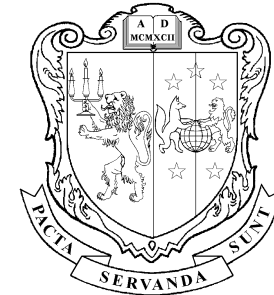


Львівський національний університет
імені Івана Франка

Факультет міжнародних відносин



Ministry of Education and Science of Ukraine
Ivan Franko National University of Lviv

Romana Mikhel

GERMANY'S SOCIAL MARKET ECONOMY
IN THE EU ECONOMIC SYSTEM

Monograph

Lviv
2015

Міністерство освіти і науки України
Львівський національний університет імені Івана Франка

Романа Міхель

**СОЦІАЛЬНО-РИНКОВА ЕКОНОМІКА
НІМЕЧЧИНИ
В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ ЄС**

Монографія

Львів
2015

УДК [330.342:061.1ЄС]:330.342.146(430)

ББК 65.9(4Нім)

М 99

Рекомендовано

*Вченою радою факультету міжнародних відносин
Львівського національного університету імені Івана Франка
Протокол № 1 від 16.06.2015 року*

Рецензенти:

Грущинська Н.М., д-р екон. наук, проф.
(Дипломатична академія України при МЗС України)

Присяжнюк Ю.І., д-р екон. наук, проф.
(Львівський національний університет імені Івана Франка)

Сіденко С.В., д-р екон. наук, проф.
(Національний авіаційний університет)

Міхель Романа

М 99 Соціально-ринкова економіка Німеччини в економічній системі ЄС / Романа Міхель; наук. ред. проф. І. М. Грабинського – Львів : НВФ «Українські технології», 2015. – 200 с.

ISBN

У монографії розглянуто вплив соціально-ринкової економіки Німеччини на формування спільної конкурентної, монетарної та соціальної політики Європейського Союзу. Проаналізовано соціально-економічні чинники конвергенції економічних систем країн-членів ЄС та сформовано кластерні групи країн-членів ЄС-27 у 2000 та 2012 роках. За результатами дослідження доведено, що соціально-ринкова економічна система Німеччини є ядром економічної системи ЄС.

Для науковців, аспірантів, магістрантів, студентів факультетів міжнародних відносин.

ISBN

© Міхель Романа, 2015

ЗМІСТ

Передмова	7
Розділ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	9
1.1 Визначення поняття економічної системи та методологічні підходи до їх класифікації	9
1.2. Еволюція поглядів на соціальну ринкову економіку	29
1.3. Конвергенція економічних систем та процес європеїзації економічних систем країн-членів ЄС як крок до формування економічної системи ЄС	43
Розділ 2. ПРОЦЕСИ КОНВЕРГЕНЦІЇ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ ЄС ТА РОЛЬ НІМЕЧЧИНИ У НІЙ	73
2.1 Вплив конкурентної політики Німеччини на її формування у ЄС	73
2.2 Значення монетарної політики Німеччини у процесі формування монетарної політики.....	82
2.3 Місце Німеччини у розвитку конвергенційних процесів ЄС у соціальній сфері	95
Розділ 3. ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄС	126
3.1 Формування соціально-ринкової економічної системи України	126
3.2 Вплив соціально-ринкової економіки ЄС на економічну систему України у процесі її інтеграції до ЄС (порівняльний аналіз Польщі та України	143
Підсумки	168
Література	172
Додатки	192

CONTENTS

Preface	7
Part 1. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES THE ECONOMIC SYSTEMS STUDY.....	9
1.1 The definition of the economic system and methodological approaches to its classification	9
1.2 Evolution of views on the social market economy.....	29
1.3 Convergence of the economic systems and the process of the Europeanization of the EU Member States economic systems as a step towards the formation of the EU economic system	43
Part 2. CONVERGENCE PROCESSES IN THE EU ECONOMIC SYSTEMAND THE ROLE OF GERMANY IN IT	73
2.1 The impact of German competition policy on its formation in the EU	73
2.2 The value of German monetary policy in shaping the EU monetary policy	82
2.3 Germany's place in the development of the EU convergence processes in social sphere	95
Part 3. UKRAINE'SECONOMIC TRANSFORMATION UNDER CONDITIONS OF ITS INTEGRATION TOWARD THE EU.....	126
3.1 The formation of the social market economic system in Ukraine	126
3.2 The impact of the EU social market economy on Ukraine's economic system in the process of its eurointegration (comparative analysis of Poland and Ukraine)	143
Conclusions	168
Bibliography	172
Attachments	192

ПЕРЕДМОВА

Із моменту свого заснування у 1958 році Європейське Економічне Співтовариство (ЄЕС) пройшло всі основні етапи інтеграції, перерісши в економічний і валютний союз. ЄЕС зросло із шести країн-засновниць до Європейського Союзу (ЄС), який охоплює 28 країн-членів із загальним внутрішнім ринком та спільними політичними процесами. Водночас країни-члени передавали дедалі більше своїх повноважень загальним європейським інститутам, закладаючи основу європейської економічної системи.

Велике значення у формуванні економічної системи ЄС мала та має Федеративна Республіка Німеччини (ФРН) та її модель соціально-ринкової економіки. Модель отримала високу оцінку завдяки унікальному німецькому економічному диву після Другої світової війни, а Німеччина повернула собі статус сильного гравця на політичній арені та претендує на звання „ядра” економічної системи ЄС.

Соціально-ринкова система Німеччини базується на трьох догмах фрайбурзької економічної школи – верховенстві конкуренції, цінній стабільності й гарантуванні соціальної справедливості. Ретельний аналіз конкурентної та монетарної політик ФРН та ЄС, а також факторний аналіз основних макроекономічних та соціальних показників країн-членів ЄС дасть змогу простежити тенденції впливу країн-членів ЄС однієї на одну і на формування економічної системи ЄС у цілому.

Наукова розробка цієї теми є особливо актуальною з огляду на процеси глобалізації та інтеграції у світі. Вони сприяють мирному врегулюванню конфліктів, збільшенню обсягів торгівлі, захисту навколишнього середовища, а також більш прогресивному розвитку економік країн, які входять у те чи інше угруповання.

Тема особливо актуальна для України як для країни, що порівняно недавно вступила на шлях ринкової трансформації та проголосила курс на євроінтеграцію. Порівнюючи шляхи переходу до соціально-ринкової економіки, необхідно акцентувати на відмінності вихідних умов країн Заходу та пост-радянських країн, до яких належить Україна. Для порівняння в дисертації проаналізовано приклад Польщі, яка успішно справилася із завданням ринкової трансформації та стала членом Європейської Спільноти у 2004 році.

Проведений аналіз наукових джерел свідчить, що питання формування економічної системи ЄС та вплив соціально-ринкової економіки Німеччини на цей процес є ще недостатньо вивченими, що зумовлює необхідність їх комплексного дослідження та аналізу. Недостатність досліджень і праць, присвячених аналізу економічної системи ЄС як окремої повноцінної економічної системи та виявленню інструментарію впливу німецької соціально-ринкової економіки на її формування, засвідчують актуальність теми дослідження. Необхідність виявлення та вивчення теоретичних і практичних аспектів впливу соціально-ринкової економіки ФРН на формування економічної системи ЄС визначили мету, завдання та структуру дослідження.

Предметом дослідження у цій монографії стали особливості формування економічної системи ЄС під впливом соціально-ринкової економіки ФРН.

У монографії автором розглядається вплив Федеративної Республіки Німеччини на формування економічної системи ЄС, що дало змогу визначити напрямки ефективної трансформації економіки України до соціально-ринкової моделі. Отримані результати та узагальнення підтверджуються застосуванням відповідних загальнонаукових та спеціальних методів дослідження, зокрема економіко-математичних та статистичних методів аналізу, які дозволили проаналізувати ступінь конвергенції економічних систем країн-членів ЄС та визначити вплив та місце соціально-ринкової економіки Німеччини у економічній системі ЄС.

Значний статистичний матеріал з економіки Німеччини та ЄС було запозичено автором у Державній бібліотеці в Берліні та бібліотеці Університету А. Гумбольдта (Берлін, Німеччина), бібліотеці Університету А. Міцкевича (Познань, Польща) під час роботи над книгою.

Автор висловлює щирі вдячності проф. С. Сіденко (Національний авіаційний університет), проф. О. Ватаманюку (Львівський національний університет ім. І. Франка) та доц. Ю. Поляковій (Львівська комерційна академія), які уважно прочитали роботу і своїми зауваженнями допомогли надати їй завершеного вигляду; проф. Л. Донаю (Університет ім. А. Міцкевича, Познань, Польща) за наукові консультації; і насамперед, завідувачу кафедри міжнародних економічних відносин Львівського національного університету імені Івана Франка проф. І. Грабинському за допомогу та постійну увагу до даної роботи.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Виникнення економічних систем розпочалося разом із розвитком цивілізації. Це зумовлено тим, що в будь-якій економічній системі, незважаючи на історичний проміжок часу, в центрі завжди була людина. Зарубіжні та вітчизняні вчені давали різні визначення економічної системи. У різні часи вчені працювали над визначенням найбільш точної типологізації економічних систем, які з'являлися, змінювалися та зникали протягом останніх століть.

Початок XX століття характеризується значними змінами в економічній теорії. Кінець XIX століття характеризується переходом від теорії маржиналізму, яка головню, концепційно ґрунтувалася на приматі позиції індивіда з його системою цінностей (у ньому не було місця соціальним процесам) до інституціоналізму. Заслуга інституціоналістів у тому, що вони вводять в аналіз соціальні, правові, політичні процеси та їхні інститути у взаємодії з економічними. У суспільстві з'являється усвідомлення формування й розвитку соціальних потреб, що безпосередньо веде до зародження ідей „соціально-ринкової економіки”.

1.1. ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ЇЇ КЛАСИФІКАЦІЇ

У сучасній економічній літературі немає єдності у поглядах на категорію „економічна система” та на типологізацію економічних систем. Визначення терміна „економічна система” наводили десятки зарубіжних учених-економістів – Дж. Габурро, П. Грегорі, Д. В. Конклін, Дж. Макглейд, М. Мендоза, Ф. Прайор, Г.С. Петерс, С. Розфідьд, С. Стюарт, а також вітчизняних – В. Базилович, Г. Башнянин, Б. Гаврилишин, І. Грабинський, С. Дзюбик, Б. Кульчицький С. Мочерний, А. Гальчинський, Ю. Пахомов та ін.

Поняття економічної системи (її зміст, елементи і структура) залежать від економічної школи. У неокласичній парадигмі опис економічної системи розкривається через мікро- і макроекономічні концепції. Предмет неокласиків визначається як дослідження

поведінки людей, які максимізують свою корисність у середовищі обмежених ресурсів за необмежених потреб. Основними елементами є фірми, домогосподарства, держава¹.

Інституціоналісти основний акцент у дослідженні економічних систем роблять на інститути. Дослідження інституціоналістів характеризуються прагненням розділити інститути та організації. Інститут розглядають як будь-яке усталене правило або норму економічної поведінки². Неоінституціоналісти роблять акцент на системному підході і звертають увагу на специфіку економічних систем, вивчаючи спосіб координації, систему прав власності, трансакційні витрати і систему контрактів³.

Марксизм акцентує свою увагу на системній методології, заснованій на діалектичному системному підході. Діалектичний підхід у марксизмі, по-перше, як фундамент використовує принцип дослідження суперечностей, діалектичної єдності протилежностей як основу функціонування економічних систем, по-друге, виділяє не тільки кількісні, а й якісні стрибки в розвитку економічних систем, по-третє, зосереджує увагу на історичній обмеженості економічних систем. Марксистка логіка успадковує гегелівську логіку, згідно з якою системою є „не результат, а результат з його становленням”. Однією з неодмінних умов дослідження економічних систем у контексті розвитку марксистського підходу є вивчення історії економічних систем або, як прийнято в марксизмі, вивчення способу виробництва⁴.

Економічні системи також вивчають з погляду інших теоретичних шкіл, безпосередньо пов'язаних з економічною теорією. З погляду дослідників сучасного постіндустріального суспільства, постіндустріальна економіка (неоекономіка, інформаційне суспільство або суспільство знань) народжується як особливий технологічний уклад, який суттєво видозмінює економічні та соціальні системи в цілому. У парадигмі „економіки розвитку”⁵ [виділяється спеціальна група країн „третього світу”, де наявні такі важливі закономірності: інститутційна структура, особливості макроекономічної динаміки, особлива модель. Отже, економіка розвитку розглядає клас спеціальних економічних систем. На відміну від панівних концепцій неокласиків і неоінституціоналізму, історична школа робить акцент на історично сформованих відмінностях національних економічних систем.

Одним з перших, хто дав визначення поняття „економічна система” був Ф. Прайор, який зазначив, що „економічна система охоп-

лює частину політичних, соціальних, економічних інституцій та організацій, що визначають майнові відносини у певному суспільстві і які безпосередньо чи опосередковано впливають на споживання, розподіл, обмін і виробництво товарів та послуг⁶.

Г.С. Петерс зазначає, що економічна система охоплює, крім економічних суб'єктів та їхнього контролю над споживчими та виробничими ресурсами, також економічні принципи порядку, механізми та правила, які пов'язані зі спільним економічним управлінням та системою координації, що вирівнює економічні взаємодії між економічними суб'єктами на раціональне зменшення дефіциту товарів й оптимальне задоволення матеріальних потреб⁷.

Отже, виходячи з визначення, автор виокремлює такі завдання економічних систем:

- упорядкування економічних прав на самостійне прийняття рішень;
- належний контроль за використання продуктів виробництва;
- своєчасне інформування економічних суб'єктів про дефіцит товарів або інші рівнозначні факти;
- заохочення суб'єктів берегти вичерпні природні ресурси.

Італійський економіст Дж. Габурро визначає економічну систему як всю діяльність індивіда та роботу соціальної влади, яка спрямована на координацію цілей індивіда для суспільного блага на законодавчо-політичній основі⁸.

С. Розфільд подає таке визначення економічної системи: „Економічні системи є набором саморегульованих і культурно-регульованих родів діяльності, які спрямовані на пошук корисності за допомогою добровільного обміну обмеженими ресурсами, а також взаємних або односторонніх зобов'язань”⁹.

Е. Гарнсей та Дж. Макглейд пропонують розглядати економічну систему як соціоекономічну на основі чотирьох властивостей: неможливість маніпулювання нею, необхідність вивчення її в цілому, розподілений характер інформації та самоорганізація. Важливою властивістю складних систем є спосіб їх самоорганізації. Саме ця здатність дає змогу, на думку вищезазначених англійських учених, економічній системі спонтанно змінювати свої внутрішні структури. Такі еволюційні властивості притаманні „людському мозку, клітинній еволюції чи соціоекономічній системі”¹⁰.

Серед українських учених-економістів першим визначення економічної системи дав І. Грабинський, який тлумачить її як еколого-економічну систему. Він зазначає, що ані економічна, ані

екологічна системи не існують в ізолюваному середовищі. Їхній розвиток взаємопов'язаний і взаємозумовлений¹¹. На підставі цього вчений пропонує наступне визначення економічної системи: „Економічна система є результатом розвитку національних господарських форм, яка має на собі відбиток системи національних цінностей та навколишнього природного середовища”¹².

Багато вчених, характеризуючи види економічних систем, не дають визначення „економічної системи”. На думку сучасного вченого-економіста Б. Кульчицького, відсутність єдності поглядів на категорію „економічна система” зумовлена тим, що поняття, яке розглядається, є складним системним утворенням з різними характеристиками, кожна з яких хоч і відображає суттєві ознаки економічної системи, але не повністю¹³.

П. Леоненко та О. Черепніна наводять найчастіше вживані визначення економічної системи:

- сукупність відносин між людьми, що складаються з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання економічних благ;
- сукупність людей, об'єднаних спільними економічними інтересами;
- історично визначений спосіб виробництва;
- особливим чином упорядкована система зв'язків між виробниками та споживачами матеріальних і нематеріальних благ;
- сукупність усіх економічних процесів, що функціонують у суспільстві на основі притаманних йому відносин власності й організаційно правових норм тощо¹⁴.

А. Гальчинський, П. Єщенко та Ю. Палкін дають таке визначення економічної системи: „це одна з підсистем суспільства, яка інтегрує в собі сукупність усіх компонентів економіки, природне середовище та виробничі відносини”¹⁵.

Своє визначення економічної системи пропонує С. Мочерний: „економічна система – це комплекс економічних підсистем та елементів, які взаємодіючи, формують нову інтегративну цілісність”¹⁶.

В. Базилевич визначає економічну систему як „сукупність взаємопов'язаних і відповідним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства, яка має загальну мету”¹⁷.

Особливої уваги заслуговує концепція відомого українського вченого-економіста Б. Гаврилишина, автора праці „Дороговкази в майбутнє: до ефективних суспільств. Доповідь Римському клубові”. На його думку суспільний лад складається із трьох важливих

компонентів: цінностей, політичного правління та економічної системи. Він виділяє кілька прототипів цінностей, форм політичного правління та економічних систем, наводячи їх переваги та недоліки¹⁸.

Б. Кульчицький запропонував таке визначення: „економічна система суспільства – це складне системне утворення, що пронизує усі сфери життєдіяльності суспільства і, поєднуючи чинники виробництва з урахуванням панівних цінностей і, відповідно, форм власності, забезпечує створення матеріальних і духовних благ і на цій основі – самовідтворення суспільства”¹⁹.

Отже, узагальнюючи вищенаведені визначення економічної системи, ми дійшли висновку, що економічна система – це сукупність економічних компонентів та елементів національного господарства, які базуються на національних цінностях, соціальному становищі та навколишньому середовищі.

Як уже зазначалося, є безліч підходів до класифікації економічних систем. Класичною типологією економічних систем є їхній поділ за панівною формою власності на засоби виробництва. Такий підхід підтримували М. Фрідман та Ф. Гайек (представники неолібералізму та монетаризму). Відповідно національні економіки поділяли на економіку вільного підприємництва (де панівною є приватна власність, а питання економічної організації регулюється ринком) та командно-адміністративну економіку (де панівною є державна власність, держава сама вирішує, скільки виробляти, як розподіляти і кому споживати).

За способом організації ринку економічні системи поділяють на капіталізм та соціалізм, які поділяють ще на два підвиди. Коли ведуть мову про капіталізм, то найчастіше розрізняють:

1) ринковий капіталізм, який характеризується приватною власністю на засоби виробництва, регулюванням ринковим механізмом виробництва та розподілу. Як приклад називають Англію та США XIX ст., а також Гонконг у XX ст.

2) змішаний капіталізм, в якому переважає приватна власність, ринковий механізм виробництва і розподілу модифікований втручанням уряду і фактом володіння ним частиною продуктивної власності держави. Приклади охоплюють США, Японію, Канаду, а також більшість країн Західної Європи²⁰.

Для характеристики німецького капіталізму часто вживають термін соціальна ринкова економіка (як „метод соціальної полі-

тики, який поєднує у собі принцип свободи на ринку з принципом соціального зрівнювання”)²¹.

Соціалізм розрізняють:

1) плановий соціалізм, який характеризується державною власністю на засоби виробництва та державним плануванням виробництва і розподілу. Як приклад називають колишні СРСР та Східну Німеччину;

2) ринковий соціалізм, де засоби виробництва належать державі або трудовим колективам, а виробництво і розподіл регулюються ринковим механізмом. Прикладами були колишня Югославія та Угорщина другої половини 80-х років²².

У представників німецької ордоліберальної школи було своє бачення класифікації економічних систем, яке базувалося на виділенні шляхом аналізу конкретних економічних фактів ідеальних типів господарських систем. Вихідним пунктом аналізу є те, що, оскільки будь-яка господарська діяльність має доцільний характер, то вона зводиться до складання та реалізації економічних планів.

Цікаве вчення про „ідеальні типи господарства”, на наш погляд, запропонував представник німецької фрайбурзької школи В. Ойкен. Він вирізняє дві господарські системи:

1. централізовано-кероване господарство:
 - просте центрально-кероване господарство (натуральне);
 - центрально-адміністративне господарство²³.

Ці дві форми центрально-керованої економіки реалізуються у трьох варіантах:

- повністю централізоване господарство (зовсім не допускається обмін товарами та послугами);
- центрально-кероване господарство з вільним обміном предметів споживання;
- центрально-кероване господарство з вільним споживчим вибором (громадяни самі можуть обирати, що вони хочуть купити).

2. Ринкова економіка, яка за формою попиту та пропозиції поділяється на:

- відкриту (на ринок у ролі покупця чи продавця допускається будь-яка особа або широке коло осіб);
- закриту (не кожен має право з'явитися на ринку як покупець чи продавець).

Відкрита і закрита ринкові економіки мають такі форми:

- конкуренцію;
- часткову олігополію;

- олігополію;
- часткову монополію;
- монополію²⁴.

На думку В. Ойкена, економіка будь-якої країни складається з великої кількості одних і тих же елементів – грошей, цін, праці, прибутку, капіталу, заробітної плати, відсотка.

Іще один німецький вчений-ордоліберал А. Мюллер-Армак пропонує свою типологію економічних систем:

- лібералізм (господарському розвитку надається повна свобода; діє принцип „природного відбору”, дарвінізм);
- диктатизм або соціалізм (державна як єдиний власник майна і засобів виробництва керує усім, зокрема будь-яким різновидом особистої ініціативи. Держава також надає підтримку бідним за допомогою заходів примусу та коштом багатих);
- соціально-ринкове господарство, метою якого є добробут і достаток кожного (акцентується на свободі й особистості людини)²⁵.

Прихильник ідеї типологізації економічних систем за способом організації ринку Е. Неубергер поділяє їх на:

1. Капіталістичну ринкову економіку (Франція, Японія, Швеція);
2. Соціалістичну ринкову економіку (Югославія);
3. Центральну-планову економіку (Китай, СРСР)²⁶.

Критеріями такої типологізації є механізми прийняття рішень; мотиви, що спонукають прийняти певне рішення; інформація, яка необхідна для прийняття будь-якого рішення; методика, яка допомагає з кількох рішень вибрати одне.

Оскільки економічна система не тільки функціонує, а й розвивається, вона є продуктом історичного розвитку; в ній завжди є елементи минулого, сьогодення і майбутнього. Економічна система має свій початок і свій кінець, переживає періоди виникнення і становлення, занепаду і загибелі. Отже, найважливішим властивістю економічних систем є їхня історичність, про що зазначають М. Шніцер, С. Гаспіл, Ф. Прайос.

М. Шніцер розглядає три „ізми” – капіталізм, комунізм і фашизм²⁷ [85, с. 22]. Якщо комунізм і фашизм, як він вважає, вже відійшли в історію, то капіталізм існує досі у різних формах. Ф. Фукуяма у своїй книзі „Кінець історії та остання людина”²⁸ під „кінцем історії” розглядає те, що поразкою комунізму утвердилася ідеальна соціально-політична система, і далі рухатися нема куди.

Капіталізм – це культурно-економічна система, що економічно організована навколо інститутів приватної власності та виробництва товарів заради прибутку, а в культурному відношенні ґрунтується на ідеї про особу як центр уваги суспільства²⁹.

Порівнюючи капіталістичні системи, М. Шніцер виділяє два підходи.

1. Перший підхід:

- індивідуалістичний англосаксонський капіталізм (основоположники Джон Локк та Адам Сміт), де кожна особа сама відповідає за власний успіх, а життя – це конкурентна боротьба. Прикладом країн такого індивідуалістичного капіталізму є економічна система США;

- комуністичний капіталізм, у якому роль держави значно розширюється (вона бере участь у стимулюванні економічного зростання і у забезпеченні програм соціального захисту), а також у почутті задоволення від участі у суспільному процесі. Такий капіталізм притаманний країнам Європи, зокрема Німеччині, а також Японії.

2. Альтернативний підхід:

- ринковий капіталізм США, де втручання держави в економіку стало радше регулятивним, аніж розподільчим;

- соціально-ринковий капіталізм Європи (особливо Німеччини) із розвиненою системою соціального забезпечення та головною роллю держави у розподілі прибутків;

- державно-керований капіталізм (Японія та інші країни Східної Азії), якому характерна співпраця між державою та бізнесом, особливо у розміщенні капіталів і застосуванні промислової політики в економіці³⁰.

М. Шніцер вважає, що капіталістична економічна система характеризується багатьма інституційними механізмами, такими як приватна власність, мотивація до прибутку, система ціноутворення, свобода підприємництва, конкуренція, індивідуалізм, суверенітет споживача, трудова етика та обмежене управління.

Соціалізм, як перша стадія комунізму, – це економічна система, що видозмінює, але не відмінює багато інститутів капіталізму. Наявні деякі інституційні механізми, які відрізняються від капіталізму, проте у більшості випадків вони є модифікацією інститутів капіталізму. Наприклад, сучасні соціалісти не заперечують приватної власності, а лише зазначають, що суспільна

власність на засоби виробництва має бути обмежена землею і капіталом, які використовують у великомасштабному виробництві³¹.

Другій стадії комунізму, власне самому комунізму, властиві достаток, розподіл за потребами, відсутність грошей і ринкових відносин, повне знищення ознак капіталізму. На практиці, як зазначає М. Шніцер, наявні різні варіації комунізму – від бюрократичного колективізму колишнього Радянського Союзу до комуністичної системи, доповненої елементами ринкової економіки, що була в Югославії. До інститутів комунізму належать економічне планування, державне володіння власністю, концентрація влади в руках комуністичної партії та співпраця³².

Водночас М. Шніцер не розглядає групу постсоціалістичних країн та країни „третього світу”, що є недоліком у його типологізації економічних систем. Цей недолік певним чином бере до уваги С. Гаслїл у своїй книзі *“Freedom in the World: Political rights and civil liberties”* (1987), виділяючи такі економічні системи:

1. Капіталістична, яка характеризується високим рівнем економічної свободи та порівняно незначними втручаннями держави у функціонування ринку (США, Канада, Австралія, Іспанія, Німеччина, Швейцарія);

2. Статичний капіталізм, який характеризується значним втручанням уряду у ринок та значною часткою державного сектора в економіці, проте держава все ж залишається вірною інститутам приватної власності (Аргентина, Бразилія, Італія, Туреччина);

3. Змішаний капіталізм, який характеризується розподілом доходу, втручанням держави у функціонування ринку та регулюванням, хоча розмір прямого розподілу бюджетних ресурсів не є великим (Австрія, Данія, Франція, Греція, Нідерланди, Швеція, Великобританія);

4. Змішаний соціалізм, який характеризується деякою економічною свободою, приватною власністю та ініціативою індивідів у межах соціалістичної економіки (Югославія, Китай, Польща);

5. Соціалістичні системи, які головним чином є командними економіками з незначною економічною свободою, приватною власністю та ініціативою індивідів (Чеська Республіка, Румунія, В'єтнам, Болгарія, СРСР)³³.

Особливої уваги заслуговує класифікація сучасних економічних систем Ф. Прайора. Автор вивчає економічні системи від первинних спільнот чи кластерів (деякі з них ще й досі існують в нашому суспільстві) до сучасних моделей економічних систем. Він

виділяє первинні економічні утворення, сільськогосподарські економічні системи та сучасні економічні системи.

Для аналізу сучасних ринкових економічних систем Ф. Прайор застосував сорок показників, з яких можна виділити п'ять основних категорій: ринок виробництва, ринок праці, сектор бізнесу та виробництва, урядовий сектор та фінансовий сектор. Проаналізувавши ці показники для країн Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), він виділив такі сучасні економічні системи:

- Південно-європейська (Греція, Італія, Португалія, Іспанія);
- Англосаксонська (розширена: Швейцарія, Японія, Австралія, Ірландія, Нова Зеландія, Канада, Великобританія, США);
- Північноєвропейська (Данія, Фінляндія, Норвегія, Швеція);
- Західноєвропейська (Франція, Австрія, Бельгія, Німеччина, Нідерланди)³⁴.

Крім вищезазначених економічних систем, Ф. Прайор окремо виділяє марксистську економічну систему. Така система була створена і підтримувалася авторитарними урядами, які на базі певної ідеології створювали інституції, які суттєво відрізнялися від тих, що діяли в ринковій економіці. Ця система характеризувалася неринковим механізмом розподілу товарів та послуг, контролем за цінами, додатковими відкритими та закритими ринками. До такої економічної системи належали СРСР, Югославія, Куба, Китай.

У багатьох аспектах англосаксонська економічна система набуває характеристик традиційної ліберальної економіки з відносно низькою позицією організації праці. Контролюючи ВВП на душу населення, ці країни мають нижчі бар'єри для входу нових підприємств на ринок, фірми мають більшу свободу у визначенні цін, частка урядових витрат у ВВП є незначною, частка працівників, які належать до профспілок, є значно меншою, ніж в інших економічних системах, і працівники відіграють незначну роль у прийнятті рішень на підприємствах. Така система надає менший захист від втрати роботи і менші гарантії в укладенні колективних угод, проте надає більший захист прав акціонерів і має більш ефективне антитрастове законодавство. У такій системі інвестиції здійснюються більше через фондовий ринок, аніж через банки³⁵.

Північна економічна система значною мірою протистоїть англосаксонській, особливо це стосується ролі держави в економіці. До характерних рис цієї економічної системи належать система професійного навчання, укладання угод стосовно заробітної плати

на національному та індустріальному рівнях, більший вплив профспілок, більша частка урядових витрат у ВВП, розвинена система соціального забезпечення та вища активність банківського сектора. Ця система має меншу конкуренцію на товарному ринку і більше соціальне партнерство між капіталом і працею.

Західноєвропейська економічна система відображає різні типи впорядкованої ринкової економіки. Значна частина робочої сили у цій системі належить до профспілок, акціонери мають менші права, а урядові трансферти становлять значну частину ВВП. До інших характеристик цієї системи можна віднести тісне соціальне партнерство між капіталом і працею, незалежність центрального банку, не надто складні бухгалтерські стандарти, а також те, що частка інвестицій, які вкладаються через фондовий ринок, є значно меншою ніж у попередній системі.

Південноєвропейська економічна система має більш регульований товарний ринок, більше бар'єрів на входження на ринок, більший захист від безробіття, а також менша кількість робітників, які належать до профспілок. Ця система забезпечує менші права акціонерам та має меншу концентрацію банківської активності.

Падіння центрально-планової економіки наприкінці ХХ століття, призвело до збільшення акценту на дослідженні видів капіталістичної системи. Капіталізм стає дедалі глобальнішим, оскільки щораз більше елементів глобального населення може брати участь у його формуванні. Проте він також робить кожного суб'єкта відносин більш залежним від інших, і тим самим забирає його незалежність.

Однією з відомих праць, які стосуються типів капіталізму, є дослідження Б. Амадле („*The Diversity of Modern Capitalism*”). Він вивчає економічні системи країн за такими критеріями: ринкова конкуренція, зв'язок між найманими працівниками і трудовими інституціями, фінанси та корпоративне управління, соціальний захист / держава загального достатку, система освіти / підвищення кваліфікації.

Згрупувавши капіталістичні економіки на підставі спільних рис, він виділив такі моделі капіталізму:

1. Ринкова;
2. Соціально-демократична;
3. Континентальна європейська;
4. Середземноморська;
5. Азійська³⁶.

В. Баумоль і його колеги пропонують типологію економічних систем, яка диференціює розмір та монополію на владу економічних підприємств країни в цілому чи на окремих ринках. У цьому випадку акцент робиться на підприємництво або створення і поширення нових продуктів або методів. Як стверджує В. Баумоль, економіки світу діляться на державно керований капіталізм, де держава відіграє центральну роль (деякі азійські країни), олігархічний капіталізм, орієнтований на інтереси кількох гравців (країни Близького Сходу та Латинської Америки), капіталізм великих фірм, де переважають гігантські підприємства (Японія та Корея), а також підприємницький капіталізм, де малі інноваційні фірми відіграють значну роль (США та Канада). Ця класифікація є досить обмеженою і, на нашу думку, вимагає доопрацювання³⁷.

М. Кентено та Дж. Коен стверджують, що немає однакового капіталізму у всьому світі. Нас менше цікавлять різновиди внутрішнього капіталізму, ніж те, як у різних суспільствах виявляється його глобальний варіант. У цьому випадку можна вести мову про набагато більшу конвергенцію, ніж її можна знайти серед національних варіацій. Тому значною мірою всі учасники глобальної системи капіталізму повинні грати за однаковими правилами (але, як ми розглянемо далі, їх застосовують по-різному, залежно від того, хто їх використовує). Одним із таких правил є право власності, яке охороняється державою. Оскільки країни існують у цій системі по-різному, автори запропонували класифікувати їх за часткою у світовій економіці³⁸.

До першої групи належать США та країни НАФТА, які займають 30% світової економіки. І хоча частка американського експорту у ВВП країни становить лише 10% (порівняно з 26% у Франції та 35% у Німеччині), вони залишаються найбільшим світовим імпортером (16% світового імпорту припадає на США).

Друга група ділиться на дві підгрупи – європейську (охоплюючи Великобританію та зону євро) та азіатську (охоплюючи Тайвань, Японію та Пд. Корею). Хоча економіка ЄС є більшою за економіку США, проте жодна з країн Європи не здатна претендувати на перше місце лідера, яке посідають США. Автори слушно зазначають, що ці дві підгрупи мало торгують між собою, але підтримують сильні торговельні зв'язки із США. Проте, ці країни є набагато значнішими гравцями на міжнародній торговельній арені. Загальний обсяг експорту таких країн, як Франція, Німеччина, Великобританія, Японія, Корея і Тайвань, перевищує

експорт США вдвічі і становить третину світового експорту. Проте автори зазначають, за формою капіталізму Великобританія більш тяжіє до США, а Японія та Корея сповідують свою власну комбінацію державного капіталізму та капіталізму великих фірм.

До третьої групи країн автори відносять так звані країни БРІК (Бразилія, Російська Федерація, Індія та Китай). Разом ці країни приносять 10% глобального доходу. Проте, якщо вести мову про їхню роль у світовій торгівлі, то їхні позиції виходять наперед. Китай у цій групі є основним гравцем (на нього припадає 10% світового експорту). Та все ж цю групу можна назвати „групою контрастів”, оскільки, незважаючи на процвітання глобального капіталізму на сході Китаю, більша частина його населення все ж далека від системи споживач-виробник.

