьох складників радикальних перетворень у посткомуністичному світі: створення плюралістичної політичної системи, ринкової економіки і нової державності, що є спробою змінити модель взаємозв'язків між економічними і політичними перетвореннями, яка історично складалася впродовж тривалого періоду. Розвиток демократії є умовою формування ефективної економіки. Разом із тим концентрація власності, що відбулася внаслідок роздержавлення і приватизації, суперечить принципам і можливостям економічної демократизації, адже вона передбачає участь у доходах і прийнятті управлінських рішень. Історичний досвід системних ринкових перетворень *відносин власності* у постсоціалістичних країнах, зокрема у Чехії, Польщі та країнах Балтії, засвідчує, що інституційні перетворення, насамперед специфікація і забезпечення прав власності, відіграють ключову роль у формуванні ефективного ринкового механізму; проте прямої залежності між масштабами приватного сектора і темпами економічного зростання немає: приватизація може позитивно вплинути на діяльність господарських суб'єктів лише тоді, коли вона супроводжується формуванням дієвого конкурентного середовища.

18. На основі аналізу пострадянського досвіду розбудови ринкової економіки в країнах Балтії виокремлено такі ефективні механізми *фінансового забезпечення* економічного розвитку: залучення фінансової підтримки та технічної допомоги від міжнародних фінансових установ через позики, гранти, технічну експертизу; реалізація програм структурної перебудови у співпраці з міжнародними фінансовими установами; запровадження національних валют; реалізація політики, сприятливої для надходження прямих іноземних інвестицій; створення національних

банків розвитку для надання фінансової підтримки стратегічним секторам і проєктам; отримання доступу до європейських структурних та інвестиційних фондів, які надавали значні фінансові ресурси для економічного розвитку, підтримували різні сектори, включаючи інновації, дослідження та розробки, освіту та навчання, екологічну стійкість та регіональний розвиток; створення сприятливої для ведення підприємницької діяльності податкової системи, а також налагодження державно-приватного партнерства, що забезпечувало залучення ресурсів приватного сектора для реалізації інфраструктурних проєктів; формування національних ринків капіталу.

19. У довготривалому періоді взаємодія держави і ринку як метаінститутів, що забезпечують упорядкованість суспільних процесів і координацію діяльності економічних суб'єктів, виявляє циклічну повторюваність у зміні співвідношення ролей. Хвиля радикальної лібералізації неминуче змінюється «відкатом» до посилення протекціонізму, що, своєю чергою, відкриває простір підприємницькій ініціативі та уможливлює реалізацію переваг ринково-конкурентної системи. В останній третині XX ст. політики тетчеризму і рейганоміки засвідчили черговий «розворот» у напрямі лібералізації, що підтвердило вищість пріоритету приватнопідприємницьких начал для забезпечення динамізму і перспективи ринкової системи. Разом із тим реалізація моделі соціальної держави та соціально орієнтованої економіки, ідеологема суспільства загального добробуту виразно репрезентують висхідну динаміку позитивної синергії держави і ринку.

20. Позитивний досвід повоєнної відбудови та постсоціалістичної трансформації економік країн вказує на *провідну роль економічної науки* для успішності перетворень. Зокрема, вплив науки на повоєнну відбудову був реалізований через такі канали: економічна наука забезпечила формування ефективних стратегій відбудови у таких країнах, як Німеччина (представники школи ордолібералізму, зокрема Л. Ерхард та В. Ойкен), Франція (модель дирижизму, заснована на концепції Ф. Перру), Норвегія (представники економічної школи Осло, зокрема Е. Бруфосс); наукове обґрунтування змісту і напрямів посткомуністичних перетворень (теоретики транзитології Л. Бальцерович, З. Бжезинський, Дж. Вільямсон, М. Макфол, А. Пшеворський, Д. Растоу, Дж. Сакс); науково-дослідні розробки, зокрема розвиток інженерії, комп'ютерних технологій, аграрних наук, економіки, стали основою структурної модернізації економік європейських країн.

Реформи освіти, спрямовані на її доступність та відповідність завданням економічного розвитку, забезпечили формування людського потенціалу та подальшого зростання економіки на засадах інноваційності, що заклало фундамент подальшого науково-технічного прогресу.

21. Із розвитком соціально орієнтованої ринкової економіки, що націлена на досягнення оптимального поєднання економічної ефективності з соціальними гарантіями і соціальною справедливістю, зазнає суттєвої трансформації взаємодія держави, підприємницького середовища, інституцій громадянського суспільства та неприбуткових організацій в економіці. Традиційна двосекторна модель соціального життя (держава і бізнес) доповнюється *третім сектором*, що об'єднує неурядові організації, діяльність яких підпорядковується принципам солідарності, взаємодопомоги, взаємовідповідальності, самоврядності, рівноправності. Розвиток третього сектора є практичним втіленням неоліберальної економічної парадигми, – він доповнює діяльність або компенсує дисфункцію держави і ринку. Некомерційні організації розширюють сферу можливостей отримання благ і послуг, тим самим сприяючи подоланню бар'єрів доступу до ресурсів, зменшуючи просторову і соціальну нерівність. Їх роль у поширенні інформації та контролі над виконавчою владою, адвокації громадянських прав та вирішенні соціально-економічних проблем забезпечує практичну реалізацію демократії. Розвиток третього сектора, попри його відмінності в країнах англосаксонської, континентальної та скандинавської моделей, засвідчує суттєву трансформацію економічних систем у напрямі їх соціалізації.

22. На межі XX–XXI ст. інституційна недосконалість державних механізмів забезпечення соціального захисту, вирішення нагальних суспільних проблем (інклюзивна та продуктивна зайнятість, захист довкілля, збереження культурної спадщини тощо) та нівелювання соціальних суперечностей з урахуванням інтересів різних суспільних груп спричинила в розвинених країнах тенденцію до зменшення сфер відповідальності держави за рахунок делегування частини її соціальних функцій підприємницьким структурам через створення умов для розвитку корпоративної соціальної відповідальності та стимулювання процесу соціалізації бізнесу. Ключовим урядовим механізмом розвитку корпоративної соціальної відповідальності стало інституційне забезпечення у вигляді національних планів дій та законодавчого унормування відповідальності бізнесу у частині управління ризиками та

екстерналіями підприємницької діяльності, сталого управління ланцюгами постачань, взаємодії з державою та громадським сектором у соціально-важливих сферах суспільного розвитку (економічна безпека, освіта, культура, захист довкілля).

Таким чином, процес еволюції ринкової парадигми економічного розвитку, становлення й трансформації історико-конкретних моделей взаємодії держави і ринку є тривалим і багатовимірним. Успішні національні практики інституційних та структурних перетворень доводять можливість досягнення динамічного розвитку та високих позицій у міжнародній конкуренції шляхом реалізації масштабних та амбітних економічних стратегій, що містять управлінські механізми використання зовнішньої допомоги для максимальної реалізації національних інтересів, враховують національну економічну спадщину та спираються на внутрішні ресурси, в тому числі людський і соціальний потенціал. Як нова парадигма трансформації економічної системи та повоєнної відбудови України перспективною є теоретична концепція та економічна модель соціального ринкового господарства. Її потенціал визначається історично доведеною спроможністю щодо забезпечення високого рівня соціальної захищеності громадян на основі максимальної ринкової мотивації та активізації підприємницької активності, ефективності держави щодо забезпечення інституційного порядку. Важливою рисою всіх успішних стратегій трансформаційної відбудови є зміцнення державної суб’єктності в розробленні та реалізації інвестиційної, науково-технологічної, промислової, торговельної, зовнішньоекономічної політики. Разом із тим позитивний зарубіжний досвід засвідчує імперативну необхідність досягнення суспільної згоди та соціально-політичної консолідації для здобуття Перемоги, захисту української державності та забезпечення успішного майбутнього України.

REFERENCES

Part 1

1. Ajemoglu, D., Robinson, J. (2017). *Why nations are declining: the origin of power, wealth and poverty.* (O. Demyanchuk, Trans.). 2nd ed., cor. Kyiv: Nash format [in Ukrainian].
2. Artomova, T.I. (2021). Value principles of the equilibrium economic development in the new global challenges. *Ukr. socìum – Ukrainian Society,* 3(78), 88–106. https://doi.org/10.15407/socium2021.03.088 [in Ukrainian].
3. Borzenko, O.O. (2021). Mechanisms of management and regulation of the national economy in modern realities. *Ekon. Ukr. – Economy of Ukraine*, 7, 75–83. https://doi.org/10.15407 /economyukr.2021.07.075 [in Ukrainian].
4. Ferguson, N. (2020). *The Great Degeneration: How Institutions Decay and Economies Die*. (C. Disa, Trans.). Kyiv: Nash format [in Ukrainian].
5. Fukuyama, F. (2019). *Political Order and Political Decay: From the Industrial Revolution to the Globalization of Democracy*. (T. Sakhno, Trans.). Kyiv: Nash format [in Ukrainian].
6. Halushka, Z.I. (2009). *Socialization of transformational economy: features, problems, priorities.* Chernivtsi: Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University [in Ukrainian].
7. Halushka, Z.I. (Ed.). (2020). *Economic and managerial potential of socialization of economy*. Chernivtsi: Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University [in Ukrainian].
8. Heyets, V.M. (2020). *The phenomenon of instability – a challenge to economic development.* Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine. Kyiv: Akademperiodika. https://doi.org/ 10.15407/akademperiodyka.403.456 [in Ukrainian].
9. Heyets, V.M. (2023). Features of socialization and its structural transformation in Ukraine under Russia's aggresion in Ukraine. *Ukr. socìum – Ukrainian Society*, 3, 9–25. https://doi.org/10.15407/socium2023.03.009 [in Ukrainian].
10. Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine. (2016). *Entrepreneurship as a driving force of social progress*. Materials of the round table (Kyiv, December 1, 2016). Kyiv. http://ief.org.ua/docs/scc/1.pdf. ISBN 978-966-02-8095-3 [in Ukrainian].
11. Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine. (2023). *International historical experience of postwar economic reconstruction: lessons for Ukraine.* Proceedings of the International Scientific and Practical Conference April 27, 2023. Kyiv. http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2023/05/Mizhnar-istor-dosvid-povojen-reconstrukcii-uroky-dla-Ukrainy.pdf [in Ukrainian].
12. Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine. (2022). *Restoration and reconstruction of Ukraine's post-war economy*. Kyiv. http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2024/04/Vidnovlennja-ta-reconstrukcsja-povojennoji-economiky.pdf [in Ukrainian].
13. Kiliievych, O.I. (2008). Policy analysis institutionalization in Ukraine. *Suspilna polityka ta stratehichnyy menedzhment – Journal of Policy and Strategic Public Management*, 1, 4–15. http://ipas.org.ua/old/doc/journal/2008/01/jpspm_2008_01_p004. pdf [in Ukrainian].
14. Kindzerski, Yu. (2016). Institutional trap of oligarchism and problems of its overcoming. *Ekon. Ukr. – Economy of Ukraine*, 12, 22–46 [in Ukrainian].
15. Mokiy, A., Nebrat, V., Korol, M., Fleychuk, M. (2023). Transformation processes in Ukraine in post-war period: interdisciplinary estimates. *Ekon. Ukr. – Economy of Ukraine,* 1, 74–88. https://nasu-periodicals.org.ua/index.php/economyukr/article/view/2023-01-5 [in Ukrainian].
16. Nebrat, V.V., Suprun, N.A. et. al. (2019). *Entrepreneurship in Ukraine: historical and institutional analysis*. (V.V. Nebrat, Ed.). Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine. Kyiv. http://ief.org.ua/docs/mg/314.pdf [in Ukrainian].

