

Зверяков М.І.,

доктор економічних наук, професор,
ректор Одеського державного
економічного університету

ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ЯКОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

У статті досліджуються проблеми розвитку національної економіки та окреслюються шляхи їх розв'язання. Визначаються етапи, темпи, чинники, а також перспективи нової якості економічного зростання в Україні.

The author investigates problems linked with the development of national economy, outlines ways for their solution, determines stages, tempos and factors, as well as perspectives of new economic growth quality in Ukraine.

Економічний розвиток України протягом семи минулих років характеризується позитивною економічною динамікою. За цей час середній темп приросту ВВП становив 7,5 % і був вищим, ніж у світовій економіці. Причому ідеться не лише про зростання показників обсягів згідно зі статистичними даними, а й про реальне зростання споживання у країні. Нині за обсягами споживання ми досягли рівня 1990 року, але змінилася його структура. За наповненням споживання є виключно ринковим. Тобто існує реальний споживчий вибір, якого не було на початку 90-х років.

За темпами й чинниками економічного зростання цей період був великою мірою неоднорідним.

Перший етап — 2000—2004 роки. Характеризувався високою динамікою економічного зростання (6 %—12 % на рік), що було зумовлене цілим комплексом взаємопов'язаних чинників в українській економіці. До таких слід віднести:

- вільні виробничі потужності, які можна було задіяти для випуску товарів;
- надлишок робочої сили на підприємствах;
- наявність на економічному ринку імпортних товарів низької та середньої якості, які можна було замінити вітчизняними товарами;
- додаткові доходи підприємств, які були отримані у процесі монетизації господарського обігу.

Зростання випуску продукції на вільних виробничих потужностях свідчило про те, що вітчизняні підприємства в цей час змогли адаптуватися до ринкових умов. Значна частка вітчизняних підприємств, зорієнтованих на внутрішній ринок, мала високі адаптивні можливості. Вони адаптувалися по-різному. При цьому використовувалися такі традиційні способи адаптації, як економія витрат за рахунок зменшення споживання енергії, сировини і матеріалів, зниження оплати праці, спроби здійснення виходу на нові ринки, поширення інформації за до-

помогою реклами, створення нових видів продукції, що враховують потреби споживачів, упровадження нових технологій тощо. Але традиційних методів адаптації підприємств до нових ринкових умов було недостатньо. У кризових умовах вітчизняні підприємства почали використовувати так звані нетрадиційні для збалансованої ринкової економіки методи адаптації.

Класичними прикладами нетрадиційних методів адаптації були: бартер, взаємозаліки, ухилення від сплати податків, виплата зарплати в “конвертах”. До подібних методів належать отримання певних привілеїв шляхом лобювання в органах влади необхідних рішень щодо підприємств певної галузі.

Такі нетрадиційні методи адаптації були зумовлені наслідками неадекватної макроекономічної політики, реалізованої в державі. Незважаючи на поширення традиційних і нетрадиційних для ринкової економіки методів адаптації, які забезпечили виживання підприємств у країні, в реальному секторі було здійснено головне завдання — збережено матеріальну структуру підприємств, а також трудові ресурси, які стали базовими для подальшого економічного зростання. І коли макроекономічна і макрофінансова політика позначилися більшою адекватністю, підприємства одразу підтримали національну економіку шляхом випуску необхідної продукції. Така адекватніша щодо підприємств макроекономічна політика дала їм можливість активно використовувати класичні методи ринкової адаптації. Йдеться про впровадження нових технологій у виробництві, випуск нових продуктів і поліпшення їх якості, освоєння нових ринків і т. д. Що стосується нетрадиційних методів адаптації, вони дещо змінилися. Вітчизняні підприємства різко скоротили використання бартеру і взаємозаліків у зв'язку із значною монетизацією економіки. Водночас вони почали більшою мірою використовувати так звані схеми оптимізації оподаткування тощо.