Четверту групу країн становлять країни, багаті на нафту, газ, мінерали та продукти харчування. До першої її підгрупи належать багаті країни, які є значним споживчим ринком зброї та предметів розкоші (країни Персидського залив). До іншої – роздвоєні економіки, про які зазначали вище. Це країни, які відіграють центральну роль у глобальному капіталізмі, проте їхні національні економіки ще є недорозвинутими (Ангола, Конго).

І до останньої категорії належать країни, які мають маргінальне значення у глобальному капіталізмі. Це – більшість країн Африки, значна частина Південної Азії та Латинської Америки. І хоча населення цих країн становить третину світового населення, частка їх у світовій торгівлі є меншою від 3%.

Ця типологія відкриває новий погляд на сучасні економічні системи, оскільки розглядає їх відповідно до інтеграційних процесів у глобальній економіці. Найяскравішим прикладом цього є ЄС, який відіграє набагато більшу роль на міжнародній арені, ніж деякі його країни-члени. Проте слід зауважити, що автори надто багато уваги приділяють саме торговельному аспекту і нехтують іншими важливими категоріями поняття економічної системи, такими як цінності, політичне правління, стан навколишнього середовища.

Г. Еспінг-Андерсен виділяє три „капіталістичні світи”: ліберальний (або англосаксонський), християнсько-демократичний (або континентальний) і соціально-демократичний (або скандинавський)³⁹.

„Ліберальна” (або „англо-саксонська”) модель (ЛРЕ) – ідеальний вид економічної системи, в якому роль держави зводиться до

мінімуму. Ліберальна держава добробуту забезпечує соціальну допомогу та основні соціальні й медичні послуги для потребуючих, а всім іншим залишає можливість піклуватися самим за себе за допомогою страхування, приватних інвестицій чи ринку послуг. Крім того, в ліберальній ринковій економіці держава створює передумови для функціонування ринків, захисту прав власності, дотримання приватних контрактів і запровадження режиму неспотвореної конкуренції. У разі потреби держава може втручатися на ринок для забезпечення охорони здоров'я населення, безпеки праці, навколишнього середовища і прав споживачів. Однак ліберальна держава покликана звести до мінімуму свою участь у створенні інфраструктурних функцій та послуг⁴⁰.

Держава у координованій ринковій економіці (КРЕ) активно бере участь у максимізації економічних вигод від інфраструктури, технологій і політики підготовки кадрів. Її ринки праці жорстко регулюються і є відносно негнучкими; виробничі відносини здебільшого формуються на основі колективних „кооперативних” переговорів у різних галузях промисловості та фірмах, а також за допомогою взаємодії між фірмами та банками і серед фірм, вбудованих у мережу відносно стабільних відносин. Водночас континентальні та скандинавські моделі економічних систем забезпечують не лише соціальну допомогу, але й соціальну безпеку у вигляді забезпечення виплати пенсій, допомоги за станом здоров'я та допомоги по безробіттю для всіх верств населення. Держави зі скандинавською моделлю загального добробуту надають універсальні соціальні послуги для сімей із дітьми, для інвалідів і літніх людей. Вони фінансуються завдяки прогресивному оподаткуванню, що в поєднанні із „солідарною” політикою виплати заробітної плати могутніх і монополістичних спілок забезпечує дуже високий ступінь соціальної рівності⁴¹.

У ЛРЕ фірми вирішують свої проблеми більшою мірою через конкурентні ринкові механізми чи ієрархічний контроль. У КРЕ фірми зазвичай більше покладаються на неринкові механізми управління у вирішенні проблем. Ця економічна система також характеризується глибшим рівнем стратегічних взаємодій між економічними суб'єктами, в тому розумінні, що економічні суб'єкти намагаються передбачити рішення своїх партнерів.

Наприклад, провадження радикальних інновацій у КРЕ не досягне таких самих результатів у ЛРЕ, зважаючи на відсутність певних інституцій. Якщо в ЛРЕ уряди більше зацікавлені у збіль-

шенні ролі економічної продуктивності, то вони будуть загострювати ринкову конкуренцію. Уряди КРЕ на противагу ЛРЕ більше схиляються до розроблення політичних рішень разом з економічними суб'єктами, тому що підтримка неринкової координації вимагає всеохоплюючої інформації про потреби фірм⁴².

П. Голл та Д. Соскіс вирізняють два види системи капіталізму: координовану ринкову економіку та ліберальну ринкову економіку. В ліберальній ринковій економіці рішення приймаються або через ієрархію всередині фірми або за допомогою ринкового механізму. Відносини є інструментальними і спрямовані на благо окремих гравців. У координованій ринковій економіці відносини існують поза офіційним ринковим механізмом і передбачають співпрацю у досягненні деяких колективних цілей. Ліберальні ринкові системи зазвичай забезпечують меншу безпеку, ніж скоординовані економіки, і тим самим наражають людей на більш жорсткі труднощі, якщо їм не вдається знайти своє місце в економічній системі⁴³. Також однією з важливих інституцій КРЕ, на думку П. Голла та Д. Соскіса, є делібералізація. Делібералізацію вони розглядають процес, який забезпечує проведення дискусій між фізичними чи юридичними особами, які укладають договіс. Ці інститути також корисні тоді, коли економічні суб'єкти стикаються з непередбачуваними обставинами, які не можуть самостійно вирішити.

Важливе значення у координованій ринковій економіці має культура та історія. Це означає, що інституційні правила створювалися впродовж певного періоду часу, а також є наслідком певного історичного досвіду⁴⁴. КРЕ краще розвиває інновації завдяки використанню добре освіченої та надійної робочої сили на рівні виробництва, що дає можливість самим робітникам робити свій внесок у виробництво. Тісна співпраця між виробниками та споживачами ще більше заохочує впровадження інновацій через поширення знань та інформації.

ЛРЕ не така відкрита до впровадження інновацій з декількох причин. По-перше, мобільність робочої сили заохочує робітників ставити на перше місце власні інтереси над можливістю розвитку їхньої фірми. По-друге, договірне право та антитрастове законодавство знеохочує співпрацю всередині фірми. Проте ЛРЕ заохочує впровадження інновацій іншим шляхом. Завдяки мобільності робочої сили вона має можливість залучити висококваліфіковану робочу силу, необхідну для розробки нового продукту. А великий та

динамічний ринок дає можливість фірмам набути досвід та технології для досягнення мети⁴⁵.

Основні критерії порівняння ліберальної ринкової економіки та координованої ринкової економіки ми навели у таблиці (див. додаток А), в якій головні проблеми та методи їх вирішення в обох економічних системах. Отже, простежується взаємозалежність між усіма вищенаведеними класифікаціями, де домінують ліберальна (або англосаксонська модель) і так звана континентальна (координована) або європейська.

Основою неоліберального дискурсу стали концепції „держави загального добробуту” та „соціальної ринкової економіки”, які сприяли виникненню умов для формування суспільної відповідальності. Сама ідея „соціальної відповідальності” була запозичена у соціал-демократичної доктрини. Актуальними також стали ідеї консенсусу (між тими, хто керує, і тими, ким керують), орієнтація на певні моральні настанови, визнання необхідності участі в політичному процесі всіх громадян, незалежно від їхньої соціальної приналежності тощо⁴⁶.

У 80–90-х роках ХХ століття країни дедалі більше застосовували ідеї державного соціально-економічного регулювання, що усувало консервативні ідеї жорсткого розмежування держави та ринку. Навпаки, метою неолібералів стало кваліфіковане управління соціальною та економічною політикою за допомогою державних інститутів (як це відбувалося у Німеччині та Японії).

Кінець ХХ століття характеризується такою значною подією у житті суспільства, як крах командно-адміністративної економіки. Більшість країн, які належали до соціалістичного табору, стали на шлях трансформації до капіталізму. Капіталізм стає дедалі глобальнішим, оскільки дедалі більше елементів глобального населення може брати участь у його формуванні. Проте він також робить кожного суб'єкта відносин більш залежним від інших, забираючи його незалежність⁴⁷.

Відсутність теорій переходу від централізовано-планового та ринкового соціалізму до відкритої ринкової економіки в цілому вважають одною з головних причин, яка призвела до багатьох небажаних подій в останнє десятиліття ХХ століття. З розпадом СРСР та Югославії утворилися нові незалежні держави, у яких або мирно, або за допомогою збройних втручань відбувалося становлення влади. У більшості цих країн економіка характеризувалася різким зниженням життєвого рівня внаслідок падіння виробниц-

тва, скороченням робочих місць унаслідок реструктуризації та зростання безробіття, збільшенням організованої злочинності, проституції, смертності, народжуваності та багатьма іншими факторами. Новоутворені країни повстали перед вибором напрямку розвитку їхніх власних економік, більшість з них стала на шлях до капіталізму.

Перехід від соціалізму до капіталізму можна вважати своєрідним доповненням капіталістичної моделі (ринку, системи управління, правових механізмів, соціальних і культурних норм). Однією з важливих тем є проблеми „трансплантації”: інститути, які працюють добре в одному середовищі, можуть стати нефункціональними в іншому. Трансформація централізованої економіки Східної Німеччини є одним з прикладів ефективного переходу від соціалізму до одного з видів капіталізму – соціально-ринкової економіки. Урок із цього досвіду має значні обмеження, оскільки це була інституційна трансплантація з масовим перерозподілом ресурсів із Західної Німеччини, чого не мали, наприклад, держави- правонаступниці Югославії.

Проте концепція соціально-ринкової економіки набула значного поширення у країнах колишньої Югославії, оскільки у неї було більше спільних рис із ринковим соціалізмом (за винятком питання права власності), який був офіційною економічною системою союзу. Наприклад, соціально-ринкова економіка дозволяє певне планування на державному рівні, що у чистому варіанті англо-американського капіталізму повністю відсутнє; у сфері міжнародної торгівлі товари мають відповідати вимогам ЄС, а у колишніх республіках Югославії – вимогам Югославії; СРЕ передбачає захист добробуту та максимізацію прибутку робітників (що також було і у Югославії), а також існування профспілок, які відстоюють інтереси робітників⁴⁸.

Отже, порівнявши чистий капіталізм, соціально-ринкову економіку та досвід трансформаційних країн, можна зробити висновок про їхнє тяжіння до СРЕ (див. додаток Б).

Ідеї неолібералізму почали поширюватися у державах колишнього соцтабору, оскільки концепції „держави загального добробуту” та особливо „соціальної ринкової економіки” є ближчими для їхніх економік. Водночас, економічні умови на практиці допускають далеку від стандартів конвергенцію економічних моделей. Уряди можуть відігравати активнішу роль у перерозподілі доходів на користь реалізації соціальної політики для забезпечення еконо-

міки добробуту. Розширення ЄС у 2004 та 2007 роках свідчить про те, що колишні країни соціалістичного табору (Чеська Республіка, Словаччина, Польща, Угорщина, Болгарія, Румунія) справилися з перехідним періодом і стали новими капіталістичними країнами. Цим же шляхом впевнено ідуть і країни колишньої Югославії, зокрема Хорватія вже стала 28 членом ЄС.

Типологія економічних систем українських учених-економістів. Український економіст Б. Гаврилишин дещо конкретизує виокремлені М. Шніцером економічні системи і виділяє їх п'ять типів: вільне підприємництво, система узгодженого вільного підприємництва, адміністративно-командна система, розподільчий соціалізм та ринковий соціалізм. Б. Гаврилишин зробив значне доповнення у критеріях порівняння економічних систем. Він характеризує ці системи за трьома основними критеріями: цінностями, політичним правлінням та економічною системою.

Як автор „Прагматичної теоретичної моделі” він вважає, що суспільний лад є основною детермінантою суспільної ефективності й зображає її так:

$E_f = f(\text{ресурси} / \text{населення, суспільний лад, світовий контекст, в якому існує суспільство})^{49}$.

Взаємодіючи між собою, цінності та форми політичного правління визначають такі види економічних систем:

- *вільне підприємництво*, в якому поєднуються індивідуалістсько-конкурентні цінності та політичне правління типу протипаги. Така система характеризується приватною власністю, максимізацією прибутку та вільним ринком, а уряд зобов'язується підтримувати все це за допомогою законодавства з переважно суперницькими відносинами між урядом, бізнесом і робітництвом. Прикладом країни, в якій діє така система, є США;

- *узгоджене вільне підприємництво*, в якому переважають групово-кооперативні цінності та співпраця при владі. Ця система дуже схожа на попередню, проте при такій системі відносини між урядом та бізнесом узгоджуються, що забезпечує досягнення консенсусу в загальнонаціональних питаннях. Така система є у Німеччині, Франції та Японії;

- *адміністративно-командна система*, якій властиві егалітарно-колективістські цінності та унітарне правління. Її характерними рисами є державна чи „колективна” власність,

максимізація виробництва продукції, керований ринок та вирішальна роль уряду в розв'язанні економічних питань. Прикладом цієї системи був СРСС.

- *розподільчий соціалізм*, який поєднує соціалістичні цілі та економічну систему вільного підприємництва. Рисами такої системи є прибуток, приватна власність, вільний ринок та пряме втручання уряду для усунення несправедливості у розподілі. Така система діє у Швеції;

- *ринковий соціалізм*, головна ідея якої у тому, що робітництво своєю працею створює вартість, тому воно повинно управляти засобами виробництва. Така система існувала у Югославії.

І. Грабинський доповнив типологізацію Б. Гаврилишина і виділяє такі типи економічних систем:

- система економічного лібералізму (США);
- соціальна ринкова економіка (Німеччина);
- узгоджене вільне підприємництво (Франція);
- система розподільчого соціалізму (Швеція);
- адміністративно-командна система (колишній СРСР);
- перехідна економічна система (країни, що переходять від адміністративно-командної до однієї із ринкових форм, зокрема і економічна система України)⁵⁰.

А. Булатов виділяє дві ринкові системи, в яких домінує ринкове господарство, – ринкову економіку вільної конкуренції (чистий капіталізм) і сучасну ринкову економіку (сучасний капіталізм), а також дві неринкові системи – традиційну та адміністративно-командну. Крім того, перехід колишніх соціалістичних країн (Росії та інших країн-членів СНД, країн Центральної і Східної Європи, а також соціалістичного Китаю та В'єтнаму) до ринкових відносин призвів до формування економічної системи перехідного типу⁵¹.

С. Дзюбик та О. Ривак зазначають, що моделі економічних систем вирізняють за двома ознаками: формою власності на засоби виробництва й за способом управління та координації економічної діяльності. Вони виділяють такі моделі економічних систем: чистий ринок, командна економіка, змішана система, традиційна економіка. Такої ж думки дотримується колектив авторів підручника „Економічна теорія” за редакцією В. Базилевича. Проте така типологізація є дещо загальною і не бере до уваги таких важливих

чинників, як політична система, екологія, цінності та менталітет населення.

С. Мочерний пропонує тилологізацію економічних систем за критерієм частки державної власності й ступеня втручання держави в економіку:

- ринкова економіка;
- соціально орієнтована економіка;
- змішана економіка (передбачає оптимальне поєднання приватної, колективної та державної форм власності);
- командно-адміністративна економіка⁵².

С. Сіденко зазначає, що більшість розвинених країн світу дотримуються концепції соціально орієнтованої економіки (або „держави добробуту”). Відповідно до ступеня державного регулювання в соціальній сфері в концепції сучасної „держави добробуту” автор виділяє ліберальну модель, модель регульованого ринку та японську модель. Визначення цих моделей дало можливість зробити висновок про те, що модель регульованого ринку (Швеція, Данія, Норвегія, Німеччина, Австрія, Франція) відрізняється найбільшою наближеністю до суті “держави добробуту”. Ці країни мають найвищі витрати на соціальний захист та соціальні програми, широке коло соціальних гарантій, як наслідок менший відсоток населення перебуває за межею бідності, меншу соціальну поляризацію в суспільстві та найвищі податки. Навпаки, ліберальній моделі (США, Канада, Велика Британія, Австралія) притаманні менші витрати на соціальні програми, терпляче ставлення до бідності та соціальної нерівності в суспільстві. Японський тип „держави добробуту” відрізняється розвинутими соціальними функціями і патерналізмом на рівні підприємства за відносно помірних соціальних витратах уряду⁵³.

Б. Кульчицький у своїй монографії „Економічні системи суспільства: теорія, методологія, типологізація” наводить такі типи економічних систем за ступенем втручання держави в економіку і методами регулювання соціально-економічних відносин:

- колегіальні економічні системи (традиційні, общинні);
- чисто ринкові економічні системи;
- змішані економічні системи (або лібералізована ринкова економіка, що є у США, Канаді, Великій Британії);
- корпоративні ринкові економічні системи (Японія, Швеція, Австралія);

- соціально орієнтовані ринкові економічні системи (Німеччина, Франція, Австрія);
- командні або авторитарні економічні системи (колишній СРСР, сучасні Куба, Північна Корея, Ірак та ін.)⁵⁴.

Б. Кульчицький наводить також й інші класифікації економічних систем, зокрема за критерієм співвідношення джерел ВВП, співвідношення міського і сільського населення, за ступенем інтелектуалізації, за ступенем соціалізації, за ступенем суспільної відповідальності, за часткою військових витрат у ВВП та за ступенем самодостатності в економічному розвитку.

Він зауважує, що типологізація лише за одним критерієм не зважає на реалії світової економічної практики. Лише у сучасному світі існує безліч перехідних та змішаних форм, які відрізняються між собою за різними критеріями. Ключем до вирішення проблеми типологізації економічних систем є пошук об'єктивних критеріїв, які б у комплексі дали змогу чіткіше розмежувати, диференціювати системи. Важливого значення в цьому випадку набуває застосування принципу системності.

1.2. ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА СОЦІАЛЬНУ РИНКОВУ ЕКОНОМІКУ

Ідеї соціального ринкового господарства зародилися в Німеччині набагато раніше, ніж в інших європейських країнах. Об'єднання німецьких земель створило умови для докорінних змін: було ліквідовано митні бар'єри, введено єдину грошово-фінансову систему, відбувалося технічне й енергетичне переоснащення економіки. Індустріалізація сприяла різкому зростанню обсягу виробництва продукції, підвищенню продуктивності праці⁵⁵, а згодом і створенню програм соціального захисту працівників. Ще у 70-х роках XIX ст. О. фон Бісмарк втілював у життя першу в світі програму страхування здоров'я робітників. Проте всі ці починання були перекреслені нацистською диктатурою у XX ст., розгромом національної економіки та держави.

Засновниками теорії соціально-ринкової економіки вважають економіста фрайбурзької школи В. Ойкена (1891–1950) та юриста Ф. Бьома (1895–1977). З 1927 року і до кінця життя В. Ойкен працював в університеті м. Фрайбурга, звідки й походить назва

школи. Він був непримиренним противником гітлерівського режиму й антикомуністом одночасно. Праці В. Ойкена знаменують повернення до (нео)класики в рамках німецької економічної науки після домінування історичної школи⁵⁶.

Головне завдання однієї з найзначніших його праць „Основні принципи економічної політики” („*Wirtschafts Grundsätze der Wirtschaftspolitik*”, 1950) у тому, щоб довести, що соціальну політику не слід розглядати як безкоштовний додаток до економічної політики. У своїй праці В. Ойкен послідовно розглянув і проаналізував кілька типів економік, виділивши з них дві „чисті” форми: „централізовано кероване господарство” та „ринкове господарство”, яке може характеризуватися десятками „ринкових форм”⁵⁷. Він зазначав: „За своїм походженням виділяються господарські порядки двох типів: ті, які природно „виросли” і стали „рукотворними”. Хоча раніше переважав перший тип, на початку ХХ ст. на передній план щора більше виходив другий, оскільки індустріалізований світ більше не допускав самовільного „росту” господарських порядків⁵⁸. Раніше прихильники класичної національної економії вірили і сподівалися, що за допомогою „простої системи природної свободи” (А. Сміт) „можна створити добре впорядковане конкурентне господарство”⁵⁹. Однак, на думку ордолібералів, система „*laissez faire*” дійшла до саморуйнування, оскільки принцип нерегульованої свободи договорів створив передумови для підризу механізмів конкуренції.

Щоб конкурентний порядок зберігав свій вплив як чинник забезпечення свободи та добробуту, повинні бути реалізовані певні регулюючі засади державної економічної політики, до яких В. Ойкен відносив такі:

- перешкоджання спотворенню ринкових процесів за допомогою стабільної грошової політики (регулювання процесів інфляції і дефляції);
- невідчуждана державному впливу структура ринкових цін;
- доступність і відкритість ринків;
- приватна власність (основа індивідуальної свободи та координації ринків);
- свобода укладення договорів;
- повна відповідальність економічних агентів за прийняті ними економічні рішення;
- стабільність економічної політики;
- перешкоджання утворенню монополій;

- ліквідація негативних соціальних наслідків функціонування ринку⁶⁰.

Заслужують уваги й інші паралелі, проведені між думками В. Ойкена та А. Сміта. А. Сміт прагнув створити формальні, інституційно-етичні та нормативні заходи контролю і санкції, а також деякі індивідуально-етичні неформальні заходи. За А. Смітом формальні механізми контролю охоплюють формалізовані конкурентоспроможні заходи (контракти, валютний ринок тощо) та стан законодавства. Неформальний контроль охоплює поняття співпереживання, а також різні неформальні соціальні норми, наприклад, суспільний тиск. Крім того, як В. Ойкен, так і А. Сміт розрізняють особисті інтереси та егоїзм: А. Сміт виокремлює егоїзм і себелюбство, а В. Ойкен говорить про егоїзм і економічний принцип⁶¹. Обидва заперечують нестримний егоїзм. Як для А. Сміта, так і для ордоліберальних мислителів, гонитва за особистими інтересами завжди повинна бути виправдана в очах незалежного спостерігача⁶².

Питання про сумісність особистих інтересів і спільного блага є одним з найбільш часто обговорюваних питань у галузі економіки й етики. В. Ойкен приділив головну увагу (формальному) інституційно-етичному рівню. Він вважав, що лише (конкурентоспроможна) економічна система може забезпечити гармонійні відносини між індивідуальними та загальними інтересами і що (лише) конкуренція може підпорядковувати егоїзм⁶³. Його віра в те, що А. Сміт назвав „невидимою рукою”, є дещо обмежена: „Невидима рука” не може сама по собі вирішувати потенційні конфлікти між особистими інтересами та спільним благом. Завданням економічної політики є направлення сил, які є результатом власних інтересів, в те русло, яке сприяє загальному благу та узгодженню особистих інтересів”⁶⁴.

Економічна політика, на думку В. Ойкена, може бути представлена політикою порядку і політикою регулювання. Політика порядку (*Ordnungspolitik*) охоплює створення і вдосконалення реальних порядків, в умовах існування яких здійснюється діяльність економічних суб'єктів. Втручання держави в цю сферу не просто допускається, але і вітається, оскільки головною його функцією є нейтралізація коливань економічної кон'юнктури, обмеження влади монополій. Однак держава мусить дотримуватися двох принципів: обов'язковий контроль за створеними впливовими ринковими суб'єктами (монополіями) та створення

економічного конкурентного порядку (*Wettbewerbsordnung*), а не регулювання природних економічних процесів⁶⁵.

В. Ойкен зовсім не закликав абсолютизувати роль держави в ринковій економіці, оскільки поряд з „провалами” ринку також очевидними є і „провали” держави. Ринок спрямований насамперед на економічну ефективність, а держава – на підтримку принципів його ефективності й конкурентоспроможності. Тому і ринок, і держава можуть існувати лише в нерозривній єдності. Для моделі соціальноорієнтованої ринкової моделі характерний симбіоз цих двох визначальних сил: активне, але розумно обмежене втручання держави в економіку, насамперед у соціальну сферу, у разі дотримання фундаментальних принципів ринкової економіки⁶⁶.

В його баченні соціальний характер ринкової економіки не повинен зводитися до простого забезпечення максимальної кількості громадян засобами існування, яке не завжди ефективно здійснюється державою. В іншому випадку це зумовлює звикання людей до певного рівня добробуту і підриває конкурентоспроможність ринкової системи, не дає змоги повністю розкрити творчий потенціал людей і спричиняє проблеми трудової зайнятості, що в кінцевому підсумку негативно впливає на загальний добробут. Заходи щодо соціального захисту, засновані на концепції перерозподілу, лише частково усувають проблему і можуть дорого обходитись державі⁶⁷.

Економіку Німеччини 1940-х років В. Ойкен у своїй книзі „Основи національної економіки” розглядав як поєднання двох економічних систем: центрально-планової та ринкової економіки. Життєво важливі товари можна було купити по талонах, карточках та за гроші. Проте все ж домінували форми центрально-планової економіки⁶⁸. Наприклад, у сільському господарстві окремі виробництва хоча і складали власні плани, проте ці мільйони планів корегувало центральне керівництво. У промисловості внаслідок встановлення державних цін на валютних і торговельних ринках управління господарським процесом через вільні ціни і їх коливання також ставало неможливим⁶⁹. Картелі в цій системі діяли з метою усунення конкуренції та були основним інструментом централізовано-адміністративного господарства. Банки відігравали незначну роль у регулюванні господарського процесу.

У соціальній сфері В. Ойкен та інші прихильники теорії соціальної ринкової економіки вбачали причину виникнення нерівного розподілу доходів і багатства у ринкових силах. На їхню

думку, це призводить до порушення передбачуваної „соціальної справедливості” в суспільстві. Перерозподіл доходів і багатства необхідний для створення або підтримки „соціального миру” в суспільстві. Це здійснюється за допомогою системи соціального забезпечення (охорони здоров'я, пенсійного забезпечення тощо), регіональних систем розподілу та орієнтованої на виробництво системи оподаткування⁷⁰.

Праці В. Ойкена та Ф. Бьома сприяли подальшому розвитку та формуванню теорії соціальної ринкової економіки як самостійного наукового напрямку. Ідеї „соціально орієнтованої ринкової економіки” ще з 1920-х років підтримували австро-німецькі економісти В. Рьопке та О. Рюстов. Усвідомлюючи неможливість автоматичного (спонтанного) функціонування „вільного ринкового господарства”, ці економісти визнавали за потрібне протиставити анархії виробництва певні заходи державного втручання, які б забезпечили синтез між „вільним” і „соціально обов'язковим суспільним устроєм”⁷¹.

В. Рьопке виступив не стільки проти панування держави як такої, скільки проти її тоталітарних тенденцій (у соціалістичних чи капіталістичних країнах). Він різко критикував „фіскальний соціалізм” кейнсіанства, вважаючи, що громадяни, які не належать до потужних спілок, виявляються відокремленими від прийняття доленосних рішень, тобто від держави. Посилення впливу держави на економічний розвиток країни знову актуалізувало питання про те, в чийх інтересах працює державний апарат і хто його контролює. „Соціальне ринкове господарство— це шлях до „економічного гуманізму”, за характеристикою В. Рьопке. Це тип господарства, який протиставляє концентрації влади – свободу, централізму – децентралізм, організації – самоврядування тощо. Першою умовою суспільної інтеграції, з його розгляду, є вільна держава, в якій покор і порядок існують лише за згодою громадян. Підтримувати структурні зміни шляхом сприяння пристосуванню господарюючих суб'єктів закликав і видатний німецький соціолог О. Рюстов⁷².

Ці економісти розробили загальні основи та пріоритети теорії і політики неолібералізму, його соціальні функції та особливості (на відміну від класичного лібералізму). Особливу увагу вони приділяли питанням теорії економічного порядку та економічної політики, розмежуванню та взаємозв'язку між ними. За визначенням В. Рьопке, економічна політика держави повинна гарантувати

свободу – строгий порядок в економічній діяльності, що забезпечується через ринок і вільну конкуренцію.

Термін „соціальне ринкове господарство” (*Soziale Marktwirtschaft*) вперше обґрунтував і ввів в обіг у 1946 році А. Мюллер-Армак, професор економіки, з 1958 по 1977 рік член управлінської ради Європейського інвестиційного банку, найближчий сподвижник Л. Ергарда, творця німецького „економічного дива”.

А. Мюллер-Армак зазначав, що „соціальне ринкове господарство не є винятково теорією конкуренції; це, радше, ідеологічна концепція у тому сенсі, що метою соціального ринкового господарства є координація між сферами життя, представленими ринком, державою і соціальними групами. Її база, отже, є як соціологічною, так і економічною, як статичною, так і динамічною”⁷³. Він стверджував, що „жоден соціальний порядок не може існувати, не будучи заснованим на усвідомленні цінностей, що є також передумовою відповідальності перед ближніми. Механізм вільного ринку має тенденцію швидше до того, щоб спиратися на фундамент цінностей, ніж зміцнювати його чи навіть замінювати”⁷⁴. Лише в соціальній ринковій економіці А. Мюллер-Армак бачив забезпеченість економічної свободи щодо держави, підприємців і найманих працівників. Лише соціальна ринкова економіка, в основі якої - принцип соціальної справедливості, в змозі гарантувати здійснення найкращих можливостей для всебічного економічного зростання.

А. Мюллер-Армак, як і його попередники, критикує концепцію ліберального ринкового господарства, вважаючи, що ринкова економіка не здатна саморегулюватися. Закони ринкової економіки самі потребують соціальних і політичних гарантій⁷⁵. Особливе місце у поглядах А. Мюллера-Армака займає концепція синтезу соціального врівноваження та гарантії можливості вільної дії ринкових сил. Соціальне ринкове господарство на основі конкурентної економіки врівноважує вільну ініціативу індивідів із соціальним прогресом, вимірюваним також і в термінах соціальної безпеки⁷⁶. Соціальне ринкове господарство врівноважує право свободи укладення контрактів і крайнощі антимонопольної політики, свободу підприємств і потребу в регіональній політиці та інших видах господарського регулювання тощо.

У теорії соціального ринкового господарства ідея приведення в рівновагу є центральною у трьох сферах – у сфері доступності капіталу для середніх і малих підприємств, під час компенсації

неспроможності ринку у галузі екології та охорони навколишнього середовища та у процесі реалізації завдань соціальної політики, яка повинна компенсувати ризики індустріального типу виробництва та надати страхування від непередбачених обставин, особистих нещастів і потреб⁷⁷.

Що стосується соціальних цілей і завдань соціальної політики в соціально-ринковому господарстві, то А. Мюллер-Армак у своїй праці „Принципи соціальної ринкової економіки” (*„The Principles of the Social Market Economy”*, 1965 р.) виділяє такі цілі та завдання:

1. Створення соціального порядку фірми, за якого робітника цінують як людину і співробітника.
2. Реалізація порядку конкуренції.
3. Антимонопольна політика.
4. Політика стабілізації економічних циклів.
5. Вирівнювання різниці в доходах відповідно до ринкового порядку.
6. Політика розвитку міст і субсидій на недороге житло.
7. Передача капіталу малим і середнім фірмам.
8. Подальший розвиток соціальної безпеки.
9. Визначення мінімальних заробітних плат.

А. Мюллер-Армак визначив соціальну ринкову економіку як комбінацію ефективного ринку та справедливого соціального розвитку. Соціалісти (на чолі з К. Марксом) вважали, що капітал зосереджується в руках декількох промисловців, які у процесі виробництва вибирають найкраще від доданої вартості, створеної робітниками. За словами Маркса, „капітал – це мертва праця, яка, як вампір, живе тільки за рахунок висмоктання живої праці”⁷⁸. Прихильники теорії класичної економіки були набагато оптимістичнішими. Вони вважали, що нескінченні можливості розподілу праці і валютного ринку розширюють права і можливості кожного. Прихильники ж соціальної ринкової економіки заперечували соціалістичну ідею, згідно з якою держава може замінити ринок, як і не може розширювати права і можливості кожного⁷⁹.

Система цінностей соціальної ринкової економіки ґрунтується на ринковій ефективності, яка опирається на рівні можливості кожного. З погляду організації суспільного життя принципи субсидіарності й відмежування політики від окремих зацікавлених груп є основними складовими державних принципів. Учасники ринку повинні працювати за умови вільних цін та передбачуваної економічної політики, мати змогу вільно укладати договори, вільно тор-

гувати, користуватися правом приватної власності (ринкова складова). Водночас держава повинна втручатися, коли виникає надмірна ринкова влада, соціальна нерівність, пропозиція робочої сили коливається і виникають негативні зовнішні наслідки (регулювальна складова) (див. рис. 1.1). Якщо уряд втручається, він має дотримуватися правил конкуренції, проводити погоджену з ринком соціальну політику та помірковано вести стабілізаційну політику⁸⁰.



Рис. 1.1. Регулятивні принципи ринкового порядку

Отже, теорія соціально-ринкової економіки А. Мюллера-Армака увібрала в себе ідеї лібералів, постмарксистів та представників історичної школи. З цих традицій теорія соціального ринкового господарства почерпнула розуміння загального господарського стилю епохи, стилю, що є синтезом духовних, економічних, соціальних і політичних чинників.

Моральна концепція соціальної ринкової економіки складається з трьох елементарних принципів:

- принцип індивідуальності, який спрямований на ліберальні ідеали особистої свободи,
- принцип солідарності, згідно з яким будь-яка особа вбудовується в суспільство, яке зобов'язується подолати несправедливість,
- принцип субсидіарності, який забезпечує права індивіда та їхній найвищий пріоритет. Це означає, що все, що людина може зробити, повинне бути зроблене нею, а не державою.

Концепція соціального ринкового господарства отримала фундаментальні імпульси від рефлексії та критики історичного

економічного та соціального порядку, а саме від ідеї невидимої руки А. Сміта, з одного боку та марксистського соціалізму, з іншого. Крім того, різні концепції „третього шляху” підготували ґрунт для соціально-економічної концепції. На початку ХХ століття франкфуртський соціолог та економіст Ф. Оппенгеймер зазначав про так званий „ліберальний соціалізм”, тобто соціалізм, який здійснюється через лібералізм, як гонитву за громадським порядком, в якому економічний особистий інтерес зберігає свою силу і зберігається у вільній конкуренції⁸¹.

Отже, основуючись на вченні В. Ойкена та А. Мюллера-Армака, міністру економіки, а згодом прем'єр-міністрові ФРН Л. Ергарду вдалося застосувати вчення на практиці та підняти зруйновану економіку держави. У своїй книзі „Півстоліття роздумів” Л. Ергард писав: „Ринкова економіка – виправдана з господарської та моральної точок зору тільки до тих пір, поки вона повніше і краще, ніж будь-яка інша форма економіки, забезпечує оптимальне задоволення потреб усього народу, коли вона максимально наділяє мінімальні доходи громадян реальною купівельною спроможністю”⁸².