17. Nebrat, V.V. (2017). Historical dimension of trends in foreign economic policy. *Ekon. Ukr. – Economy of Ukraine*, 5–6, 151–169. http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2017_5-6_14 [in Ukrainian].

18. Nebrat, V.V. (2021). Institutional dimension of socio-economic wellbeing.. In A.I. Ignatiuk Ed.), *Economy. Finances. Business. Management*: Proceedings of the II International Forum. Research section Paradigmatic shifts in the economic theory of the XXI century. Kyiv. https://www.efbm.org/wp-content/ uploads/2021/09/Матеріали_ET.pdf [in Ukrainian].

19. Nebrat, V.V. et al. (Eds.). (2023). *Reconstruction for development: foreign experience and Ukrainian perspectives.* Institute for Economics and forecasting, NAS of Ukraine. Kyiv. http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2023/08/Reconstruction-fordevelopment.pdf [in Ukrainian].

20. North, D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press. https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678

21. North, D., Wallis, D., Verb, S., Weingast, B. (2015). *Restricted access system in developing countries: a new approach to development problems.* (D. Boyarchuk, Trans.). Kyiv: CASE Ukraine. http://www.case-ukraine.com.ua [in Ukrainian].

22. North, D., Wallis, J., Weingast, B. (2017). *Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*. (T. Cymbal, Trans.). Kyiv: Nash Format. https://theukrainians.org/chytanka/nasylstvo-tasuspilni-poriadky-osnovni-chynnyky-iaki-vplynuly-na-khid-istorii [in Ukrainian].

23. Olson, M. (2002). *The rise and fall of states: economic growth, stagflation and social stagnation*. (V. Netetskaya, Trans.). Kyiv: Karavela [in Ukrainian].

24. Pochenchuk, G. (2015). Institutional transformation in countries of CEE: Experience For Ukraine. *The USV Annals of Economics and Public Administration*, 15, 2(22). http://www.annals.seap.usv.ro/index.php/annals/article/viewArticle/8 37

25. Popova, O.L. (2020). Inclusive development: a new concept or an update of the sustainable development concept? *Ekon. prohnozuvannya – Economy and forecasting*, 1, 128–141. https://doi.org/10.15407/eip2020.01.128 [in Ukrainian].

26. *Problems of development of the third sector and socially-oriented economy in Ukraine and the world*. (2021). Collection of materials of the International scientific and practical online conference on March 30, 2021. Poltava, PDAA. https://www.pdau.edu.ua/ sites/default/files/node/7142/tezykonf300321kr.pdf [in Ukrainian].

27. Pustovoit, O.V. (2021). Sources of economic growth in Ukraine. In *The 5th International scientific and practical conference World science: problems, prospects and innovations,* January 27–29, 2021 (p. 971–981). Toronto: Perfect Publishing. [in Ukrainian].

28. Pylypenko, H.M. (2012). *Institutional factors of the ratio of state and market coordination of economic activity.* Dnipro: National Mining University. [in Ukrainian].

29. Radionova, I. (2019). Analysis of public policy networks vs traditional macroeconomic policy analysis. In Vostryakov, O.V. et al. (Eds.). *Management of public economy: new challenges and strategy*: coll. thesis add. participants V International. scientific-practical conf., 5-6 dec. 2019. Ministry of Education and Science of Ukraine, Kyiv Nat. Econ. Univ. named after Vadym Hetman.. Kyiv: KNEU, 102–107. Retrieved from https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/32501/upe_19_21.pdf?sequence= 1&isAllowed=y [in Ukrainian].

30. Reinert, E. (2015). *How rich countries got rich ... and why poor countries stay poor*. Kyiv: Tempora. [in Ukrainian].

31. Shevchenko, O.O. (2017). *Evolution of the economic system: methodology of analysis in world economic thought (late XIX - early XXI century)*. Kyiv: Center for Educational Literature. [in Ukrainian].

32. Slukhai, S., Borshchenko, T. (2019). Social welfare dynamics in post-socialist countries: unveiling the secrets of success*. Institute of public finance*, 2, 167–194. DOI https://doi.org/10.3326/pse.43.2.3.

33. Slukhay, S.V., Borshchenko, T.I. (2017). Social welfare factors: institutional aspect*. Naukovyy visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriya: Ekonomika i menedzhment – Scientific Bulletin of the International Humanities University. Series: Economics and Management,* 25(1), 4–8. http://nbuv.gov.ua/ UJRN/Nvmgu_eim_2017_25(1)__3 [in Ukrainian].

34. Slyvka, T. (2020). The impact of global structural changes on the competitiveness of Ukraine's economy. *Zbirnyk naukovykh prats LÓHOS–Collection of Scientific Papers ΛΌГОΣ,* 44–46. https://doi.org/10.36074/05.06.2020.v1.17 [in Ukrainian].

35. Soros, G. (2021). *In Defence of Open Society*. (I. Wozniak, Trans.). Kharkiv: Vivat [in Ukrainian].

36. *Transformation of economic systems and institutions in the new geostrategic realities*. (2023). Materials of XXXIV International Scientific and Practical Conference of Young Scientists and Students on April 24-25, 2023. Dnipro: Universytet imeni Alfreda Nobelia. Retrieved from https://duan.edu.ua/images/Announcements/UA/Departments/IER/2023/Theses_int_econom_April_23_2.pdf [in Ukrainian].

37. Zaitsev, Y.K., Moskalenko, O.M. (2020). *Contemporary political economy as a theoretical basis of economic development of the society*: in 2 books. Book 2: Contemporary political economy as a methodological paradigm of the economic policy of development in the globalised society. Ministry of Education and Science of Ukraine, Kyiv Nat. Econ. Univ. named after Vadym Hetman [in Ukrainian].

38. Zveryakov, M. (2022). Formation of the economic development model in new historical realities. *Ekon. Ukr. – Economy of Ukraine*, 8, 3–19. https://doi.org/10.15407/economyukr.2022.08.003 [in Ukrainian].

39. Vernadskiy, I.V. (1849). Kritiko-istoricheskoe issledovanie ob italyanskoy politiko-ekonomicheskoy literature do nachala XIX veka. Moskva: Unyv. typ. [in Russian].

Part 2

1. Addison, P. (1985). *Now the War Is Over: A Social History of Britain, 1945-51*. London: Jonathan Cape.

2. Akchurina, O. (2013). Trends in the essence of the concept of corporate governance. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti – Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property*, 1(2), 53–56. [in Ukrainian].

3. Amoroso, B., & Jespersen, J. (Eds.). (1992). *Macroeconomic Theories and Policies for the 1990s*. Palgrave Macmillan.

4. Andersen, L.R., & Björkman, T. (2022). *The Nordic Secret. A European Story of Beauty and Freedom* (2nd ed.). Kyiv: Nash Format [in Ukrainian].

5. Andersen, T. (2007). The Scandinavian model: prospects and challenges, *CESifo Working Paper*, No. 1903, Center for Economic Studies and ifo Institute (CESifo), Munich. https://hdl.handle.net/10419/25948

6. Andersson, J. (2009). Nordic Nostalgia and Nordic Light: the Swedish model as Utopia 1930–2007. *Scandinavian Journal of History*, 34(3), 229–245. https://doi.org/10.1080/03468750903134699

7. Berle, Adolf, and Means, Gardiner. *The Modern Corporation and Private Property*. (1932). New York: Macmillan.

8. Bentham, I. (1998). Introduction to the foundations of morality and legislation. Moscow: ROSSPEN [in Russian].

9. Bentham, I. (2012). *Principles of legislation; On the influence of conditions of time and place on legislation; A Guide to Political Economy*. Moscow: Knizhnii dom «LIBROKOM» [in Russian].

10. Berggren, H., Trägårdh, L. (2011). Social trust and radical individualism. In *Shared Norms for the New Reality: The Nordic Way* (p. 12–27). World Economic Forum. Davos.

11. Berle, A.A., Means, G.C. (1932). *The Modern Corporation and Private Property*. New York: MacMillan & Co.

12. Blaug, M. (1986). *Great Economists Before Keynes: An Introduction to the Lives & Works of One Hundred Great Economists of the Past*. Wheatsheaf Books.

13. Blaug, M. (2005). *Great Economists before Keynes*. Saint-Petersburg: Ekonomicheskaya shkola [in Russian].

14. Blaug, M. (2009). *Great Economists since Keynes.* Saint-Petersburg: Ekonomicheskaya shkola [in Russian].

15. Bochenek, M. (2004). *Szkice o economii i ekonomistach*. Torun: MADO [in Polish].

16. Bodnarchuk, T.L. (2017). *Protectionism in the economic history of Ukraine (XIX - early XX centuries).* NAS of Ukraine, Institute for Economics and Forecasting of NAS of Ukraine. Kyiv [in Ukrainian].

17. Bolt, J. & Van Zanden, J.L. (2024). *Maddison Project Database 2023*. https://doi.org/10.34894/INZBF2

18. Bowen, H. (1953). Social responsibilities of the businessman. New York: Harper & Row.

19. Brodel, F. (1997). *Material Civilization Economics and Capitalism XV XVIII centur:* Vol. 2. Exchange Games; Vol. 3. Time of Peace.

20. Burnham, J. (1941). *The Managerial Revolution. What is Happening in the World*. New York: John Day Co.

21. Cherrier, B. (2009). Gunnar Myrdal and the scientific way to social democracy, 1914–1968. *Journal of the History of Economic Thought*, 31(1), 33–55. https://doi.org/10.1017/S105383720909004X

22. *Countries of the world and Ukraine*. (2017). Encyclopedia: *Vol. 1. Northern Europe. Western Europe. Southern Europe*. Kyiv: Feniks. https://elibrary.ivinas.gov.ua/473 [in Ukrainian].

23. Dari-Mattiacci, G., Gelderblom, O., Jonker, J. & Perotti, E. (2017). The Emergence of the Corporate Form. *Journal of Law, Economics and Organization*, 33, 195. https://doi.org/10.1093/jleo/ewx002

24. Davis, K. (1960). Can business afford to ignore social responsibilities? *California Management Review,* 2(3), 71.

25. Davoudi, L. & McKenna, Ch. & Olegari, R. (2018). The historical role of the corporation in society. *Journal of the British Academ*, 6, 34. https://doi.org/10.5871/jba/006s1.017

26. De Sismondi, Simonde C. (2004). New Principles of Political Economy, or Wealth and Its Relation to Population. *World Economic Thought. Through the Prism of the Centuries*. Moskva: Mysl [in Russian].

27. De Sismondi, Simonde C. (1819). *Nouveaux principes d'économie politique, ou De la richesse dans ses rapports avec la population*. Paris, 1, 453. https://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k955530.r=Sismondi?rk=21459 [in French].

28. Drucker, P.F. (1946). *Concept of the Corporation*. New York: John Day Co.

29. Eklund, K. (1991). *Effective economy – Swedish model*. Moscow: Ekonomika [in Russian].

30. European Commission.(2022). *European Innovation Scoreboard 2022 and Regional Innovation Scoreboard 2021.* https://ec.europa.eu/research-and-innovation/en/statistics/performance-indicators/european-innovation-scoreboard/eis#

31. Galbraith, J.K. (1986). *A Life in Our Times*. Moscow: Progress [in Russian].

32. Galbraith, J.K. (2004). *The New Industrial State*. Moscow: AST [in Russian].

33. *Global Competitiveness Report 2019*. (2019). https://www.weforum.org/reports/how-to-end-a-decade-of-lost-productivity-growth

34. *Google Books Ngram Viewer* (n.d.). https://books.google.com/ngrams

35. Greenspan, A., Wooldridge, A. (2018). *Capitalism in America: A History.* New York: Penguin Press.

36. Helliwell, J. F., Layard, R., Sachs, J. D., Aknin, L. B., De Neve, J.-E., & Wang, S. (Eds.). (2023). *World Happiness Report 2023* (11th ed.). Sustainable Development Solutions Network. https://worldhappiness.report/ed/2023/

37. Hildebrand, B. (1922). *Die Nationalökonomie der Gegenwart und Zukunft, und andere gesammelte Schriften.* Jena.

38. Hilferding, R. (1981). Finance Capital. In T. Bottomore (Ed.), *A Study of the Latest Phase of Capitalist Development* Routledge & Kegan Paul, London. https://www.marxists.org/archive/hilferding/1910/finkap/

39. Hilson, M. (2020). The Nordic Welfare Model. In A. Lindskog & J. Stougaard-Nielsen (Eds.), *Introduction to Nordic Cultures* (p. 70–84). UCL Press. https://doi.org/10.2307/j.ctv13xprms.11

40. Hobbes, T. (2000). *Leviathan, or the Essence, future and renewed importance of the ecclesiastical and civil powers*. Kyiv: Dukh i Litera [in Ukrainian].