Другий етап — 2005—2007 роки. Характеризувався уповільненням зростання ВВП майже удвічі. Таке уповільнення зумовлене: вичерпанням резервів “відновлюваного зростання”, на яких ґрунтувався підйом першого етапу; завищеним реальним обмінним курсом гривні, за яким ціновий захист внутрішнього ринку вже не компенсує недостатню конкурентоспроможність національних товаровиробників.

Низька конкурентоспроможність національних товарів стримує розширення внутрішнього попиту. Розрахунки свідчать про те, що для збереження економічної динаміки на рівні 7 %—8 % на рік приріст внутрішнього кінцевого попиту має становити не менш як 10 %—12 % на рік, а його внесок у приріст ВВП — 50 %—60 %.

Однак сектор промисловості, зорієнтований на товарне покриття внутрішнього попиту, в цілому недостатньо конкурентоспроможний для збільшення пропозиції відповідно до зростання попиту. У процесі зміцнення гривні ця суперечність проявляється у прискореному зростанні імпорту та, відповідно, в уповільненні економічного зростання.

Експортно-сировинний сектор зорієнтований на світові ціни, які визначаються доходами споживачів продукції цього сектору. Підприємства цього сектору економіки формують певні анклави, які складаються з успішних та фінансово стійких підприємств. Їх успішний економічний стан слабо поширюється за межами цих анклавів. Наприклад, продукція металургійних підприємств, яка успішно продається за кордоном, не знаходить стабільного попиту всередині країни.

Річ у тому, що в Україні нині вкрай мало підприємств, яким потрібен високоякісний метал. Попит на високоякісну металеву продукцію нерегулярний та неритмічний. З другого боку, слід знати, наскільки вітчизняні виробники здатні забезпечити наших металургів необхідною продукцією. На жаль, підприємств, які можуть забезпечити металургів устаткуванням найвищого рівня, небагато. Прагнучи зберегти конкурентоспроможність на світових ринках, експортоорієнтовані підприємства купують якісний промисловий імпорт. Цей сектор економіки не створює мультиплікаційний попит на внутрішньому ринку. Експортоорієнтовані підприємства створюють свої банки, свої системи розрахунків. Вони також значною мірою пов'язані з іноземною фінансовою установою й не мають особливих потреб у послугах наших фінансових та банківських установ. Цей процес розпочався ще тоді, коли в умовах трансформаційної кризи наша фінансово-банківська система була дуже слабка й ненадійна.

Таким чином, експортно-сировинні підприємства не зорієнтовані на внутрішній попит. Приміром, щодо поставок вугілля, руди, енергії, то вони майже не взаємодіють з іншими секторами економіки.

Концентрація доходів в експортоорієнтованому секторі визначила відповідні пропорції у розподілі капіталу та інвестицій. В умовах, коли близько 75 % інвестицій в основний капітал промисловості здійснюється за рахунок власних коштів, розподілення доходів між секторами економіки визначає і пропорції капіталовкладень. Переважна більшість інвестицій (60 %) промисловості у 2002—2006 роках припадала на експортно-сировинний сектор і лише 20 % — на обробні внутрішньоорієнтовані галузі. Якщо у підприємств-експортерів спостерігається надлишок капіталу щодо можливостей його ефективного використання (про що свідчить використання лише половини доходів для власних інвестицій), то у підприємств, орієнтованих на внутрішній ринок, спостерігається одночасно нестача капіталу і низька інвестиційна привабливість. Не відтворюється навіть капітал, що працює. Норма введення нових потужностей в секторі протягом 2001—2004 років становить 3 % на рік.

Як свідчать прогнози розрахунки, світова кон'юнктура експортно-сировинних галузей може забезпечити в середньостроковій перспективі (2010—2012 роки) темпи економічного зростання близько 3 % на рік. Навіть за збереження відносно сприятливої кон'юнктури спостерігатиметься сповільнення економічного зростання. Воно становитиме 3 %—4 % на рік.