Л. Ергард виступав за створення соціальної ринкової економіки, яка б базувалася на намаганні кожного індивіда досягти власного благополуччя та благополуччя його родини. У своїй книзі „Добробут для всіх” („*Wohlstand für alle*“, 1957) він зазначав, що ринкова економіка не може функціонувати без вільної конкуренції та вільних цін⁸³. Двигуном всезагального достатку, на думку Л. Ергарда, є соціальна ринкова економіка, в якій людина намагається покращити умови свого життя, й одночасно свою соціальну відповідальність. Ринкова економіка функціонує лише за умов свободи (споживання, вибору професії та робочого місця, підприємницької діяльності та розпорядження приватної власності, підписання договорів). Проте економічна свобода неможлива без політичної свободи. Л. Ергард мав на меті підняти країну, опираючись на вільну приватну ініціативу та конкуренцію у поєднанні з активною діяльністю держави в житті країни. Захист економіки від діяльності цінових монополій та картелів є одним з пріоритетних завдань держави. Саме тому Закон ФРН „Про недопущення обмеження конкуренції” (1957) ухвалено у перше десятиліття її існування.

Іншим пріоритетним завданням була цінова стабільність, яка передусім була досягнута Л. Ергардом за допомогою грошової реформи, яка полягала у заміні рейхсмарок новими німецькими

марками. Ефект від проведеної реформи був вражаючий, вже за декілька днів прилавки магазинів заповнилися товарами, яких люди не бачили тривалий час.

Отже, застосувавши базові принципи соціально-ринкової економіки, Л. Ергарду вдалося відбудувати зруйноване після війни господарство Німеччини та зробити його конкурентоспроможним на світовій арені. Після проголошення Л. Ергардом соціально-ринкової економіки метою фундаментальної реформи економічного порядку вона стала частиною внутрішньо культурного процесу німецького суспільства, що підтверджено в Основному законі (Конституції) ФРН від 23 травня 1949 року у ст. 20 „Федеративна Республіка Німеччини є демократичною та соціальною федеративною державою”⁸⁴. Соціально-ринкова економіка стала основою забезпечення соціальних прав та гарантій, без яких унеможлилювалося достойне життя індивіда.

Соціальна ринкова економіка поєднує в собі силу чистої ринкової економіки, високий ступінь особистої свободи та економічну ефективність з потребою урядових втручань для виправлень несприятливих ринкових подій та соціальної рівності. Відповідно до цих тверджень її соціальний вимір можна подати так (табл. 1.1).

Таблиця 1.1
Соціальний вимір соціально-ринкової економіки¹

Максимізація процвітання	через	ефективне розміщення факторів
Виплати, орієнтовані на виробництво	через	оплату факторів виробництва відповідно до їх прямого внеску в загальне виробництво
Захист та зміцнення купівельної спроможності	через	цінову конкуренцію та анонімне втручання центрального банку, що має призвести до стабільності
Соціальна безпека	через	обов'язкове страхування та державну підтримку
Справедливий розподіл доходу	через	урядову політику перерозподілу

¹ Borrmann A. Social market economy: experiences in the Federal Republic of Germany and considerations on its transferability to development countries / A. Borrmann. – Hamburg : Verl. Weltarchiv, 1990. – P. 24.

Отже, держава повинна вживати певні заходи економічної політики для досягнення таких цілей:

- стабілізація економічних процесів (стабілізаційна політика, яка здійснюється за допомогою монетарних і фінансових інструментів);
- створення передумов для позитивного, довготривалого економічного розвитку (політика зростання, інструментами якого є інновації (які залежать від рівня освіти) та інвестиції);
- корегування регіональних та секторальних недоліків (промислова політика, яка значною мірою залежить від географічного розподілу). Інколи, погоджуючись із втратою ефективності, держава втручається, наприклад, у сільськогосподарський сектор з метою забезпечення незалежності⁸⁵.

Соціальний компонент цих державних функцій є очевидним: ці сфери мають вплив на життєві інтереси економічних одиниць, забезпечують зайнятість, дохід, купівельну спроможність і довгостроковий розвиток життєвих стандартів.

У ринкових економіках розподіл доходу регулюється ринком. Конкуренція не допускає одностороннього формування доходу, проте події на ринку можуть спричинити несправедливий розподіл доходу (за що капіталізм отримував найбільше критики з боку марксистів). Така ситуація є недопустимою у соціально-ринковій економіці. У цій системі держава повинна забезпечити збалансований розподіл доходу. В такій системі люди мають рівні можливості розпочинати справу з рівних позицій. Це забезпечується за допомогою прогресивного оподаткування, з одного боку, та прямої допомоги чи непрямих трансфертів, з іншого.

Ідеї соціально-ринкової економіки підлягали також і критиці з боку інших економічних вчень. У кейнсіанстві, наприклад, вважали, що державне регулювання економіки має бути спрямованим на контроль за інвестиціями та заощадженнями, використання податкової системи з метою впливу на споживання тощо. На думку ж представників фрайбурзької школи, держава не повинна таким чином втручатися в економічні процеси. А мета державного інтервенціонізму - створення інституціональних механізмів регулювання економіки, спрямованих насамперед проти монополізації.

Першим серед українських учених ідеї соціальної ринкової економіки висунув відомий український письменник, вчений та громадський діяч Іван Франко. У своєму творі „Що таке поступ” він характеризує різні етапи еволюції людського життя і доходить

висновку, що мірилом поступу суспільства назавжди залишається щастя і свобода людини. І. Франко зазначає, що „як у цілій природі, так і в розвою людства керму держать два могутні кондуктори, то ті самі, яких пізнав вже великий німецький поет і вчений, Йоганн Гете, а то голод і любов. Голод, се значить матеріальні і духовні потреби чоловіка, а любов – се те чуття, що зроджує чоловіка з іншими людьми”⁸⁶.

Автор твору звертає увагу на значення правової держави, засуджуючи абсолютистські та деспотичні утворення. Саме державно-правова регуляція, на його думку, може забезпечити процвітання держави та нейтралізує відхилення від норм різних верств суспільства.

Ідеї створення соціально-ринкової моделі економіки можна простежити і у працях відомого українського вченого-економіста М. Туган-Барановського. Вчений наполягав на тому, що однією з найважливіших складових правильності економічної програми має стати активна політика держави, спрямована на створення нової грошової системи. Він зазначав про важливу роль центрального банку держави⁸⁷. Намагаючись удосконалити теорію соціалізму К. Маркса, він критикував її за всеохопливу централізацію виробництва, яка зміцнює бюрократизм і загрожує свободі особистості. Критерієм ефективності виробництва при соціалізмі вчений вважав одержання найбільшої цінності за найменших витрат.

М. Туган-Барановський є автором соціальної теорії розподілу, в основу якої покладені два чинники: продуктивність суспільної праці та система соціальних відносин. З підвищенням продуктивності праці зростає загальна сума суспільного продукту і доходу, „завдяки цьому всі громадські доходи можуть одночасно зростати за рахунок скорочення частки засобів виробництва”⁸⁸. Що стосується комбінації відповідних доходів різних соціальних груп, то вона залежатиме як від продуктивності суспільної праці, так і від системи соціальних відносин у суспільстві. Крім того, М. Туган-Барановський глибоко вивчав проблеми теорії та практики кооперації. Він розробив основні принципи кооперації: матеріальну зацікавленість; добровільність; використання праці лише членів кооперативу.

Серед сучасних українських учених, які приділяють увагу вивченню соціальної орієнтації в економіці України, чільне місце посідає В. Геець. Соціально-ринкову економіку він розглядає як такий тип господарської системи, в якій діяльність соціально-

економічних інституцій спрямована на досягнення соціальної справедливої захищеності, високого рівня та якості життя⁸⁹. В. Геець зазначає, що „Україні потрібні „соціально свідомі” капітал і капіталіст, які дбають і про заробітну плату, і про нові робочі місця, і про успіхи в конкурентній боротьбі, і про моральність. Такий капітал і таких капіталістів треба вирощувати, і в цьому дуже важливою є роль держави, інституцій громадянського суспільства. А сенс соціально-ринкової економіки в тому, щоб усі ці інтереси поєднати.

М. Прокопенко подає теоретичну модель соціально орієнтованої економіки. Він вважає, що в Україні вже існувала соціально-орієнтована економіка. Принципово оцінюючи результати соціалістичного будівництва і сучасних ринкових реформ, автор аргументовано відстоює тезу, що народне господарство України перебувало і перебуває у межах соціально орієнтованої економіки⁹⁰.

Послідовником соціально-ринкової концепції є Н. Татаренко. Автор зазначає, що „у той час, як в Україні з небаченою послідовністю насаджувався жорсткий монетаризм, у розвинених ринкових країнах велися дебати про те, які форми ринку є найефективнішими з огляду на їх соціальну доцільність і в рамках яких економічних моделей найповніше реалізуються завдання, що стоять перед суспільством у цілому”⁹¹.

Колектив українських та німецьких вчених у книзі „Соціальна ринкова економіка: основні орієнтири для України” за редакцією професора університету м. Зіген (Німеччина) С. Клапгама визначив головні проблеми України на шляху до соціальної ринкової економіки. Автори зазначають, що „соціальна ринкова економіка спирається на християнський та ліберальний образ людини, наділеної особистою свободою та відповідальністю, субсидіарністю та солідарністю. Приватна ініціатива та правові рамки регулювання, які забезпечують конкуренцію та необхідне соціальне вирівнювання, що спрямоване проти економічної супервлади та надмірного інтервенціоналізму з боку держави, – все це було важливими передумовами для створення гуманного суспільства та досягнення економічних успіхів”⁹².

А. Грищенко розглядає доцільність оптимального поєднання відкритості економіки України та політики економічного протекціонізму з метою захисту її національних інтересів. Він акцентує на тому, що селективне застосування протекціоністських заходів у міжнародних економічних відносинах є цілком виправданим⁹³.

Водночас вчений зазначає, що для кращого регулювання зовнішньої торгівлі доцільно залучити вітчизняний бізнес. Державні органи повинні тісніше співпрацювати з об'єднаннями підприємців, галузевими і регіональними союзами виробників і експортерів⁹⁴.

Опираючись на погляди ордолібералів у соціальній сфері, А. Грищенко зазначає, що „права і свободи людини та їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави. Держава відповідає перед людиною за свою діяльність. Утвердження і забезпечення прав і свобод є головним обов'язком держави”⁹⁵. Ці ідеї зазначено також і у монографії А. Поручника: „національні інтереси – життєво важливі права і свободи людини, гарантії яких визначають зміст і спрямованість діяльності держави і направлені на забезпечення її громадянам світових стандартів життя”⁹⁶.

В. Новицький, досліджуючи з позицій інституціоналізму переваги та вади ордоліберальної теорії та економічної моделі „соціальної ринкової економіки”, що на ній базувалась, робить висновок про важливу роль державного регулювання для стабілізації світової фінансової ситуації не тільки на національному, а й на міжнародному рівні.

Соціально-економічні погляди українських учених можна знайти у „Стратегії економічного та соціального розвитку України на 2004-2015 роки” за редакцією проф. Гальчинського А. та проф. Гейця В.⁹⁷, які визначають європейську інтеграцію головною метою України, а соціально-ринкову модель економіки – головним двигуном досягнення поставленої мети. А. Гальчинський зауважує, що саме соціально орієнтований ринок зможе, з одного боку, „втримати” українську економіку в руслі загальноцивілізаційних закономірностей ринку, а з іншого – оптимально взяти до уваги її постсоціалістичні особливості⁹⁸.

Цікавий підхід до вивчення соціально-ринкової економіки України розробила О. Головніна, створивши модель формування синергетичності соціально-економічної системи⁹⁹. О. Головніна вважає, що методологічні синергетичні аспекти розвитку систем доцільно використовувати в оціненні як існуючих, так і перспективних політико-соціально-економічних процесів, ступеня привабливості правового, соціального, фінансово-кредитного, інноваційного клімату України та інших трансформаційних перетворень.

Успішна соціальна ринкова модель німецької економіки стала прикладом для інших країн чи інтеграційних утворень, зокрема і для ЄС. Основні принципи соціально-ринкової моделі – ринкову

конкуренцію та цінову стабільність – можна знайти відображеними у Договорі про утворення Європейського Союзу (1992). Безперечним підтвердженням того, що соціально-ринкова економіка Німеччини має значний вплив на інші країни-члени ЄС є ст. 2 Лісабонського договору 2009 року: „Союз має встановити внутрішній ринок. Він повинен працювати для стійкого розвитку Європи на основі збалансованого економічного зростання та цінової стабільності, високої конкурентної соціальної ринкової економіки, спрямованої на забезпечення повної зайнятості та соціального прогресу, високий рівень захисту і поліпшення якості навколишнього середовища”¹⁰⁰.

Іще одним вагомим запозиченням ЄС від німецької соціальної ринкової моделі є принцип субсидіарності, згідно з яким державні заходи виправдані у тому разі, якщо приватні заходи виявляються недостатніми. Проте вчені ґрунтовно не досліджували вплив соціально-ринкової економіки Німеччини на економічні системи інших країн чи утворень. Це питання і буде подальшим об'єктом нашого дослідження.

1.3. КОНВЕРГЕНЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ І ПРОЦЕС ЄВРОПЕЇЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ КРАЇН-ЧЛЕНІВ ЄС ЯК КРОК ДО ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ЄС

Економічні системи можуть дуже відрізнятися одна від одної. Наприклад, у деяких системах домінуючою рисою є традиція, в інших – певна ідеологія. Економічні системи високорозвинених країн в умовах глобалізації світової економіки повинні відповідати різним законам логіки, якщо хочуть вижити і мати економічний успіх. Глобалізація економічних систем передусім означає, що серед усіх можливих шляхів системної еволюції успішні системи повинні вибирати ті рішення, які зумовлюють найбільшу ефективність.

Учені в різних галузях соціальних наук періодично намагалися довести, що різні економічні, соціальні та політичні системи наближуються одна до одної. Конвергенція є концепцією, яка набула популярності серед економістів не лише зважаючи на важливість питання наздоганяння бідними країнами багатших, але й тому, що цей аналіз може слугувати способом перевірки

обґрунтованості різних моделей зростання. В економічній літературі немає строгого визначення поняття конвергенції. Часто як синоніми конвергенції використовують терміни „зближення”, „збіжність” чи „уподібнення”.

Конвергенція – це процес, який можна аналізувати з різних аспектів. Реальна конвергенція описує конвергенцію рівнів доходів, номінальна конвергенція відображає зближення рівня цін, а інституціональна конвергенція відповідає за гармонізацію законодавства¹⁰¹. Поняття „конвергенції” з’явилося у 60-х роках ХХ століття з появою ідеї історичного компромісу між ідеалізмом та соціалізмом.

З огляду на формуванням після Другої світової війни двох конкуруючих між собою економічних систем – капіталістичної економіки та блоку адміністративно-командної економіки – дискурс у 40-50-х роках ХХ ст. зосереджувався на перевірці гіпотези конвергенції капіталістичної та соціалістичної систем¹⁰². Ця гіпотеза розроблена данським економістом Я. Тімбергеном. Згідно з нею різні економічні системи світу розвиваються, вбираючи в себе однакові інституціональні структури, стикаючись із однаковими економічними проблемами. Як би не відрізнялися економічні системи, у своєму розвитку вони відкидають неефективні інституції, відбирають і зберігають ефективні, так що в кінцевому підсумку, всі вони після такого поступового (еволюційного) відбору будуть відносно тотожні¹⁰³.

Я. Тімберген зазначає, що основними питаннями, які постають у комуністичній економіці, є, чи призведе досягнення ефективності виробництва до приватизації малих підприємств і чи буде надано більшої свободи у прийнятті виробничих рішень менеджерам. Також його цікавило, чи зменшиться кількість питань, які централізовано плануються і чи послабиться цінове регулювання¹⁰⁴.

Щодо капіталізму, то Я. Тімберген, зосереджувався над наступними питаннями: якою має бути частка державного сектора економіки; що (які прогнози) допомагає менеджерові приймати виробничі рішення; чи є можливість часткового планування економіки, і чи потрібно застосовувати більше інструментів для регулювання інфляції.

Я. Тімберген доходить висновку, що комуністична та капіталістична економічні системи стикаються з проблемами, вирішення яких веде до конвергенції їхніх систем. Це особливо правильно у питанні про ступінь децентралізації у прийнятті

виробничих рішень і у плануванні. Деякою мірою це справедливо для процесу ціноутворення і меншою мірою у питанні власності.

Важливим є твердженням вченого про економіку добробуту, основою якої він вважає відсутність цінової дискримінації, яка забезпечується за допомогою державного регулювання та вільної конкуренції. Іншою опорою функціонування економіки добробуту є податки, які виконують функцію перерозподілу доходу. А саме ці засади є основними твердженнями ордолібералів та основою соціально-ринкової економіки.

У 80-х роках ХХ століття поняття конвергенції звузилося в головне русло економіки. Це було пов'язано з кількома причинами. По-перше, досвід 70-х і 80-х років піддав сумніву гіпотезу про зближення чи уподібнення соціалістичної та капіталістичної систем. Критики цієї тези зосередилися на порівнянні різних країн з огляду на їхню участь у розподілі світового продукту. По-друге, виникнення неокласичної теорії зростання С. М. Солоу (1956), її наступні модифікації і розробка теорії ендегенного зростання привернули увагу до проблем зближення обсягів продукції бідних і багатих країн¹⁰⁵.

До теорії конвергенції належить і теорія вирівнювання цін, розроблена Гекшером-Оліном-Семюельсоном (ГОС). Згідно з цією моделлю є два фактори виробництва і два товари, в умовах вільної торгівлі відношення цін факторів вирівнюватиметься у різних країнах за умови немобільності факторів виробництва всередині країни. Теорія ГОС є доповненням теорії порівняльної переваги і робить свій внесок для регіональної торгівлі та розвитку. У своїй найпростішій формі модель передбачає, що спеціалізація на продукції за умови вільного міжнародного торгівельного обміну приведе до того, що в регіонах будуть рівні доходи на особу для працівників зі схожими кваліфікаціями. Ця гіпотеза є компаративною статичною версією гіпотези міжрегіональної конвергенції¹⁰⁶.

До динамічних версій гіпотези конвергенції належить передусім неокласична модель зростання Солоу і Свана. Ця модель розроблена для оцінення ступеня збіжності між системоутворювальними факторами процесу розвитку різних країн.

У неокласичній моделі зростання вирізняють два різних типи конвергенції:

- умовна конвергенція.

Суть цієї конвергенції в тому, що менш розвинені економічні системи (країни або регіони за рівнем основного економічного

показника) повинні мати тенденцію до прискорення темпів економічного зростання порівняно з більш розвиненими економічними системами. Конвергенція умовна, бо вона існує в умовах, коли обидві економічні системи мають однакові тенденції й подібний стійкий рівень економіки, до якого прагнуть. Головний аргумент щодо доцільності цієї конвергенції такий: у разі застосування певних технологій країни (регіони) з нижчим доходом на душу населення й нижчим рівнем капіталу на працівника можуть запропонувати вищий відсоток від інвестиції. Це, відповідно, залучає більше іноземного капіталу, що забезпечує вищу норму нагромадження й швидке зростання. Необхідна умова полягає в тому, що зацікавлені в зростанні економічні системи повинні бути відкритими до зовнішнього впливу. Емпіричні результати великою мірою залежать від однорідності проаналізованих груп країн (регіонів). Зокрема, необхідно зазначити, що економічні системи, які наближаються до різних стійких станів, не повинні збігатися¹⁰⁷.

- абсолютна конвергенція (стосується ситуації, в якій економіки характеризуються схожими структурними параметрами, такими як технологія, норма заощаджень, зростання населення і норми амортизації фізичного капіталу, які спрямовані на досягнення стійкого зростання за умови сталого рівня капіталу і виробітку на одного працівника. В основі - гіпотеза про те, що бідні регіони повинні зростати швидшими темпами, ніж багаті, що в довгостроковій перспективі приведе до вирівнювання регіональних відмінностей економічного розвитку).

Розглядаючи конвергенцію реального сектора економіки, зосередимо увагу на номінальній конвергенції. В економічних аналізах грошових ринків країн Європи цей вид конвергенції належить до критеріїв конвергенції², зазначених у Маастрихтсь-

² Критерії конвергенції: відношення державного дефіциту до валового внутрішнього продукту не повинно перевищувати 3%; відношення державного боргу до валового внутрішнього продукту не повинно перевищувати 60%; стабільність цін і сталість середніх темпів інфляції протягом одного року до проведення оцінювання; при цьому показник росту інфляції не може більше ніж на півтора відсотки перевищувати відповідні показники трьох найкращих (з погляду цінової стабільності) країн-членів; довгострокова номінальна відсоткова ставка не повинна перевищувати більш, ніж на два відсотки, відповідні показники трьох найкращих країн-членів; протягом щонайменше двох років нормальне відхилення величини обмінного курсу не повинно виходити за граничні значення, передбачені механізмом обмінного курсу країн-членів.

кому договорі. Вона пов'язана з очікуваною конвергенцією показників зросту темпів інфляції, процентних ставок і грошової маси¹⁰⁸.

Модель зростання Солоу з екзогенним технологічним прогресом демонструє, як спадна віддача мобільного капіталу спричиняє зростання економіки стійкими темпами в довгостроковому періоді, в якому цей рівень інвестицій є достатнім для збереження наявного запасу капіталу. Якщо країни мають однакові темпи технічного прогресу, то відсутність капіталу в регіонах чи слаборозвинених країнах передбачає вищий дохід у короткостроковій перспективі. Отже, ця модель забезпечує конвергенцію за такої умови: чим більш віддалений регіон від свого стабільного стану, тим швидше він розвивається. Регіональна політика та політика згуртованості сприяють конвергенції завдяки підвищенню рівня приватного капіталу. Це збільшує продуктивність приватного капіталу, порушує стан рівноваги та покращує зростання¹⁰⁹.

Неокласичні моделі зростання за своєю природою є динамічними моделями, тому їхні конвергенційні гіпотези сходяться до конвергенції темпів зростання, а не статичної конвергенції цінових факторів. Хоча обидві моделі призводять у довгостроковому періоді до конвергенції доходу на душу населення різних регіонів, однак процес, що веде до їх конвергенції, різниться між неокласичними моделями торгівлі та зростання.

М. Возняк пропонує інтердисциплінарний підхід до дослідження процесів конвергенції. Конвергенцію можна ототожнити із збірностями у розвитку різних сфер існування осіб та спільнот у порівнюваних країнах. До таких сфер автор відносить біологічну та природну (зокрема біологічні умови, в яких відбувається життя, тривалість життя, якість навколишнього середовища); економічну та споживчу (наприклад, пов'язані з рівнем і структурою споживання, доходів, продуктивністю, економічною зрілістю держави, системою безпеки, захистом власності, рівнем освіти); технологічну (рівень розвитку досліджень та інновацій); духовну та соціальну (моральні цінності, етика, неформальні норми суспільного життя); політичну¹¹⁰.

Окрім вищезазначених моделей економічної конвергенції, слід ще зазначити модель експортної бази, яка була розроблена у 50-х роках минулого століття Ч. Тібутом і Д. Нортом. Д. Норт стверджує, що зростання ролі регіональних політичних, економічних та суспільних інституцій головно визначається регіональною відповіддю на екзогенний попит світу. Ця відповідь зумовлює

збільшення як у секторі економічної чи експортної бази, так і в секторі «резидентному» чи другорядному, який існує тільки для того, щоб допомагати основному сектору. Крім того, Д. Норт зауважує, що регіони не обов'язково потребують індустріалізації для економічного зростання, оскільки експорт регіону може складатися з товарів, послуг чи сільськогосподарських продуктів.

З розвитком регіону його економіка стає щораз більш різноманітною внаслідок збільшення місцевого виробництва, що спричиняє зростання доходів на душу населення і виникнення нових галузей, спрямованих на експорт. Водночас зростає розмаїття регіональної експортної бази та мобільності факторів виробництва призведе до розпорошення виробництва між регіонами, а дохід на душу населення буде зближуватися, як у моделі міжнародної торгівлі ГОС. Ця модель справджується швидше в короткостроковому, ніж довгостроковому періоді¹¹¹.

Теорію ГОС доповнювали неодноразово, беручи до уваги такі фактори, як недосконала конкуренція. С. Болдуїн та А. Венаблес, зокрема, зазначали, що в умовах недосконалої конкуренції економічна інтеграція може спричинити нерівності у промисловому розвитку і у рівні доходів. Використовуючи модель загальної рівноваги, А. Ванаблес дійшов висновку, що членство в митному союзі призведе до конвергенції рівня доходів в об'єднанні, до якого входять країни з високим рівнем доходів, та дивергенції в об'єднанні, до якого входять країни з низьким рівнем доходів^{112 113}].

К. Моррісон та Ф. Муртін досліджували нерівності доходів для країн ЄС у 1970, 1980, 1990, 1995 і 1998 роках. Вони дійшли висновку, що відбулося зниження нерівності в доходах між країнами, але зросла нерівність всередині країн з 1980-х до кінця 1990-х років¹¹⁴.

Є також й інші теорії конвергенції, які базуються на глобалізаційному підході. Наприклад, Б. Даллаго пояснює процеси конвергенції тим, що відкриті ринки та збільшення мобільності ресурсів створюють зростаючий тиск на короткострокову ефективність. Конкуренція змушує економіки приймати найбільш ефективні рішення, незважаючи на національні, культурні чи індивідуальні відмінності. Глобалізація ринку товарів і капіталу, підвищення трудової міграції, зникаючі торговельні бар'єри лише зміцнюють цей тиск. Престижні та потужні міжнародні організації допомагають фірмам та країнам приймати такий передовий досвід. Якщо наявні технологічно кращі рішення або практики, то

конкуренція стимулює економіки приймати їх. Ті, хто не роблять цього, відстають.

Отже, базуючись на основних засадах конкуренції, Б. Даллага пропонує три моделі конвергенції:

Модель 1: якщо припустити, що економічні суб'єкти є абсолютними раціональними максималістами, то є лише одна ефективна економічна система. Ця система заснована на фундаментальній ролі вільного конкурентного ринку. У цій системі держава обмежена пропозицією громадських товарів, ціни містять всю економічну інформацію, потік ресурсів є вільним і найбільш ефективним, їх використання є унікальним. Будь-які „екзогенні” (політичні чи соціальні) перешкоди, якщо й виникають (наприклад, через дії груп інтересів), можуть бути усунуті або спонтанно, або за допомогою політики. Отже, конвергенція економічних систем відбувається в напрямку унікальної найкращої системи під тиском глобалізації та конкуренції, а також за допомогою підтримки уряду, метою якого є суспільство добробуту.

Модель 2: якщо різні країни приймають єдину економічну систему, то офіційні установи наближаються та переймають практику найбільш ефективних серед них. Неформальні установи та інші місцеві зміни є незначними.

Модель 3: коли держави запроваджують однакові (формальні) інститути, навіть якщо вони почали свій розвиток із різними формами власності, управління та організаційними структурами, то вони в кінцевому підсумку дійдуть однієї і тієї ж структури. Конвергенція економічних систем та інститутів визначає конвергенцію організаційних структур¹¹⁵.

Є не так багато прикладів першої моделі, навіть експеримент з ЄС далеко не переконливий в цьому сенсі. Насправді в більшості випадків спроби часткового реформування конкретних інститутів належать до другої моделі. Проте неможливо знайти ідеальної моделі економічної системи, яка б підходила всім без винятку країнам. Конвергенційні процеси відбувалися і відбуваються не лише між різними економічними системами, але й всередині однієї економічної системи, яка має свої розгалуження, зокрема між лібералізмом та неоліберальними течіями.

Процеси конвергенції економічних систем зазвичай супроводжуються інтеграційними процесами. Країни мають тенденцію до об'єднання в економічні та політичні утворення заради процвітання. Найяскравішим прикладом такого утворення є ЄС.

Країни, що входять до нього, мають свої сформовані економічні системи, проте, як і в будь-якому інтеграційному утворенні, їхні економічні системи також інтегруються. Питання утворення європейської економічної системи та вплив країн-членів ЄС на її формування ще недостатньо досліджене вченими-економістами. З огляду на це саме воно і є предметом нашого дослідження.

Після Другої світової війни Європа перебувала між двома гігантами – Сполученими Штатами і Радянським Союзом, які боролися між собою за світове панування. Тому інтеграційні процеси в Європі стали певною необхідністю задля збереження свого впливу у світі. Створення Європейської спільноти супроводжувалося багатьма перешкодами на їхньому шляху, зокрема тих, що пов'язані з національними особливостями економічних систем. В цьому контексті виникло поняття „європеїзації”, що передусім було пов'язане з організаційною та адміністративною силою ЄС.

Першим, хто дав визначення європеїзації, був професор університету Кіль Р. Ладрех. Він визначив європеїзацію як „поступовий процес переорієнтації напрямів і форм політики до тої міри, що політика та економіка ЄС стає частиною організаційної логіки національної політики та полікотворення”¹¹⁶ [164, с. 69]. Наступними, хто намагався дати визначення європеїзації, були Т. Пісс, М. Коулз і Дж. Капорасо: „Виникнення і розвиток на європейському рівні різних структур управління, тобто політичних, правових і соціальних інститутів, пов'язаних із політичним вирішенням проблем, що формалізує взаємодію між акторами, і політичними мережами, що спеціалізуються на створенні авторитетних європейських правил”¹¹⁷.

А. Херітір визначив європеїзацію як процес впливу європейських рішень на політику країн-членів та їхні політичні та адміністративні структури. Сюди належать рішення ЄС, процеси, зумовлені цими рішеннями, а також вплив цих процесів на національні політики, процеси прийняття рішень та інституційні структури¹¹⁸.

К. Раделлі відносить до європеїзації такі процеси:

- (а) формування;
- (б) розповсюдження;
- (в) інституціоналізацію формальних та неформальних правил, процедур, політичних парадигм, способів ведення справ, які вперше були визначені й закріплені в прийнятих рішеннях ЄС, а

потім були введені у внутрішній дискурс, політичні структури і державну політику¹¹⁹.

Г. Менц подає таке визначення європеїзації: це процес переорієнтації напрямку та форми політики до такого рівня, де політична та економічна система ЄС стане частиною організації національної політики¹²⁰.

Р. Ладрех у 2010 році доповнив своє визначення процесу європеїзації і зазначив, що європеїзацію слід розглядати як зміни в країнах-членах, чия мотивація прив'язана до політики ЄС чи процесу прийняття рішень¹²¹. Зважаючи на це, головною метою будь-якого дослідження процесу європеїзації є визначення причинного зв'язку та перевірка впливу ЄС на внутрішні зміни у кожній з країн-членів. Отже, європеїзацію можна визначити як процес внутрішньої адаптації до європейської регіональної інтеграції.

Європеїзацію вважають новим кроком у теорії європейської інтеграції. Теоретична додана вартість європеїзації полягає насамперед у необхідності узагальнити механізми, за допомогою яких європейські політичні дискурси, стратегії, установи та політика вплинули на внутрішні політичні системи країн-членів, тобто зумовили політичні зміни. У цьому контексті, вчені К. Гікс та С. Гьотц¹²², які досліджували європеїзацію, шукали пояснення в „нових інституціоналістських перспективах”. Зокрема, добре відомо, що інституційні підходи ставлять у центр дослідження роль інститутів у прийнятті рішень, а якщо більш загально - у функціонуванні політичних систем.

Інститути у класичному розумінні - це формальні правила, стандартні оперативні процедури та урядові структури. З цього погляду, як зазначають П. Холл і С. Тейлор¹²³, дослідження європеїзації спрямували всю свою увагу власне на „нові інституціоналістські підходи” – історичний, раціонального вибору і соціологічний.

Головна увага в історичному підході приділяється аналізу послідовності внутрішньої адаптації у зв'язку з еволюцією європейського політичного дискурсу, стратегії, інститутів і політики. Внутрішні політичні зміни (значні чи незначні), пояснюють за допомогою використання таких понять, як „залежність від шляху”, „зростаюча віддача”, „позитивний зворотний зв'язок”. Політичні зміни відбуваються головно тоді, коли внутрішньополітичні актори раціонально використовують європейські ресурси, спрямовані на підтримку попередньо визначених

орієнтирів. Соціологічний інституціоналізм використовуються разом з аналізом „когнітивної” європеїзації, тобто у процесі аналізу змін психологічної поведінки внутрішньополітичних акторів.

ЄС перебуває у постійному стані переговорів у різних сферах політики: від рибальства до зовнішньої політики та імміграції. Постає запитання, яке ж відношення має європеїзація до переговорного процесу й управління загалом. Відповідь на це запитання є очевидною. Як слушно зазначають С. Булмер та К. Раделлі¹²⁴ європейська політика не виникає з повітря, а твориться у переговорному процесі. Національні моделі політики включаються у переговорний процес на рівні ЄС і у більшості випадків творять синтез. Дуже рідко, але трапляється, що одна держава може бути особливо впливовою. Потенціал для європеїзації національної політики є найбільшим, якщо члени урядів дійшли згоди в тих питаннях, де їхні інтереси збігаються.

Внутрішня адаптація у широкому сенсі і може охоплювати, наприклад, адміністративну адаптацію виконавчої влади до „безперервної системи переговорів” у межах ЄС, адаптацію груп інтересів і соціальних рухів до нових інституційних структур, а також нормативні наслідки щодо важливих політичних питань.

Легше координуються державами ті сфери, у яких національні уряди відіграють ключову роль. Така ситуація наявна тоді, коли питання, що вирішуються, не є суб'єктами європейського права; де рішення є винятково прерогативою урядів, або в яких ЄС є просто ареною для обміну ідеями. На практиці ці обставини застосовують у таких галузях, як зовнішня політика, співпраця поліції і у всьому спектрі інших сфер політики, що підлягають впливу так званого методу відкритої координації (МВК).