41. Horrocks, J.W. (1925). *A Short History of Mercantilism*. London: Routledge.

42. Ingram, J.K. (1915). *A History of Political Economy.* New and Enlarged Edition with a Supplementary Chapter by William A. Scott and an Introduction by Richard T. Ely. London: A. and C. Black. https://oll.libertyfund.org/titles/ely-a-history-of-political-economy

43. Jesse, W. (955). Markham. Survey of the Evidence and Findings on Mergers. In *Business Concentration and Price Policy*. National Bureau of Economic Research. Inc. Princeton University Press. http://www.nber.org/chapters/c0959

44. Jonung, L. (Ed.). (1991). *The Stockholm School of Economics Revisited*. Cambridge University Press. https://doi.org/10.1017/CBO9780511664427

45. Judt, T. (2020). *Postwar: A History of Europe Since 1945.* (K. Zarembo, Trans.). Kyiv [in Ukrainian].

46. Kautto, M. (2010). The Nordic Countries. In Francis G. Castles et al. (Eds.), *The Oxford Handbook of the Welfare State*. Oxford: Oxford University Press.

47. Kennedy, P. (1987). *The Rise and Fall of the Great Powers*. New York: Vintage Books.

48. Kiley, B. (2020, Sep. 4). Seattle's National Nordic Museum re opens its doors. Here's how its first full day of operations went. *The Seattle Times.* https://www.seattletimes.com/entertainment/seattles-national-nordic-museum-re-opens-its-doors-heres-how-its-first-full-day-of-operations-went/

49. Koivunen, A., Ojala, J., & Holmén, J. (Ed.). (2021). *The Nordic Economic, Social and Political model: Challenges in the 21st century*. Taylor & Francis. https://library.oapen.org/bitstream/id/d764cc52-cf32-4be5-93b6-d9ffc1b6ff3b/9780429643446.pdf

50. Kryvonos, R. A., Soloshenko, V.V. (2019). Scandinavian model: experience for Ukraine. In A.I. Kudriachenko (Ed.), *Ukraine: the context of world events. Analytical notes of the State Institution Institute of World History of the National Academy of Sciences of Ukraine (2017–2019)* (p. 42–49). State Institution Institute of World History of the National Academy of Sciences of Ukraine [in Ukrainian]

51. Kurbet, O. (2022). Winning the war for independence, building a developed economy and a welfare state: positive experience of Finland for Ukraine. *Ìstor. nar. gospod. ekon. dumki Ukr.,* 55, 142–160. https://doi.org/10.15407/ingedu2022.55.142 [in Ukrainian]

52. Kuzmenko, V. (2020). Austrian school of political economy in rationale of theories of innovative development and practice of human interests and freedom. *Scientific notes of NaUKMA. Economic sciences*, *5*(1), 76–81. https://doi.org/10.18523/2519-4739.20205.1.76-81 [in Ukrainian]

53. Leonenko, P.M., Fedosov, V.M, Yukhymenko, P.I. (2017). The main stages of the development of financial science: the methodology of the problem. *Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine*, 4, 55–74 [in Ukrainian].

54. List, F. (1841). The National System of Political Economy. Longmans, Green, and Company. *Online Library of Liberty*. https://oll.libertyfund.org/title/lloyd-the-national-system-of-political-economy.

55. Locke, J. (2001). Two treatises about unlikely vanity (O. Terekh, R. Dymerets, Trans.). Kyiv: Vydavnytstvo Solomii Pavlychko «Osnovy» [in Ukrainian].

56. Maltus, T. (1908). *Opyt o zakone narodonaselenyia*. Moscow. http://www.ereading.club/bookreader.php/150911/Mal%27tus__Opyt_o_zakone_narodonaseleniya.html

57. Marjanen, J., Strang, J., & Hilson, M. (2021). *Contesting Nordicness: From Scandinavianism to the Nordic brand*. De Gruyter. https://doi.org/10.1515/9783110730104

58. Matsiutevych, O. (2023). The «folkhemmet» program as a practical result of the ideological progress of the Swedish social democrats. *Current issues in modern science*, 11 (17), 1196–1205. https://doi.org/10.52058/2786-6300-2023-11(17)-1196-1205 [in Ukrainian]

59. Meinander, H. (2009). *History of Finland: Lines, structures, turning points*. Lviv: LA Piramida [in Ukrainian]

60. Mekshun, L.M. (2011). Influence of Stockholm school researches on economic development in Sweden. *Chernihiv Scientific Journal of the Chernihiv State Institute of Economics and Management. Ser. 1: Economics and management,* 2, 35–42 [in Ukrainian].

61. Müller, A.H. (1809). Die Elemente der Staatskunst. Bd. 1. Berlin [in German].

62. Myll, D.S. (2001). About freedom. (Ese, Trans.). Kyiv: Osnovy [in Ukrainian].

63. Myll, D.S. (2004). Fundamentals of Political Economy. Mirovaya ekonomicheskaya misl. Skvoz prizmu vekov. (G.G. Fetisov, Trans.). Moscow: Mysl [in Russian].

64. Nebrat, V. (2022). Methodology of historical and economic research experience of post-war reconstruction. *Naukovi zapysky NaUKMA*. *Ekonomichni nauky – Scientific Papers NaUKMA. Economics,* 7(1), 84. https://doi.org/10.18523/2519-4739.2022.7.1.79-86

65. Nebrat, V.V. (2007). *Ukrainian financial thought in the second half of the 19th and early 20th centuries*. Kyiv: Institute for Economics and Forecasting. [in Ukrainian].

66. Nebrat, V.V. (2023). Theoretical sources of the social state. *Ukrainskyi sotsium–Ukrainian Society,* 3(86), 91. DOI https://doi.org/10.15407/socium2023.03.087

67. Nebrat, V., Gorin, N., Didkivska, L. (2020). Model of state-to-business interaction and the nature of participation in international economic relations: historical experience of Ukraine. *Proceedings of the 2nd International Scientific Conference Eastern European Conference of Management and Economics «Environmental Management and Sustainable Economic Development» (May 29, 2020)*. Ljubljana: Ljubljana School of Business. https://www.vspv.si/uploads/visoka_sola/datoteke/zbornik_eecme_2020_-_proceeding_of_conference.pdf#page=226

68. Obrechti, G. (1595). *Oikonomia donationis simplicis et relatae, in quinque disputationes distinctae.* Bertram.

69. Obrechti, G. (1604). *Tractatus de necessaria defensione*. Argentorati.

70. Obrechti, G. (1602). *Tractatus de iurisdictione et imperio*. Apud Martinum Spiessium.

71. Offe, C. (1984). *Contradictions of the welfare state*. London: Hutchinson.

72. Ohlin, B. (1937). Some Notes on the Stockholm Theory of Savings and Investment I. *The Economic Journal,* 47(185), 53–69. https://doi.org/10.2307/2225278

73. Oncken, Aug. (1902). Geschichte der Nationalökonomie. In Teilen, Zwei, Teil, Erster *Die Zeit vor Adam Smith*. Leipzig: Verlag von C. L. Hirschfeld [in German].

74. Parliamentary Reform 1933–1960: A Survey of Suggested Reforms. (1961). London: Hansard Society by Cassell.

75. Pashkov, M. (2009). The Swedish security model: peaceful, well-armed neutrality. *Natsional'na bezpeka i oborona – National Security and Defence,* 1(105), 40–43 [in Ukrainian].

76. Pedersen, A.W., Kuhnle, S. (2017). The Nordic welfare state model. In Knutsen, Oddbjørn (ed.), *The Nordic Models in Political Science: Challenged, but Still Viable?* (p. 219–238). Bergen: Fagbokforlaget.

77. Pekkarinen, J. (1988). *Keynesianism and the Scandinavian models of economic policy*. Helsinki: World Institute for Development Economics Research.

78. Proudhon, P.-J. (1873). *Qu'est-ce que la propriété? I vol. Paris: A. Lacroix* [in French].

79. Rikardo, D. (1955). *Nachala polytycheskoi ekonomyy y nalohovoho oblozhenyia.* Moskow: Hosudarstvennoe yzdatelstvo polytycheskoi lyteratury. [in Russian].

80. Sæther, A., & Eriksen, I.E. (2014). Ragnar Frisch and the postwar Norwegian economy. *Econ Journal Watch*, 11(1), 46–80.

81. Sandelin, Bo. (Ed.). (1998). *Swedish Economics.* Routladge.

82. Sasuly, R. (1947). *IG Farben*. New York.

83. Say, J.B. (1821). *Treatise on political Economy*. Boston.

84. Schmoller, G. (1893). *Die Volkswirtschaft, die Volkswirtschaftslehre und ihre Methode*. Frankfurt [in German].

85. Schumpeter, J.A. (1995). *Capitalism, Socialism and Democracy*. Kyiv: Osnovy [in Ukrainian].

86. Schumpeter, J.A. (2006). *History of economic analysis*. Routledge.

87. Sejersted, Francis (n.d.). *Lex Thagaard. Store norske leksikon.* https://snl.no/Lex_Thagaard

88. Seligman, B. (1968). *Main Currents in Modern Economics*. Moscow: Progress [in Russian].

89. Sherer, F.M., Ross, D. (1997). *Structure of industry markets*. Moscow: INFRA-M [in Russian].

90. Slagstad, R. (2004). Shifting knowledge regimes: the metamorphoses of Norwegian reformism. *Thesis Eleven,* 77, 65–83. DOI https://doi.org/10.1177/0725513604044236

91. Slyvka, T., Kudlasevych, O., & Didkivska, L. (2022). Theory and practice of inding the optimal combination of market principles and state regulation of the economy. *InterConf*, 95, 61–72. https://doi.org/10.51582/interconf.19-20.01.2022.005 [in Ukrainian].

92. Small, A.W. (1909). *The Cameralists. The Pioneers of German Social Polity*. McMaster University Archive for the History of Economic Thought.

93. Smit, A. (2001). *Research is about nature and reasons of riches of people*. (O. Vasyliev, M. Mezhevikina, A. Malivskyi, Trans.). Kyiv: Nash format [in Ukrainian].

94. Suprun, N.A. (2009). Evolution of scientific concepts of corporatism as a factor in the formation of the theory of corporate governance. *Ekonomichna teoriia – Economic theory*, 4, 75–89 [in Ukrainian].

95. *Système des contradictions économiques ou Philosophie de la misère* (1846). En 2 vol. Vol. 1, 2. Paris: Guillaumin et Cie, XLIII. http://gallica.bnf.fr/services/engine/search/sru?;

96. Trautwein, H.M. (2021). Taking expectations seriously: A leitmotif in Stockholm School economics. *Revue déconomie politique*, 132(3-4), 333–369.