В українській економіці можна виокремити три сектори, які визначають особливості її розвитку.

Перший сектор охоплює переважно енергосировинні галузі, які залишились у спадок від радянської економіки. Остання через підвищену ресурсомісткість переробних галузей потребувала потужних сировинних секторів. Про таку економіку говорили, що вона має обтяжливу структуру. Такий сировинний сектор, успадкований українською господарською системою, почав працювати здебільшого на експорт, оскільки внутрішній попит на його продукцію був обмежений. Він став головним постачальником валюти до держави і був зорієнтований на світові ціни. У ньому існують переважно низькоефективні підприємства, які за зниження світових цін стають збитковими. При тому устаткуванні та персоналі на цих підприємствах із підвищенням ступенів обробки ще швидше зростають витрати. Тому для низькоефективних підприємств найвигіднішим є продаж сировини. Та в цілому, незважаючи на відсталість технології та організації, висока дохідність тут зумовлена низькими цінами на ресурси, що купуються на внутрішньому ринку, і низькою, порівняно з конкурентами, оплатою праці, однак вищою, ніж в інших секторах економіки.

У цьому секторі концентрується основна маса накопичень та інвестиційних ресурсів.

З огляду на слабкість фінансових ринків і низьку віддачу в інших галузях ці ресурси здебільшого вкладали у власний розвиток або використовували непродуктивно (наприклад, утримання футбольних клубів, які витрачають величезні валютні кошти на купівлю іноземних гравців та тренерів).

Другий сектор економіки зорієнтований на внутрішній ринок. Він включає галузі обробної промисловості, будівництва, сільського господарства, торгівлі та інші сфери, які продають продукцію на внутрішньому ринку за порівняно низькими цінами і зорієнтовані на низькі доходи підприємств та населення. Продукція таких галузей є конкурентоспроможною лише за низького рівня доходів. При підвищенні доходів підприємств і населення внутрішній попит переключється на імпорتنу продукцію, яка є якіснішою.

Тому, коли йдеться про підвищення конкурентоспроможності продукції національного виробництва, насамперед маємо на увазі галузі другого сектору. Водночас цей сектор економіки менш привабливий для інвесторів, ніж перший. Підвищення конкурентоспроможності потребує більших витрат і більше часу на їх відшкодування. Немає також упевненості в тому, що продукція, в яку вкладені кошти для поліпшення її якості, зможе завоювати ринки. Тобто існують високі ризики для інвесторів.

Окрім того, цей сектор не має істотних інвестиційних ресурсів. Зростання доходів підприємств і населення, зайнятого в цьому секторі, не приводить до такого самого зростання обсягів виробництва, оскільки це зростання збільшує попит на імпорتنу продукцію.

Тому представники цього сектору обстоюють підвищення протекціоністських бар'єрів і зниження курсу національної валюти.

У цьому секторі задіяно переважну частину робочої сили і виробничого апарату, він не має надійних інвестиційних джерел для підвищення конкурентоспроможності, тому саме ця проблема може розглядатися у промисловості та грошово-кредитній політиці нашої держави як пріоритетна.

Третій сектор у нашій економіці охоплює ті сфери діяльності, які функціонують за рахунок занижених цін, що регулює держава. До нього належать ті галузі, які продають свою продукцію на внутрішньому ринку за цінами, значно нижчими від тих, що існують на зовнішніх ринках. До цього сектору належать підприємства теплоенергетичної галузі, ті, що здійснюють залізничні перевезення, житлово-комунальні господарства, так звана соціальна сфера тощо. Великою мірою цей сектор, обслуговуючи внутрішній ринок, споживачем якого є населення з низькими доходами, не може працювати за ринковими правилами. Цей сектор як пережиток старої планової системи господарювання не має жодних джерел для власного розвитку. Він зберігається досі через побоювання виникнення соціального напруження, що може бути спровоковане підвищенням цін до економічно обґрунтованого рівня. Перехід на ринкові відносини у цьому секторі призведе до зростання цін та зниження і без того низьких доходів населення. Вже зараз можна спостерігати, як підвищення цін на енергоносії призводить до зростання соціального напруження в суспільстві.