МВК визнає, що соціальна політика залишається на відповідальності країн-членів (відповідно до принципу субсидіарності). Це означає, що країни-члени визначають загальні цілі і вчать один у одного, як найкраще досягти цих цілей. На саміті у Німці 2000 року було вирішено, що країни-члени повинні впроваджувати плани дій у боротьбі з бідністю та соціальною ізоляцією і визначати загальні цілі за допомогою соціальних показників. Показники охоплюють фінансову бідність, нерівність доходів, тривале безробіття, регіональні відмінності в зайнятості, тривалості життя та поганому здоров'ї¹²⁵.

Зважаючи на необов'язковий характер, вплив цього нового методу управління в питаннях національної політики широко

висвітлюється у літературі. Замість європеїзації, яка базується на основі інституційної відповідності, структурні зв'язки між європейським та національним рівнями завдяки методу відкритої координації опираються на інші механізми. По-перше, МВК може мати нормативний вплив на національну політику, оскільки цілі є нормативно сформульовані, а мета - визначеною. Крім того, основні принципи містять конкретні норми, на яких країни-члени повинні зосередити свою політику. Для дотримання цих керівних принципів країни-члени отримують щорічно зауваження та рекомендації від Європейської Комісії щодо прогресу у веденні своєї політики відповідно до принципів і цілей¹²⁶.

Другим механізмом європеїзації, на який вплинув МВК, є взаємне навчання. Воно відбувається завдяки обміну досвідом представників від країн з їхніми міжнародними колегами. І та політика, яку вважають найкращою практикою, буде так званою політикою наслідування чи імітації.

З МВК європейські країни домоглися певного прогресу на шляху конвергенції, який не слід недооцінювати. Навіть прихильники координованої ринкової економіки визнають, що її застосування не буде достатньо для забезпечення переходу на вищий етап ВМК у галузі зайнятості та економічного зростання.

Питання європеїзації набуло такого розголосу серед учених-економістів, на нашу думку, а ще й тому, що вона більше сконцентрована та внутрішньополітичних змінах, ніж на політичному розвитку ЄС. Європеїзацію часто використовують як аналітичний підхід до розуміння внутрішніх змін. Деякі вчені зазначають, що інколи національним економікам буває досить важко поглинути політику ЄС на національному рівні для отримання певних внутрішньополітичних наслідків. Якщо політика країни добре вписується у політику ЄС, то й не буде ніякого впливу: все відбуватиметься так, як і раніше. Водночас, країні, чия політика повністю відрізняється від політики ЄС, було б майже неможливо адаптуватися до вимог Європи. Зважаючи на це, Дж. Капорасо, Т. Різ та М. Коулс стверджують, що вплив європеїзації буде найбільш помітним за наявності помірної конвергенції („ступені згоди”)¹²⁷.

„Ступінь згоди” передбачає чіткий, вертикальний ланцюжок команд, у яких політика ЄС опускається від Брюсселя до країн-членів. Внутрішні інститути в такому випадку є основними механізмами, через які здійснюється європейський вплив. Проте є випадки, коли політика ЄС була абсолютно інноваційною для

внутрішніх інститутів. Це, наприклад, стосується запровадження механізму регулювання політики навколишнього середовища в Іспанії чи трансформації політики конкуренції у деякі країни ЄС.

„Степінь згоди” добре працює у тих випадках, коли політика ЄС передбачає певну модель або шаблон того, як країна повинна вводити політику на практиці. Проте є й один недолік „степеня згоди”, який пояснюється тим, що він сформульований у „вертикальному” (вертикальний ланцюжок команд) виді європеїзації. Отже, це найбільше відповідає моделі ієрархічного управління й моделі позитивної інтеграції.

На початку 1990-х років наукові дискусії, пов’язані з процесом європеїзації, постійно розширювалися. В останній стадії цієї дискусії додавалися різні методи опрацювання або аналітичні моделі. Більшість учених (Різ, Коул та Капорасо¹²⁸), які досліджували європеїзацію, використовували базову модель, що розглядає невідповідності між державним рівнем аналізу та рівнем аналізу ЄС, що є основним параметром внутрішніх перетворень (рис. 1.2).

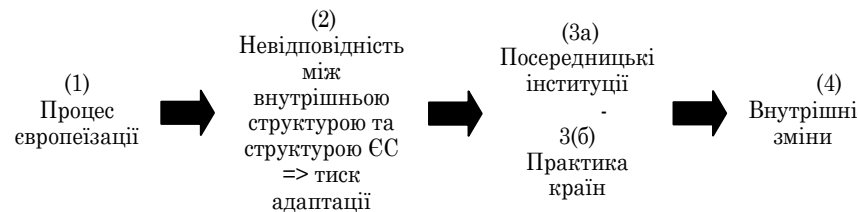


Рис. 1.2. Базова модель європеїзації³

Вищенаведена модель ще має назву „низхідної” моделі, її основний аргумент полягає у тому, що чим більша невідповідність, тим більший тиск на внутрішні трансформації, без якого внутрішні політичні актори не зможуть провести реформи. Низхідна модель концептуалізує внутрішні реалії як залежні змінні, характеристики яких пов’язана з процесами на європейському рівні. Невідповідності трактують як каталізатор для внутрішніх

³ Beichel T. Dimensions of Europeanization [Electronic resource] / T. Beichel. – Access mode : http://www.kuwi.europa.uni.de/de/lehrstuhl/vs/politik3/Dokumente/lehre/2__beichelt_dimensions_of_Europeanization_after_editing_TB_2-4-2008.pdf

перетворень, проте можливість систематичного розгляду на національному рівні передбачена тільки в кінці процесу європеїзації.

Отже, ця модель недостатньо відповідає на запитання, яким чином вплив на рівні ЄС визначає внутрішні перетворення. Внутрішні перетворення не можуть бути лише результатом впливу європеїзації на них, а радше результатом внутрішніх чи глобальних процесів, які відображаються у трансформаційній моделі. З цієї причини розвиток політичної системи визначається насамперед внутрішнім політичним процесом. Водночас, зовнішні процеси мають свій вплив на різні компоненти внутрішнього політичного процесу в різних системи (рис. 1.3).

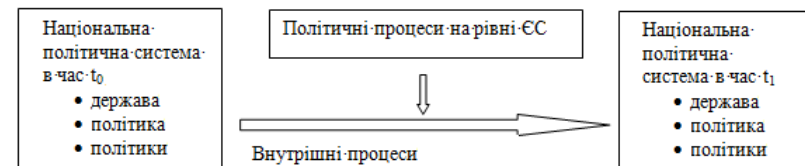


Рис. 1.3. Трансформаційна модель європеїзації⁴

Коли політичні процеси починаються і закінчуються на рівні внутрішніх акторів, поділ між верхньою і нижньою межею є досить нечітким. Згідно з цією концепцією внутрішні процеси переміщуються до центру за умови зовнішнього європейського та світового впливу. Цю модель не раз доповнювали і удосконалювали, передусім зважаючи на достить близькі поняття європеїзації та глобалізації (Д. Вердір, С. Брін¹²⁹), де часто європеїзацію розглядають як певний вид глобалізації, з погляду не лише економіки, а й культури¹³⁰. По-друге, регіональний компонент стає щораз актуальнішим в європейській політиці. Виходячи за межі ієрархічного суверенітету, процеси європеїзації змінювалися відповідно до реакції субнаціональних акторів та їхніх владних відносин (Т. Концельман, М. Кнодт¹³¹, А. Бенц¹³²). Окрім європейських та глобальних масштабів, регіональний аспект також впливає на внут-

⁴ Beichel T. Dimensions of Europeanization [Electronic resource] / T. Beichel. – Access mode : http://www.kuwi.europa-uni.de/de/lehrstuhl/vs/politik3/Dokumente/lehre/2_beichelt_dimensions_of_Europeanization_after_editing_TB_2-4-2008.pdf

рішні політичні процеси. Зважаючи на це, удосконалену трансформаційну модель європеїзації можна зобразити так (рис. 1.4).

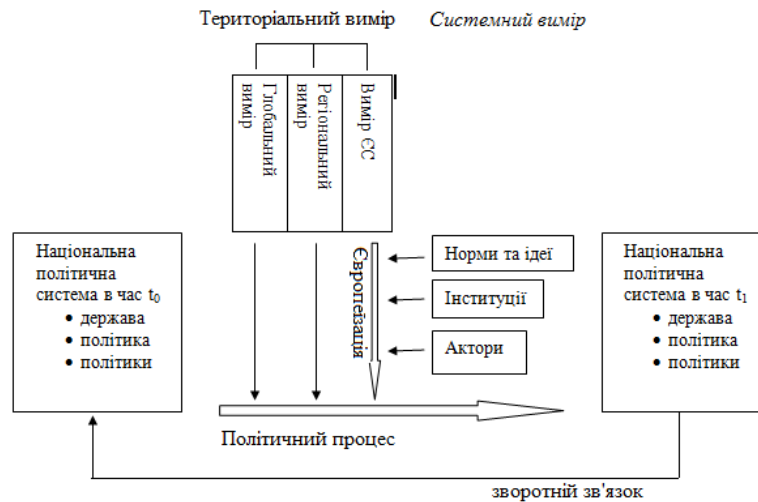


Рис. 1.4. Розширена трансформаційна модель⁵

Враховуючи у цій моделі норми, ідеї, політичних акторів та інституції, політичний процес розглядають як складну систему взаємодії, яка спрямована на досягнення конкретних політичних результатів.

Проте обидві моделі нехтують впливом, який мають країни на ЄС. Припущення про чіткий вектор впливу можна знайти у третій моделі. У цій моделі європеїзацію розглянуто не як лінійний адаптаційний процес, а як переплетення зворотних ефектів. Ця модель базується на теорії соціального конструктивізму, яка розглядає взаємозв'язок між цінностями і нормами, що зумовлюють формування соціальної реальності.

Отже, поняття європеїзації має охоплювати такі елементи: а) формування, б) дифузія, в) інституціоналізація (формальних і неформальних) інститутів, цінностей та норм. І хоча імпульс

⁵ Beichel T. Dimensions of Europeanization [Electronic resource] / T. Beichel. – Access mode : http://www.kuwi.europa.uni.de/de/lehrstuhl/vs/politik3/Dokumente/lehre/2__beichelt_dimensions_of_Europeanization_after_editing_TB_2-4-2008.pdf

європеїзації ще формально виходить від ЄС, у цій моделі вже немає чіткої ієрархії між двома рівнями.

Графічно це відношення може бути зображено у вигляді трьох кіл, які відображають національні, європейські та глобальні політичні процеси. Там, де круги перетинаються, процеси впливають один на одного і можуть ініціювати певні динамічні події. На рис. 1.5 зображено варіанти європеїзації з погляду впливу усунення кордонів у внутрішній політиці. Де внутрішні та європейська політики перетинаються, виникає феномен європеїзації.

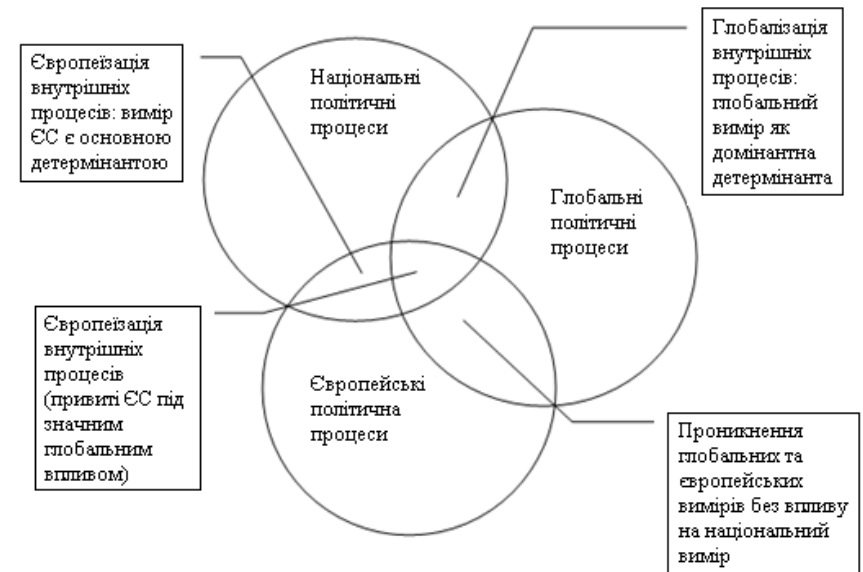


Рис. 1.5. Європеїзація як макропроцес⁶

Отже, модель демонструє, що нова основа для внутрішньої політики виникає в країнах-членах ЄС від попередніх процесів на рівні ЄС. Політичні сили і суспільства, які їх легітимізували, перебувають, відповідно до цієї концепції, на фазі соціального

⁶ Beichel T. Dimensions of Europeanization [Electronic resource] / T. Beichel. – Access mode : http://www.kuwi.europa-uni.de/de/lehrstuhl/vs/politik3/Dokumente/lehre/2_beichelt_dimensions_of_Europeanization_after_editing_TB_2-4-2008.pdf

навчання (завдяки процесам європейської інтеграції). Водночас, на рівні ЄС формується повнота політичного процесу. З цього погляду, європеїзація є макрофеноменом, який впливає на всі функціональні сфери політичного циклу. Не тільки актори й установи відповідають рівню ЄС завдяки соціальному навчанню, але й суспільства і його індивіди, їхні норми та цінності. Саме ця концепція найбільше відповідає постулатам ордолібералів про значення цінностей у суспільному порядку.

Проте у реальному вимірі моделі європеїзації не існують окремо одна від одної. Вони взаємодіють між собою. Позитивна або низхідна інтеграція вимагає введення активної наднаціональної політики. Зазвичай, виконавчі органи ЄС у переговорному процесі створюють шаблон політики, її завдання полягає в тому, щоб ввести цей шаблон в експлуатацію у країнах-членах. У галузях економічної політики позитивна інтеграція часто тягне за собою корекцію правил ринку. Тобто політика спрямована на обмеження шкідливого впливу ринкових процесів: через боротьбу із забрудненням навколишнього середовища, соціальну політику, регіональну політику, ветеринарну політику, яка супроводжує спільну сільськогосподарську політику тощо. У таких вищезазначених сферах ЄС часто повинен пройти через важкий процес переговорів з метою узгодження правил ведення політики. Однак основний інтерес у тому, щоб узгодити шаблон політики та правильно імплементувати її на рівні країн-членів.

На відміну від позитивної інтеграції, негативна або горизонтальна інтеграція належить до області, де усунення національних бар'єрів є достатнім для створення загальної політики. Часто навіть не потрібно вносити зміни до національного законодавства, оскільки ці правила містяться у договорах між державами-членами.

Зацікавлені угруповання на внутрішньодержавному рівні можуть намагатися збільшити (розширити) такі стратегії. Захищаючи важливість національної арени та акцентуючи на вирішальній ролі національних груп інтересів, можна зробити висновок, що вплив низхідної європеїзації протистоїть політичній позиції акторів на національному рівні. Припустимі преференції та організаційна сила коаліції національних акторів мають важливе значення на шляху європеїзації. Узагальнена модель європеїзації зображена на рис. 1.6.

Отже, можна виділити два рівні європеїзації і, відповідно, утворення європейської економічної системи – це наднаціональний та внутрішньодержавний. Наднаціональний рівень концентрується на ефектах зовнішнього тиску, який чинить опір з боку ЄС на країн-членів, а внутрішньодержавний рівень ґрунтується на створенні та розвитку на європейському рівні окремих адміністративних структур¹³³. На внутрішньодержавному рівні відбуваються ті зміни структури, процесів, правил, стандартів, які здійснюються під впливом європейської інтеграції.

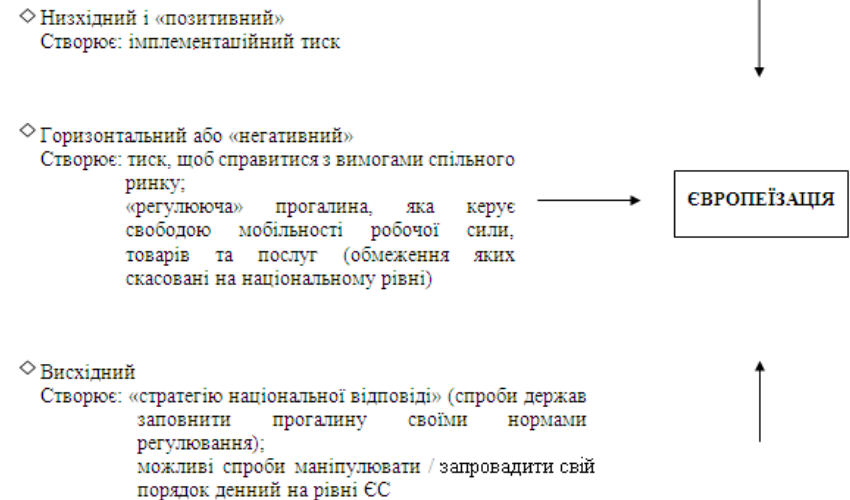


Рис. 1.6. Узагальнена модель європеїзації⁷

Сьогодні ЄС працює одночасно у двох напрямках – зміцнення та субсидювання процесів прийняття національних рішень, а також забезпечення дотримання загальноєвропейських стандартів. З часу заснування Європейського об'єднання вугілля і сталі ЄС невпинно наближається до повного політичного союзу. Ця тенденція свідчить про виникнення дедалі більшої кількості галузей політики, які належать до компетенції ЄС, що передбачає й функціонування європейської економічної системи.

⁷ Складено автором за: Wysokińska Z. Integracja Europejska / Z. Wysokińska, J. Witkowska. – Warszawa : Wydawnictwo naukowe PWN, 2010. – 264 s.; Venables A. J. Winners and Losers from Regional Integration Agreements / A. J. Venables // The Economic Journal. – 2003. – Vol. 113, Issue 490. – P. 747–761.

Отже, ЄС охоплює різні аспекти співпраці:

- автономне прийняття рішень: країни-члени ЄС надали Європейській комісії право приймати рішення у певних сферах, таких як конкурентне право, контроль за державною допомогою та лібералізацією;
- гармонізація: державні закони були гармонізовані відповідно до законодавчого процесу ЄС. Унаслідок цього право ЄС є наявним у системах країн-членів;
- співпраця: на засіданні Ради ЄС країни-члени погодилися співпрацювати і координувати свою внутрішню політику.

Можемо підсумувати, що європеїзація поступово охоплює всі ланки життя спільноти. Проте важливим залишається питання впливу країн-членів на формування загальних для ЄС правил та норм функціонування системи. Дві європейські наймогутніші держави (Франція та Німеччина) поряд з потужною третьою (Великобританією), вважали й досі вважають себе батьками Європи. Німеччина, яку вважали „гаманцем” Європи завдяки її надійному центральному банку і сильній валюті, завжди вважалася „патріархом”, незважаючи на її „кримінальну” історію у 30-40-х роках XX століття. Франції, як і Великобританії, не дають спокій їхні колоніальні зв'язки, проте й вони заслуговують на провідну роль у процесі європеїзації. Отже, ми бачимо, що у процесі європеїзації домінують дві моделі капіталістичної економічної системи – ліберальна ринкова система (яку представляє Великобританія) та координована ринкова система (яку представляють Німеччина та Франція).

Для того, щоб з'ясувати, де перебуває європейська економічна система у системі координат між ліберальною та координованою ринковими економіками, Ф. Шарпф пропонує спрощену двовимірну модель, де „європеїзація” і „національна автономія” описують вертикальну вісь європейської інтеграції, а соціально-економічні відмінності між „соціальним регулюванням” і „лібералізацією” позначаються на горизонтальній осі (рис. 1.7).

З рис. 1.7 видно, що соціально-ринковим економікам доведеться більше поступитися, аніж ліберальним. Інтеграція та дерегулювання не матимуть великий вплив на інститути і політику країн з ліберальною ринковою економікою, де є відносно низький рівень соціального регулювання і мінімального добробуту. Конкурентні можливості для ліберально-ринкової економіки

будуть збільшуватися внаслідок поширення негативної інтеграції⁸ та дерегуляції раніше захищених ринків соціально-ринкової економіки. Наявні економічні інститути малих і середніх підприємств, навпаки, будуть систематично послаблюватися дерегулювальними ефектами негативної інтеграції та конкуренцією, а їхні державні установи будуть зв'язані європейським законом про конкуренцію, права мобільності людини і недискримінаційним законом. Отже, існуючі соціально-економічні режими малого та середнього бізнесу будуть змушені зміститися вправо до більш „ліберальної” конфігурації¹³⁴.

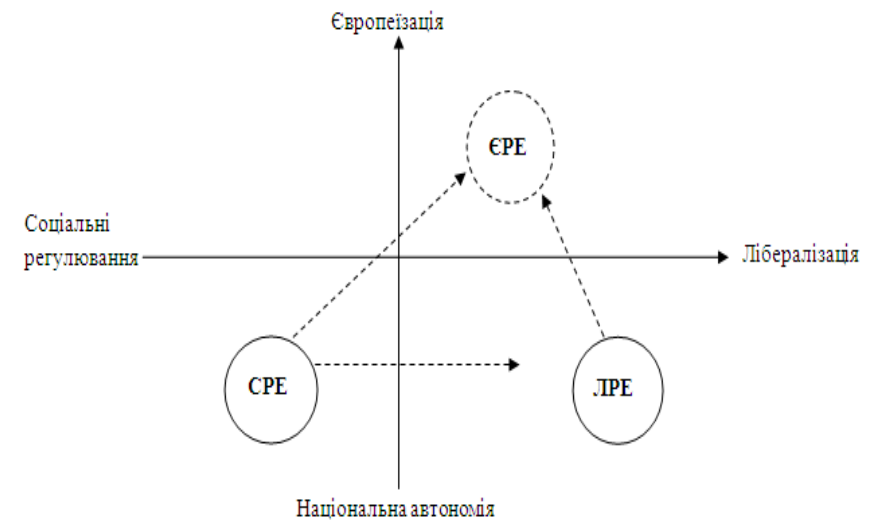


Рис. 1.7. Вплив європеїзації на соціальну ринкову економіку (CPE), ліберальну ринкову економіку (LPE) та європейську ринкову економіку (EPE)⁹

⁸ Негативна інтеграція передбачає заборони, що накладаються на країн-членів, дискримінаційну поведінку та інші обмежувальні практики. Позитивна інтеграція полягає у зближенні законів та стандартів. Особливо важливим (і спірним) у цьому відношенні є прийняття гармонізації законодавства.

⁹ Sharp F. W. The Asymmetry of European Integration, or Why the EU Cannot be a “Social Market Economy” / F. W. Sharp // Socio-Economic Review. – 2010. – N 8. – P. 238.

На підставі вищезазначеного можемо підсумувати, що „європейська ринкова економіка” (ЄРЕ) через позитивну інтеграцію буде більше нагадувати соціально-економічні режими країн з ліберальною ринковою економікою, аніж створить соціальну ринкову економіку на європейському рівні. Структурна конструкція європейської інтеграції закрила доступ до верхнього лівого квадрата на рис. 1.7, в який би так хотіли переміститися про європейські християнські демократи і соціал-демократи¹³⁵. Зважаючи на це, лібералізація може коливатися між ліберальним низхідним імпульсом та національними висхідними регуляторними стратегіями.

Одним з важливих напрямів вивчення економічних систем є аналіз закономірностей, тенденцій їх розвитку. Особливістю цього процесу є його суперечливість – на різних часових проміжках одні тенденції змінюються прямо протилежними (наприклад, на зміну уніфікації економічних систем та їх елементів приходять їх індивідуалізація, набуття ними нових рис). Глибокий аналіз поняття та типів економічних систем дав можливість сформулювати своє узагальнене визначення: економічна система – це сукупність економічних компонентів та елементів національного господарства, які базуються на національних цінностях, соціальному становищі та навколишньому середовищі.

Економічні системи з моменту свого виникнення і до наших днів пройшли значний еволюційний шлях розвитку. Налічується безліч різних їхніх видів і типів, що відрізняються способами суспільного розподілу праці й організацією, формами власності, видами координації елементів системи та іншими ознаками. В економічній теорії класифікація економічних систем здійснюється на підставі критеріїв – визначальних ознак, що дають змогу розмежувати системи. Серед сучасних економічних систем найбільш поширеною є система ринкової економіки, яка у різних країнах набула різних форм та особливостей (ліберальна ринкова економіка та координована ринкова економіка).

Найяскравішою формою координованої ринкової економіки є соціальна ринкова економіка, концепція якої розроблена німецькими економістами, представниками фрайбурзької економічної школи (В. Рьопке, А. Рюстовом, В. Ойкенем, А. Мюллер-Армаком). Концепція соціального ринкового господарства – це спроба

синтезувати гарантовану державою економічну свободу в ринковій економіці з ідеалами соціальної держави, пов'язаними з соціальною захищеністю і соціальною справедливістю.

Отже, характеризуючи певну країну чи групу країн, ми розглядаємо їхні економічні системи. Оскільки об'єктом нашого дослідження є економічна система ЄС, то найбільшу увагу приділятимемо ліберальній та координованій ринковим економікам, які під впливом процесів європеїзації постійно зближуються.

Європеїзація означає вплив європейської інтеграції на держави, особливо на їхні структури, процеси та функції. Цей процес є поетапним і призводить до того, що механізми ЄС стають частиною національної системи держави. Метою таких процесів є досягнення спільної користі для всього інтеграційного угруповання і тривалого розвитку охорони навколишнього середовища, високого рівня зайнятості й соціального забезпечення, а також поліпшення якості життя.

Незаперечним є також факт впливу країн-членів Співтовариства на формування європейської економічної системи. Такий вплив залежить від багатьох чинників, і є не до кінця дослідженим ученими. Для досягнення компромісу у веденні єдиної політики країнам-членам довелося йти на деякі поступки або ж, навпаки, відстоювати власні інтереси на рівні ЄС. Той факт, що ЄС прямує до повної економічної і політичної інтеграції, а також завершені етапи цієї інтеграції свідчать про здатність держав до компромісу та наближення їхніх систем до єдиної європейської економічної моделі.

З метою дослідження впливу країн-членів ЄС на формування економічної системи Співтовариства розглянемо одну з держав-засновниць ЄС – Федеративну Республіку Німеччини. Ця країна має значний авторитет на політичній арені світу і своєю соціальною ринковою економікою показує приклад не лише країнам ЄС, а й іншим країнам світу, зокрема Україні.

ПРИМІТКИ ДО РОЗДІЛУ 1

¹ Колганов А. И. Экономическая компаративистика: Сравнительный анализ экономических систем : [учебник] / А. И. Колганов, А. В. Бугалин. – М. : ИНФРА-М, 2009. – С. 16.

-
- ² Нуреев Р. М. Очерки по истории институционализма / Р. М. Нуреев. – Ростов н/Д : „Содействие - XXI век”; Гуманитарные перспективы, 2010. – С. 69-86.
- ³ Колганов А. И. Экономическая компаративистика: Сравнительный анализ экономических систем : [учебник] / А. И. Колганов, А. В. Бузгалин. – М. : ИНФРА-М, 2009. – с. 18-20.
- ⁴ Там само. – С. 22.
- ⁵ Нуреев Р. М. Очерки по истории институционализма / Р. М. Нуреев. – Ростов н/Д : „Содействие - XXI век”; Гуманитарные перспективы, 2010. – С. 302-358.
- ⁶ Pryor F. L. A Guidebook to the Comparative Study of Economic Systems / F. L. Pryor. – Englewood Cliffs : Prentice-Hall, 1985. – P. 15.
- ⁷ Einführung in die Theorie der Wirtschaftssysteme / [von H. R. Peters]. – München : Oldenbourg, 1993. – P. 9.
- ⁸ Ethics and economics: catholic thinkers in the 20th century / [ed. by Gaburro G]. – Heidelberg : Physica-Verl., 1997. – P. 109.
- ⁹ Rosefelde S. Comparative Economic Systems: culture, wealth and power in the 21st century / S. Rosefelde. – Wiley-Blackwell, 2002. – P. 8.
- ¹⁰ Complexity and co-evolution: continuity and change in socio-economic systems / [ed. by E. Garnsey and J. McGlade]. – Cheltenham : Edward Elgar Publishing Limited, 2006. – P. 3-4.
- ¹¹ Грабинський І. Еколого-економічна система України: порівняльний аналіз / І. Грабинський. – Львів : НТШ, 1997. – С. 51.
- ¹² Там само. – С. 52.
- ¹³ Економічні системи : монографія. Т. 1 / [за ред. Г. І. Башнянина]. – Львів: ЛКА, 2006. – С. 62.
- ¹⁴ Леоненко П. М. Сучасні економічні системи : навч. посіб. / П. М. Леоненко, О. І. Черепніна. – К. : Знання, 2006. – С. 69.
- ¹⁵ Основи економічної теорії : підруч. для підготовки мол. спеціалістів / [А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко, Ю. І. Палкін]. – К. : Вища шк., 1995. – С. 54.
- ¹⁶ Мочерний С. В. Методологія економічного дослідження / С. В. Мочерний. – Львів : Світ, 2001. – С. 77.
- ¹⁷ Економічна теорія. Політекономія : [підручник] / В. Д. Базилович [та ін.]; за ред. В. Д. Базиловича. – К. : Знання-Прес, 2008. – С. 66.
- ¹⁸ Гаврилишин Б. Дороговкази в майбутнє: До ефективніших суспільств. Доповідь Римському клубові / Б. Гаврилишин. – К. : Основи, 2009. – С. 6.
- ¹⁹ Економічні системи : монографія. Т. 1 / [за ред. Г. І. Башнянина]. – Львів: ЛКА, 2006. – С. 71.
- ²⁰ Грабинський І. Еколого-економічна система України: порівняльний аналіз / І. Грабинський. – Львів : НТШ, 1997. – С. 28.

-
- ²¹ Бласко Г. Економічне диво чи економічна загадка? Соціальне ринкове господарство та його застосування / Г. Бласко. – К. : Світовид, 1992. – С. 9.
- ²² Грабинський І. Еколого–економічна система України: порівняльний аналіз / І. Грабинський. – Львів : НТШ, 1997. – С. 28.
- ²³ Eucken W. Die Grundlagen der Nationalökonomie / W. Eucken. – Berlin : Springer, 1989. – S. 106-110/
- ²⁴ Там само. – С. 145.
- ²⁵ Бласко Г. Економічне диво чи економічна загадка? Соціальне ринкове господарство та його застосування / Г. Бласко. – К. : Світовид, 1992. – С. 8-9.
- ²⁶ Neuberger E. Classifying Economic Systems // Comparative economic systems: Models and Cases / [ed. by M. Bornstein]. – [6th ed.] / E. Neuberger. – Homewood, Boston : Irwin, 1989. – P. 18-26.
- ²⁷ Шніцер М. Порівняння економічних систем / М. Шніцер. – К. : Основи, 1997. – С. 22.
- ²⁸ Fukuyama F. The End of History and the Last Man / F. Fukuyama. – N. Y. : Basic Books, 1991. – 418 p.
- ²⁹ Шніцер М. Порівняння економічних систем / М. Шніцер. – К. : Основи, 1997. – С. 65.
- ³⁰ Там само. – С. 24-27.
- ³¹ Там само. – С. 70-71.
- ³² Там само. – С. 86-88.
- ³³ Lane E. State and Market: the politics of the public and the private / E. Lane. – L. : Sage Publ., 1986. – P. 157.
- ³⁴ Economic systems of foraging, agricultural, and industrial societies / Frederic L. Pryor. – Cambridge : Cambridge University Press, 2005. – P. 160-165.
- ³⁵ Там само. – С. 167.
- ³⁶ Lütz S. Governance in der politischen Ökonomie: Struktur und Wandel des modernen Kapitalismus / S. Lütz. – Wiesbaden : VS, Verl. für Sozialwiss., 2006. – P. 64.
- ³⁷ Baumol W. J. Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity / W. J. Baumol, R. E. Litan, C. J. Schramm. – Yale : Yale University Press, 2007. – P. 60-61.
- ³⁸ Centeno A. M. Global Capitalism / A. M. Centeno, J. N. Cohen. – Polity Press, 2010. – P. 13-16.
- ³⁹ Why We Need a New Welfare State / [Esping-Andersen G., Gallie D., Hemerijck A., Myles J.]. – Oxford : Oxford University Press, 2002. – P. 24.
- ⁴⁰ Sharpf F. W. The Asymmetry of European Integration, or Why the EU Cannot be a “Social Market Economy” / F. W. Sharpf // Socio-Economic Review. – 2010. – N 8. – P. 233-234.

⁴¹ Scharpf F. W. Welfare and Work in the Open Economy. Vol. 1. From Vulnerability to Competitiveness / F. W. Scharpf, V. A. Schmidt. – Oxford : Oxford University Press, 2000. – P. 4-20.

⁴² Lütz S. Governance in der politischen Ökonomie: Struktur und Wandel des modernen Kapitalismus / S. Lütz. – Wiesbaden : VS, Verl. für Sozialwiss., 2006. – P. 3-74.

⁴³ Varieties of Capitalism : The Institutional Foundations of Comparative Advantage / [ed. by P. A. Hall, D. Soskice]. – Oxford : Oxford University Press, 2001. – P. 8-9.

⁴⁴ Lütz S. Governance in der politischen Ökonomie: Struktur und Wandel des modernen Kapitalismus / S. Lütz. – Wiesbaden : VS, Verl. für Sozialwiss., 2006. – P. 68.

⁴⁵ Там само. – С. 73.

⁴⁶ Куць Г. М. Неолібералізм: основні ідеї та інтерпретації / Г. М. Куць // Вісн. Харків. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. Сер. Питання політології. – 2010. – Вип. 17. – С. 179..

⁴⁷ Baumol W. J. Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity / W. J. Baumol, R. E. Litan, C. J. Schramm. – Yale : Yale University Press, 2007. – P. 24.

⁴⁸ Mulaj I. Self-management Socialism Compared to Social Market Economy in Transition: Are there Convergent Paths? [Electronic resource] / I. Mulaj // Ordnungspolitische Diskurse. – 2009. – N 08. – Access mode : <http://econstor.eu/bitstream/10419/55408/1/685100405.pdf>

⁴⁹ Гаврилишин Б. Дороговкази в майбутнє: До ефективніших суспільств. Доповідь Римському клубові / Б. Гаврилишин. – К. : Основи, 2009.