97. Tugan-Baranovskii, M.I. (2004). Essays from the modern history of political economy and socialism (Vol. 1). *Selected works*: in 2 vol. (L.I. Dmitrichenko, Ed.). Donetsk, DonGUET [in Russian].

98. Vitte, S.Yu. (1889). *Natsional'naya ekonomiya i Friedrich List*. Kyev: Tip. «Kiev. Slova» [in Russian].

99. Von Seckendorff, V.L. (1686). *Christenstaat. Gleditsch* [in German].

100. Von Sonnenfels, J. (1820). *Grundsätze der Polizei-Handlung und Finanz zum Gebrauche akademischer Vorlesungen ausgearbeitet von F. X. Moshamm*. Tübingen: Osiander [in German].

101. Von Seckendorff, V.L. (1703). *Teutscher Fürsten-Staat: Mit einer gantz neuen Zugabe, Sonderbahrer und wichtiger. Materialien üm ein grosses Theil vermehret*. Franckfurt, Leipzig: Meyer [in German].

102. Von Stein, L. (1876). *Gegenwart und Zukunft der Rechts und Staatswissenschaften Deutschland*s. Stuttgart [in German].

103. Weibull, J. (1998). *Swedish History in Outline*. Stockholm: Swedish Institute [in Ukrainian].

104. Yefimenko, T.I. (Ed.). (2010). *Finances. Budget. Taxes. National and international terminology.* Institute of World Economy and International Relations of the National Academy of Sciences of Ukraine, State Educational and Scientific Institution «Academy of Financial Management » [in Ukrainian].

Part 3

1. Abelshauser, W. (1981). Wiederaufbau vor dem Marshall-Plan. Westeuropas Wachstumschancen und die Wirtschafts-ordnungspolitik in der zweiten Hälfte der vierziger Jahre. *Vierteljahreshefte für Zeitgeschichte*, 29, 545-78 [in German].

2. Abelshauser, W. (1987). *Die Langen Fünfziger Jahre: Wirtschaft und Gesellschaft der Bundesrepublik Deutschland 1949-1966*. 1. Aufl. Düsseldorf: Schwann, Idstein: Schulz-Kirchner. ZDB-ID 1187479-X. 5. 191 [in German].

3. Berger, H. (1995). Germany and the Political Economy of the Marshall Plan, 1947-52: A Re-Revisionist View (with Albrecht Ritschl). In Eichengreen B. (Ed.) *Europe's Post-War Recovery*. Cambridge: Cambridge University Press.

4. Chalmers, J. (2022). *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975.* Kyiv: Nash format [in Ukrainian].

5. DeLong, J., Eichengreen, B. (1993). *The Marshall Plan: History's Most Successful Structural Adjustment Program?* Dornbusch R., Nolling W., Layard R. (Eds.). Cambridge, Mass: MIT Press.

6. Eichengreen, B. (2010). Lessons From The Marshall Plan. World Development Report 2011. *Background Case Note. Berkeley*, 1. Retrieved from https://web.worldbank.org/archive/website01306/

7. Erhard, L. (2001). *Welfare for everyone.* Moscow: Economica [in Russian].

8. *Fiscal and Monetary Policies of Japan in Reconstruction and High-Growth 1945 to 1971*. (2010). Office of Historical Studies, Institute of Fiscal and Monetary Policy. https://www.mof.go.jp/english/pri/publication/policy_1945-1971/Full_edition1945-1971.pdf

9. Fukasaku, Y. (1992). Origins of Japanese industrial research: Prewar government policy and in-house research at Mitsubishi Nagasaki Shipyard. *Research Policy*, 21(3), 197. https://doi.org/10.1016/0048-7333(92)90016-W

10. Ganster, R., Kirkegaard, J., Kleine-Brockhoff, T. & Stokes, B. *Designing the restoration of Ukraine in the spirit of the Marshall Plan. Principles, Architecture, Funding, Accountability: recommendations for donor countries.* https://www.gmfus.org/sites/default/files/2022-09/Designing%20Ukraine%E2%80%99s%20Recovery%20in%20the%20Spirit%20of%20the%20Marshall%20Plan_0.pdf

11. Hazlett, T.W. (1978). The German Non-Miracle. *Reason,* 9 (April).

12. Henderson, D. *German Economic Miracle*. https://www.econlib.org/library/Enc/GermanEconomicMiracle.html#lfHendersonCEE2-071_footnote_nt196.

13. Inoue, M. (2012). *The Recovery from the Scorched Earth: How the War-damage Reconstruction was Accomplished*. Shinchosha.

14. Jánossy, F. (1966). *Das Ende der Wirtschaftswunder*. Frankfurt. M.: Neue Kritik [in German].

15. Kapur, N. (2018). *Japan at the Crossroads: Conflict and Compromise after Anpo*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

16. Kent, E.C. (1993). *Strategic Capitalism: Private Business and Public Purpose in Japan's Industrial Finance*. Princeton University Press.

17. Knowles, Ch. (2014). Germany 1945-1949: a case study in post-conflict reconstruction. *History and Policy*. https://www.historyandpolicy.org/policy-papers/papers/germany-1945-1949-a-case-study-in-post-conflict-reconstruction

18. Lockwood, W.W. (1965). *State and Economic Enterprise in Japan*. Princeton University Press.

19. Maximizing, U.S. (1997). *Interests in Science and Technology Relations with Japan*. DC: The National Academies Press, National Academies of Sciences, Engineering, and Medicine. https://doi.org/10.17226/5850

20. Ministry of Finance of Ukraine (2022*). Japan's experience: how Russia can be demilitarized* after the war [in Ukrainian].

21. Ministry of Foreign Affairs of Japan. (1961). *The Income Doubling Plan and the Growing Japanese Economy.*

22. Morris-Suzuki, T. (1994). *The Technological Transformation of Japan: From the Seventeenth to the Twenty-First Century*. Cambridge University Press.

23. Nicholas, T. (2011). The origins of Japanese technological modernization. *Explorations in Economic History,* 48(2), 272.

24. Ozaki, R. S. (1965). Japan's «Price-Doubling» Plan? Asian Survey. *University of California Press Asian Survey,* 5(10), 515.

25. Perez, L. G. (1998). *The History of Japan.* Greenwood Press.

26. Pierenkemper, T. (2012). *Kurze Geschichte der «Vollbeschäftigung» in Deutschland nach 1945.* https://www.bpb.de/shop/zeitschriften/apuz/126004/kurze-geschichte-der-vollbeschaeftigung-in-deutschland-nach-1945/ [in German].

27. Price, H.B. (1955). *The Marshall Plan and its Meaning*. Ithaca, NY: Cornell University Press.

28. Tanaka, A. (2020). *Japan after World War II. Seven Chapters on Japanese Modernization.* Chapter 3. JICA-Open University of Japan. Makuhari.

29. Tetsuji, O. (2015). «Japanese economic miracle»: lessons from 70 years of construction of the «welfare state». https://www.nippon.com/ru/in-depth/a04003/ [in Russian].

30. The US Delegation Memorandum on Germany Policy, represented by Harry Truman at a meeting of the Heads of Allied Governments on July 17, 1945 at the Berlin Conference. http://www.hist.msu.ru/ER/Etext/War_Conf/berlin15.htm [in Russian].

31. Thompson, K. W. (1991). *Cold War Theories: Vol. 1. World Polarization, 1943-1953*. Louisiana: State University Press.

32. Uchino, A. (1969). Technological innovation in postwar Japan. *The Developing Economies*, 7(4), 407.

33. Weisz, Ch. (1973). Organisation Und Ideologie Der Landwirtschaft 1945-1949. https://www.ifz-muenchen.de/heftarchiv/ 1973_2_11_weisz.pdf [in German].

Part 4

1. Abdurashitov, F. (2015). From the history of migration processes during the Second World War. *Ystoryk (Muarrykh) – Historian (Muarrih),* 4, 23–29. http://istorik.tarena.tj/sites/default/files/Book-Istorik/Muarrih_4.pdf [in Russian].

2. Abelhauser, W., Hippel, W., Johnson, J.A., Stokes, R.G. (2004). *German Industry and Global Enterprise BASF: The History of a Company.* New York.

3. Andrushchenko, V. L., Tuchak, T. V. (2013). *Moral and ethical imperatives of taxes and taxation (Western tradition)*. Kyiv: Aletra [in Ukrainian].

4. BASF Aktiengesellschaft. *Company-Histories.* https://www.company-histories.com/ BASF-Aktiengesellschaft-Company-History.html

5. *Berlin (Potsdam) conference of the leaders of the three allied powers – the USSR, the USA and Great Britain* (July 17 – August 2, 1945). http://www.hist.msu.ru/ER/Etext/War_Conf/berlin15.htm [in Russian].

6. Bežovan, G. (2009). Assessment of social housing programmes in Croatia as a part of residual social care. *European Network for Housing Reaserch Conference on Changing Housing Markets: Integration and Segmentation*.

7. Bodrov, V. H., Kredysov, A. I., Leonenko, P. M. (1995). *Sotsialne rynkove hospodarstvo*. Kyiv: Lybid [in Ukrainian].

8. Brunetau, B. (1994). *Les paysans dans l'État: le gaullisme et le syndicalisme agricole sous la Ve République*. Paris: L'Harmattan [in French].

9. Butsko, A. (2011, July 7). 200 years of the German dynasty of «cannon kings». *DW*. https://p.dw.com/p/11qVk [in Russian].

10. Bye, P. (1979). Mécanisation de l'agriculture et industrie du machinisme agricole: le cas du marché français. *Économie rurale*, 130(1), 46–59 [in French].

11. Cairncross, A. (1986). *The price of war. British policy on German reparations, 1941–1949*. London: Basil Blackwell.

12. Central State Office for Reconstruction and Housing Care of Republic of Croatia. *Regional Housing Programme*. https://regionalhousingprogramme.org/croatia/

13. Cleary, M. C. (1989). *Peasants, Politicians, and Producers: The Organization of Agriculture in France since 1918*. Cambridge: Cambridge University Press.

14. *Crimean Conference of the Leaders of the Three Allied Powers – the USSR, the USA and Great Britain* (February 4–11, 1945). http://www.hist.msu.ru/ER/Etext/ War_Conf/krim18.htm [in Russian].

15. Demenko, O.F. (2019). Restoring Greatness: The Politics of National Consolidation in France after the Second World War. In *«Social ideal» and «political interest»: theoretical understanding and practice of countries of the world*. Kyiv: SO «Institute of World History of the National Academy of Sciences of Ukraine». https://elibrary.ivinas.gov.ua/4907/1/Vidnovlennia%20velychi%20polityka %20natsionalnoi1.pdf [in Ukrainian].

16. Desriers, M. (2007). L'agriculture française depuis cinquante ans: des petites exploitations familiales aux droits à paiement unique. *INSEE Références.L'agriculture française et l'Europe*, 17–30. https://www.insee.fr/fr/statistiques/1372289?sommaire=1372309 [in French].

17. *Deutsches Wirtschaftsmatheinstitut*. (1965). Berlin [in German].

18. Didkivska, L. (2022). Italian «economic miracle»: successful experience in managing post-war recovery. *Istoriya narodnoho hospodarstva ta ekonomichnoi dumky*

Ukrainy – History of economics and economic thought of Ukraine, 55, 102–116. https://doi.org/10.15407/ingedu2022.55.102 [in Ukrainian].

19. Die KfW von den 1950er-Jahren bis heute. *KfW*. https://www.kfw.de/%C3%9Cber-die-KfW/F%C3%B6rderauftrag-und-Geschichte/ Geschichte-der-KfW/KfW-Jahrzehnte/ [in German].

20. *Dokumente zur Außenpolitik der Regierung der DDR*. (1954). Berlin. [in German].