Саме низькі ціни на енергоносії та тарифи на житлово-комунальні послуги дають можливість платити низьку заробітну плату бюджетникам і низькі пенсії пенсіонерам.

Таким чином, можна констатувати, що в українській економіці мають місце великі структурні деформації, зумовлені нерозвиненою інституційною структурою та адміністративним регулюванням цін. І тому пріоритетом соціально-економічного розвитку має стати усунення перекосів у структурі економіки в цілому та в окремих секторах.

З такими деформаціями держава не може мати стійкого економічного зростання. Неринковий сектор створює неоднакові умови для конкуренції. Він спонукає втручання держави в економіку і гальмує економічне зростання. Скорочення неринкового сектору у промисловості передбачає також усунення з галузей підприємств, що мають від'ємну додану вартість і від'ємне чисте накопичення. Після підвищення цін на енергоносії частка таких підприємств, за нашими прогнозами, може зрости від 37 % до 50 %.

Розв'язання проблем модернізації окремих секторів економіки, на нашу думку, більш важливе завдання для національної економіки, ніж підвищення темпів її зростання.

Наразі загальноприйнятою є думка про те, що бізнесу бракує коштів, щоб підвищити інвестиції та здійснити модернізацію підприємств. І це очевидно.

Проте бізнесу бракує також стимулів для здійснення модернізації. Наші підприємства ще не відчувають впливу конкурентного середовища і не відповідають на зовнішні виклики прагненням до модернізації. А реакція на виклик, за А. Тойнбі, є головним чинником розвитку як господарчої структури, так і самої людини.

Таким чином, розвиток економіки України за роки її незалежності ще більше закріпив деформації, успадковані від радянських часів. Ці деформації не лише посилювалися, а й закріплювалися через відтворювальні механізми. Тому потрібен інший сценарій соціально-економічного розвитку. Не інерційний, як було досі, а інвестиційний, який був би спрямований на структурну модернізацію шляхом впровадження інновацій.

Структурна модернізація і підвищення конкурентоспроможності перебувають у певному конфлікті з високими темпами зростання, оскільки для таких змін необхідні ресурси, що, в свою чергу, може знизити темпи зростання.

Підвищення конкурентоспроможності — це справді національна проблема, оскільки вона потребує суттєвих змін в інститутах, цінностях, культурі великої кількості людей. Для країни, яка не має досвіду постійної боротьби за підвищення конкурентоспроможності, це дуже складне питання. Насамперед слід визначити, на які ринки ми можемо прийти, в чому полягають наші конкурентні переваги? Якщо навіть дати відповідь на ці запитання, виникають нові. Які ризики можуть виникнути? Як їх передбачити? Де взяти висококваліфікований менеджмент, щоб управляти ними? Лише перелічені питання свідчать про те, що наші можливості доволі обмежені.

Таким чином, досягнення більш високої конкурентоспроможності для нас — украй складна мета. Але, якщо матимемо успіхи у цьому напрямі, це означатиме вихід на вищий щабель соціально-економічного розвитку країни.

Забезпечення високих темпів зростання (5 %—6 %) протягом певного проміжку часу є простішим завданням, аніж структурна модернізація. Та треба розуміти, які чинники для цього можна використати, з якими обмеженнями зіткнутися. По-перше, на залучення додаткових трудових ресурсів розраховувати неможливо. По-друге, збільшення інвестиційного капіталу за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел можливе лише за вищого від середнього рівня доходності. По-третє, в сучасній економіці головний чинник, що забезпечує високі темпи зростання, це — нововведення. Та цей чинник також потребує структурної модернізації.