⁵⁰ Грабинський І. Еколого–економічна система України: порівняльний аналіз / І.Грабинський. – Львів : НТШ, 1997. – С. 43.

⁵¹ Экономика / [под ред. д-ра экон. наук, проф. А.С. Булатова]. – М. : ЮРИСТЪ, 2002. – С. 10.

⁵² Мочерний С. В. Методологія економічного дослідження / С. В. Мочерний. – Львів : Світ, 2001. – 415 с.

⁵³ Сіденко С. В. Розвиток систем соціального захисту в умовах глобалізації економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра экон. наук : спец. 08.05.01 „Світове господарство та міжнародні економічні відносини” / С. В. Сіденко ; НАН України. Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. – К., 1999. – С. 17.

⁵⁴ Кульчицький Б. Економічні системи суспільства: теорія, методологія, типологізація / Б. Кульчицький. – Львів : Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2003. – С. 303.

⁵⁵ Юхименко П. І. Економічна історія : підручник / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К. : Знання-Прес, 2008. – С. 265.

- ⁵⁶ Гаврилишин Б. Дороговкази в майбутнє: До ефективніших суспільств. Доповідь Римському клубові / Б. Гаврилишин. – К. : Основи, 2009. – С. 156-157.
- ⁵⁷ Галерея економістів. Вальтер Ойкен [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economicus.ru/cgi-ise/gallery/frame_rightn.pl?type=in&links=/in/eucken/biogr/eucken_e1.txt&img=brief.gif&name=eucken
- ⁵⁸ Eucken W. Grundsätze der Wirtschaftspolitik / W. Eucken [ed. by Eucken K., Hensel P]. – Tübingen, 2004. – P. 75.
- ⁵⁹ Woersdorfer M. On the economic ethics of Walter Eucken / M. Woersdorfer // 60 Years of Social Market Economy: Formation, Development and Perspectives of a Peacemaking Formula. – Berlin : Konrad Adenauer Stiftung, 2010. – P. 23.
- ⁶⁰ Eucken W. Grundsätze der Wirtschaftspolitik / W. Eucken [ed. by Eucken K., Hensel P]. – Tübingen, 2004. – P. 335-378.
- ⁶¹ Recktenwald H. C. Ethik, Wirtschaft und Staat. Adam Smiths Politische Ökonomie heute / H. C. Recktenwald. – Darmstadt, 1985. – S. 172.
- ⁶² Glossner C. L. 60 Years of Social Market Economy: Formation, Development and Perspectives of a Peacemaking Formula / C. L. Glossner, D. Gregosz. – Berlin : Konrad Adenauer Stiftung, 2010. – P. 33..
- ⁶³ Eucken W. Grundsätze der Wirtschaftspolitik / W. Eucken [ed. by Eucken K., Hensel P]. – Tübingen, 2004. – S. 365.
- ⁶⁴ Ibid. – S. 360.
- ⁶⁵ Eucken W. Die Grundlagen der Nationalökonomie / W. Eucken. – Berlin : Springer, 1989. – S. 123.
- ⁶⁶ Ястребов Г. А. Вальтер Ойкен о либерализме и социальной политике // Материали интернет-конференции [„Социальное рыночное хозяйство: концепция, практический опыт и перспективы в России“], (с 20.02.06 по 30.04.06) [Електронний ресурс] / Г. А. Ястребов. – Режим доступа : <http://www.ecsocman.edu.ru/iconf/16209586/index.html>
- ⁶⁷ Eucken W. Grundsätze der Wirtschaftspolitik / W. Eucken [ed. by Eucken K., Hensel P]. – Tübingen, 2004. – S. 276-281.
- ⁶⁸ Eucken W. Die Grundlagen der Nationalökonomie / W. Eucken. – Berlin : Springer, 1989. – S. 211.
- ⁶⁹ Ibid. – S. 212.
- ⁷⁰ Wrobel R. M. Social Market Economy as Alternative Approach of Capitalism after the Financial and Economic Crisis [Electronic resource] / R. M. Wrobel. – Access mode : http://kasyp.net/fileadmin/kasyp_files/Documents/reused/Social_Market_Economy/Wrobel_-_Social_market_economy_1_p
- ⁷¹ Ковальчук В. М. Економічна думка минулого і сьогодення : навч. посіб. / В. М. Ковальчук, М. І. Сарай. – Тернопіль : ТАНГ – Астон, 2000. – С. 234.
- ⁷² Козловски П. Социальное рыночное хозяйство: социальное уравнивание капитализма и всеобщность экономического порядка (о концепции Альфреда Мюллера-Армака) // Социальное рыночное

хозяйство. Теория и этика экономического порядка в России и Германии [Электронный ресурс] / П. Козловски. – СПб. : Экономическая школа, 1999. – Режим доступа : https://sites.google.com/a/economicus.org/economicus/Home/seria-eticeskaa-ekonomia/socialnoe-rynocnoe-hozajstvo/soderzanie_socialnoe-rynocnoe-hozajstvo

⁷³ Мюллер-Армач А. Принципы социального рыночного хозяйства / Социальное рыночное хозяйство. Теория и этика экономического порядка в России и Германии / А. Мюллер-Армач. – СПб. : Экономическая школа, 1999. – С. 265.

⁷⁴ Там само. – С. 266-267.

⁷⁵ Müller-Armack A. Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft. 1946. Re-print: Müller-Armack A. Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik: Studien und Konzepte zur Sozialen Marktwirtschaft und zur Europäischen Integration / A. Müller-Armack. – Bern; Stuttgart: Paul Haupt, 1976. – S. 105.

⁷⁶ Козловски П. Социальное рыночное хозяйство: социальное уравнивание капитализма и всеобщность экономического порядка (о концепции Альфреда Мюллера-Армака) // Социальное рыночное хозяйство. Теория и этика экономического порядка в России и Германии [Электронный ресурс] / П. Козловски. – СПб. : Экономическая школа, 1999. – Режим доступа : https://sites.google.com/a/economicus.org/economicus/Home/seria-eticeskaa-ekonomia/socialnoe-rynocnoe-hozajstvo/soderzanie_socialnoe-rynocnoe-hozajstvo

⁷⁷ Там само.

⁷⁸ Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М. : Дело ЛТД, 1994. – С. 208.

⁷⁹ Glossner C. L. 60 Years of Social Market Economy: Formation, Development and Perspectives of a Peacemaking Formula / C. L. Glossner, D. Gregosz. – Berlin : Konrad Adenauer Stiftung, 2010. – P. 172.

⁸⁰ Ibid. – P. 174.

⁸¹ Glossner C. L. The formation and implementation of the social market economy by Alfred Müller-Armack and Ludwig Erhard / C. L. Glossner, D. Gregosz. – Berlin : Konrad-Adenauer-Stiftung, 2011. – P. 13.

⁸² Эрхард Л. Полвека размышлений: речи и статьи / Л. Эрхард [пер. с нем.]. – М. : Наука; ТОО „Ордынка”, 1996. – 606 с.

⁸³ Erhard L. Wohlstand für alle / L. Erhard. – Düsseldorf : Econ-Verl., 1957. – S. 23.

⁸⁴ Основний Закон ФРН від 23 травня 1949 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vivovoco.rsl.ru/VV/LAW/BRD.HTM>

⁸⁵ Borrmann A. Social market economy: experiences in the Federal Republic of Germany and considerations on its transferability to development countries / A. Borrmann. – Hamburg : Verl. Weltarchiv, 1990. – P. 36-39/

⁸⁶ Франко І. Що таке поступ? / І. Франко. – Коломия : [б.в.], 1903. – № 372173. – С. 26.

- ⁸⁷ Злупко С. Економічна думка України / С. Злупко. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2000. – С. 346.
- ⁸⁸ Туган-Барановский М. И. Социализм как положительное учение / М. И. Туган-Барановский. – СПб. : Право, 1918.
- ⁸⁹ Перехідна економіка : підручник / [В. М. Гесць, Є. Г. Панченко, Е. М. Лібанова та ін.] ; за ред. В. М. Гейця. – К. : Вища шк., 2003. – С. 384.
- ⁹⁰ Удовиченко В. П. Пошук оптимальної моделі соціально-економічного розвитку України / В. П. Удовиченко // Регіональна економіка. – 1999. – № 1 (11). – С. 35–42.
- ⁹¹ Татаренко Н. Стратегія розвитку українського суспільства у контексті світових тенденцій / Н. Татаренко // Розбудова держави. – 1999. – № 7–12. – С. 56.
- ⁹² Соціальна ринкова економіка: основні орієнтири для України / [під ред. проф. Р. Клапгама]. – К: Представництво Фонду ім. Конрада Аденауера, 2006. – С. 37.
- ⁹³ Грищенко А. Інтеграційний вектор реалізації національних економічних інтересів України: теоретичні та практичні аспекти А. Грищенко // Міжнародна економічна політика. – 2011. – № 14–15. – С. 213.
- ⁹⁴ Там само. – С. 221.
- ⁹⁵ Поручник А. М. Національний економічний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі : монографія / А. М. Поручник . – К. : КНЕУ, 2008. – С. 231.
- ⁹⁶ Там само. – С. 29.
- ⁹⁷ Стратегія економічного та соціального розвитку України (2004–2015 роки) „Шляхом Європейської інтеграції” / [Авт. кол. : А. С. Гальчинський, В. М. Гесць, та ін.]. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
- ⁹⁸ Основи економічної теорії : підруч. для підготовки мол. спеціалістів / [А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко, Ю. І. Палкін]. – К. : Вища шк., 1995. – С. 177-182.
- ⁹⁹ Методичні засади соціально орієнтованої ринкової економіки / [О. Г. Головніна]. – К. : НТУ, 2005. – 459 с.
- ¹⁰⁰ Treaty of Lisbon [Electronic resource]. – Access mode : http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.C_.2007.306.01.0001.01.ENG#a-002
- ¹⁰¹ Venables A. J. Winners and Losers from Regional Integration Agreements / A. J. Venables // The Economic Journal. – 2003. – Vol. 113, Issue 490. – P. 754.
- ¹⁰² Konwergencja modeli ekonomicznych: Polska i Ukraina / red. nauk. Michał Gabriel Woźniak et al. ; [tł. z jęz. ukr. : L. M. Bondarczuk; tł. z jęz. ang.: Ł. Jabłoński]. – Kraków : Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 2009. – S. 53.

¹⁰³ Timbergen J. Do Communist and Free Economies Show a Converging Pattern / J. Timbergen // *Soviet Studies*. – 1961. – Vol. 12. – N 4. – P. 333–341.

¹⁰⁴ Ibid. – P. 340.

¹⁰⁵ Konwergencja modeli ekonomicznych: Polska i Ukraina / red. nauk. Michał Gabriel Woźniak et al. ; [tł. z jęz. ukr. : L. M. Bondarczuk; tł. z jęz. ang.: Ł. Jabłoński]. – Kraków : Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 2009. – S. 54.

¹⁰⁶ Łażniewska E. Konwergencja regionalna / E. Łażniewska, T. Górecki, R. Chmielewski. – Poznań : Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, 2011. – S. 14.

¹⁰⁷ Кизим М. О. Аналіз теоретичних передумов нерівномірності розвитку регіональних утворень у рамках концепції конвергенції [Електронний ресурс] / М. О. Кизим, О. А. Гейман. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Modre/2008_2/2.pdf

¹⁰⁸ Konwergencja modeli ekonomicznych: Polska i Ukraina / red. nauk. Michał Gabriel Woźniak et al. ; [tł. z jęz. ukr. : L. M. Bondarczuk; tł. z jęz. ang.: Ł. Jabłoński]. – Kraków : Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 2009. – S. 58.

¹⁰⁹ Łażniewska E. Konwergencja regionalna / E. Łażniewska, T. Górecki, R. Chmielewski. – Poznań : Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, 2011. – S. 14.

¹¹⁰ Konwergencja modeli ekonomicznych: Polska i Ukraina / red. nauk. Michał Gabriel Woźniak et al. ; [tł. z jęz. ukr. : L. M. Bondarczuk; tł. z jęz. ang.: Ł. Jabłoński]. – Kraków : Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 2009. – S. 55.

¹¹¹ Łażniewska E. Konwergencja regionalna / E. Łażniewska, T. Górecki, R. Chmielewski. – Poznań : Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, 2011. – S. 56.

¹¹² Varblane U. An analysis of the economic convergence process in the transition countries / U. Varblane, P. Vahter. – Tartu : Universitu of Tartu. Faculty of economics and business administration, 2005. – 47 p.

¹¹³ Venables A. J. Winners and Losers from Regional Integration Agreements / A. J. Venables // *The Economic Journal*. – 2003. – Vol. 113, Issue 490. – P. 747–761.

¹¹⁴ Ghosh S. Economic Integration in Europe and Income Divergence over EU Regions (1995 – 2006) / S. Ghosh, G. Faber // Tjalling C. Koopmans Research Institute. – 2010. – Discussion paper N. 10–19. – [Electronic resource]. – Access mode : <http://igitur-archive.library.uu.nl/USE/2011-0110-200313/10-19.pdf>

¹¹⁵ Dallogo B. The Organisational Effect of the Economic System / B. Dallogo // *Journal of Economic Issues*. – 2002. – Vol. 36. – N. 4. – P. 953–979.

-
- ¹¹⁶ Ladrech R. Europeanization and National Politics / R. Ladrech. – Basingstoke : Palgrave Macmillan., 2010. – P. 69.
- ¹¹⁷ Cowles M. G. Transforming Europe. Europeanization and Domestic Change / M. G. Cowles, J. Caporaso, T. Risse. – Ithaca ; London : Cornell University Press, 2001. – P. 3.
- ¹¹⁸ Héritier A. Differential Europe. The European Union Impact on national Policymaking / A. Héritier. – Lanham, MD : Rowman & Littlefield, 2001. – 368 p.
- ¹¹⁹ Radaelli C. Whither Europeanization? Concept Stretching and Substantive Change / C. Radaelli // European Integration online Papers. – 2000. – N 4. – P. 30.
- ¹²⁰ Menz G. Varieties of Capitalism and Europeanization : National Response Strategies to the Single European Market / G. Menz. – Oxford : Oxford Univ. Press, 2008. – C. 6.
- ¹²¹ Ladrech R. Europeanization and National Politics / R. Ladrech. – Basingstoke : Palgrave Macmillan., 2010. – P. 2.
- ¹²² Goetz K. Europeanised Politics? European Integration and National Political Systems / K. Goetz, S. Hix. – L. : Frank Cass, 2000. – 248 p.
- ¹²³ Hall P. A. Political Science and the Three New Institutionalisms / P. A. Hall, R. C. Taylor // Political Studies. – 1996. – N 44/5. – P. 936–957.
- ¹²⁴ Bulmer S. J. The Europeanisation of National Policy? [Electronic resource] / S. J. Bulmer, C. M. Radaelli // Queen's Papers on Europeanisation. – 2004. – N 1. – Access mode : <http://www.qub.ac.uk/schools/Schoolof Politics International Studies and Philosophy/FileStore/Europeanisation Files/Fileupload, 38405,en.pdf>
- ¹²⁵ Cominada K. Patterns of Welfare State Indicators in the EU: Is there Convergence? / K. Cominada, K. Goudswaard, O. Vliet // Journal of Common Market Studies. – 2010. – Vol. 48. – N. 3. – P. 533.
- ¹²⁶ Ibid. – P. 534.
- ¹²⁷ Cowles M. G. Transforming Europe. Europeanization and Domestic Change / M. G. Cowles, J. Caporaso, T. Risse. – Ithaca ; London : Cornell University Press, 2001. – P. 3-20.
- ¹²⁸ Ibid.
- ¹²⁹ Verdier D. Europeanization and Globalization. Politics Against Markets in the European Union. In: Comparative Political Studies / D. Verdier, R. Breen. – 2001. – Vol. 34. – N 3. – P. 227–262.
- ¹³⁰ Winter C. Kulturwandel und Globalisierung. Eine Einführung in die Diskussion / Winter C. // Caroline Y. Robertson Kulturwandel und Globalisierung. – Baden-Baden : Nomos, 2000. – P. 13–73.
- ¹³¹ Conzelmann T. Regionales Europa – Europäisierte Regionen / T. Conzelmann, M. Knodt. – Frankfurt : Campus, 2002. – 317 p.

¹³² Benz A. Mehrebenenverflechtung in der Europäischen Union // Markus Jachtenfuchs / B. Kohler-Koch (Hrsg.) / A. Benz // Europäische Integration. Opladen. – 2003. – S. 317–352.

¹³³ Wysokińska Z. Integracja Europejska / Z. Wysokińska, J. Witkowska. – Warszawa : Wydawnictwo naukowe PWN, 2010. – S. 11.

¹³⁴ Sharpf F. W. The Asymmetry of European Integration, or Why the EU Cannot be a “Social Market Economy” /F. W. Sharpf // Socio-Economic Review. – 2010. – N 8. – P. 238.

¹³⁵ Ibid. – P. 239.

РОЗДІЛ 2

ПРОЦЕСИ КОНВЕРГЕНЦІЇ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ ЄС

ТА РОЛЬ НІМЕЧЧИНИ У НІЙ

Держава не може бути залученою в сучасний економічний процес без усвідомлення себе у процесі глобалізації, оскільки вона є новим етапом розвитку людства. На сучасному етапі більшість економічних процесів набувають глобального характеру і, як наслідок, не піддаються регулюючим зусиллям окремих держав. У подібних умовах дедалі більшого значення набуває взаємозалежність і взаємовплив національних економік. Як наслідок, уряди цих країн змушені використовувати їх, ґрунтуючись на діях інших держав. Основою процесу регіоналізму є усвідомлення того, що тільки за допомогою співпраці і партнерства із сусідніми державами, постійне зближення з ними кожна окрема країна може максимально забезпечити свої національні інтереси.

Тенденції європеїзації та наднаціональної ініціативи, як наприклад Лісабонська стратегія, сприяють процесам конвергенції між режимами добробуту країн-членів ЄС. Конвергенція систем є результатом феномену міжнародної інтеграції, наприклад, інтеграція найбільш розвинених країн чи інтеграція в ЄС. Європейські політичні дискурси, директиви і рекомендації ЄС допомагають пояснити процеси конвергенції у країнах-членах ЄС¹.

Проте важливим і недостатньо вивченим є питання, яким чином і у яких сферах відбувається конвергенція країн-членів ЄС та яка роль Федеративної Республіки Німеччини у ній. Щоб відповісти на це запитання, ми дослідимо основні догми соціально-ринкової економіки. А це ринкова конкуренція, цінова стабільність і соціальний добробут, які відображаються у конкурентній, монетарній та соціальній політиці.

2.1. ВПЛИВ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ НІМЕЧЧИНИ НА ЇЇ ФОРМУВАННЯ У ЄС

Потреба у спільній європейській конкурентній політиці була ще на початкових етапах створення Європейської Спільноти. У

Європі конкурентна політика відіграє особливу роль у створенні спільного єдиного ринку, яка передбачає уникнення заміни старих бар'єрів (тарифів, нетарифних бар'єрів, національних регулювань) новими (державна допомога, подвійне ціноутворення, розподіл ринків, монополія). Конкурентні рішення мають завжди значний вплив на захист і розвиток єдиного ринку².

1956–1957-ті роки характеризуються тим, що впродовж цих двох років було не лише ухвалено три основні антимонопольні закони (британський Процесуальний акт (*Practices Act*), німецький Закон „Про недопущення обмеження конкуренції” (*Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWH)*) та європейський Римський договір (Договір про заснування Європейської економічної спільноти (ЄЕС), далі Римський договір 1957 року), але й втілена в життя нова активна антимонопольна політика. Відтоді Європа пережила швидкі зміни антимонопольної політики на рівні Співтовариства, а також у країнах-членах. У більшість національних законів були внесені зміни і Європейське Співтовариство ухвалило велику кількість нормативних актів, щоб адаптувати ст. 85-90 Римського договору для потреб антимонопольної юрисдикції.

На початковому етапі формування європейської політики конкуренції країни-засновниці Співтовариства, за винятком Німеччини, не мали чітких норм, які б регулювали конкуренцію порівняно з тими, що передбачені у Римському договорі 1957 року. Бельгія та Люксембург взагалі не мали законодавства, яке регулювало б конкуренцію, а голландці мали досить слабкий Закон про економічну конкуренцію, розроблений 1956 року. В Італії монополії та обмежувальна практика регулювалися відповідно до Цивільного кодексу, а у французькому праві було детальне, але дуже слабе регулювання обмежувальної ділової діяльності. Тож Німеччина наприкінці 1950-х років була єдиною країною із жорстким режимом конкуренції і, відповідно, могла брати активну участь у формуванні конкурентної політики Європейського Співтовариства.

Правила конкуренції ЄС базуються на поглядах європейської школи, зокрема фрайбурзької школи. Європейська школа вбудована в концепцію соціальної ринкової економіки з акцентом на добробут споживачів.

З погляду фрайбурзької школи, економічний порядок, заснований на конкуренції, – це єдиний шлях досягнення сталої економічної продуктивності й стабільності. Проте конкуренція не може виконувати свої інтеграційні функції, якщо вона у нечистій

формі. Представники фрайбурзької школи на чолі із Вальтером Ойкеном вважали, що ринкова форма досконалої конкуренції повинна бути відновлена і підтримуватися³.

Фрайбурзька школа мислителів поділяла концепцію раннього лібералізму щодо запровадження конкурентної економічної системи як необхідної умови для забезпечення процвітання вільного і справедливого суспільства. Вони були переконані, що таке суспільство може розвиватися тільки там, де ринок є вбудований в конституційні межі. Ці межі необхідні для захисту конкуренції від спотворення, як засіб запобігання дегенерації конкурсного відбору, щоб переконатися, що переваги на ринку були справедливо розподілені в суспільстві і зведені до мінімуму державного втручання в економіку.

Модель досконалої конкуренції визначила основні стандарти для конкурентного права. Така модель вимагає, щоб закон запобігав створенню монопольної влади, скасовував існуючі монопольні структури, де це можливо, а там, де це неможливо, – контролював поведінку монополій⁴ [127, с. 63-79]. Заборона монополій була передусім спрямована на картелі та інші антиконкурентні угоди між учасниками ринку. Така концепція закону про конкуренцію звернула увагу на одну важливу проблему – приватні ринкові сили (*private economic power*). Широке поняття економічної влади є однією з особливостей мислення як німецького, так і європейського конкурентного законодавства, що найбільше відрізняє її від американських аналогів антимонопольного законодавства⁵.

Ця принципово нова концепція була застосована у німецькій політиці порядку (*Ordnungspolitik*). Вважають, що ордоліберальна концепція конкурентного законодавства відіграла ключову роль в успіху соціальної ринкової економіки Німеччини, в еволюції німецької думки та у її ставленні до економіки і суспільства. Ордоліберали зазначали, що конкуренція зумовлює процвітання (завдяки запровадженню інновацій та стимулюванню інвестицій); забезпечує різноманітність у виборі товарів і послуг; обмежує концентрацію влади та сприяє сталому розвитку. Німецький ордолібералізм мав значний вплив на конкурентне право ЄС. Деякі положення конкурентного законодавства були введені до Маастрихтського договору 1992 року під німецьким тиском.

Підтвердженням поширення ордоліберальних поглядів Німеччини в інститути та практику Європейської Спільноти є участь німецьких посадовців у процесі заснування ЄС. Насправді

ордоліберальний вплив був прямим і очевидним у питанні конкурентного законодавства. Німеччина була єдиною країною у Європі, яка мала на той час конкурентне право, стала лідером у галузі розроблення конкурентного права Спільноти. Більша частина дискусій на тему конкурентної політики відбулася в Німеччині, яка також впливала на розробку правил конкуренції в Римському договорі і на роботу Комісії у перші роки її діяльності. Підтвердженням цього є призначення Г. фон дер Гробена першим комісаром із питань конкурентної політики Європейської Комісії. Г. фон дер Гробен був одним із розробників так званої „Доповіді Спаака” – документа, на якому базувався Римський договір 1957 року. Отже, особливо в перші роки існування європейського конкурентного законодавства, ордоліберальна думка задала тон конкурентному законодавству спільноти.

Процес переговорів щодо погодження процедурного регулювання конкурентної політики був дуже складним. Коли процедурні правила були остаточно узгоджені в 1962 році, стало очевидно, що вони були складені таким чином, щоб контроль за політикою залишався в руках Європейської Комісії⁶. Комісія прагнула створити загальну, а не лише скоординовану політику у сфері конкуренції, яка стала „першою по-справжньому наднаціональною політикою”⁷. Унаслідок переговорів у 1962 році Рада міністрів Європейської Спільноти ухвалила регламент, відомий як „Регламент 17”⁸. Насправді „Регламент 17” базувався на німецькій моделі повідомлень, оцінки та винятків, ефективному централізованому тиску та відокремленості національних органів влади.

Вплив Німеччини на конкурентне законодавство ЄС простежується вже у перших статтях Розділу III „Політика конкуренції” частини I про правила конкуренції Римського договору 1957 року. Головною ідеєю ст. 1 Закону „Про недопущення обмеження конкуренції” 1957 року та ст. 85 Римського договору 1957 року (тепер ст. 81 Лісабонського договору 2009 року) є заборона всіх угод між суб'єктами господарювання, що можуть вплинути на торгівлю чи наслідком яких є запобігання, обмеження чи спотворення конкуренції на внутрішньому ринку.

У німецькому Законі „Про недопущення обмеження конкуренції” 1957 року було три групи винятків із загального правила. По-перше, деякі сектори економіки повністю або частково звільнялися від підпорядкування закону; зокрема, телекомунікації, які донедавна були під винятковим контролем Федерального

поштового управління і до 2014 року є предметом нагляду Федерального міністерства. Також сюди належать транспорт, сільськогосподарські виробничі кооперативи та їх договірні відносини з окремими фермерами, банківська справа і страхування, комунальні послуги та асоціації, що займаються адмініструванням патентних прав осіб. По-друге, окремі види картелів звільнялися самі по собі або могли бути звільнені від підпорядкування Закону указом Федерального картельного відомства. Таке звільнення відбувалося тоді, коли діяльність картелів спрямовувалася на експорт, тобто тих картелів, які не впливали на внутрішній ринок. Крім того, Федеральне картельне відомство могло дозволити діяльність картелів, які були створені з метою сприяння раціоналізації та спеціалізації між фірмами. Такі картелі могли бути дозволені, навіть якщо договір стосувався і цін, і місць збуту, за умови, що раціоналізація слугує громадським інтересам і угода необґрунтовано обмежує конкуренцію⁹. По-третє, у разі структурної кризи Федеральне картельне відомство могло дозволити створення картелю, якщо це необхідно для забезпечення систематичного зниження виробничих потужностей і якщо ця домовленість діє в інтересах суспільства (§4 Закону „Про недопущення обмеження конкуренції” 1957 року). Такий дозвіл видавався лише на обмежений проміжок часу і міг бути продовжений у разі необхідності. Федеральне міністерство економіки могло дозволити діяльність картелю, якщо це визнано необхідним для подальшого загального добробуту (§8 Закону проти обмеження конкуренції 1957 року). Ця частина закону була застосована щодо обмеження телевізійної реклами сигарет і фармацевтичної продукції.

Застосування ст. 85(3) Римського договору 1957 року (тепер ст. 81(3) Лісабонського договору 2009 року) зазвичай називають „винятками”, хоча цього слова немає у договорі. Застосування винятків зі ст. 81(1) вимагає прийняття швидкого рішення Комісією, яка є єдиним авторитетним органом з широкими повноваженнями відповідно до статті 9(1) Регламенту 17/62. Підприємства та об'єднання підприємств повинні повідомити про укладення договору і можуть подати заявку щодо звільнення від заборони, викладеної у ст. 81(1) відповідно до положення ст. 81(3). Такі звільнення від заборони називають індивідуальними пільгами. Для того, щоб індивідуальні пільги стали чинними, потрібне офіційне повідомлення про згоду Комісії та публічне повідомлення відповідно до ст. 19 (3) Регламенту 17¹⁰, яке містить коментарі третіх осіб. На цей момент

лише Комісія має право видавати окремі пільги на певний період часу. Отже, в окремих випадках Комісія дозволяє антиконкурентну поведінку, яка інакше була б забороненою¹¹.

Помітний німецький вплив і у ст. 82 Римського договору 1957 року (тепер ст. 86 Лісабонського договору 2009 року), яка забороняє зловживання домінуючим становищем¹². Ст. 22 Закону „Про недопущення обмеження конкуренції” 1957 року регулює позиції домінуючих підприємств на ринку. Стаття 22 дає базові визначення і припущення, які стосуються домінування на ринку; забороняє надлишкове домінантне становище підприємств та їхню дискримінаційну практику. Проте варто зауважити, що наявна суттєва відмінність між нормами національного законодавства і тими, що зазначені у ст. 82 Римського договору 1957 року. Перші стосуються відносин між двома підприємствами та завданої шкоди одному з них, а другі стосуються наслідків оскаржуваної поведінки на відповідному ринку, конкурентна структура якого неоправно послаблена наявністю домінуючого становища.

Значний вплив Німеччина мала і у регулюванні питання про злиття суб'єктів господарювання. Конкретні положення щодо злиття підприємств були ще у Договорі про заснування Європейського об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС) (ст. 66(1) до (6), які регулювали питання контролю за концентраціями та домінуючим становищем. Застосування терміна „домінуюче становище”, а не „монополізація” пояснюють впливом німецького конкурентного права на автора Договору ЄОВС Жана Моне¹³.

Договір про ЄЕС, на відміну від Договору ЄОВС, не містить положень щодо контролю за концентрацією. Перша пропозиція такого регулювання була представлена Раді в 1973 році, а у Німеччині того ж 1973 році були додані положення до Закону „Про недопущення обмеження конкуренції” 1957 року, що стосувалися злиття підприємств та надання Федеральному картельному відомству повноважень щодо регулювання та контролю за злиттям суб'єктів господарювання. Це означає, що Німеччина була єдиною країною в Європі, яка мала значний досвід у застосуванні антимонопольного законодавства та контролю за злиттями. А Регламент Ради ЄЕС про злиття суб'єктів господарювання (Регламент № 4064/89, далі Регламент про злиття) набрав чинності лише 21 вересня 1990 року¹⁴.

Вплив Німеччини у сфері концентрації можна простежити у ст. 9 Регламенту про злиття, яку ще називають „німецьким

випадком”. Згідно із зазначеною статтею, Комісія може відправити на розгляд справу по злиттю суб’єктів господарювання (за певних обставин), компетентним органам країн-членів з метою застосування національної законодавства. Сенс ст. 9 полягає у тому, щоб країна-член, стурбована концентрацією на ринку Співтовариства, мала можливість забезпечити ефективну конкуренцію на своєму власному ринку, застосовуючи свій національний закон про конкуренцію¹⁵.

Внесення ст. 9 до Регламенту про злиття можна пояснити Справою 14/68 Уолт Вільгельм проти Федерального картельного відомства¹⁶, де Європейський Суд постановив, що національні органи можуть застосовувати своє внутрішнє антимонопольне законодавство та вживати заходи щодо припинення угод та узгоджених дій в обмеженні свободи торгівлі, навіть якщо такі угоди або практика у цей час розглядаються Європейською Комісією. Отже, обмежувальні угоди або практика, що впливають на торгівлю між державами-членами, а також на конкуренцію на національних ринках, можуть бути предметом паралельного розгляду в Комісії ЄС відповідно до ст. 85(1) або ст. 86 Маастрихтського договору 1992 року (Договору про утворення Європейського Союзу) та у національних відомствах відповідно до застосовуваного національного антимонопольного законодавства. Проте, Європейський Суд у справі 14/68 Уолт Вільгельм проти Федерального картельного відомства зазначив, що ст. 85 та 86 Маастрихтського договору 1992 року мають пріоритет над антимонопольним законодавством країн-членів, відповідно, застосування національного анти монопольного законодавства не повинно завдавати шкоди повному і рівноправному застосуванню законодавства Співтовариства¹⁷.

На підставі рішення Європейського Суду у справі 14/68 Уолт Вільгельм проти Федерального картельного відомства можна зробити такі висновки: 1. Європейська Комісія та органи влади окремої держави можуть паралельно вживати заходи щодо порушень ст. 85 або 86 Маастрихтського договору 1992 року і національних законів, які регулюють конкуренцію. Перед застосуванням санкцій обидва органи влади повинні брати до уваги санкції, які вже були застосовані у попередніх процедурах; 2. У випадку, якщо Європейська Комісія вирішила не втручатися, національні органи влади мають повне право застосовувати власне антимонопольне законодавство; 3. У випадку, якщо національні органи влади вирішили або втручатися, або не втручатися, Європейська Комісія не має

причетності до їх рішень; 4. Нарешті, якщо Комісія надала окремий індивідуальний дозвіл відповідно до ст. 85(3) Маастрихтського договору 1992 року, втручання національних органів влади може бути заборонене, оскільки воно поставить під загрозу повне і рівноправне застосування законодавства Співтовариства.

Регламент про злиття стосується тільки концентрації у „масштабах ЄС”. Концепція функції виміру Спільноти є інструментом, який дає змогу Комісії протистояти концентрації, яка, з її точки зору, має значний розмір і впливає на конкуренцію на спільному ринку.

Тест на „масштаби Спільноти” визначено у ст. 1(2) і (3) Регламенту про злиття. Параграф 2 описує, що концентрація має вимір спільноти тоді, якщо: (а) об'єднаний річний світовий товарообіг усіх підприємств-учасників перевищує 5 млрд євро, а в разі придбання частини бізнесу враховується лише оборот придбаної частини бізнесу (спеціальні правила, що застосовують до банків) і (б) сукупний річний товарообіг принаймні двох із зацікавлених підприємств становить понад 250 млн євро, якщо (с) кожна із сторін не забезпечує більше двох третин свого сукупного обороту в цілому по Співтовариству в одній і тій же державі-члені.