21. Dorofeev, S. I. (Ed.). (1973). *Istoryia Italyy*. Ynstytut vseobshchei ystoryy AN SSSR. Moskva: Nauka [in Russian].

22. Dzhus, Yu. (2014). Restoration of heavy industry in Germany: 1950-1960s of the 20th century. *Visnyk Prykarpatskoho universytetu. Istoriia – Bulletin of the Carpathian University. History*, 25, 211–214 [in Ukrainian].

23. Egner, B. (2019). Housing policy since 1945. *Bürger & Staat*, 2–3, 94–100 [in German].

24. Elden, D. E. (2004). *Post-war reconstruction, resettlement and revitalization in the Republic of Croatia*. A Thesis Submitted to the Graduate Faculty of the University of Georgia in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree Master of Landscape Architecture. Athens, Georgia.

25. *Ensuring compensation and restitution, housing, and social protection of IDPs: European Experience* (2020). Council of Europe Project «Internal displacement in Ukraine: building solutions». Kyiv: Pravo. https://rm.coe.int/comparing-analysis-idps-ukr/1680a08f30 [in Ukrainian].

26. Erstes Wohnungsbaugesetz. (1950). *Bundesgesetzblatt,* 16, 83–88 [in German].

27. Fisch, J. (1992). *Reparationen nach dem Zweiten Weltkrieg*. München [in German].

28. Foitzik, J. (2011). *Soviet policy towards Germany, 1944–1954*. Documents. Moskva [in Russian].

29. Fouilleux, È., Goulet, F. (2012). Firmes et développement durable: le nouvel esprit du productivisme. *Études Rurales*, 190, *131*–146 [in French].

30. Gesetz über den Lastenausgleich. (1952). *Bundesgesetzblatt,* 34, 445–533. https://www.bgbl.de/xaver/bgbl/start.xav?start=%2F%2F*%5B% [in German].

31. *Gesetzes zur Milderung dringender sozialer Notstände (Soforthilfegesetz)*. (1949). München: Süddeutscher Verlag [in German].

32. Gorditsa, K., Slyvka, T. (2020). Structural transformations in Ukraine in the context of the development of international economic relations: historical dimension. *Ekon. Ukr. – Economy of Ukraine*, 2, 88. https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.02.080 [in Ukrainian].

33. Gorin, N.O. (2023). International experience of post-war reconstruction of the housing fund and solving the housing problems of IDPs. *Ukrainskyi Sotsium–Ukrainian Society*, 1(84), 136–139. DOI https://doi.org/10.15407/socium2023.01.136 [in Ukrainian].

34. Gurkov, A. (2019). Family business remains the engine of the German economy. *DW*. https://p.dw.com/p/3HdDi [in Russian].

35. Hayes, P. (2001). *Industry and Ideology*. IG Farben in the Nazi Era. Cambridge. Hübl, L., Möller, P. (1997). *Social housing in Germany. Is the task accomplished?* Eduard Pestel Institute for Systems Research. Hannover, Bonn: DSL Bank [in German].

36. Inozemtsev, V.L. (2003). Immigration: a new problem for the new century. *Sociological Research*, 4, 64–72. Retrieved from http://antropotok.archipelag.ru/text/a186.htm [in Russian].

37. Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine. (2022). *Restoration and reconstruction of Ukraine's post-war economy*. Kyiv. http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2024/04/Vidnovlennja-ta-reconstrukcsja-povojennoji-economiky.pdf [in Ukrainian].

38. *International historical experience of postwar economic reconstruction: lessons for Ukraine*. (2023). Proceedings of the International Scientific and Practical Conference April 27, 2023. Kyiv. http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2023/05/Mizhnar-istor-dosvid-povojen-reconstrukcii-uroky-dla-Ukrainy.pdf [in Ukrainian].

39. Judt, T. (2020). *Postwar: A History of Europe Since 1945*. (K. Zarembo, Trans.). Kyiv [in Ukrainian].

40. Kamishanskyi, M. M. (2017). *International law regulation for compensation as a form of indemnification of state and intergovernmental organizations for international illegal actions.* Kharkiv. http://nauka.nlu.edu.ua/download/diss/Kamishanskiy/d_Kamishanskiy.pdf [in Ukrainian].

41. Karlsch, R. (1993). *Allein bezahlt? Die Reparationsleistungen der SBZ/DDR 1945–1953.* Berlin [in German].

42. Klod, A. (1950). *Plan Marshalla*. Moskva: Yzd-vo ynostrannoi lyteratury [in Russian].

43. Kohlhase, T. (2011). *Die Entwicklung des Bausparwesens in der Bundesrepublik Deutschland in der Zeit zwischen 1949 und 1990*. Eine Institutionenökonomische Analyse. Inauguraldissertation zur Erlangung des Doktorgrades der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität zu Köln. Köln-Lindenthal [in German].

44. Kondrateva, T. S., Novozhenova, Y. S. (2006). Immigrants in Europe: Models of integration. *Aktualnye problemy Evropy – Current problems of Europe*, 1, 9–31. https://cyberleninka.ru/article/n/immigranty-v-evrope-modeli-integratsii [in Russian].

45. Korablin, S. O. (2022). Ukraine: the financial dimension of the war. *Visnik Nacionalnoi Academii Nauk Ukraini – Visnyk of the National Academy of Sciences of Ukraine,* 7, 39–41. https://visnyk-nanu.org.ua/ojs/index.php/v/article/view/1104 [in Ukrainian].

46. Korniyaka, O. (2019). The role of economic cooperation with international finance-credit organizations in the context of ukraine's inclusion in the world economic system. *Istoriya narodnoho hospodarstva ta ekonomichnoi dumky Ukrainy – History of economics and economic thought of Ukraine*, 52, 295–305. http://nbuv.gov.ua/UJRN/ingedu_2019_52_18.

47. Kosarevych, S. Post-war reconstruction of the Croatia. The Dnistrianskyi Centre. Retrieved from https://dc.org.ua/news/reconstruction-croatia [in Ukrainian].

48. Kostjuchenko, A. S. (2006). Beniljuks v putah migracii. *Contemporary Europe – Sovremennaja Evropa*, 4, 58–68. http://www.sov-europe.ru/2006-4.html [in Russian].

49. Kozlova, S. Yu. (2017). Italian emigration as a factor in the economic integration of post-war Europe. *Sovremennaia Evropa – Modern Europe*, 1(73), 104–110. http://www.sov-europe.ru/images/pdf/2017/01-2017.pdf [in Russian].

50. Kudlasevych, O. M., Novyk, T. V. (2022). Postwar development of East Germany: lessons of history. *Ukrainian interdisciplinary scientific and practical conference «Transformation processes in the conditions of war and the post-war period» (Chernihiv, June 10, 2022).* Chernihiv: HO «Naukovo-osvitnii innovatsiinyi sentr suspilnykh transformatsii». [in Ukrainian].

51. Kudlasevych, O. M., Novyk, T. V. (2022). Post-war reconstruction of the state economic management system of East Germany: historical and economic experience. In *International Partnership and Cooperation of Ukraine in Wartime* (p. 191–200). University of Coimbra, Portugal – Chernihiv: REICST. https://doi.org/10.54929/monograph-02-2022-01-14

52. Kudriachenko, A. I., Soloshenko, V. V. (2019). The Federal Republic of Germany: the experience of the post-war rise. In *Ukraine: the Context of World Events*: analytical Notes of the State Institution «Institute of World History of the National Academy of Sciences of Ukraine» (2017–2019). Kyiv. https://elibrary.ivinas.gov.ua/4778/1/Federatyvna%20Respublika%20Nimechchyna%20dosvid.pdf [in Ukrainian].

53. Kulynych, I. M. (1976). *The German Democratic Republic in the Commonwealth of Socialist Countries*. Kyiv: Nauk. Dumka [in Ukrainian].

54. Leick, V. R., Schreiber, M., Stoldt, H.-U. (2010). A New Look at Germany's Postwar Reconstruction. *Spiegel International.* https://www.spiegel.de/international/germany/out-of-the-ashes-a-new-look-at-germany-s-postwar-reconstruction-a-702856.html

55. Leick, V. R., Schreiber, M., Stoldt, H.-U. (2010, August 20). A new look at Germany's postwar reconstruction. *Spiegel International*. Retrieved from https://www.spiegel.de/international/germany/out-of-the-ashesa-new-look-at-germany-s-postwar-reconstruction-a-702856.html

56. Let Us Face the Future: A Declaration of Labour Policy for the Consideration of the Nation. *Political Science Resources*. Retrieved from http://www. politicsresources.net/area/uk/man/lab45.htm

57. London, A. (2003). Croatia. *Europe Review 2003/2004. The Economic and Business Report.* London: Wolden Publishing Ltd.

58. Looting on an industrial scale as a genetic memory of the aggressor country. (2022). https://armyinform.com.ua/2022/06/08/maroderstvo-v-promyslovyh-masshtabah-yak-genetychna-pamyat-krayiny-agresora/ [in Ukrainian].

59. Magomedov, A. (2023). Financial security of post-war reconstruction and recovery of the economy: theoretical basis. *Publichne upravlinnia: kontseptsii, paradyhma, rozvytok, udoskonalennia – Public administration: concepts, paradigm, development, improvement*, 5, 61–76 [in Ukrainian].

60. Manchester, U. (2003). *Krupp steel empire. The history of the legendary weapons dynasty.* (L.A. Yhorevskyi, Trans.). Moskva [in Russian].

61. Marciani, G. E. (1966). *L'esperienza di riforma agraria in Italia*. Roma [in Italian].

62. Mesić, M., Bagić, D. (2011). Minority return in Croatia – Study of an Open Process. Zagreb: UNHCR. https://www.refworld.org/docid/553a08424.html

63. Nebrat, V. (2022). American political and economic doctrine in post-war reconstruction of Europe (the second half of the 1940s – early 1950s): historical lessons for Ukraine. *Istoriya narodnoho hospodarstva ta ekonomichnoi dumky Ukrainy – History of economics and economic thought of Ukraine*, 55, 17. https://doi.org/10.15407/ingedu2022.55.009

64. Nebrat, V. (2023). Foreign experience and national priorities for strategizing the post-war reconstruction of Ukraine. *Economy and forecasting,* 2, 118–143. http://econ-forecast.org.ua/?page_id=526&aid=140 [in Ukrainian].

65. Nebrat, V. V. (2017). Historical dimension of trends in foreign economic policy. *Ekon. Ukr. – Economy of Ukraine*, 5–6, 151–169. http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2017_5-6_14 [in Ukrainian].

66. Nebrat, V. V. (Ed.). (2021). *Historical determinants of Ukraine's inclusion in the system of international economic relations*. NAS of Ukraine, Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine. Kyiv. http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2022/06/Istorychni-determinanty.pdf [in Ukrainian].

67. Nebrat, V.V. (Ed. Board Head), et al. (Eds.). (2023). *Reconstruction for development: foreign experience and Ukrainian perspectives*. Institute for economics and forecasting, NAS of Ukraine. Kyiv. http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2023/08/Reconstruction-fordevelopment.pdf [in Ukrainian].

68. Nebrat, V., Korniyaka, O. (2022). Peculiarities of mechanisms of capital formation and investment in Ukraine as a factor of financial risks in the war and post-war period. *Hraal nauky – Grail of Science*, 16, 31–34. https://doi.org/10.36074/grail-of-science.17.06.2022.001 [in Ukrainian].

69. Osychenko, G. O. (2009). Reconstruction of the historical environment of the city. *Mistobuduvannia ta terytorialne planuvannia – Urban development and territorial planning*, 35, 343–354. http://nbuv.gov.ua/UJRN/ MTP _2009_35_51 [in Ukrainian].