Досвід останніх років свідчить про те, що характер грошово-кредитної політики суттєво впливає на економіку держави. Такі її складові, як валютний курс, динаміка інфляції, відсоткові ставки стали основними орієнтирами при оцінці стану економіки і перспектив її розвитку. Вони визначають динаміку ВВП, доходів і видатків населення, підприємств, співвідношення сукупного попиту і пропозиції, динаміку інвестицій і, великою мірою, сальдо платіжного балансу. Це

означає, що грошово-кредитні інструменти стали дієвим важелем впливу на економічну динаміку.

Воднораз вітчизняний досвід останніх років, а також зарубіжна практика свідчують необхідність досягнення точнішої відповідності методів формування і проведення грошово-кредитної політики вимогам динаміки економічного розвитку на нинішньому етапі.

Саме ця відповідність забезпечує дієвість грошово-кредитної політики, ефективність її впливу на реальний сектор економіки.

Загальні шаблони організації грошово-кредитних відносин сьогодні неприйнятні. Потрібна конкретизація завдань як на рівні макроекономічної політики, так і на рівні підприємств.

Досвід організації грошово-кредитної політики в країнах із розвинутою економікою переконує в тому, що для її визначення залучається широке коло показників, пов'язаних як із рухом грошових потоків, так і зі змінами натуральних параметрів економіки. Встановлення певних залежностей, наприклад, між грошовою масою і зростанням ВВП чи інфляцією та економічною динамікою, є достатньо складним процесом, що потребує застосування складних економіко-математичних моделей.

Не слід забувати про ще одну особливість грошово-кредитної політики. У ній, як і в будь-якій економічній програмі, прийняття рішень не збігається у часі з отриманням результату. Існування такого тривалого інтервалу передбачає важливість рішень через те, що визначити наслідки прийнятих рішень можна через кілька років.

Наприклад, аналіз впливу грошової маси на реальний випуск у країнах із перехідною економікою не дає змогу виявити характер і напрями впливу грошової маси на обсяги реального випуску через те, що існує короткий проміжок часу (менше 10 років).

З огляду на досвід країн із перехідною економікою вплив на реальний сектор може бути найбільшим через такий важіль грошово-кредитної політики, як таргетування інфляції.

Режим інфляційного таргетування слід здійснювати шляхом посилення координації політики НБУ та уряду. Насамперед це стосується регулювання цін і тарифів на послуги природних монополій (електроенергетика, залізничні перевезення, газ), субсидування цін на соціальні послуги (ЖКГ, транспорт, медичні послуги), податкової політики (акцизи), митної політики (імпортні тарифи).

Результати досліджень у країнах Центральної Європи свідчать про те, що зростання ліквідності домашніх господарств викликає зниження (а не зростання) випуску продукції, оскільки вони переходять до споживання імпортованих товарів.

Водночас можна твердити, що грошово-кредитна політика має чітко виражену національну особливість у певній країні. Навіть незначні розбіжності еко-

номік близьких за своїм розвитком країн (наприклад, Центральної та Східної Європи чи СНД) викликає необхідність адекватного відображення цих особливостей при формуванні національної грошово-кредитної політики.

Однак існують загальні підходи до управління, наприклад, інфляційними процесами. Так, для визначення “ядра” інфляційного процесу використовують такі параметри:

- зростання цін, що зумовлене економічною активністю;
- екзогенна (зовнішня) інфляція, що передається через ціни на експортні та імпортовані товари й послуги;
- інфляційні ефекти податкової та бюджетної політики;
- прямий вплив ставки рефінансування на темпи інфляції.

Незалежність НБУ дає йому право самостійно визначати свою грошово-кредитну політику. Але поняття «єдина грошово-кредитна політика держави» більш загальне. Воно має включати заходи уряду, спрямовані на проведення скоординованих дій у сфері грошово-кредитних відносин. Одне з головних завдань грошово-кредитної політики — сприяння зростанню економіки, що, у свою чергу, гостро потребує кредитної підтримки для свого розвитку.