Регламентом Ради ЄС 1310/97, який вносив зміни до Регламенту про злиття, було введено альтернативне правило, яке фактично знизило зазначені вище граничні рівні та розширило сферу застосування Регламенту. Згідно з цим правилом, об'єднаний річний світовий товарообіг усіх підприємств-учасників має перевищувати 2,5 млрд євро, а також (у кожній з як мінімум трьох країн-членів) сукупний річний товарообіг, що реалізується усіма підприємствами-учасниками, повинен бути більшим від 100 млн євро, у разі виконання двох наступних умов:

- у кожній з цих трьох країн сукупний товарообіг, що реалізується як мінімум двома відповідними підприємствами, має перевищувати 25 млн євро;

- сукупний товарообіг у межах Співтовариства, що реалізується кожним із як мінімум двох підприємств-учасників, має перевищувати 100 млн євро¹⁸.

У 2004 році Європейська Комісія переглянула питання регулювання злиття і затвердила Регламент № 139/2004 про контроль за концентрацією між підприємствами, у якому тест на домінування був замінений тестом „на суттєве обмеження ефективної конкуренції”.

Прийняття нового тесту на суттєве обмеження ефективної конкуренції передували серйозні дебати в Європейській Комісії. Німеччина, Італія та Нідерланди відстоювали позицію на користь поточного тесту на домінування, а Великобританія, Ірландія і Швеція мали намір перейти до тесту на суттєве зменшення конкуренції. Данія та Португалія підтримали пропозицію Комісії, а Франція та Іспанія запропонували компромісний тест на основі своїх внутрішніх тестів. Нарешті франко-іспанський компроміс переважив, хоча і був доповнений в останній момент Німеччиною. Німецьке доповнення полягало в тому, що новий тест буде ефективною оцінкою беззмовних олігополій (*non-collusive oligopoly*). Тест під час оцінення концентрації братиме до уваги такі чинники: ринкову позицію підприємств та їх економічну і фінансову владу, альтернативи, доступні для постачальників і користувачів, їхній доступ до поставок або ринків, будь-які юридичні або інші бар'єри для входу, тенденції попиту та пропозиції на відповідних ринках товарів і послуг, інтереси проміжних і кінцевих споживачів, а також розвиток технічного та економічного прогресу, за умови, що це йде на користь споживачам і не створює перешкоду для конкуренції¹⁹.

Головна відмінність між тестом „на суттєве обмеження ефективної конкуренції” та тестом на домінування – у структурному та формальному підходах, згідно з якими застосовують тест на домінування. Тест на суттєве обмеження ефективної конкуренції виявляє зміни на ринку, що зумовлюють злиття, а не лише передбачає ринкові умови після злиття підприємств. У тесті на домінування функціонування ринку відіграє важливу роль у визначенні негативного впливу на конкуренцію, а у тесті на суттєве обмеження ефективної конкуренції головну увагу приділено впливу злиття на наявні конкурентні обмеження.

Подібною є і процедура розгляду справ злиття підприємств Федеральним картельним відомством та Європейською комісією:

- перед підписанням угоди про злиття підприємств підприємства повинні повідомити відповідні органи про цю угоду (в Німеччини це Федеральне картельне відомство, у ЄС – Єврокомісія);
- рішення компетентних органів можуть бути оскаржені в судовому порядку;
- повідомлення про злиття підприємств має бути здійснене у випадку, якщо світовий товарообіг усіх підприємств-учасників

перевищує певну суму (для Німеччини станом на 1973 рік – 500 млн німецьких марок, для ЄС, станом на 1990 рік – 5 млн екю);

- визначення термінів перегляду справ про злиття підприємств (хоча часові межі значно відрізняються);

- відповідні органи повинні зробити офіційне повідомлення про завершення розгляду справи й опублікувати рішення у спеціальному виданні.

Німеччина була також одним із ініціаторів створення Європейського картельного відомства на основі моделі Федерального картельного відомства Німеччини. Створення такого відомства мало на меті перенесення повноважень у сфері конкурентної політики від Європейської Комісії до незалежного відомства. Таке відомство було б незалежним як від національного контролю, так і від контролю Комісії. Проте така пропозиція не була підтримана країнами-членами ЄС, а ідея створення такого відомства і надалі знаходиться на етапі обговорення.

Сьогодні Європейське антимонопольне законодавство складається з трьох інструментів: відносно нового контролю за злиттям підприємств, усталеного контролю за здійсненням ринкової влади і заборони угод, що обмежують конкуренцію (з великою, а іноді і складною системою винятків)²⁰.

У законодавстві ЄС ми знаходимо інструменти, аналогічні до тих, що застосовують у німецькому. Однак наявні все ж деякі важливі відмінності. Німецькі норми контролю за злиттям підприємств та контроль за застосуванням ринкової влади, у загальному, дуже схожі на ті, що застосовуються в ЄС, хоча вони можуть значно відрізнятися на практиці. Оскільки погляди на цей інструмент контролю ніколи не були дуже спірними та приймалися в один і той самий проміжок часу, не дивно, що обидва підходи – німецький та європейський – дуже схоже розроблені.

2.2. ЗНАЧЕННЯ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ НІМЕЧЧИНИ У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС

Німеччина у Європейському Союзі виявляла свою домінуючу позицію у всіх ланках економічного життя Співтовариства. Вона першою з держав-засновниць запровадила основи конкурентної політики, була на лідируючих позиціях у сфері грошово-кредитних відносин. Вона успішно вийшла з поствоєнної кризи, поборолася

гіперінфляцію та вивела свою валюту на домінуючу позицію в Європі.

К. Губріх вважає, що німецька монетарна система є добрим прикладом для європейської монетарної системи з чотирьох причин: по-перше, економічні суб'єкти Німеччини відігравали і відіграватимуть значну роль у формуванні монетарної політики ЄС, оскільки ФРН має найпотужнішу економіку у Співтоваристві; по-друге, Німеччина відіграла значну роль у формуванні європейської грошової системи, оскільки німецька марка була її основною валютою; по-третє, Європейський центральний банк (ЄЦБ) був значною мірою змодельований з німецького Бундесбанку, по-четверте, завдяки успіху німецької монетарної політики у сфері стабілізації ЄЦБ надав визначну роль грошам в її грошовій політиці²¹.

Після закінчення війни та поділу Німеччини на чотири окупаційні зони Рейхсбанк припинив своє існування. За ініціативою США у двох окупаційних зонах (американській та французькій) були створені центральні банки федеральних земель. Британська зона долучилася лише тоді, коли США погодилися створити Банк німецьких земель у 1948 році. Федеральна структура цієї системи в загальному була дуже схожою на Федеральну резервну систему США.

Голови центральних банків земель належали до ради центрального банку – Банку німецьких земель²². Новостворені монетарні інституції не підпорядковувалися ні уряду земель, ні Федеративній Республіці Німеччини, у цьому сенсі вони були незалежними інституціями. Проте для контролю над новою грошовою системою країни-союзники створили Комісію союзного банку (Allies Bank Commission, ABC), тож усі важливі рішення мали бути схвалені цією комісією. Символічним є також той факт, що офіс Комісії союзного банку був розташований на останньому поверсі штаб-квартири Банку німецьких земель у Франкфурті.

Незалежність банку надзвичайно вітав народ, тому не дивно, що і Банк німецьких земель, і Комісія союзного банку погоджувалися з тим, що урядовий доступ до банківського кредиту має бути строго обмеженим. Що стосується Комісії союзного банку, то вона проіснувала до 1951 року і була розпущена. Натомість центральний банк зобов'язувався підтримувати загальну економічну політику уряду „в межах його повноважень”²³.

З 1951 року незалежність Банку німецьких земель була під загрозою. Тодішній канцлер ФРН К. Аденауер висловлював побою-

вання, що не залежність центрального банку призведе до створення „держави в державі”, як це було за часів Веймарської республіки. Проте, незважаючи на всі побоювання, 26 червня 1957 року було ухвалено закон „Про Бундесбанк”. Згідно з новим законом центральні банки федеральних земель зберігали свої назви, проте зливалися із Бундесбанком та ставали його представництвами в кожній землі. Відмінність між Бундесбанком та центральними банками федеральних земель була у тому, що центральні банки федеральних земель не мали права випуску банкнот, вони слугували кредитором останньої надії для банків на їхніх землях²⁴. Закон гарантував незалежність банку від вказівок уряду. Такі дії дещо суперечили німецькій традиції і були радше результатом вимог з боку країн-союзниць. Проте не залежність банку все ж дещо обмежилася, зважаючи на той факт, що хоча формально членів Директорату та голову Бундесбанку призначав Бундесрат, номінально вони призначалися урядом.

Бундесбанк вважають одним з найбільш незалежних центральних банків у світі. Це сильний внутрішньодержавний та міжнародний актор, який після Другої світової війни перейняв лідерство у Банку Англії²⁵.

Бундесбанк був незалежною від уряду інстанцією із самого початку його заснування – 1957 року. Головним його завданням на той час був захист національної валюти, сильно ослабленої після війни, що і було закладено в основному законі „Про Бундесбанк” (*Bundesbankgesetz*). Захист національної валюти мав дві складові: забезпечення стабільності обмінного курсу та внутрішньої цінової стабільності, а також взаємодія грошової політики (цінова стабільність) з іншими макроекономічними політиками (передусім економічне зростання)²⁶.

П. Лёдель визначає три виміри незалежності німецького Бундесбанку:

- політична незалежність (свобода вибору курсу дій);
- особиста незалежність (федералістська структура формування керівництва, яку також запозичила і Європейська система центральних банків);
- фінансова незалежність (надання кредитів, федеральні резерви, інтервенціоністські вимоги).

Проте уряд Німеччини інколи обмежував незалежність Бундесбанку. Наприклад, у період існування Бреттон-Вудської системи обов'язок визначати паритет німецької марки належав

радше уряду, ніж банку, проте банк надав рекомендації уряду щодо цього питання²⁷. Після падіння Бреттон-Вудської системи були пропозиції розширити спектр інструментів монетарної політики, Бундесбанк у 1972 році навіть просив уряд уповноважити його вимагати мінімальні резерви від комерційних банків, проте ці вимоги так не здійснилися.

Бундесбанк був інституційним епіцентром німецького ордолібералізму, саме тому вимоги „залучити” Бундесбанк у фінансові переговори про створення Європейського монетарного союзу були гарантією того, що ордо ліберальні ідеї зроблять німецьку політику домінуючою в Європейській валютній системі²⁸.

Ордолібералізм через німецьку політику мав великий вплив на формування Європейської монетарної системи (ЄМС) в трьох напрямках. По-перше, він стверджував, що Європейський монетарний союз повинен бути „стабільним співтовариством”, яке має базуватися на економічній конвергенції. Це означає європеїзацію німецької моделі економічної стабільності через: абсолютний пріоритет принципу відкритості й конкурентоспроможності ринків; незалежний центральний банк, основна мета якого - забезпечення цінової стабільності; правила, які не передбачають жодних застав й забороняють монетарне фінансування дефіциту бюджету, і, зрозуміло, строге, й автоматичне виконання правил фінансової дисципліни. Німеччина строго акцентувала на суворій інтерпретації критеріїв конвергенції в Маастрихтському договорі та правилах Пакту стабільності й зростання.

По-друге, прихильники ордолібералізму виступали проти „явної”, формальної координації політики на рівні ЄС. Конкретні проблеми політики повинні були бути чітко розподілені між різними суб'єктами, які несуть відповідальність за їх рішення. За економічне зростання і зайнятість мали відповідати уряди, а за цінову стабільність – ЄЦБ. Жоден з них не має втручатися у справи іншого. Ордоліберали в цілому були незадоволені дебатами про „координацію” економічної політики на рівні ЄС, надаючи більшої переваги „діалогу” та „співпраці”. Вони з особливою насторогою ставилися до стратегії французького „економічного управління” (*economic governance*), посиляючись на більш активну політику валютного курсу щодо євро і на „Раду Євро”, а не „Євро групу”, яка б мала лише формальний статус органу, який приймає рішення, і була засобом зменшення незалежності центрального банку. Ордоліберали акцентували на принципі субсидіарності в

економічній політиці, відповідальності країн-членів, і конкурентоспроможності національних політик. Водночас вони зазначали, що грошово-кредитна політика, спрямована на стабільність цін, повинна бути підтримана відповідною економічною політикою.

По-третє, прихильники ордолібералізму зауважували, що сильне євро залежить від здатності ЄС представляти себе як „автономне політичне утворення”. Отже, ЕМС вимагає прискорення утворення Європейського політичного союзу, зміцнення інститутів Співтовариства та збільшення ефективної координації в таких галузях, як зовнішня політика і безпека, охорона навколишнього середовища, внутрішня політика та юстиція²⁹.

Головна мета Бундесбанку базувалася на монетаристському принципі, що грошова експансія визначає рух цін у середньостроковому періоді. Грошова маса особливо добре підходила на роль номінального якоря в політиці центрального банку ФРН, орієнтованого насамперед на підтримку цінової стабільності³⁰. Цим і можна пояснити обмежену монетарну та фінансову політику, які втримували імпорт та інфляцію на порівняно низькому рівні. Стратегія базувалася на фіксованому валютному курсі, без саморегульованого золотого стандарту, охоплюючи свободу руху капіталу. Фінансова політика полягала у гарантуванні експортних кредитів та у підтримці постійно позитивного сальдо, що забезпечувалося завдяки депозитним вкладам, які знижували внутрішній попит. Крім того, фінансова політика заохочувала особисті заощадження населення шляхом надання субсидій або пільг у сплаті податків, що зменшувало внутрішнє споживання. Ця успішна стратегія так званого „німецького меркантилізму” підтверджується позитивним сальдо рахунку поточних операцій протягом 1952-1961 років. Таку стратегію (позитивного сальдо рахунку поточних операцій) Німеччина не лише продовжує вести, але й передала у спадок Європейському центральному банку³¹.

До 1970-х років традиційними інструментами грошово-кредитної політики в Німеччині були переоблік і політика ломбардних та мінімальних резервів, а політика відкритого ринку набула великого значення лише наприкінці 1970-х років. Переоблік розглядають як купівлю Бундесбанком торгових рахунків у кредитних організацій за визначеною ним обліковою ставкою. Цей показник здебільшого дещо нижчий, ніж ставки на грошовому ринку, отже, містить певний „елемент субсидії”. Як наслідок, загальний обсяг переобліку кредитних ресурсів, доступних для кожного банку,

обмежений переобліковими квотами. Ломбардні кредити надавав Бундесбанк під заставу певних цінних паперів і реєстру боргових зобов'язань. На відміну від переоблікових кредитів, вони не були призначені, як „постійне джерело фінансування”, радше як позики на дуже короткий термін нестачі ліквідності. Отже, ставка ломбардного кредиту була завжди вищою, ніж облікова ставка.

У 1970-х роках Бундесбанк перевів свою увагу до цінової стабільності, перейшовши на європейську версію монетаризму. Основними інструментами цієї політики були відсоткові ставки, банкова ліквідність, якої досягали через відкриті ринкові операції, політику рефінансування та визначення розміру мінімальних резервів³². Саме цю ключову мету (цінову стабільність) монетарної політики і перейняв у Бундесбанку Європейський центральний банк.

Європейський центральний банк вважають клоном або близнюком німецького Бундесбанку. Незаперечним є факт активної його участі у переговорному процесі, який привів до підписання Маастрихтської угоди та виведення критеріїв участі у Європейському монетарному союзі.

Розмови щодо створення монетарного союзу почалися в Європі ще наприкінці 60-х років ХХ століття. Зокрема, 1969 року на саміті був створений комітет Вернера (головою був прем'єр-міністр Люксембургу П. Вернер) з представників усіх країн-членів ЄЕС (Франція, Німеччина, Італія, Бельгія, Нідерланди та Люксембург), який мав розробити план створення монетарного союзу. Комітет складався із представників Монетарного комітету (створений відповідно до ст. 105 Римського договору) та Комітету голів центральних банків (створений у 1964 році). Досягти консенсусу країнам було непросто, ситуація ще більше ускладнилася в останній рік існування Бреттон-Вудської валютної системи (була скасована у серпні 1971 року), коли всі країни прив'язували свої валюти до долара США. У травні 1971 року Німеччина приймає рішення перейти на плаваючий валютний курс щодо долара. Проте плаваючий курс у Німеччині протримався менше, ніж рік, зважаючи на значну хвилю спекуляцій з капіталом. Тому Німеччина запропонувала країнам співтовариства запровадити спільне плавання відносно долара. Її підтримали у цьому Нідерланди, а згодом Італія. Франція, боячись прив'язки до німецької марки, обрала дворівневий валютний курс³³. І лише після глобальної монетарної кризи Німеччина та Франція уклали Сміссоніанську угоду

(*Smithsonian Agreement*), в якій границю коливання їхній валют відносно долара США збільшили від 1 до 2,25%, а згодом і до 4,5%.

Бундесбанк та міністерство фінансів Німеччини було проти співпраці у визначенні валютного курсу, побоюючись, що це може призвести до „інфляційної спільноти”³⁴. Якщо вести мову про парадигму валютного курсу, то її основними елементами були, по-перше, переконання в тому, що європейські чи міжнародні угоди про валютний курс не повинні впливати на внутрішню монетарну політику (що могло б вплинути на політику Бундесбанку чи поставити перед загрозою його автономність), по-друге, надання переваги плаваючому (або напівплаваючому) валютному курсу, по-третє, небажання використовувати ринкові інтервенції для захисту валютного курсу.

На початку 1972 року Комісія ЄЕС знову повернулася до питання створення Європейського валютного союзу. Країни дійшли згоди, що їхні валюти будуть коливатися в межах $\pm 2,25\%$ відносно інших валют Співтовариства. Ця угода отримала назву „змії в тунелі”. Водночас Німеччина набувала дедалі більшого впливу в грошовій політиці, тому не дивно, що пропозицію німецького економіста та голови Бундесбанку в 1977–1979 роках О. Еммінгера заблокувати коливання валют відповідно до долара більшість країн Спільноти (крім Великобританії та Італії) сприйняли позитивно³⁵.

Зважаючи на нестійкість валютного становища у 1974–1976 роках Франція двічі змушена була виходити з тунелю, що означало, що тунель змії став стабільним блоком німецької марки. Для Німеччини тунель змії виявився корисним у підтриманні валютного курсу з деякими її торговельними партнерами. Проте загалом режим „європейської валютної змії” був малоефективним, оскільки не супроводжувався координацією валютної політики країн ЄЕС.

У 1978 році, після низки переговорів між лідерами ЄЕС, – канцлер ФРН Г. Шмідт і президент Франції В. Ж. д'Естен, прийняли рішення про створення Європейської валютної системи, яке мало набути чинності 1 січня 1979 року. Основу Європейської валютної системи становили механізм регулювання валютних курсів (*Exchange Rate Mechanism*) та європейська валютна одиниця – екю. За пропозицією Г. Шмідта був також створений Європейський монетарний фонд³⁶.

Механізм валютних курсів базувався на визначенні фіксованих меж коливання валютних курсів щодо новоствореної валютної одиниці – еку, яку обчислювали як середнє зважене всіх валют країн-учасниць. Межі валютного коридору становили $\pm 2.25\%$ для всіх країн, за винятком Італії (для неї - 6%).

У 1986 році німецька марка зміцнила свої позиції, які були зумовлені падінням долара. У 1987 році на зустрічі в Ньюборгу (Данія) міністри фінансів ЄС оголосили про зміни в роботі європейської монетарної системи (ЄМС), які містилися у доповіді центральних банків. Зміни склалися з п'яти основних заходів: (1) правильне використання різниці процентних ставок, (2) більш гнучке використання коливань границь тунелю, (3) гарантії того, що реорганізації ЄМС будуть настільки незначними і нечастими, наскільки це можливо, (4) розширення можливості надання фінансування ЄМС і (5) згода, що цінова стабільність є нормою, навколо якої буде будуватися ЄМС³⁷. Ці заходи відображають вплив Бундесбанку на формування засад функціонування ЄМС, не беручи до уваги пункту 2, який суперечив його баченню.

Отже, період з 1982 по 1992 рік характеризується орієнтацією на німецьку марку, яка відігравала роль „якоря”. Для Бундесбанку в 1980-х роках успіх режиму ЄМС виявився вельми сприятливим. Правила ЄМС заклали основу для системи, яка була прийнятною для Бундесбанку. Ринкові сили визначили роль Бундесбанку в системі, але й інші країни-члени віднайшли своє місце у внутрішній ієрархії, де Бундесбанк став домінуючим центральним банком в Європі. Крім того, представники Бундесбанку дедалі частіше стали брати участь у міжнародних переговорах або через свої контакти в Комітеті голів центральних банків, або за допомогою Бундестагу як його агента у Франко-німецькій економічній та фінансовій раді³⁸.

У 1988 році за ініціативою президента Європейської Спільноти Ж. Делора та президента Німеччини Г. Коля Комітету представників центральних банків Європейської Спільноти надали головну роль у створенні Європейського монетарного союзу. Іншими органами, які залучалися у планування ЄМС, були ЕКОФІН (ECOFIN), в який входили міністри економіки та фінансів країн-членів Співтовариства, а також Монетарний комітет, членами якого були представники міністерств фінансів та їхні колеги з центрального банку кожної держави³⁹.

Ідея створення Європейського центрального банку належала міністрові закордонних справ Німеччини Г.-Д. Геншеру. Цю ідею підтримали президент Європейської Спільноти Ж. Делор, президент Німеччини Г. Коль та президент Франції Ф. Міттерран. За їхньою ініціативою був створений комітет Делора, в який входили голови всіх центральних банків країн-членів. У квітні 1989 року комітет опублікував Звіт Делора, в якому зазначалися три етапи запровадження Європейської монетарної системи⁴⁰.

У звіті зазначалося, що створення валютного союзу є довгостроковою метою, але він уже містив деякі принципи створення європейського центрального банку. Робоча група Делора стверджувала, що ЄЦБ повинен мати федеральну структуру, як Бундесбанк, що він повинен мати незалежність, наскільки це можливо, а головною його метою повинна бути боротьба з інфляцією.

Що стосується етапів реалізації плану Делора, то перший етап мав почати діяти з 1 липня 1990 року (був погоджений на Мадридському саміті Ради Міністрів у червні 1989 року) і передбачав створення єдиного фінансового простору з вільним ринком фінансових послуг та вільним обігом капіталу, залучення всіх валют країн-членів до Європейського механізму регулювання валютних курсів, усунення перешкод для приватного використання еку, зростання ролі існуючого Комітету голів центральних банків⁴¹ [170, с. 102]. Другий етап передбачав внесення змін до Римського договору 1957 року про створення Європейської системи центральних банків (ЄСЦБ). ЄСЦБ поглинула б існуючі інституційні механізми ЄС і почала б перехід від координації національних грошово-кредитних політик до розробки та здійснення грошово-кредитної політики Співтовариства. ЄСЦБ не залежатиме від національних урядів та інших інститутів Співтовариства. Під час цієї фази границі коливання валютних курсів мали бути звужені, в рамках підготовки до переходу до нуля в завершальній стадії. Третій етап, завершальний, цього процесу передбачав безвідкличну фіксацію обмінного курсу та переймання Європейським центральним банком повної відповідальності за грошово-кредитну політику та втручання на валютні ринки третіх валют.

На завершальному етапі економічного та валютного союзу Бундесбанк зазначив декілька статутних елементів. Відповідно до зауважень Бундесбанку Європейська центральна банківська система у своїй грошово-кредитній системі повинна:

- приділяти пріоритетну увагу грошово-кредитній стабільності;
- мати гарантовану незалежність;
- значною мірою залучати національні банки ЄС як невід'ємні її частини (вони більше не мають права проводити свою власну політику);
- мати раду (яка б визначала грошово-політичні цілі) і правління (яке б реалізовувало цілі). Рада має складатися з представників національних центральних банків і членів правління;
- мати всі необхідні інструменти грошово-кредитної політики;
- нести відповідальність за інтервенції на валютному ринку;
- не зобов'язана надавати кредити державним органам влади.

Бундесбанк попередив, що „тривалий перехідний процес” буде необхідний для досягнення кінцевої стадії ЄМС. Він визначив такі критерії для третього етапу:

1. Антиінфляційна політика повинна здійснюватися так, щоб усунути відмінності в цінах, дефіцит бюджету скоротити до прийнятного рівня, а також узгодити відсоткові ставки на ринку капіталу.

2. Усі члени ЄМС повинні повною мірою брати участь у механізмі валютних курсів ЄМС та лібералізувати рух капіталу.

3. Статути національних центральних банків повинні бути узгоджені, щоб вони могли стати невід'ємною частиною Європейської системи центральних банків. Це також стосується інструментів грошово-кредитної політики.

4. Контрактні угоди в галузі бюджетної дисципліни в усіх країнах мають бути прийняті на рівні Співтовариства.

5. Єдина програма ринку повинна бути реалізована в повному обсязі, охоплюючи демонтаж прикордонного контролю.

Вимоги Бундесбанку демонстрували його безкомпромісну позицію і всі (крім останнього пункту) були введені в Маастрихтський договір⁴². Німецька модель Бундесбанку з її надійністю, репутацією міцного центрального банку та німецькою маркою, як однією з провідних світових валют, була запропонована як зразок для інституційного впорядкування Європейського центрального банку. Оскільки німецька валюта була ключовою валютою Європи, не дивно, що німецький народ не підтримував ідеї переходу на єдину валюту, оскільки довіряв більше

центральному банку, аніж уряду. Саме таку довіру і хотів перейняти Європейський центральний банк.

Оскільки німецький центральний банк щодо цінової стабільності був найбільш успішним та незалежним зі всіх європейських центральних банків, Бундесбанк вимагав хоча б таку ж незалежність і від ЄЦБ. Насправді ЄЦБ став ще більш незалежним, аніж Бундесбанк (німецький уряд міг накладати вето на рішення Бундесбанку впродовж двох тижнів, міг навіть змінити статут банку, видавши новий закон). На рішення ж ЄЦБ неможливо накладати вето й не просто змінити його статут⁴³.

На вимогу Бундесбанку в Маастрихтському договорі були визначені критерії конвергенції для монетарного та фінансового розвитку країн-членів, які слід було виконати для доступу до фінальної стадії входу в Європейський монетарний союз. Німеччина також передала свій монетаристський підхід, який базувався на економіці пропозиції (Німеччина почала проводити цю політику з 1970 року із переходом на плаваючий валютний курс), заперечивши спроби Ф. Міттеррана нав'язати експансіоністську кейнсіанську політику. Не знайшли своєї підтримки вимоги Франції централізувати інші сфери економічної політики, також не знайшли свого відображення у договорі елементи економіки пропозиції (запропоновані Великобританією та Німеччиною), що стосувалися ринку праці та гнучкості зарплати, а також зобов'язання приватизації.

Якщо порівнювати інструменти монетарної політики Бундесбанку та ЄЦБ, то їхню очевидну схожість неможливо не помітити. Як зазначали вище, до основних інструментів монетарної політики Німеччини відносять політику рефінансування та вимоги щодо мінімальних резервів. Визначною характеристикою вимог щодо мінімальних резервів є те, що ці вимоги мають бути виконані в чотиритижневий термін. Це дає комерційним банкам можливість пристосуватися до покриття їхніх зобов'язань перед центральним банком. Такі порівняно великі інтервали дають змогу великій кількості кредитних інституцій брати участь в операціях Бундесбанку на вільному ринку⁴⁴.

Такі ж інструменти монетарної політики тепер використовує ЄЦБ:

- операції на відкритому ринку;
- постійні кредитні та депозитні лінії (наприклад, рефінансування);

- мінімальні резервні вимоги для кредитних інституцій.

Операції на відкритому ринку відіграють важливу роль в управлінні процентними ставками, управлінні ліквідністю на ринку та у сигналізованні грошово-кредитної політики⁴⁵.

Постійні механізми спрямовані на забезпечення і поглинання короткострокової ліквідності, ведення загальної грошово-кредитної політики та регулювання короткострокових ринкових процентних ставок. Існує два типи постійних механізмів, які знаходяться у віданні національних центральних банків (НЦБ) країн-членів – це маргінальні об'єкти кредитування (використовують для отримання короткострокової ліквідності від НЦБ) та депозитні механізми (використовують для здійснення короткострокових депозитів у НЦБ).

Завдання системи мінімальних резервів - стабілізація відсоткових ставок на грошовому ринку, створення (або збільшення) структурного дефіциту ліквідності і, можливо, сприяння контролю за грошовою масою. Обов'язкові резерви кожної установи визначають щодо елементів його балансу. Для того, щоб досягнути мету стабілізації процентних ставок, система мінімальних резервів Євросистеми дозволяє установам використовувати усереднені резерви. Обсяг резервів розглядають щомісяця.

Отже, можемо підсумувати, що Федеративна Республіка Німеччини відігравала найактивнішу роль у становленні європейської політики та європейської монетарної політики зокрема. Німецький Бундесбанк брав активну участь у формуванні Європейського центрального банку, передавши йому у спадок головну мету – грошову стабільність. Німецький народ мав повну довіру до свого центрального банку, іноді навіть більшу, ніж до уряду.

Проте К. Дайсон та М. Маркуссен зазначають, що є дві сторони медалі від входу Німеччини в ЄМС. З одного боку, ЄМС уповноважував центральні банки на рівні ЄС забезпечувати економічну стабільність на основі ордоліберальної парадигми стабільної політики, яку проводив Бундесбанк. З іншого, ЄМС зробив Бундесбанк неспроможним самостійно діяти на внутрішньому національному, союзному та міжнародному рівнях. Порівняно з Федеральним резервним банком США чи Банком Англії, Бундесбанк втратив свою позицію у МВФ чи у Великій сімці і спрямовував свою роботу винятково на досягнення спільних положень Єврогрупи та Єкофіну⁴⁶.

Недоліком у створенні німецької моделі для ЄЦБ було те, що модель ЄЦБ перейняла лише ізольовану частинку „організованого

капіталізму” Німеччини. Не були перейняті такі елементи: регальна основа регулювання індустріальних відносин, залучення банків і працівників до процедури прийняття рішень (корпоративне управління), система колективних переговорів, яка базується на соціальному партнерстві, подвійна система професійної освіти й підвищення кваліфікації, що є невід’ємними елементами Рейнського капіталізму чи координованої ринкової економіки. Можливо саме цим, і можна пояснити неспроможність Греції та інших європейських країн боротися з кризою. Адже лише за допомогою взаємодії всіх елементів системи можливо досягнути позитивного результату, якого неодноразово досягала Німеччина у боротьбі з кризовими явищами в економіці.

Неможливо не зауважити, що роль Бундесбанку знову зросла завдяки кризі. Він виявився набагато впливовішим, аніж можна було б подумати. Голова Бундесбанку Й. Уідман написав листа до ЄЦБ, в якому попередив про можливу втрату репутації Європейським центральним банком. У Бундесбанку також думають про те, що станеться, якщо Єврозона розпадеться на частини. У цьому випадку його роль і позиції лише посиляться. В Й. Уідмана в раді ЄЦБ є всього лише один голос, як і у всіх інших голів Центробанків з інших країн Єврозони (хоча частка Німеччини в активах ЄЦБ значно вища). Проте він підвищує свій вплив так, як це робили всі голови до нього, – звертаючись до громадської думки Німеччини, задаючи незручні запитання про політичні рішення. За словами У. Шелькль (фахівця з монетарної політики в Лондонській школі економіки), якщо канцлер А. Меркель „зрозуміла, що ЄЦБ може бути корисний” і останнім часом набагато частіше зі схваленням висловлюється про його заходи, то її колишній радник Й. Уідман дотримується цілком іншої думки. Голова Бундесбанку намагається закріпити свою незалежність від А. Меркель і завоювати репутацію справжнього лідера Бундесбанку. Так що сучасним європейським політикам, як і їхнім попередникам, доведеться поламати голову над тим, яким буде наступний крок Бундесбанку і куди приведе його черговий хрестовий похід на славу „надійним грошам”.

2.3. МІСЦЕ НІМЕЧЧИНИ У РОЗВИТКУ КОНВЕРГЕНЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ЄС У СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ

Конвергенція завжди була постійною темою в процесі європейської економічної інтеграції. Однією з головних принад членства в ЄС для потенційних кандидатів завжди була перспектива наздогнати стандарти ЄС.

Європеїзація підсилює всі інші механізми, які приводять до конвергенції країн-членів ЄС. Незважаючи на те, що гармонізація у сенсі юридичних зобов'язань на рівні ЄС не стосується головних напрямків соціальної політики (які є національними питаннями), ЄС впливає на політику добробуту його країн-членів по-різному. По-перше, соціальна політика має непрямий вплив на інші сфери політики, які регулюються на рівні ЄС, передусім економічну та фінансову. Прямий фінансовий тиск, який випливає з критеріїв конвергенції Європейського валютного союзу, спрямований на підтримку цінової стабільності в ЄС. Уряди повинні вживати належних заходів для підтримання низького рівня інфляції, контролю над щорічним дефіцитом державного бюджету і державного боргу, а також для захисту довгострокової процентної ставки. З цього погляду К. Куїтто, Д. Ян та Н. Дюпон зазначають, що соціальні видатки можуть бути метою фінансових заходів, спрямованих на стримування витрат, що може спричинити спадний тренд конвергенції. У країнах Центрально-Східної Європи гармонізація законодавства та виконання копенгагенських критеріїв у процесі приєднання до Співтовариства знаменували значною мірою перехід цих держав до концепції загального добробуту. По-друге, стратегія соціальної інтеграції та її головний інструмент (метод відкритої координації) сприяють політиці наслідування і навчання, яка може вплинути на загальну політику добробуту в країнах-членах ЄС. Метод відкритої координації дає змогу порівнювати здійснювану практику, а, отже, спрощує навчання, що забезпечує економічну та соціальну конвергенцію⁴⁷.

Е. Мастенброк та М. Кедінг⁴⁸ вивчили вплив ЄС на внутрішньо-політичні процеси. А. Гаркорт⁴⁹ та М. Кедінг досліджували процеси конвергенції. А. Герітір та К. Нілл⁵⁰ у своїй доповіді дійшли висновку, що серед країн-членів ЄС й досі наявні суттєві відмінності. Вони вважають, що європеїзацію розуміється, вплив ЄС на внутрішні процеси, що відбуватиметься з часом. Одне з осно-

вних питань, які були порушені в літературі, чи відбуваються зміни, зумовлені членством в ЄС, і чи приведуть вони до гармонізації.

Проте наявна певна відмінність між поняттями гармонізація та конвергенція. Гармонізація передбачає однаковість у всіх країнах-членах ЄС, а конвергенція – зменшення національних відмінностей.