70. Pavlov, O. (2022). Economic system of Ukraine in the context of the development of international economic relations). *Infrastruktura rynku – Market Infrastructure*, 67, 35–40. https://doi.org/10.32843/infrastruct67-6 [in Ukrainian].

71. Perroux, F. L. (1954). *Europe sans rivages*. Grenoble: Presses universitaires de Grenoble.

72. Pritzkoleit, K. (1955). *Die neuen Herren*. München [in German].

73. Pronyn, S. V., Khesyn, E. S. (Eds.). (1972). Velykobrytanyia. *Ekonomyka i polytyka stran sovremennoho kapytalyzma*. Moskva: Mysl [in Russian].

74. Prykaziuk, N., Lobova, O., Motashk, T., Prokofieva, O., & Yukhumenko, V. (2023). Prospects of the Post-War Recovery of the Financial Sector of Ukraine. *Financial & Credit Activity: Problems of Theory & Practice,* 4(51), 53–65. https://doi.org/10.55643/ fcaptp.4.51.2023.4051.

75. Ministry for Public Works, Reconstruction and Construction of Croatia. (2003). *Report on Return of Displaced Persons and Refugees in the Republic of Croatia for the Period 2000–September 2003.*

76. Röpke, W. (1948). *Die Ordnung der Wirtschaft*. Frankfurt a Main [in German].

77. Rubinsky, Yu. I. (Ed.). (1973). Frantsyia. *Ekonomyka i polytyka stran sovremennoho kapytalyzma.* Moskva: Mysl [in Russian].

78. Sanya, R. (2016). *Transitional Justice in Germany after 1945 and 1990.* Special Report No. 2. Internationale Akademie Nürnberger Prinzipien. https://www.nurembergacademy.org/fileadmin/media/pdf/publications/TJ_in_Germany-UKR-FINAL.pdf [in Ukrainian].

79. Shenaev, V. N. (Ed.). (1973). Federatyvnaia Respublyka Hermanyy. *Ekonomyka i polytyka stran sovremennoho kapytalyzma*. Moskva: Mysl [in Russian].

80. Shirer, W. L. (2022). *The Rise and Fall of the Third Reich: A History of Nazi Germany*. http://history.org.ua/LiberUA/978-5-8159-0700-3/978-5-8159-0700-3.pdf [in Russian].

81. Skrypnychenko, M. (2022). Macroeconomic assessments and forecasts of the post-war recovery of Ukraine's economy. *Ekonomichna teoriia – Economic theory*, 2, 29–43. https://doi.org/10.15407/etet2022.02.029 [in Ukrainian].

82. Sudachek, D. Post-war reconstruction of the Federal Republic of Germany. *The Dnistrianskyi Centre*. Retrieved from https://dc.org.ua/news/reconstruction-germany [in Ukrainian].

83. *The Cambridge Economic History of Europe of the New and Modern Times: Vol. 2: 1870 –our days*. (2013). Moskva: Gaidar Institute [in Russian].

84. Trofimova, T. I. (2007). European migration: trends and socio-economic consequences. *Yzvestyia YNEA – News of IGEA*, 4(54), 112–115. https://cyberleninka.ru/article/n/evropeyskaya-migratsiya-tendentsii-i-sotsialno-ekonomicheskie-posledstviya [in Russian].

85. Vasylkov, N. P. (Ed.). (1973). Ytalyia. *Ekonomyka i polytyka stran sovremennoho kapytalyzma*. Moskva: Mysl [in Russian].

86. Veksler, Y. Germany after the war: Lessons from denazification. *Radyo Svoboda – Radio Liberty.* https://www.svoboda.org/a/24572701.html [in Russian].

87. Vetrov, I. (2012). The renewal of industry in Europe in the postwar period: challenges and consequences. *World history through the eyes of Ukrainian historians*: *konferentsiia prysviachena naukovomu i pedahohichnomu dorobku fundatoriv kafedry, profesoriv M.F. Aleksandry ta A.F. Trubaichuka, 8 Dec. 2012*. M-vo osvity i nauky, molodi ta

sportu Ukrainy, Nats. ped. un-t im. M.P. Drahomanova. Kyiv: Vyd-vo NPU im. M. P. Drahomanova. http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/14869 [in Ukrainian].

88. Vonyo, T. (2018). *The Economic Consequences of the War: West Germany's Growth Miracle after 1945*. Cambridge: Cambridge University Press.

89. Yazhborovskaya, I. S. (2015). Hitler's aggression and the fate of the peoples and minorities of central-eastern and south-eastern Europe. *Berehynia 777 Sova – Bereginya 777 Owl*, 3 (26), 103–111 [in Russian].

90. Zakon o najmu stanova. (1996). *Narodne Novine*, 91. https://narodne-novine.nn.hr/clanci/ sluzbeni/1996_10_91_1598.html

91. Zakon o obnovi. (1996). *Narodne Novine*, 24. https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/ 1996_03_24_428.html

92. Zimmermann, H. (1985). *DDR-Handbuch.* Bd. 2. Köln [in German].

93. Živić, D. (2005). *Izravni i migracijski demografski gubitci tijekom srbijanske oružane agresije na Hrvatsku. Stanovništvo Hrvatske – dosadašnji razvoj i perspektive*. Zagreb: Institut društvenih znanosti Ivo Pilar [in Croatian].

94. Zweites Wohnungsbaugesetz (Wohnungsbau- und Familienheimgesetz). (1956). *Bundesgesetzblatt,* 30, 523–558. https://www.bgbl.de/xaver/bgbl/start.xav?start=/ /*%5B@attr_id =%27bgbl156030.pdf%27%5D#__bgbl__%2F%2F*%5B%40attr_id%3D%27bgbl156030.pdf%27%5D__1674073858155

Part 5

1. Annual Report 1993. Estonian Economy in 1993. *Eesti Pank.* https://www.eestipank.ee/en/annual-report-1993-estonian-economy-1993

2. Balcerowicz, L. (1995). Understanding postcommunist transition. *Journal of Democracy*, 5(4), 84–87.

3. Baltserovych, L. (2000). *Wolność i rozwój: gospodarka wolnego rynku*. Lviv [in Ukrainian].

4. Baltserovych, L. (2017). *Wolność, rozwój, demokracja*. Wydawnictwo: Czerwone I Czarne. [in Polish].

5. Bazhal, Yu. (2003). Economic theory of state administration: from national to «world» government. In Stiglitz, J., *Globalization and its Discontents* (A. Ishchenko, Trans.). Kyiv: Ed. House «KM Academy» [in Ukrainian].

6. Bialas, M. (2016). How was the privatization of state-owned enterprises in Poland. *Yevropeiska Pravda – European Truth*. Retrieved from https://www.eurointegration.com.ua/articles/2016/05/30/7049990/ [in Ukrainian].

7. Blashchyk, B. (1994). *Razvytye protsessa pryvatyzatsyy v Polshe. Pryvatyzatsyia v postkommunystycheskykh stranakh*. https://www.case-research.eu/files/?id_plik=1851 [in Russian].

8. Bodrov, V. H. (2002). *Transformation of economic systems: concepts, models, mechanisms of regulation and management*. Kyiv: UADU [in Ukrainian].

9. Brzezinski, Z. (1993). *Out of control*. Easton Press.

10. Brzezinski, Z. (1989). *The grand failure: the birth and death of communism in the Twentieth century. New York: Charles Scribner's Sons.*

11. Bzhezynskyi, Z. (1994). Velyki peretvorennia. *Politychna dumka*, 3, 5–15 [in Ukrainian].

12. Bunce, V. & Csanadi, M. (1993). Uncertainty in the transition: Post-Communism in Hungary. *East European Politics and Societies and Cultures,* 7(2), 240–275. https://doi.org/10.1177/0888325493007002003

13. Bunce, V. (2003). Rethinking Recent Democratization: Lessons from the Postcommunist Experience. *World Politics,* 55(2), 167–192.

14. Bunce, V., Echols, J.M. (1988). Soviet Politics in the Brezhnev Era: «Pluralism» or «Corporatism». In Donald R.K. (Ed.), *Soviet Politics in the Brezhnev Era*. New York: Praeger.

15. Cohen, S. (1985). *Rethinking the soviet experience: politics and history since 1917*. New York.

16. Creel, J., Levasseur, S. (2004). How would a fixed-exchange-rate regime fit the transition economies? The cases of the Czech Republic, Hungary and Poland. *Revue de l'OFCE,* 91(5), 89. https://doi.org/10.3917/reof.075.0083

17. Černiauskas, G., Dobravolskas, A. (2011). Emerging of Market Economy in Lithuania (1990–2010). *Intellectual Economics,* 5, 3(11), 372–373.

18. Dankevych, V. (2019). Baltic lessons of land reform. https://www.epravda.com.ua/columns/2019/09/9/651332/ [in Ukrainian].

19. Filipenko, A. (2019). *International economic relations: history, theory, politics*. Kyiv: Lybid. [in Ukrainian].

20. Fitzpatrick, S. (1986). New Perspectives on Stalinism. *The Russian Review*, 45, 4.

21. Frank, A. G. (1969). *Latin America: Underdevelopment or Revolution Essays on the Development of Underdevelopment and Immediate Enemy*. New York: London; Monthly Review Press.

22. Grazevska, N. (2007). Evolution of the conceptual foundations of traditional economic transitology. *Naukovi pratsi DonNTU – Scientific works of DonNTU. Series: Economical,* 31–1(117), 78. http://ea.donntu.edu.ua/handle/123456789/90 [in Ukrainian].

23. *Handbook of Political Science Research on the USSR and Eastern Europe: Trends from the 1950s to the 1990s*. (1992). Westport.

24. Hare, P. (2001). Institutional change and economic performance in the transition economies. *Obzor ekonomycheskoho polozhenyia Evropy – Economic survey of Europe*, 2, 85–105 [in Russian].

25. Havrylyshyn, O., Sydorovich, M. (2015). *Shock therapy: myths and reality*. https://www.epravda.com.ua/publications/2015/04/1/536281/ [in Ukrainian].

26. Heidenreich, M. (2008). The reinvention of economic regions in Poland. The Examples of Lower Silesia and Małopolska. *Oldenburger Studien zur Europäisierung und zur transnationalen Regulierung*, 19, 4. http://www.cetro.uni-oldenburg.de/de/download/Nr._19_jm.pdf

27. Heyets, V.M. (Ed.). (1999). *Transformation of the Ukrainian economy model. Ideology, contradictions, perspectives*. Kyiv: Logos [in Ukrainian].

28. Huntington, S. (1991). *The third wave: democratization in the late Twentieth centuty.* University of Oklahoma Press.

29. Huziny, D. (Ed.). (2003). *In search of right paradigm: Conceptual perspectives of postcommunist transition in the states of Eastern Europe*. Kyiv: «Ai Bi» [in Ukrainian].

30. Khudenko, K. *Today we will break down your door. How Latvia celebrates 25 years since the beginning of the denationalization of housing*. https://rus.delfi.lv/news/daily/story/segodnya-budem-lomat-vashu-dver-kak-latviya-otmechaet-25-let-s-nachala-denacionalizacii-zhilya.d?id=48096673&all=true [in Russian].

31. Korablin, S. O. (2017). *Macroeconomic dynamics of Ukraine: the trap of commodity markets*. Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine. Kyiv [in Ukrainian].

32. Kornai, J. (1992). *The socialist system. The political economy of communism*. Oxford: Clarendon Press.

33. Kulikova, N. V. (2013). *The results of the transformation in the countries of Central and Eastern Europe (the socio-political and economic aspects)*. Moscow: Institut economiki RAN Publ [in Russian].