Для визначення процесів конвергенції та дивергенції серед старих країн-членів ЄС (1980-2005) Й. Петзольд запропонував використовувати три соціальні показники, які, на його думку, мають вплив на добробут країни. Перший показник - державні соціальні витрати. Вони охоплюють всі сфери суспільного добробуту. Двома іншими соціальними показниками є показники соціального страхування: пенсійного та по безробіттю⁵¹. Провівши емпіричний аналіз цих показників, він дійшов досить цікавого результату, який назвав „дивергенцією в конвергенції”.

Соціальні видатки у ЄС-14 свідчать про сильний тренд конвергенції, незалежно від методів та моделей специфікацій. Ця тенденція простежується навіть для циклічних соціально-економічних і демографічних чинників. Процеси конвергенції також простежуються під час аналізу показника пенсійного страхування. Проте результати аналізу показника страхування по безробіттю свідчать лише про незначні тенденції конвергенції, оскільки більшість країн слідує національним траєкторіям⁵².

В економічному аспекті соціальна та економічна політика тісно пов'язані та взаємозумовлені, адже будь-яка економічна політика має соціальні наслідки, а соціальна політика впливає на темпи і характер економічного зростання. С. Сіденко доводить, що розміри витрат на соціальні програми взагалі й програми соціального захисту зокрема залежать від ступеня економічного розвитку країни, її соціальної політики, обраних пріоритетів та економічного циклу. Це пов'язано з тим, що у періоди економічного підйому зростають зайнятість і доходи населення, а тому зменшуються витрати на допомогу по безробіттю та соціальну допомогу. Навпаки, у періоди економічних криз зростають витрати на допомогу по безробіттю та бідності⁵³.

Й. Кьоніг та Р. Ор, вивчаючи індекс європейської інтеграції ЄС-15, також звертають увагу на процеси конвергенції між країнами. Індекс-ЄС досліджує неоднорідність між державами-членами на шляху їх спільної європейської економічної інтеграції і щодо різних суб-індексів. За допомогою кластерного аналізу автори

дослідження знайшли відносно однорідні групи країн у відносно неоднорідному співтоваристві. Й. Кьоніг та Р. Ор роблять висновок, що економічна неоднорідність у поєднанні із сильною та зростаючою кластеризацією країн-членів ЄС може створити принципові труднощі для подальшої інтеграції ЄС⁵⁴. Дослідження німецьких економістів є дуже цікавим, проте у нього є певні недоліки. Наприклад, - неврахування усіх сфер економічного життя країн, зокрема соціальних показників.

Спільна соціальна політика є невід'ємною і рівноцінною складовою інтеграційного співробітництва в ЄС, що зумовлено насамперед тим, що між економічною інтеграцією і соціальним розвитком наявний складний взаємозв'язок. З одного боку, економічне співробітництво впливає на соціальну сферу, найперше на рівень добробуту, розвиток людських ресурсів, соціальні гарантії і стандарти⁵⁵. З іншого, соціальний розвиток впливає на інтеграційні процеси в ЄС, адже стан зайнятості, демографічні процеси, життєві стандарти, стан освіти та охорони здоров'я, міграційні процеси впливають на економічне зростання та конкурентоспроможність Співтовариства. Зважаючи на це, у нашому дослідженні ми, враховуючи групу соціальних показників, не лише доповнимо модель економічної конвергенції, яку розробили Й. Кьоніг та Р. Ор, а й розрахуємо її для 26 країн-членів ЄС (у дослідженні ми не беремо до уваги Люксембург та Хорватію, з огляду на брак статистичних даних).

Європейська модель соціальної політики є досить унікальною з огляду на очевидну асиметрію між соціальною політикою ЄС і його країн-членів. Альтернативною англо-американській соціальній моделі є романо-германська, яка базується на цивільному праві і бере свій початок ще з римського права. Така правова традиція була інкорпорована у цивільне законодавство Франції та Німеччини ще у XIX столітті. Це право більше підтримувало регулювання, аніж ринкові механізми. Такий підхід дає змогу спрямовувати ринкові механізми до запровадження законних прав громадян та робітників⁵⁶. Ці права спрямовані на запобігання класових конфліктів та запровадження обмеженого політичного впливу для робітників.

У соціально-демократичній моделі держава є механізмом, який ламає заборони, які ринок накладає на робітників, економіку та політичну поведінку. У цій моделі соціальне страхування є повністю універсальним і має елементи розподілу: пенсійне страхування, страхування здоров'я, страхування від безробіття та

догляд за пристарілими. Крім цього, соціальна політика передбачає надання допомоги дітям, субсидії пенсіонерам та оплату курсів підвищення кваліфікації⁵⁷.

Німецький бізнес тісно співпрацює з асоціаціями працівників, які мають структурні зв'язки з німецькими профспілками, а також на різних рівнях з німецьким урядом. Завдяки функціонуванню такої мережі зв'язків німецькі підприємці легше налагоджують співпрацю (бізнес-уряд-робоча сила).

Найбільш відома особливість німецької моделі – це подвійна структура представництва робітників, яка складається із представництва інтересів робітників у правлінні директорів компанії та укладання договорів між підприємцями та профспілками (регулюючий закон *Works Constitution Act 1972*). Закон вимагає, щоб працівники були представлені в раді підприємства у всіх німецьких фірмах у кількості не менше п'яти працівників. Цей закон також надає раді підприємства право інформування, консультації та представництва інтересів робітників у правлінні директорів компанії. Так забезпечується взаємна довіра між працівниками та роботодавцями. Такої практики у США чи Великобританії немає⁵⁸.

Укладання договорів між підприємцями та профспілками – інша частина німецької подвійної структури представництва. Вона проводиться загалом на секторальному чи регіональному рівні між асоціацією працівників та профспілками. Німецькі профспілки об'єднують третину працівників країни, проте вони мають владу і впливають на всі аспекти промислових відносин у ФРН⁵⁹. Структура організації німецьких профспілок така: 16 промислових союзів становлять основний сектор німецької економіки, вони належать до Союзу німецьких профспілок. Німецька модель промислових відносин має декілька визначних рис. Закони відіграють значну роль у визначенні більшості аспектів промислових відносин. Рішення трудових профспілок стосуються всіх працівників у відповідному секторі. У Німеччині функціонує чи не найбільш розвинена у Європі система стажування та підвищення кваліфікації. Схожу на модель соціальної політики ФРН мають також Австрія, Бельгія, Нідерланди та Люксембург.

У ЄС є країни-лідери, які мають вагомий вплив на формування загальноєвропейської політики, що робить їх „ядром” економіки ЄС. З огляду на це визначення „ядра” економічної системи ЄС та порівняння процесів конвергенції між країнами-

членами ЄС за останнє десятиліття є чи не найважливішим завданням сучасних економічних досліджень.

Для обчислення конвергенції країн-членів ЄС, а також впливу на неї соціальної ринкової економіки Німеччини ми використовуватимемо такі групи показників:

1. Коефіцієнт відкритості спільного ринку (внутрішній експорт та імпорт товарів у відсотках до ВВП, внутрішній експорт та імпорт послуг у відсотках до ВВП, внутрішній обіг прямих іноземних інвестицій (ППІ) у відсотках до ВВП);

2. Коефіцієнт однорідності (ВВП на душу населення, паритет купівельної спроможності (ПКС), витрати праці, довгострокова відсоткова ставка, державний борг, податкова ставка на споживання, податкова ставка на капітал, податок на дохід);

3. Коефіцієнт симетрії бізнес-циклів (економічне зростання, інфляція, безробіття, державні позики);

4. Коефіцієнт соціального розвитку (коефіцієнт нерівності, державні соціальні витрати, виплати по безробіттю, коефіцієнт заміщення пенсії, коефіцієнт соціальних внесків роботодавців до внесків працівників, коефіцієнт співвідношення приватних витрат на охорону здоров'я до загальних витрат на охорону здоров'я, відсоток груп ризику, що перебувають на межі бідності; поріг бідності; рівень значних матеріальних нестатків; частка людей, які живуть у сім'ях з дуже низькою інтенсивністю роботи).

Коефіцієнт відкритості спільного ринку. Однією з головних цілей Європейської Економічної Спільноти, створеної в 1957 році, було становлення упродовж певного періоду спільного ринку, у якому повинні функціонувати свобода руху товарів, послуг, капіталу та праці.

Принцип вільного руху товарів застосовують щодо продуктів, які походять із країн-членів ЄС, а також щодо продуктів, що походять із третіх країн, але які перебувають у вільному обігу в ЄС згідно з підписаними преференційними угодами. Відкритість країн у торгівлі товарами всередині ЄС обчислюють як суму часток експорту та імпорту товарів у ВВП країни-члена до інших країн-членів Співтовариства⁶⁰.

Принцип вільного руху послуг скасовує всі обмеження на постачальників і одержувачів послуг, які можуть бути як фізичними, так і юридичними особами⁶¹. Законодавство ЄС містить положення про надання таких послуг: банківська справа, страхування, ринки цінних паперів та інвестиційні послуги. До

принципу вільного руху послуг можна також віднести принцип захисту особистих даних та інформаційного суспільства, правила заснування підприємств і свободу надання ремісничих послуг, а також послуг у торгівлі та сільському господарстві. Цей принцип стосується громадян країн-членів, які надають свої послуги в іншій державі-члені. Відкритість країн у торгівлі послугами всередині ЄС (подібно до торгівлі товарами) обчислюють як суму часток експорту та імпорту послуг у ВВП країни-члена до інших країн-членів Співтовариства.

Вільне переміщення грошових коштів розглядають як необхідний наслідок вільного переміщення товарів, осіб і послуг. Якщо платежі не супроводжуватимуть товари та послуги, що перетинають кордони, або якщо працівники не матимуть можливості перевести свій заробіток з однієї країни Співтовариства до іншої, то не буде ніякої користі від таких свобод⁶². “Рух капіталу” розглядають як платежі й транскордонні грошові перекази, інші операції, спрямовані на передачу прав власності на активи і зобов’язання, а також платіжні системи. Вільний рух капіталу полягає в односторонній передачі активів іншій державі-члену, і його метою є забезпечення реалізації комерційних інвестицій в іншу державу-члена та можливе використання їхніх ефектів за допомогою різних видів фінансових інструментів. Рух капіталу обчислюють як відсоток запасу прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у ВВП. Запаси (ПІІ) є вартостями активів ПІІ (для зовнішніх ПІІ) та зобов’язаннями ПІІ (для внутрішніх ПІІ) наприкінці звітного періоду. Дані виражені у відсотках від ВВП, щоб усунути вплив відмінностей у розмірах економік країн, які розглядають⁶³.

Вільне пересування працівників є основоположним принципом Договору про функціонування ЄС, який закріплено у ст. 45, а також у вторинному законодавстві ЄС і прецедентному праві суду. Громадяни ЄС мають право на: пошук роботи в іншій країні ЄС; роботу в іншій країні-члені ЄС без необхідності дозволу на працю; проживання там для цієї мети; проживання там навіть після закінчення трудового договору; рівні умови праці і всі інші соціальні і податкові пільги, якими користуються жителі цієї країни. Відкритість країн для цієї четвертої свободи у межах спільного ринку найкраще вимірюється співвідношенням відсотка іноземних європейських робітників у країні-члені ЄС до усіх її працівників.

Коефіцієнт однорідності. Найчастіше, ведучи мову про конвергенцію країн ЄС, зазначають критерії конвергенції, вивчаючи які країни матимуть змогу приєднатися до третього етапу Економічного і монетарного союзу. Згідно з цими критеріями відношення державного дефіциту до ВВП не повинно перевищувати 3%; відношення державного боргу до ВВП не повинно перевищувати 60%; стабільність цін і сталість середніх темпів інфляції протягом одного року до проведення оцінювання; показник росту інфляції не може більше, ніж на півтора відсотка перевищувати відповідні показники трьох найкращих (з погляду цінової стабільності) країн-членів; довгострокова номінальна відсоткова ставка не повинна перевищувати більше, ніж на два відсотки, відповідні показники трьох найкращих (з погляду цінової стабільності) країн-членів; протягом щонайменше двох років і без значного напруження з боку відповідної країни нормальне відхилення величини обмінного курсу не повинно виходити за граничні значення, передбачені механізмом обмінного курсу країн-членів⁶⁴.

На підставі цих критеріїв і базується набір показників, який входить до коефіцієнта однорідності. Одним із найважливіших макроекономічних показників є валовий внутрішній продукт (ВВП). ВВП на душу населення – це ВВП, поділений на середньорічну кількість населення. ВВП є сумою валової доданої вартості всіх виробників-резидентів в економіці плюс будь-які податки на продукцію і мінус будь-які субсидії, не введені у вартість продукції. Розраховується без урахування амортизації готових активів або виснаження чи деградації природних ресурсів.

Окрім ВВП на душу населення, не менш важливе значення має індекс ВВП на душу населення, обчислений за паритетом купівельної спроможності (ПКС). Для країн-членів ЄС-28 його середнє значення дорівнює 100. Якщо індекс країни вищий, ніж 100, то рівень ВВП на душу населення у цій країні є вищим, ніж у середньому по ЄС, і навпаки. Основні показники виражаються у ПКС, тобто єдина валюта, яка усуває відмінності в рівнях цін між країнами, дає змогу краще порівняти обсяг ВВП між країнами.

Крім того, до групи коефіцієнта однорідності належать також витрати праці, довгострокова відсоткова ставка, державний борг (у відсотках до ВВП), податкова ставка на споживання та податкова ставка на капітал. Усі показники в цій групі обчислюють у відношенні до їх середнього значення по ЄС. Індекс вартості праці відображає короткостроковий розвиток вартості робочої сили та

загальну вартість погодинної праці. Індекс вартості праці оцінює тягар витрат, пов'язаних із фактором виробництва „праця”. Індекс вартості праці визначають як індекс Ласпейреса витрат на оплату праці за одну годину роботи, він заснований на фіксованій структурі економічної діяльності.

Довгострокова відсоткова ставка у цій категорії представлена Маастрихтським критерієм конвергенції, який визначається прибутком державних облігацій на вторинному ринку (із врахуванням податку із залишковим терміном погашення 10 років).

Не менш важливим показником для визначення здоров'я економіки країн-членів є розмір державного боргу. Згідно з умовами Пакту стабільності та зростання ЄС країни-члени зобов'язуються утримувати свій дефіцит і борг нижче від певних меж: дефіцит державного бюджету країн-членів не може перевищувати 3% ВВП, а борг не може перевищувати 60% ВВП. Якщо країна-член не дотримується цих меж, то до неї будуть застосовані санкції. Згідно з Маастрихтським договором державний борг визначають як консолідований загальний борг усього сектора державного управління за номінальною вартістю станом на кінець року. Зазначимо, що сектор державного управління складається з центрального уряду, державного управління, місцевого самоврядування та фондів соціального страхування⁶⁵. Дані по сектору державного управління консолідуються між суб-секторами на національному рівні. Розмір боргу вимірюють у відсотках від ВВП.

До державної статистики ще відносяться і два інших показники – фактична податкова ставка на споживання та фактична податкова ставка на капітал. Неявні податкові ставки вимірюють реальну ставку податкового тягаря у різних видах економічної діяльності, в якій дохід може потенційно обкладатися податком. Їх обчислюють як відношення всіх податкових надходжень тих чи інших економічних категорій (споживання, праця і капітал) до потенційної податкової бази, яку визначають за допомогою виробництва і доходів системи національних рахунків.

Податки на споживання накладаються за операції між кінцевими споживачами та виробниками, а також товарами кінцевого споживання, такі як ПДВ, податки і мита на імпорт без урахування ПДВ, гербові збори, податки на фінансові та капітальні операції, податки на міжнародні угоди, на забруднення, недокомпенсацію ПДВ, платежі домашніх господарств на отримання ліцензій⁶⁶.

Податки на капітал визначаються як податки на дохід від підприємницької діяльності, що економічні агенти заробляють або одержують з внутрішніх ресурсів чи з-за кордону (наприклад, податок на прибуток, податок на доходи і соціальні внески самозайнятих, податки на холдингові прибутки) і податки на запас капіталу, які включають податок на багатство (оплачується періодично власниками за володіння та користування землею або будівлями, а також поточні податки на чисту вартість майна та інші активи, такі як ювелірні вироби та інші зовнішні ознаки багатства), податок на нерухомість, податки на використання основних фондів, професійних і бізнес ліцензій і деякі податки на продукти.

Коефіцієнт симетрії бізнес-циклів. Вищезазначена структура внутрішньогалузевої торгівлі зі схожими моделями попиту та залежністю від схожих проміжних товарів, які виступають у виробничому процесі, може спричинити виникнення транснаціональних рухів циклів ділової активності. Ринкова інтеграція внаслідок збільшення внутрішньоевропейської торгівлі, а також інституційна інтеграція шляхом загального рефінансування основних процентних ставок у рамках Європейського валютного союзу має знизити ризик асиметричних шоків завдяки застосуванню розширеної симетрії економічних циклів між державами-членами ЄС. Однак спільна грошово-кредитна політика не обов'язково означає симетрію бізнес-циклів. Оскільки темпи інфляції все ж відрізняються між державами-членами, їхні реальні процентні ставки і реальний обмінний курс також різняться. Різні реальні відсоткові ставки означають різні інвестиційні можливості; розбіжності реального обмінного курсу свідчать про відмінності у міжнародній конкурентоспроможності. Обидва ці показники матимуть дивергентний вплив на макроекономічні показники. Зважаючи на це, для визначення симетрії бізнес-циклів ми застосуємо такі показники як приріст ВВП, темпи інфляції, зміни у безробітті та державні позики. Важливим показником коливання бізнес циклів є економічний індикатор настрою інвесторів⁶⁷. Відповідно до широкої сфери застосування економічного індикатора настрою інвесторів базовим параметром є зростання ВВП, оскільки цей показник відстежує рухи економіки в цілому.

Коефіцієнт соціального розвитку. Для характеристики соціального розвитку держави можна виділити три основних стержня – це показники розподілу доходів, соціального захисту та показники бідності й соціальної ізоляції.

Порівняння рівня життя між країнами часто базується на ВВП на душу населення, який відображає у грошовому вираженні, наскільки багатою є країна порівняно з іншою. Водночас цей головний показник (ВВП на душу населення) мало свідчить про розподіл доходів всередині країни, а також не надає інформації щодо негрошових чинників, які можуть відігравати важливу роль у визначенні якості життя певної групи населення. З одного боку, нерівність у розподілі доходів може бути стимулом для людей, щоб поліпшити їхнє становище завдяки роботі, інноваціям або набуттю нових навичок. З іншого, таку нерівність у доходах часто пов'язують зі злочинністю, бідністю й соціальною ізоляцією.

Зважаючи на це, для визначення розподілу доходів населення, крім ВВП на душу населення, використовують й інші, зокрема показник нерівності розподілу доходів. Його розраховують як відношення загального доходу, отриманого від 20% населення з найвищими доходами (верхній квантиль) та 20% населення із найнижчими доходами (нижній квантиль)⁶⁸.

Системи соціального захисту досягли високого рівня розвитку в ЄС: вони призначені для захисту людей від ризиків, пов'язаних із безробіттям, охороною здоров'я та інвалідності, втратою чоловіка або батька, старістю, втратою житла та соціальною ізоляцією.

Видатками на соціальний захист є витрати на соціальні інтервенції. Вони складаються головню із соціальних виплат або трансфертів у грошовій або натуральній формі для домашніх господарств і приватних осіб з метою позбавлення їх від тягаря певного набору ризиків або потреб; адміністративних витрат або витрат на управління чи адміністрування системи соціального захисту, а також інших витрат на програми соціального захисту (виплата доходів від власності та ін.). Основним показником, який визначає рівень соціального захисту, є відсоток державних соціальних видатків у ВВП. Важливими субіндексами у цій групі є показник виплат по безробіттю та сукупний коефіцієнт заміщення пенсії. Сукупний коефіцієнт заміщення пенсії визначає різницю між валовою пенсією і валовим прибутком. Її визначають як відношення середньої індивідуальної валової пенсії людей віком від 65 до 74 років до середнього валового доходу окремих осіб віком від 50 до 59 років, не беручи до уваги інших соціальних допомог⁶⁹.

Схеми, які здійснюють соціальний захист, фінансуються по-різному. Соціальний захист охоплює надходження з внесків на соціальне страхування, які сплачують роботодавці та особи, котрі

страхуються, внесків держави, а також інших надходжень із різних джерел (наприклад, відсотків, дивідендів, орендної плати і претензій щодо третіх сторін). Соціальні внески роботодавців – це всі витрати, яких зазнали роботодавці, котрі забезпечують право на отримання соціальних пільг для своїх працівників, колишніх працівників і членів їхніх сімей; ці виплати можуть здійснюватися як роботодавцями-резидентами, так і роботодавцями-нерезидентами. Вони охоплюють в себе всі платежі роботодавців в установи соціального захисту населення (фактичні внески) і соціальну допомогу, виплачувану безпосередньо роботодавцями працівникам (умовні внески). До соціальних внесків захищених осіб належать внески, які сплачують працівники, самозайняті, пенсіонери та інші особи. Рівень такого соціального захисту відображає коефіцієнт співвідношення внесків на соціальне страхування роботодавців до внесків працівників.

Не менш важливою метою соціальної політики ЄС є суттєве зменшення кількості осіб, які перебувають на межі бідності та соціальної ізоляції, і створення суспільства, яке надає рівні можливості для всіх.

Однак, як багатовимірні поняття, бідність і соціальна ізоляція не можуть легко вимірюватися за допомогою статистики. Для визначення цих понять були розроблені грошові та негрошові показники, наприклад: відсоток груп ризику, що перебувають на межі бідності; поріг бідності; рівень значних матеріальних нестатків; частка людей, що живуть у сім'ях з дуже низькою інтенсивністю роботи.

Кількість людей, схильних до ризику бідності й соціальної ізоляції, є одним з ключових індикаторів соціального виміру залучених до Стратегії Європа–2020, в якій поставлено за мету зменшення кількості людей, котрі перебувають на межі бідності, до 20 млн (до 2020 року). Показник відсотка груп ризику, що перебувають на межі бідності, охоплює три складові бідності: матеріальні нестатки, відсутність доступу до ринку праці та доступ до освіти (зокрема, показник кількості тих, хто рано кидає навчання, та тих, хто здобув вищу освіту).

Показник матеріальних нестатків базується на нездатності дозволити собі набір предметів, які вважаються необхідними або бажаними, а саме: нездатність вчасно сплатити іпотечні платежі або оренду, комунальні послуги, покупки на виплату або інші платежі за кредитом; відсутність змоги дозволити собі щорічну

відпустку на один тиждень далеко від дому, відсутність змоги дозволити собі їжу з м'ясом, куркою, рибою (або вегетаріанські еквіваленти) кожен другий день, відсутність можливості здійснення непередбачених фінансових витрат; відсутність змоги купівлі телефону (зокрема мобільного телефону), відсутність змоги купівлі кольорового телевізора, відсутність можливості купівлі пральної машини, відсутність можливості купівлі автомобіля або відсутність змоги опалювання дому⁷⁰. Осіб, які не можуть дозволити собі оплатити принаймні три з дев'яти елементів, зазначених вище, вважають такими, що досягли рівня матеріальних нестатків, а осіб, котрі не можуть дозволити собі чотири і більше елементів, - такими, котрі мають значні матеріальні нестатки.

Показник, що охоплює людей, які живуть у сім'ях із дуже низькою інтенсивністю праці, визначають як частку людей віком до 60 років, які живуть у сім'ях, де дорослі працюють менше 20% від їх загального потенціалу роботи протягом року; ці люди з більшою, ніж ймовірністю піддаються соціальній ізоляції.

Для того, що дані були порівнюваними, ми їх нормалізували, застосовуючи методи нормалізації Й. Кьоніга та Р. Ор⁷¹. За допомогою процедури нормалізації, перетворили показники у шкалу від 0 до 100.

Групу показників коефіцієнта відкритості спільного ринку та коефіцієнта соціального розвитку ЄС стандартизували за такою формулою:

$$I_{i,t} = \frac{V_{i,t}}{V_{\max(j,T)}} \times 100, \quad (2.1)$$

де $V_{i,t}$ – значення показника країни i у рік t ;

$V_{\max(j,T)}$ – максимальне значення показника усіх країн ЄС j у період T з 2000 по 2012 роки.

Показники коефіцієнта однорідності ЄС нормалізувалися так:

$$I_{i,t} = \left(1 - \frac{|V_{i,t} - \bar{V}_{j,t}|}{|\max(V_{j,T} - \bar{V}_{j,t})|}\right) \times 100, \quad (2.2)$$

де $V_{i,t}$ – значення показника країни i у рік t ;

$\bar{V}_{j,t}$ – середнє значення решти країн j у рік t ;

$\max V_{j,T}$ – максимальне значення показника усіх країн ЄС j у період T з 2000 по 2012 рік;

$\max \bar{V}_{j,T}$ – максимальне середнє значення показника усіх країн ЄС j у період T з 2000 по 2012 роки.

Нормалізацію коефіцієнта симетрії бізнес-циклів здійснювали за такою формулою:

$$I_{i,t} = \text{corr}(V_{i,t}, \bar{V}_{j,t}) \times 100, \quad (2.3),$$

де $V_{i,t}$ – значення показника країни i у період T^1 ;

$\bar{V}_{j,t}$ – середнє значення решти країн j у період T .

Для дослідження питання можливостей розширення або поглиблення співпраці ми повинні визначити передусім групи країн, для яких, зважаючи на відносно виражену однорідність їхніх економічних ознак та інтересів, розширення співпраці є раціональним та життєздатним політичним вибором. Крім того, ми застосовуємо кластерний аналіз як метод групування країн-членів ЄС відповідно до критерію однорідності їхніх політичних інтересів. Цей статистичний метод слугує для визначення „природного” групування об’єктів.

Групування країн, які мають аналогічні характеристики, відбувається попарно шляхом одночасного порівняння різних показників. Таким чином всі країни порівнюють двосторонньо на підставі значення параметра, що складається із декількох показників⁷². Мірою визначення відмінностей між державами ми використовуємо евклідову відстань, яка визначає суму всіх вимірних відмінностей між будь-якими двома країнами за всіма показниками. Для вимірювання ступеня конвергенції вибираємо показники, які дають змогу зробити висновки щодо економічних та соціальних уподобань країн-членів ЄС.

Перед проведенням кластерного аналізу ми визначили ваги кожного з груп стандартизованих показників за допомогою факторного аналізу. Р. Ор та Й. Кьоніг у своєму дослідженні акцентують на важливості визначення ваг, оскільки вони відображають відносну значимість європейської інтеграції⁷³.

Факторний аналіз дає змогу вирішити дві важливі проблеми дослідника: описати об’єкт вимірювання всебічно і водночас

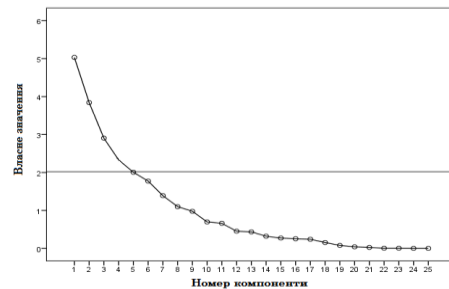
¹ Період T охоплює 5 років (20 кварталів)

компактно. За допомогою факторного аналізу можна виявити приховані змінні фактори, що відповідають за наявність лінійних статистичних зв'язків кореляцій між досліджуваними змінними. Саме тому цей статистичний метод і набув популярності упродовж останніх років.

Факторний аналіз проводиться у два етапи:

1. МГК (метод головних компонент) – визначення мінімальної кількості факторів, які адекватно відтворюють спостережувані кореляції, а також значення сукупностей кожної змінної.
2. Процедура обертання – пошук однозначного рішення під час визначення факторів; знаходження легкоінтерпретованих факторів.

Провівши аналіз головних компонентів, ми можемо виділити три основних фактори, які описують нашу модель, що видно із графіка власних значень основних компонентів на рис. 2.1. По осі y відкладені власні значення, а по осі x – основні компоненти. Графік демонструє наскільки змінюється якість опису зі збільшенням числа основних компонентів. Різке зниження власних значень після третього фактора свідчить про їхню незначну кореляцію.



**Рис. 2.1. Власні значення основних компонентів
(отримано автором)**

Факторні навантаження можна інтерпретувати як кореляції між факторами і змінними. Вони відображають найбільш важливу інформацію, на якій ґрунтується інтерпретація факторів². Сутність факторного аналізу є процедура обертання факторів, тобто перерозподілу дисперсії з визначеного методу. Обертання факторів

² Для визначення факторних навантажень використовуємо паралельний аналіз, який дає оптимальне число факторів – 3.

проводять для їх кращої інтерпретації. У нашому випадку ми використовуємо косокутне обертання, оскільки фактори корелюють між собою. Обертання здійснюється за критерієм Кайзера, згідно з яким відбирають лише фактори з власними значеннями, рівними або більшими від 2. Це означає, що якщо фактор не виділяє дисперсію, еквівалентну принаймні дисперсії однієї змінної, то його не беруть до уваги. У додатку А наведені обернені значення факторів та значення факторних змінних для країн-членів ЄС. Так, за допомогою факторного аналізу ми зменшуємо кількість змінних до трьох, враховуючи усі 25 показників.

Отже, процес групування країн у кластери складається з таких етапів:

- збір даних для усіх країн-членів ЄС;
- стандартизація результатів наукових спостережень (від 0 до 100);
- зменшення розмірності даних (за допомогою методу головних компонентів);
- обчислення евклідових відстаней між усіма країнами за допомогою формули:

$$d(p, q) = \sqrt{(p_1 - q_1)^2 + (p_2 - q_2)^2 + \dots + (p_n - q_n)^2} = \sqrt{\sum_{k=1}^n (p_k - q_k)^2}, (2.4)$$

де d – евклідова відстань між країною А та країною В;
 p_k – (стандартизований) результат показника k у країні А;
 q_k – (стандартизований) результат показника k у країні В;
 n – кількість показників.

Для визначення процесу конвергенції економік країн-членів ЄС ми обрали дванадцятирічний період (2000- 2012 роки). Саме до 2012 року можемо використати весь спектр статистичних даних, необхідних для проведення дослідження. У 2000 році ЄС налічував ще 15 країн-членів, тоді як у 2012 році їхня кількість становила вже 27. Зважаючи на це, у дослідженні буде порівняно два роки – 2000-й та 2012-й.

Провівши факторний аналіз вищенаведених показників, ми виділили три фактори. До першого фактора здебільшого належать показники з групи коефіцієнта соціального розвитку, до другого – коефіцієнт відкритості спільного ринку та симетрії бізнес-циклів, тоді як до третього – коефіцієнт однорідності (див. додаток В).

Розділ 2

Графічно відношення значень цих показників для країн-членів ЄС у 2000 році зображено на рис. 2.2, де чим вище значення фактора, тим більше значення кожного з коефіцієнтів.

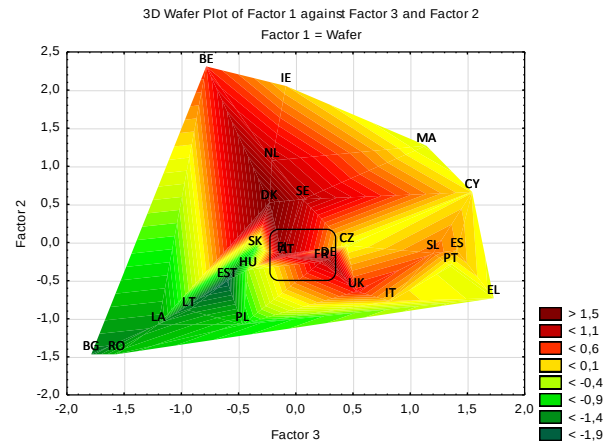


Рис. 2.2. Співвідношення факторів груп показників у 2000 році
(складено автором)

З рис. 2.2 видно, що в центрі факторних залежностей перебувають Австрія, Німеччина, Франція та Фінляндія, які визначають середньоєвропейське значення проаналізованих коефіцієнтів. Праворуч від центру розташовані південно-європейські країни (які характеризуються нижчим соціальним розвитком та щойно виконаними критеріями конвергенції, які дали змогу країнам південної Європи увійти у зону євро), ліворуч – на той час країни-кандидати до вступу в ЄС (з низькими соціальними стандартами, обмеженим доступом до спільного ринку, та ще не виконаними критеріями конвергенції), зверху – так звані соціальні країни Скандинавії, у яких найвищі соціальні стандарти.

Визначивши значення факторів для країн-членів ЄС, можна провести кластерний аналіз та з'ясувати ступінь зближення економік країн-членів ЄС у 2000 році. З рис. 2.3 чітко виділяються три групи країн (точкою відліку ми взяли 6 пунктів):

кластер 1: Австрія, Франція, Німеччина, Фінляндія, Бельгія, Нідерланди, Швеція, Данія, Ірландія;

кластер 2: Кіпр, Мальта, Чеська Республіка, Італія, Великобританія; Греція, Португалія, Іспанія, Словенія;

кластер 3: Болгарія, Румунія, Латвія, Литва, Польща, Естонія, Словаччина, Угорщина.

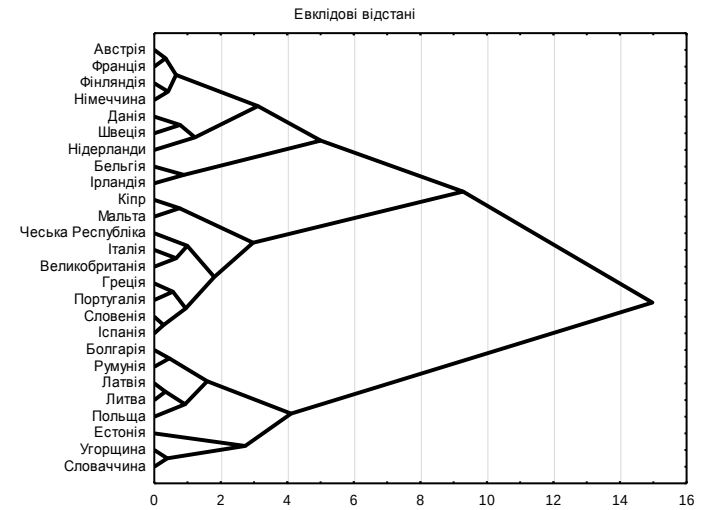


Рис. 2.3. Кластеризація країн-членів ЄС-27 у 2000 році (складено автором на підставі даних Євростату⁷⁴)

З такого розподілу країн між кластерами можна зробити висновок, що найбільш поєднані між собою країни першого кластера. Австрія, Франція, Німеччина та Фінляндія мають найнижчу гетерогенність між собою. До них приєднуються Скандинавські країни, зі своїм високим рівнем соціального забезпечення. Країни Південної Європи (Греція, Португалія, Іспанія, Італія) є більш віддаленими й утворюють окремий кластер. До них також приєдналася Великобританія.