34. Kvasnyuk, B. E. (Ed.). (2003). *The role of the state in long-term economic growth*. Kharkiv: Fort [in Ukrainian].

35. *Land reform can be considered completed: 90% of the land has found an owner*. https://rus.delfi.ee/statja/60824503/zemelnuyu-reformu-mozhno-schitat-zavershennoy-90-zemli-nashli-vladelca [in Russian].

36. Laqueur, W. (1994). *The Dream that Failed: Reflections on the Soviet Union*. New York.

37. Lobanov, M., Zvezdanović-lobanova, J. (2017). Specifics of agricultural policy in the countries of Central-Eastern and SouthEastern Europe in 1990–2010s. *Ekonomicheskaya politika – Economic policy*, 12(3), 150–173 [in Russian].

38. Malia, M. (1992). From under the rubble, What? *Problems of Communism*, 41, 1–2.

39. McFaul, M. (1995). Transitions from postcommunism. *Pro et Contra,* 5, 92–107 [in Russian].

40. Motyl, A. (1990). *Sovietology, Rationality, Nationality: Coming to Grips with Nationalism in the USSR*. New York.

41. Nebrat, V.V. (Ed. Board Head), et. al. (Eds.). (2023). *Reconstruction for development: foreign experience and Ukrainian perspectives*. Institute for economics and forecasting, NAS of Ukraine. Kyiv. http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2023/08/Reconstruction-fordevelopment.pdf [in Ukrainian].

42. Norgaard, O. (2007). Economic institutions and democratic reform: a comparative analysis of post-communist countries. (M. Kozuba & A. Halushky, Trans.). Kyiv: Nika-Tsentr [in Ukrainian].

43. O'Donnell, G., Schmitter, P. (1986). Transition from Authoritarian Rule. In *Tentative Conclusions about Uncertain Democracies*. Baltimore, London: Johns Hopkins University Press.

44. Orlovsky, D. (Ed.). (1995). *Beyond Soviet Studies*. Washington, D.C.: The Woodrow Wilson Center Press; Baltimore, Md.: Distributed by John Hopkins University Press.

45. Polterovich, V. (2005). Permanent redistribution society: the role of reforms. *Obshhestvennye nauky i sovremennost' – Social sciences and modernity*, 5, 5–6 [in Russian].

46. Przeworski, A. (1991). *Democracy and the market; political and economic reforms in Eastern Europe and Latin America*. New York: Cambridge University Press.

47. Rodionov, K. (2010). *Quick reforms: the Estonian recip*. https://www.forbes.ru/ekonomika-column/vlast/61068-bystrye-reformy-estonskii-retsept [in Russian].

48. Romaniuk, O. (2007). «The End of Transitology» or the Crisis of its Primary Paradigm? *Politychnyj menedzhment – Political management*, 2, 3–15 [in Ukrainian].

49. Rustow, D. (1970). Transition to Democracy: Toward a Dynamics Model. *Comparative Politics,* 2(3), 337–363.

50. Samonis, V. (1995). *Transforming the Lithuanian Economy: From Moscow to Vilnius and from Plan to Market*. Varshava: CASE – Tsentr sotsialno-ekonomicheskikh issledovanii [in Russian].

51. Shipunov, G. (2006). Features of the formation of transitology as a direction of political science. *Ukrainska natsionalna ideia: realii ta perspektyvy rozvytku – Ukrainian national idea: realities and prospects of development*, 123–130 [in Ukrainian].

52. Simonyan, R. (2007). Comparative analysis of economic reforms in Russia and the Baltic countries. *Myr Rossyy – World of Russia*, XVI (3), 50–73 [in Russian].

53. Simonyan, R. (2020). Lithuanian Economy from the Soviet to the New Period. *Sovremennaya Yevropa – Modern Europe*, 3, 72–82 [in Russian].

54. *Socio-economic development of post-Soviet countries: the results of the twenty-year period*. (2012). Moskva: IE RAN [in Russian].

55. Stiglitz, J. (2003). Globalization and Its Discontents. (A. Ishchenko, Trans.). Kyiv: Vydavnychyi dim «KM Akademiia» [in Ukrainian].

56. Studwell, J. (2017). How Asia Works: Success and Failure In the World's Most Dynamic Region. (O. Tsekhanovska, Trans.). Kyiv: Nash format [in Ukrainian].

57. Svejnar, J., Uvalic, M. (2009). The Czech Transition. The importance of microeconomic fundamentals. *WIDER Research Paper,* 17, 4.

58. Švihlíková, I. (2014). The Czech Republic: Neoliberal reform and economic crisis. https://commons.com.ua/uk/cheska-respublika-neoliberalna-reforma-ta-ekonomichna-kriza/ [in Ukrainian].

59. Tarasevych, V. M. (2011). Ideological doctrines: civilizational aspects and national color. *Ekon. Ukr. – Economy of Ukraine*, 3, 4–13 [in Ukrainian].

60. The Peterson Institute for International Economics (PIIE). *Latvia's Post-Soviet Transition.* https://www.piie.com/publications/chapters_preview/6024/01iie6024.pdf

61. Wallerstain, I. (1991). *Unthinking social science. The Limits of Nineteenth-Century Paradigms*. Cambridge.

62. Williamson, J. *Short history of the Washington Consensus*. http://piie.com/publications/papers/williamson0904-2.pdf

63. Williamson, J. (1989). (Ed.). Washington means by policy reform. In Williamson, J. (Ed.), *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* Washington.

64. Winiecki, J. (1990). *Resistance to change in the soviet economic system. A property rights approach*. New York: Routledge.

65. Zlupko, S. (2006). Transition economy: modern Ukraine. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].

Part 6

1. *A European Green Deal.* https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52019DC0640

2. Anheier, H. (2005). *Non-Profit organizations: theory, management, policy*. London: Routledge.

3. Belousov, L. S., Smyrnov, V. P., Strohanov, A. Y. (2003). *Ystoryia noveisheho vremeny stran Evropu y Ameryky 1945–2000 hh*. Moskva: Prostor.[in Russian].

4. *Better Policies for 2030*. An OECD Action Plan on the sustainable development goals. https://www.oecd.org/dac/sustainable-development-goals.htm

5. Bodrov, V. H., Kredysov, A. I., Leonenko, P. M. (1995). *Sotsialne rynkove hospodarstvo*. Kyiv: Lybid [in Ukrainian].

6. Cherevko, O. S. (2001). *Margaret Thatcher and her reform activities at the head of the conservative government of Great Britain (1979–1990)*: diss. Ph.D. of science [in Ukrainian].

7. Childs, D. (2006). *Britain since 1945: a political history*. Taylor & Francis.

8. Didkivska, L. V. (2018). Institutional support for the development of agricultural cooperation in Ukraine. *Cooperative readings*, 59–66 [in Ukrainian].

9. *Directive 2014/95/EU of the European Parliament and of the Council of 22 October 2014 amending*. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32014L0095

10. Edwards, Ch. (2017). *Thatcher's golden legacy of privatisation*. https://capx.co/thatchers-golden-legacy-of-privatisation/

11. *Emissions Database for Global Atmospheric Research*. http://data.europa.eu/89h/2f134209-21d9-4b42-871c-58c3bdcfb549

12. European Commission. *Non-governmental Organizations*. https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=330

13. Ferguson, N. (2018). *The Square and the Towers: Networks and Power, from the Freemasons to Facebook*. (K. Disa, Trans.). Kyiv: Nash Format [in Ukrainian].

14. Floud, R., Johnson, P. (2004). *The Cambridge economic history of modern Britain*. Vol. 3. Cambridge University Press.

15. *GlobalGiving.* https://www.globalgiving.org/aboutus/

16. Greenspan, A., Wooldridge, A. (2018). *Capitalism in America: A History*. New York: Penguin Press.

17. Heyets, V. M. (2009). *Society, state, economics: phenomenology of interaction and development*. Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine. Kyiv [in Ukrainian].

18. Heyets, V. M., Seminozhenko, V. P., Kvasniuk, B. Ye. (Eds.). (2007). *Strategic challenges of the 21st century to the society and economy of Ukraine*: in 3 vol. Kyiv: Fenix [in Ukrainian].

19. Holikov, V. I. (2002). *Development of corporatism and corporate relations in the Ukrainian economy.* Kyiv: Instytut ekonomiky ta prohnozuvannia NANU [in Ukrainian].

20. Honcharenko, V., Panteleimonenko, A. (2024). Theoretical aspects of «the third sector» and subjects of «social economy» development in Ukraine. *Ekonomichnyi prostir – Economic Space,* 190, 167–173. https://doi.org/10.32782/2224-6282/190-31 [in Ukrainian].

21. Honcharenko, V. V., Panteleymonenko, A. O. (2020). Discussion aspects of using the term «Social Economy» in modern Ukrainian economic science. *Istoriya narodnoho hospodarstva ta ekonomichnoi dumky Ukrainy – History of economics and economic thought of Ukraine*, 53, 83–102 [in Ukrainian].

22. How Margaret Thatcher changed the economy. (2013). *BBC News. Ukraine*. https://www.bbc.com/ukrainian/business/2013/04/130409_thatcher_economy_i nfluence_yg. [in Ukrainian].

23. ISO-26000. *Social Responsibility*. https://www.iso.org/iso-26000-social-responsibility.html

24. Kastels, M. (2007). *Internet and science in the globalized world: Manuel Castells. Internet galaxy. Considerations regarding the Internet, business and society*. (E.H. Hanysh, A.B. Volkova, Trans.). Kyiv: «Vakler» Publishing House [in Ukrainian].

25. Kichurchak, M. V. (2016). *The Public Goods Reproduction in the Economic System of Ukraine.* Lviv: Vydav. tsentr LNU imeni Ivana Franka [in Ukrainian].

26. Knudsen, J. S., Moon, J., Slager, R. (2012). *Government policies for corporate social responsibility in Europe: support and institutionalization*. Retrieved from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2176347

27. Koval, K. I. (2018). Peculiarities of economic reforms of the Thatcherism era. *Istoriosfera*. Odesa [in Ukrainian].

28. Lytvyn, O. Yu., Dorogan-Pysarenko, L. O., Shamota, Yu. Yu. (2014). *Development of housing cooperatives in European countries and the possibility of using European experience in Ukraine.* Poltava: Ukrpromtorgservice. http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/1454/1/%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%84.%20%D0%9B%D0%B8%D1%82%D0%B2%D0%B8%D0%BD%20%D0%94%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D1%8C.pdf [in Ukrainian].

29. Marr, A. A. (2007). *History of Modern Britain*. UK: Pan.

30. Marsh, A. (1984). *Trade Union Handbook*. A Guide and Directory to the Structure, Membership, Policy and Personnel of the British Trade Unions.

31. Morsing, L., Geoffrey, W. (2012). Scandinavian approach to corporate social responsibility. *Journal of business ethics,* 106(3), 285.

32. Moulaert, F. (2005). Social Economy, Third Sector and Solidarity Relations: A Conceptual Synthesis from History to Present. *Urban Studies*, 4, 11, 2037–2053.

33. Nebrat, V. V. (2012). Conceptions of market and state fiasco in the field of financing public sector of economy. *Naukovi zapysky NaUKMA. Ekonomichni nauky – Scientific notes of NaUKMA. Economic sciences,* 133, 98–102 [in Ukrainian].

34. Nebrat, V. V., Didkivska, L. V. (2010). Agricultural cooperation in Ukraine and financial mechanisms of its state support in the context of foreign experience. *Ahrosvit – Agrosvit*, 16, 8–16. http://www.agrosvit.info/pdf/16_2010/3.pdf [in Ukrainian].

35. Norway's strategy for developing a green, circular economy. https://www.regjeringen.no/contentassets/a116f209e493471bb26c81cf645152a3/kld_strategi_sirkularokonomi_sammendrag_eng_0507.pdf

36. O'Neil, W. J. (1995). *How to Make Money in Stocks. A Winning System in Good Times or Bad*. The McGraw-Hill Companies, Inc.

37. Parker, D., Martin, S. (1995). The impact of UK privatisation on labour and total factor productivity. *Scottish Journal of Political Economy,* 42(2), 216–217.

38. Posokhov, I.M. (2012). «Comparative characteristics of corporate governance models in a market economy: advantages and disadvantages». *Biznes inform*, 7. http://www.business-inform.net/pdf/2012/7/157_159.pdf [in Ukrainian].

39. *Potrebytelskaia kooperatsyia za 1943 hod: Hodovoi statystycheskyi otchet*. (1945). Moskva: Tsentrosoiuz [in Russian].

40. *Potrebytelskaia kooperatsyia za 1946 hod: Hodovoi statystycheskyi otchet*. (1947). Moskva: Tsentrosoiuz [in Russian].

41. *Problems of development of the third sector and socially-oriented economy in Ukraine and the world*. (2021). Collection of materials of the International scientific and practical online conference on March 30, 2021. Poltava, PDAA. [in Ukrainian].

42. Punko, V. (2017). Social policy of the government of Margaret Thatcher: the historiography of the problem. *Naukovi zapysky VDPU im. M.M. Kotsiubynskoho. Seriia: Istoriia – Scientific notes of VDPU named after M.M. Kotsyubinsky. Series: History*, 25, 400. [in Ukrainian].

43. Reagan, R. (1980). Inaugural Address. *US News and World Report*, 26, 36.

44. Reagan, R. (1983). Remarks at the Conservative Political Action Conference Dinner. *Public Papers of R. Reagan. Archive*. http://www.reagan.utexas.edu

45. Reshaping Global Value: Technology, Climate, Trade – Global Value Chains under Pressure, 6. http://www3.weforum.org/docs/WEF_Reshaping_Global_Value_Report.pdf

46. *Responsible Business Conduct: First National Action Plan for the United States of America.* (2016). Retrieved from https://2009-2017.state.gov/e/eb/eppd/csr/naprbc/265706.htm

47. Rudenko-Sudaryeva, L. V., & Mozhovyy, O. M. (Eds.). (2015). *Transnationalization and competitive development of national economies: theory and practice of developing countries*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].

48. Salmenniemi, S. (2007). *Civic organizations and the State in Contemporary Russia: Co-operation, Cooptation, Confrontation. Civil Societies and Social Movements: Potentials and Problems*. London: Routledge.

49. Sending, O. (2006). Governance to governmentality: analyzing NGOs, States, and Power. *International Studies Quarterly,* 50, 651–672.

50. Shevchenko, M. F., Goloven'ko, V. A., Galustyan, Yu. M. & et al. (2001). *Third sector in Ukraine: problems of establishment*. Kyiv: Ukr. in.-t sots. doslidzh. [in Ukrainian].

51. Slyvka, T. (2019) Peculiarities of the participation of network forms of corporate capital in international chains of added value. *Teoretyko-metodolohichni transformatsii ekonomichnoi nauky u KhKhI st.: perspektyvy novoi paradyhmy:* materialy vseukr. nauk.-prakt. konf. (p. 171–175). Kyiv: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t [in Ukrainian].

52. Sovacol, B. K. (2017). Contestation, contingency, and justice in the Nordic low-carbon energy transition. *Energy Policy*, 102, 569–582. https://doi.org/10.1016/j.enpol.2016.12.045

53. Staroniek, A., Marzec, A., Pekarcik, L. (2018). Non-governmental Organizations in the European System of Social Assistance. *5th International Multidisciplinary Scientific Conference on Social Sciences and Arts SGEM*.

54. Suprun, N. A., Slyvka, T. O. (2014). Innovative activities of corporations as a factor in economic development. *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky – Theoretical and applied issues of economics,* 28(2), 212–215 [in Ukrainian].

55. *Sustainable consumption and production*. https://www.europarl.europa.eu/factsheets/en/sheet/77/sustainable-consumption-and-production

56. *The 2015 EU Industrial R&D Investment Scoreboard*, 21. https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC98287/ipts%20jrc%2098287%20(online)%20completo.pdf

57. *The Paris Agreement*. https://unfccc.int/process-and-meetings/the-paris-agreement/the-paris-agreement

58. *The U.S. Government's National Action Plan on Responsible Business Conduct*. https://www.state.gov/responsible-business-conduct-national-action-plan/

59. Trubaychuk, A. F. (1988). *Velikobritaniya: socialnoekonomichni naslidki «tetcherizmu».* Kyev: Znannya [in Ukrainian].

60. *Updates on the Release of the U.S. National Action Plan on Responsible Business Conduct*. https://www.csis.org/analysis/updates-release-us-national-action-plan-responsible-business-conduct#:~:text=The%20NAP%20is%20a%20framework,transparent%20and%20accountable%2C%20respect%20human

61. Valentinov, V. (2008). Non-Market institutions in economic development: the role of the third sector. *Development and Change,* 39(3), 477–485.

62. Valentinov, V. (2009). Third sector organizations in rural development: a transaction cost perspective. *Agricultural and Food Science*, 8, 3–15.

63. *Verband Entwicklungspolitik und Humanitäre Hilfe*. http://www.venro.org/ [in German].

64. Weisbrod, B. (1998). *To profit or not to profit: the commercial transformation of the nonprofit sector.* Cambridge and New York: Cambridge University Press.

65. *World investment report 2023: Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2023_en.pdf

66. Zavirshek, D. (1997). Sotsialni innovatsii. Nova paradyhma v sotsialnii roboti Tsentralnoi Yevropy. *Sotsialna polityka i sotsialna robota,* 2–3, 107–123 [in Ukrainian].

67. *40 let sovetskoi potrebytelskoi kooperatsyy 1917–1957*. (1957). Moskva: Tsentrosoiuz [in Russian].

Автори монографії

Небрат Вікторія – доктор економічних наук, старший науковий співробітник, завідувач відділу економічної історії ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» **ORCID ID:** https://orcid.org/0000-0002-5419-3181	**Nebrat Viktoriia** – Doctor of Economics, Senior Researcher, Head of the Department of Economic History, SO «Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine» **ORCID ID:** https://orcid.org/0000-0002-5419-3181
Супрун Наталія – доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник відділу економічної історії ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» **ORCID iD:** http://orcid.org/0000-0002-3889-8579	**Suprun Nataliia** – Doctor of Economics, Professor, Chief Researcher at the Department of Economic History, SO «Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine» **ORCID iD:** http://orcid.org/0000-0002-3889-8579
Боднарчук Тетяна – кандидат економічних наук, доцент, науковий співробітник відділу економічної історії, ДУ «Інститут економіки і прогнозування НАН України» **ORCID iD:** https://orcid.org/0000-0002-7682-487X	**Bodnarchuk Tetiana** – PhD (Economics), Associate Professor, Researcher at the Department of Economic History, SO «Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine» **ORCID iD:** https://orcid.org/0000-0002-7682-487X
Гордіца Кароліна – кандидат економічних наук, науковий співробітник відділу економічної історії, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» **ORCID iD:** https://orcid.org/0000-0002-9816-2467	**Gorditsa Karolina** – PhD (Economics), Researcher at the Department of Economic History, SO «Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine» **ORCID iD:** https://orcid.org/0000-0002-9816-2467
Горін Назар – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу економічної історії, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» **ORCID iD:** https://orcid.org/0000-0002-9110-9129	**Gorin Nazar** – PhD (Economics), Senior Researcher at the Department of Economic History, SO «Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine» **ORCID iD:** https://orcid.org/0000-0002-9110-9129
Дідківська Леся – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу економічної історії, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» **ORCID iD:** https://orcid.org/0000-0001-8384-9293	**Didkivska Lesia** – PhD (Economics), Senior Researcher at the Department of Economic History, SO «Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine» **ORCID iD:** https://orcid.org/0000-0001-8384-9293
Корніяка Олександр – кандидат економічних наук, науковий співробітник відділу економічної історії ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» **ORCID iD:** https://orcid.org/0000-0002-2516-5341	**Korniyaka Oleksandr –** PhD (Economics), Researcher at Department of Economic History, SO «Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine» **ORCID iD:** https://orcid.org/0000-0002-2516-5341

Кудласевич Ольга – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу економічної історії, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» **ORCID iD:** https://orcid.org/0000-0003-2411-9471	**Kudlasevych Olga** – PhD (Economics), Senior Researcher at the Department of Economic History, SO «Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine» **ORCID iD:** https://orcid.org/0000-0003-2411-9471
Курбет Олександра – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу економічної історії, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» **ORCID iD** https://orcid.org/0000-0002-4519-0552	**Kurbet Oleksandra** – PhD (Economics), Senior Researcher at the Department of Economic History, SO «Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine» **ORCID iD:** https://orcid.org/0000-0002-4519-0552
Сливка Тетяна – кандидат економічних наук, науковий співробітник відділу економічної історії ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» **ORCID iD:** https://orcid.org/0000-0001-6955-5539	**Slyvka Tetiana** – PhD (Economics), Researcher at Department of Economic History, SO «Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine» **ORCID iD:** https://orcid.org/0000-0001-6955-5539

Nebrat, V.V. (Ed.). (2024). ***State and market in economic development and post-war recovery: foreign experience.*** National Academy of Sciences of Ukraine, SO "Institute for Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine". Kyiv.

ISBN 978-617-14-0273-7 (electronic edition)

The book mainly focuses on the evolution of theoretical views and government doctrines determining the nature of the interaction between the state and the private sector in the process of economic development. Although the state has always been the dominant player in this interaction, it is business that is an active agent of change and plays the role of a driver of economic development. It is obvious that the specifics of the forms and consequences of the interaction between the state and the private sector should be understood beyond the context of national economic models formed under the influence of special historical and cultural circumstances.

This book presents a classic discourse on the problem that scientists and government officials have been trying to solve for centuries: what determines the success of a national economic model - the optimal use of the country's available resources, or effective ways of solving the pressing social problems? And what role should the state and the market play? The relationship and interaction between the latter are considered through a comparative analysis of the Anglo-Saxon, continental, and Scandinavian economic models in a long-term historical retrospective - for more than three centuries.

Special attention is given to the changing roles of government and business in the second half of the 20th century, in particular, during the post-war recovery of national economies, the emergence of the bipolar world model, and post-communist reforms in the CEE countries. The book reveals modern trends in the development of corporatism, welfare state, and tertiary sector.

The authors prove that the main secret of a country’s success is the creation of an effective model of the consolidation of interests and resources of the public and private sectors, which provides an institutional basis for the formation of a welfare state where the socio-economic contradictions are minimized.

Наукове електронне мережеве видання

Небрат Вікторія Василівна
Супрун Наталія Анатоліївна
Боднарчук Тетяна Леонідівна
Гордіца Кароліна Адольфівна
Горін Назар Олегович
Дідківська Леся Володимирівна
Корніяка Олександр Володимирович
Кудласевич Ольга Миколаївна
Курбет Олександра Петрівна
Сливка Тетяна Олександрівна

ДЕРЖАВА І РИНОК В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ТА У ПОВОЄННОМУ ВІДНОВЛЕННІ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Монографія

За редакцією доктора економічних наук В.В. Небрат

Редактор *І.І. Бажал*
Перекладач *В.О. Макеєв*
Оригінал-макет *С.В. Чимбай*

Підписано у світ 06.11.2024 р.
Ум.-друк. арк. 22,25. Обл.-вид. арк. 19,8.
Об`єм даних 7,93 Мб

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»
вул. Панаса Мирного, 26, м. Київ, 01011
тел. (044) 254-20-36, факс (044) 280-88-69
E-mail: eip@ief.org.ua
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 5793 від 22.11.2017