Країни-нечлени ЄС сформували свої окремі кластери, у які увійшли Болгарія, Румунія, Латвія, Литва, Польща, Естонія, Угорщина та Словаччина. Німеччина з початку інтеграційних процесів в Європі була прихильником розширення ЄС, тому не дивно, що вона була так званим адвокатом країн Центрально-Східної Європи. Німеччина є основним торговельним партнером для більшості цих країн, а соціально-ринкова економіка ФРН – прикладом для наслідування. Отже, у 2000 році Австрія, Франція та Німеччина були в центрі європейської інтеграції, а всі інші країни наближалися до них.

Для того, щоб з'ясувати, що ж змінилося за 12 років, ми порівнюємо графіки кластеризації країн-членів ЄС-27 у 2000-му та 2012 роках. Якщо у 2000 році країни-члени утворювали три досить віддалених між собою кластери, зокрема між новими та старими країнами-членами, то у 2012 році ця відстань дещо зменшилася, проте відбулися деякі зміни: якщо нові країни-члени наблизилися, то деякі старі країни-члени віддалилися, зокрема це стосується країн Південної Європи (див. рис. 2.4).

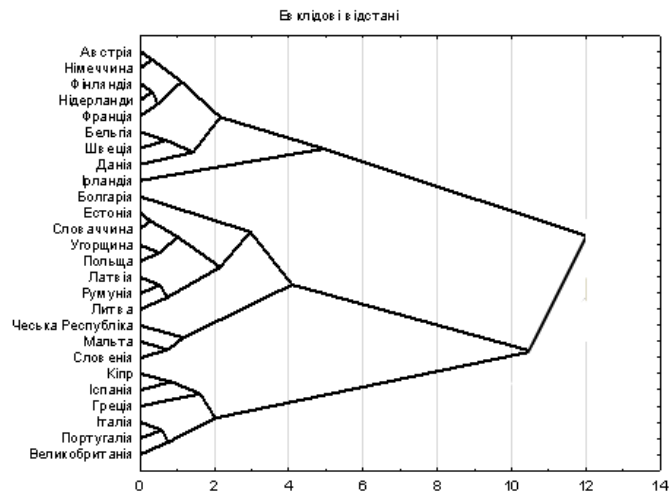


Рис. 2.4. Кластеризація країн-членів ЄС-27 у 2012 році
(складено підставі на основі даних Євростату⁷⁵)

Враховуючи загальне зменшення евклидових відстаней у 2012 році, точкою відліку кількості кластерів ми візьмемо 4 пункти. Таким чином ми можемо виокремити чотири кластери:

кластер 1: Австрія, Німеччина, Фінляндія, Нідерланди, Франція, Бельгія, Швеція, Данія, Ірландія;

кластер 2: Болгарія, Естонія, Словаччина, Угорщина, Польща, Латвія, Литва, Румунія;

кластер 3: Чеська Республіка, Мальта, Словенія.

кластер 4: Кіпр, Іспанія, Греція, Італія, Португалія, Великобританія.

З рис. 2.4 видно, що центром європейської інтеграції надалі залишилися Австрія, Німеччина, Франція, Нідерланди та Фінляндія. Цікавим є той факт, що до країн-засновниць (Франції,

Німеччини та Нідерландів) приєдналися країни, які порівняно пізно вступили до європейської спільноти, але виражали значне бажання інтеграції (Австрія та Фінляндія). До них наблизилися Данія та Швеція, Ірландія залишилася на тому ж етапі інтеграції, що і в 2000 році. Згуртованими залишилися і південні країни ЄС (Італія, Іспанія, Португалія та Греція), проте їхні інтеграційні зв'язки послабилися, зважаючи на кризові явища у всіх цих країнах. До цього кластера також увійшов „аутсайдер” інтеграційних процесів – Великобританія. У 2012 році найменш розвинені країни ЄС розділилися на два кластери (другий та третій), проте напрям їхніх інтеграційних процесів залишається очевидним, враховуючи зменшення евклідових відстаней.

Якщо порівняти значення факторних навантажень для країн-членів ЄС у 2000-му та 2012 роках, стає зрозумілим, що нові країни-члени невпинно наближаються до ядра інтеграційних процесів, проте їхній соціальний розвиток ще далекий від середньо-європейських стандартів (на рис. 2.5 зображено зеленим кольором). Співвідношення факторів залишається незмінним у відношенні до 2000 року, де до першого фактора здебільшого належать показники з групи коефіцієнта соціального розвитку, до другого – коефіцієнт відкритості спільного ринку та симетрії бізнес-циклів, а до третього – коефіцієнт однорідності (див. додаток В).

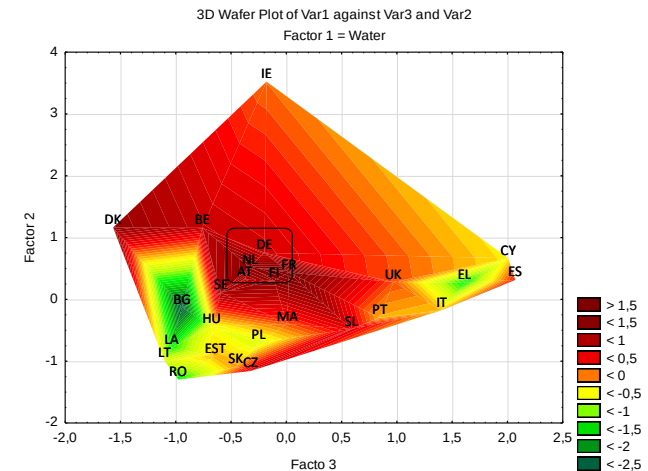


Рис. 2.5. Співвідношення факторів груп показників у 2012 році (складено автором)

Значно знизився показник соціального розвитку, зокрема у країн Південної Європи, так званих країн *PIGGS* (*Portugal, Italy, Greece, Great Britain, Spain*), а також у Болгарії та Румунії. Водночас, значно зросли обсяги внутрішньої торгівлі між країнами-членами ЄС, про що свідчить позитивний ефект від спільного ринку. Загалом позитивна тенденція простежується також і у значенні показника однорідності (чи виконання країнами критеріїв конвергенції), за винятком Греції, Латвії та Литви.

Для підтвердження результату, отриманого внаслідок ієрархічної кластеризації, застосуємо метод *K*-середніх. Цей метод відрізняється тим, що кількість кластерів відома спочатку і визначається числом k .

Роботу алгоритму *k-means* можна умовно розділити на чотири основних етапи [25, с. 102]:

1. Визначення k центрів кластерів;
2. Визначення належності об'єктів до кластера;
3. Визначення центроїдів k кластерів;
4. Порівняння центрів та центроїдів кластерів.

Центри кластерів можна визначити як випадковим чином, так і на підставі деяких критеріїв (наприклад, за значенням середньої евклідової відстані між іншими об'єктами). Центроїди є центрами кластерів, вони можуть бути кластеризованими об'єктами і визначаються за середнім значенням ознак об'єктів, що належать у певний кластер. На останньому етапі проводиться порівняння центрів (центроїдів), отриманих на попередній ітерації алгоритму, і центроїдів, отриманих після визначення приналежності об'єктів до кластерів. У разі їх збігу алгоритм кластеризації завершує роботу, інакше відбувається повернення до другого етапу, де визначатиметься приналежність об'єктів до кластерів на підставі виділених раніше центроїдів.

Виходячи з попереднього дослідження методом ієрархічної кластеризації, для кращого порівняння кластерів ми задамо $k=4$ (див. табл. 2.1). Порівнюючи два кластерні аналізи, можна зробити висновок про те, що групи кластерів залишилися більш-менш однаковими. Зокрема, „ядро” залишилося стабільним і містить Австрію, Німеччину, Францію та Фінляндію. Крім того, неможливо не помітити, що кластер 1 складається головно із країн-засновниць ЄС. Саме ці країни ще в середині минулого століття спільно почали формувати економічну систему ЄС.

Таблиця 2.1
Кластери країн-членів ЄС у 2000 та 2012 роках

Кластер	2000	2012
Кластер 1	Австрія, Данія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Нідерланди, Швеція, Бельгія, Ірландія	Австрія, Бельгія, Данія, Ірландія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Нідерланди, Швеція
Кластер 2	Болгарія, Латвія, Литва, Польща, Румунія	Болгарія, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Словаччина
Кластер 3	Кіпр, Греція, Італія, Мальта, Словенія, Португалія, Іспанія, Великобританія	Чеська Республіка, Естонія, Мальта, Словенія, Угорщина
Кластер 4	Естонія, Угорщина, Словаччина, Чеська Республіка	Великобританія, Кіпр, Греція, Італія, Іспанія, Португалія

Джерело: обчислено автором

Досить дивним є наявність Великобританії у четвертому кластері, незважаючи на її високий економічний розвиток. Однією з причин такого становища Великобританії є ставлення до політики європейської інтеграції. Великобританія грає в свою власну гру, пропонуючи не спільні європейські стратегії, а своє власне позиціонування в майбутньому ЄС. Це можна пояснити небажанням Лондона брати участь у європейській фінансовій системі, з одного боку, та одночасним бажанням залишитися на єдиному ринку, з іншого. Отже, Великобританія не хоче інтегруватися в існуючі або нові європейські інститути, але має намір зберегти членство в ЄС за умови, що це не поставить під загрозу національний суверенітет на користь брюссельській бюрократії. Позицію Великобританії в цілому підтримується Угорщиною та Чеська Республіка, які також прагнуть уникнути повного контролю з боку Брюсселя та не вступають в зону євро. Ось чому в кластерній класифікації країн-членів ЄС Великобританія опинилася поміж нових країн-членів, які ще не є так сильно інтегрованими, як країни Старої Європи.

Відокремлення країни Південної Європи (Греція, Італія, Португалія та Іспанія) свідчить про те, що вони так і не сформували свою власну економічну систему, тому найбільше постраждали від фінансової кризи. Згідно зі звітом журналу *“Economist”*, після першого дзвіночка, яким був Кіпр, наступною у черзі на банківську кризу є Словенія (вони розташовані в одному кластері). Згодом економічна і банківська кризи можуть завдати шкоди

Розділ 2

Італії, яка застрягла у трясовині політичної невизначеності й не має часу рятувати свою економіку. На даний момент, Європейський центральний банк тримає ситуацію під контролем, але будь-яка економічна чи політична деталь може спровокувати кризу.

На рис. 2.6 та 2.7 зображені відстані між країнами всередині кластерів. Відстані між країнами всередині груп не зменшилися, а в деяких групах навіть збільшилися, що дає змогу робити висновок про процеси дивергенції всередині конвергенції.

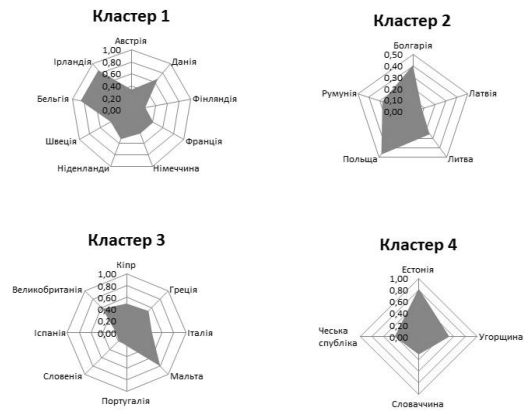


Рис. 2.6. Відстані між країнами всередині кластера (2000)
(складено автором)

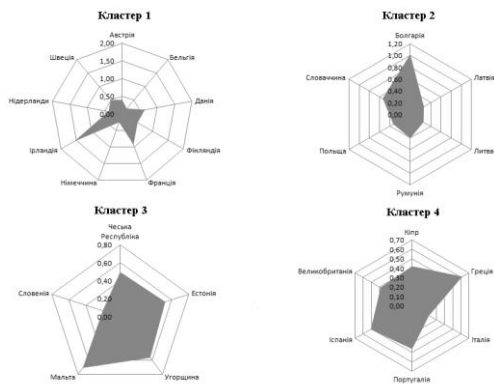
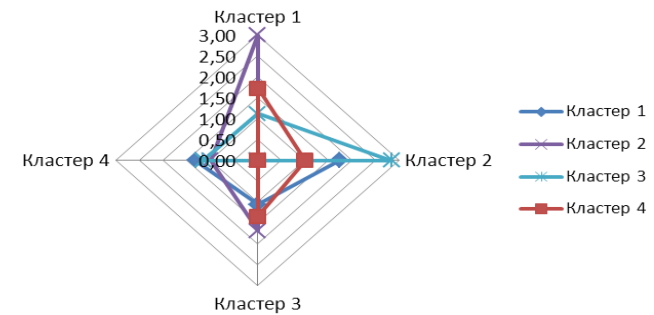
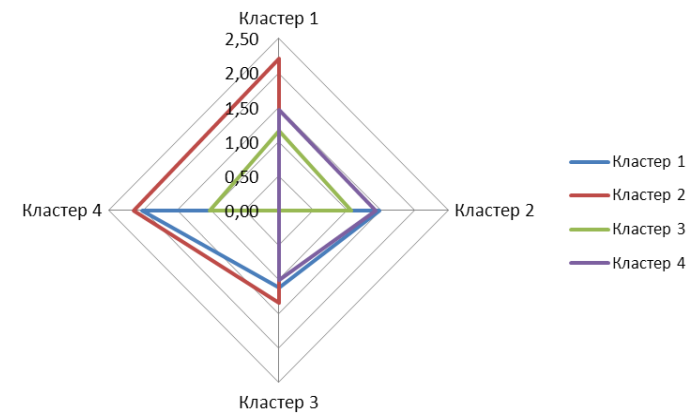


Рис. 2.7. Відстані між країнами всередині кластера (2012)
(складено автором)

Проте відстані між самими кластерами значно зменшилися, що можна побачити на графіках відстаней між кластерами (див. рис. 2.8 та 2.9). Як видно, відстань між кластерами зменшилася, що підтверджує наше припущення про зближення країн-членів ЄС.



**Рис. 2.8. Відстані між кластерами у 2000 році
(складено автором)**



**Рис. 2.9. Відстані між кластерами у 2012 році
(складено автором)**

Провівши кластерний аналіз 25 економічних показників для ЄС-27, ми дійшли висновку, що протягом десяти років (2000–2012) країни-члени ЄС зробили значний крок на шляху їхньої інтеграції.

Це, зокрема, стосується нових країн-членів, які увійшли у Співтовариство у 2004 та 2007 роках.

Сьогодні рушійною силою європейської інтеграції є група з п'яти країн – Австрія, Німеччина, Франція, Фінляндія та Нідерланди. Зазначимо, що три з названих шести країн були ініціаторами створення об'єднання. Найбільш однорідні серед них Австрія та Німеччина, які є так званими країнами соціальної ринкової економіки, що поєднує елементи координованої ринкової економіки та континентальної або скандинавської моделі економіки. Саме цей консенсус економічних систем, до якого вдалося дійти Німеччині, став прикладом для наслідування багатьом країнам ЄС. Ця держава поєднала ліберальні ідеї захисту прав власності, дотримання приватних контрактів і запровадження режиму неспотвореної конкуренції з елементами координування економіки, що полягає у регулюванні ринку праці, де виробничі відносини здебільшого формуються на основі колективних „кооперативних” переговорів у різних галузях промисловості та фірмах, а також за допомогою взаємодії між фірмами та банками; у забезпеченні не лише соціальної допомоги, але й соціальної безпеки у вигляді виплати пенсій, допомоги за станом здоров'я та допомоги по безробіттю для всіх верств населення. Зазначені характеристики видно на лінійному графіку кластерів, що й підтверджує значимість соціально-ринкових Німеччини та Австрії у першому кластері.

Проте новим країнам ще є до чого прагнути. Економічна нерівність між новими та старими країнами-членами ЄС і досі є досить високою і потребує багато зусиль та часу для її вирівнювання. А це у свою чергу означає, що процеси конвергенції економік надалі відбуватимуться, а кількість кластерів і відстані між ними зменшуватимуться.

Термін „соціальна ринкова економіка” виник після закінчення Другої світової війни, коли обговорювали форму існування нової Німеччини. Ідея полягала в тому, щоб знайти компроміс між ринковою економікою, що регулюється невидимою рукою ринку, та центрально-плановою системою. Цей компроміс був втілений у концепції соціально-ринкової економіки.

Соціальна ринкова економіка базується на двох взаємодоповнювальних принципах: з одного боку - верховенство конкуренції та цінова стабільність, а з іншого – гарантування соціальної справедливості, що забезпечується шляхом корекції негативних наслідків і зміцнення соціального захисту. Така модель економічного розвитку держави знайшла своє відображення і у Лісабонському договорі ЄС, що свідчить про більш серйозні зобов'язання з боку ЄС на шляху соціальної орієнтації.

Верховенство конкуренції забезпечується конкурентною політикою держав. У початкові роки становлення конкурентної політики ЄС вплив Німеччини був досить значним, оскільки ця країна мала вже добре розвинуте конкурентне законодавство у 1960-х роках, а інші країни лише починали розвиватися у галузі конкурентної політики. Європейська конкурентна політика, базуючись на Законі ФРН „Про недопущення обмеження конкуренції” 1957 року, поступово розширювалася і поглиблювалася у всі сфери політичного та економічного життя спільноти. Із самого початку конкурентна політика була спрямована на поширення свого впливу на нові галузі промисловості з акцентом на обмежувальну практику в 1960-х роках, монополістичну політику в 1970-х роках, а також державну допомогу та контроль за злиттям підприємств у 1980-х і 1990-х роках.

Водночас значну роль у політиці Співтовариства почали відігравати європеїзація та гармонізація законодавства країн-членів з законодавством ЄС. Наприклад, Закон „Про недопущення обмеження конкуренції” з часу його ухвалення у 1957 році доповнювався сім разів. Останні зміни були внесені у 2005 році, вони стосувалися гармонізації конкурентного законодавства Німеччини з конкурентним законодавством ЄС. У Закон „Про недопущення обмеження конкуренції” були внесені зміни щодо застосування ст. 81 та 82 Договору про ЄС, які акцентують на домінуванні законодавства Спільноти над національним конкурентним законодавством.

Іншим принципом функціонування соціально-ринкової економіки є цінова стабільність, яку забезпечує монетарна політика держави. Стабільна валюта є основою здорової економіки, сприяє економічному зростанню і зайнятості. У 1979-х роках (із переходом на плаваючий валютний курс), німецька марка стала домінуючою валютою в європейському режимі валютної зм'ї, а згодом і у європейському механізмі регулювання валютних курсів. Правила

ЄМС заклали основу для системи, яка була прийнятною для Бундесбанку. Ринкові сили визначили роль Бундесбанку в системі, але й інші країни-члени віднайшли своє місце у внутрішній ієрархії, де Бундесбанк став домінуючим центральним банком в Європі. На зразок німецького Бундесбанку був створений і функціонує за тими ж правилами Європейський центральний банк. Його головною метою є підтримання цінової стабільності в Єврозоні. На вимогу Бундесбанку в Маастрихтському договорі були вказані критерії конвергенції для монетарного та фінансового розвитку країн-членів, які слід було виконати для доступу до фінальної стадії входу в Європейський монетарний союз.

Не менш важливе значення Німеччина має і у сфері соціальної політики, яку вважають найстарішою системою в Європі. Наприкінці XIX ст. саме у Німеччині було запроваджене соціальне страхування здоров'я робітників. З проведеного дослідження можна зробити висновок, що Німеччина перебуває у центрі конвергенції економічних систем країн-членів ЄС. Соціально-ринкова економіка ФРН є центром інтеграційних процесів всередині кластера, до якого належать більшість старих країн-членів ЄС (Австрія, Бельгія, Нідерланди, Франція, Фінляндія, Швеція), а інші кластери наближаються до них, оскільки евклідові відстані між ними зменшуються. Отже, три опори, на яких базується економічна система ЄС, головним чином опираються на постулати концепції соціально-ринкової економіки.

ПРИМІТКИ ДО РОЗДІЛУ 2

¹ Bouget D. Trends of Social Welfare Systems: from Convergence to Attractiveness. An Explanatory Approach [Electronic resource] / D. Bouget // Working Papers on the Reconciliation of Work and Welfare in Europe. – 2009. – REC-WP 13. – Access mode : http://www.socialpolicy.ed.ac.uk/recwowe/pudiac/working_papers/rec-wp_13_09

² Eekhoff J. Competition policy in Europe / J. Eekhoff. – Berlin : Springer, 2004. – 429 p.

³ Hildebrand D. The role of economic analysis in the EC competition rules. – [2. ed.] / D. Hildebrand. – The Hague : Kluwer Law Internat., 2002. – P. 156.

⁴ Eyre S. National tunes and a European melody? Competition law reform in the UK and Germany / S. Eyre, M. Lodge // Journal of European Public Policy. – 2000. – N 7:1. – P. 63–79.

-
- ⁵ Hildebrand D. The role of economic analysis in the EC competition rules. – [2. ed.] / D. Hildebrand. – The Hague : Kluwer Law Internat., 2002. – P. 157.
- ⁶ Davison Leigh M. EC Competition Policy: Is the Role of the Substantial Part of the Common Market in Determining Jurisdictional Subsidiarity Redundant? / M. Davison Leigh, D. Johnson // *Liverpool Law Review*. – 2010. – Vol. 31. – P. 273–288.
- ⁷ Cini M. Competition policy in the European Union / M. Cini, L. McGowan. – Basingstoke : Macmillan, 1998. – P. 9.
- ⁸ EEC Council: Regulation No 17: First Regulation implementing Articles 85 and 86 of the Treaty [Electronic resource]. – Access mode : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31962R0017:EN:HTML>
- ⁹ Competition policies in Europe / [ed. by Stephen Martin]. – Amsterdam: Elsevier, 1998. – P. 46.
- ¹⁰ EEC Council: Regulation No 17: First Regulation implementing Articles 85 and 86 of the Treaty [Electronic resource]. – Access mode : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31962R0017:EN:HTML>
- ¹¹ Hildebrand D. The role of economic analysis in the EC competition rules. – [2. ed.] / D. Hildebrand. – The Hague : Kluwer Law Internat., 2002. – P. 38.
- ¹² The Treaty of Rome [Electronic resource]. – Access mode : http://ec.europa.eu/economy_finance/emu_history/documents/treaties/rome_treaty2.pdf
- ¹³ Kokkoris I. Merger control in Europe: the gap in the ECMR and national merger legislations / I. Kokkoris. – L. : Routledge, 2011. – P. 13.
- ¹⁴ Council Regulation (EEC) No 4064/89 of 21 December 1989 on the control of concentrations between undertakings [Electronic resource]. – Access mode : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31989R4064:EN:HTML>
- ¹⁵ Hildebrand D. The role of economic analysis in the EC competition rules. – [2. ed.] / D. Hildebrand. – The Hague : Kluwer Law Internat., 2002. – P. 83.
- ¹⁶ Joint Harmonised European Union Programme of Business and Consumer Surveys. – Luxembourg, 2006. – 128 p.
- ¹⁷ Hildebrand D. The role of economic analysis in the EC competition rules. – [2. ed.] / D. Hildebrand. – The Hague : Kluwer Law Internat., 2002. – P. 156.
- ¹⁸ Скородамалія В. Конкурентне право ЄС : навч. посіб. / В. Скородамалія, Н. Саніахметова, С. Мельник. – К. : ІМВ КНУ ім. Тараса Шевченка, 2004. – С/ 115.
- ¹⁹ Kokkoris I. Merger control in Europe: the gap in the ECMR and national merger legislations / I. Kokkoris. – L. : Routledge, 2011. – P. 43.
- ²⁰ Competition policies in Europe / [ed. by Stephen Martin]. – Amsterdam: Elsevier, 1998. – P. 143.
- ²¹ Hubrich K. Cointegration analysis in a German monetary system: with 30 tables / K. Hubrich. – Heidelberg ; New York : Physica-Verl., 2001. – P. 147.
- ²² Central banks as economic institutions / [ed. by J. P. Touffut]. – Cheltenham : Elgar, 2008. – P. 27.

-
- ²³ Goodman J. B. Monetary sovereignty: the politics of central banking in Western Europe. – 1. publ / J. B. Goodman. – Ithaca : Cornell Univ. Press, 1992. – P. 5.
- ²⁴ Toniolo G. Central banks' independence in historical perspective / G. Toniolo. – Berlin : de Gruyter, 1988. – P. 139.
- ²⁵ Reade J. Leader of the Pack? German Monetary Dominance in Europe Prior to EMU / J. Reade, U. Volz // Department of economics. Oxford University. – 2009. – N 419. – P. 47.
- ²⁶ Quaglia L. Central banking governance in the European Union : a comparative analysis. – [1. publ.] / L. Quaglia. – L. : Routledge, 2008. – P. 48.
- ²⁷ Central banks as economic institutions / [ed. by J. P. Touffut]. – Cheltenham : Elgar, 2008. – P. 32.
- ²⁸ European States and the Euro: Europeanization, Variation, and Convergence / [ed. by K. Dyson]. – Oxford : Oxford University Press, 2002. – P. 250.
- ²⁹ Dyson K. The Politics of the Euro-Zone: Stability or Breakdown? / K. Dyson. – Oxford : Oxford University Press, 2000. – P. 178-179.
- ³⁰ Inside the Bundesbank / [ed. by S. F. Frowen]. – Basingstoke : Macmillan, 1998. – P. 34.
- ³¹ Central banks as economic institutions / [ed. by J. P. Touffut]. – Cheltenham : Elgar, 2008. – P. 36-37.
- ³² Quaglia L. Central banking governance in the European Union : a comparative analysis. – [1. publ.] / L. Quaglia. – L. : Routledge, 2008. – P. 65.
- ³³ Heisenberg D. The Mark of the Bundesbank: Germany's role in European monetary cooperation / D. Heisenberg. – Boulder : Rienner, 1999. – P. 24-33.
- ³⁴ Quaglia L. Central banking governance in the European Union : a comparative analysis. – [1. publ.] / L. Quaglia. – L. : Routledge, 2008. – P. 63.
- ³⁵ Economic policy in EMU: a study by the European Commission services / [ed. by M. Buti]. – Oxford : Clarendon Press, 1998. – P. 39.
- ³⁶ Heisenberg D. The Mark of the Bundesbank: Germany's role in European monetary cooperation / D. Heisenberg. – Boulder : Rienner, 1999. – P. 143.
- ³⁷ Reade J. Leader of the Pack? German Monetary Dominance in Europe Prior to EMU / J. Reade, U. Volz // Department of economics. Oxford University. – 2009. – N 419. – P. 17.
- ³⁸ Heisenberg D. The Mark of the Bundesbank: Germany's role in European monetary cooperation / D. Heisenberg. – Boulder : Rienner, 1999. – P. 95.
- ³⁹ Central banks as economic institutions / [ed. by J. P. Touffut]. – Cheltenham : Elgar, 2008. – P. 40.
- ⁴⁰ Ibid. – P. 41.
- ⁴¹ Loedel P. H. Deutsche mark politics: Germany in the European monetary system / P. H. Loedel. – Boulder : Rienner, 1999. – P. 102.

-
- ⁴² Heisenberg D. The Mark of the Bundesbank: Germany's role in European monetary cooperation / D. Heisenberg. – Boulder : Rienner, 1999. – P. 116-117.
- ⁴³ Central banks as economic institutions / [ed. by J. P. Touffut]. – Cheltenham : Elgar, 2008. – P. 42.
- ⁴⁴ Menkhoff L. Monetary policy instruments for European Monetary Union: with 16 tables / L. Menkhoff. – Berlin : Springer, 1997. – P. 25.
- ⁴⁵ Скороход І. С. Інституційний механізм монетарної політики Європейського Союзу / І. С. Скороход, В. В. Бойко // *Наук. вісн. Волин. нац. ун-ту ім. Лесі Українки*. – 2009. – № 3. – С. 291–292.
- ⁴⁶ Dyson K. The Politics of the Euro-Zone: Stability or Breakdown? / K. Dyson. – Oxford : Oxford University Press, 2000. – 322 p.
- ⁴⁷ Kuitto K. Convergence, divergence or persistence of welfare policy institutions in the enlarged European Union? / K. Kuitto, D. Jahn, N. Düpont // *Greifswald Comparative Politics*. – 2012. – WP 1. – P. 6/
- ⁴⁸ Mastenbroek E. Europeanization beyond the Goodness of Fit: Domestic Politics in the Forefront / E. Mastenbroek, M. Kaeding // *Comparative European Politics*. – 2006. – Vol. 4. – P. 331–354.
- ⁴⁹ Harcourt A. J. European Institutions and the Media Industry: European Regulatory Politics between Pressure and Pluralism: Ph.D. Dissertation / Alison Harcourt. – Manchester : Department of Government, University of Manchester, 2000.
- ⁵⁰ Heritier A. Differential Responses to European Policies: A Comparison [Electronic resource] / A. Heritier, C. Knill // Max-Planck Project Group Preprint. – 2000. – N 7. – Access mode : <http://ssrn.com/abstract=270273>.
- ⁵¹ Paetzold J. The convergence of welfare state indicators in Europe: evidence from panel data / J. Paetzold // *Economics and Finance Working Papers*. – 2012. – N 4. – P. 2.
- ⁵² Ibid. – P. 26.
- ⁵³ Сіденко С. В. Розвиток систем соціального захисту в умовах глобалізації економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.05.01 „Світове господарство та міжнародні економічні відносини” / С. В. Сіденко ; НАН України. Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. – К., 1999. – С. 17.
- ⁵⁴ König J. Homogeneous groups within a heterogeneous community evidence from an index measuring european economic integration. [Electronic resource] / König J., Ohr R. // Centre for European, Governance and Economic Development Reserch. Discussion paper. – 2012. – N 138. – Access mode : <http://www.uni-goettingen.de/en/60920.html>
- ⁵⁵ Сіденко С. В. Неекономічні чинники світового економічного розвитку / С. В. Сіденко. – К. : Аврора-Прінт, 2011. – С. 182.
- ⁵⁶ Adnett N. The European social model: modernisation or evolution? / N. Adnett, S. Hardy. – Cheltenham : Elgar, 2005. – P. 22.

-
- ⁵⁷ Roberts I. Social policy in the European Union: between harmonization and national autonomy / I. Roberts, B. Springer. – Rienner, 2001. – P. 58.
- ⁵⁸ Feldmann H. How social is European social policy / H. Feldmann // International Journal of Social Economics. – 2002. – N 7. – P. 549.
- ⁵⁹ Roberts I. Social policy in the European Union: between harmonization and national autonomy / I. Roberts, B. Springer. – Rienner, 2001. – P. 60.
- ⁶⁰ International trade in goods [Electronic resource]. – Access mode : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/International_trade_in_goods
- ⁶¹ International trade in services [Electronic resource]. – Access mode : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/International_trade_in_services
- ⁶² Кернз В. Вступ до права Європейського Союзу : навч. посіб. : [пер. з англ.] / Волтер Кернз ; за заг. кер. В. С. Ісакович. – К. : Знання, 2002. – 381 с.
- ⁶³ Foreign direct investments statistics [Electronic resource]. – Access mode : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Foreign_direct_investment_statistic
- ⁶⁴ Consolidated Reader-Friendly Edition of the Treaty on European Union (TEU) and the Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU) as amended by the Treaty of Lisbon (2007). – Foundation for EU Democracy, 2008. – 403 p.
- ⁶⁵ Government finance statistics [Electronic resource]. – Access mode : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Government_finance_statistics
- ⁶⁶ Ibid.
- ⁶⁷ Joint Harmonised European Union Programme of Business and Consumer Surveys. – Luxembourg, 2006. – P. 27.
- ⁶⁸ Sustainable development – social inclusion [Electronic resource]. – Access mode: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Sustainable_development_-_social_inclusion#Income_inequalities
- ⁶⁹ Social protection statistics [Electronic resource]. – Access mode : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Social_protection_statistics
- ⁷⁰ Social inclusion statistics [Electronic resource]. – Access mode : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Social_inclusion_statistics
- ⁷¹ König J. Homogeneous groups within a heterogeneous community evidence from an index measuring european economic integration. [Electronic resource] / König J., Ohr R. // Centre for European, Governance and Economic Development Reserch. Discussion paper. – 2012. – N 138. – Access mode : <http://www.uni-goettingen.de/en/60920.html>

⁷² Aldenderfer M. S. Cluster Analysis (6th printing) / M. S. Aldenderfer, R. Blashfield. – Beverly Hills, 1989. – P. 7..

⁷³ König J. Homogeneous groups within a heterogeneous community evidence from an index measuring european economic integration. [Electronic resource] / König J., Ohr R. // Centre for European, Governance and Economic Develelopment Reserch. Discussion paper. – 2012. – N 138. – Access mode : <http://www.uni-goettingen.de/en/60920.html>

⁷⁴ European Commission Eurostat [Electronic resource]. – Access mode : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>

⁷⁵ Ibid.

РОЗДІЛ 3

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄС

Україна разом з іншими країнами постсоціалістичного табору на початку 90-х років XX століття стала на шлях економічної трансформації. У той же час започаткувалися офіційні відносини між Україною та ЄС. З огляду на це, вибір України на користь інтеграції в ЄС відкриває нові перспективи для розвитку власної економіки та покращення добробуту населення. Укладення поглибленої повномасштабної Угоди про вільну торгівлю також поступово сприятиме інтеграції України у внутрішній ринок ЄС та ухваленню відповідного законодавства ЄС. Проте для досягнення поставленої мети (інтеграції до європейської спільноти) Україна повинна пройти нелегкий шлях ринкових перетворень, які до сьогодні не були такими успішними, як у її західних сусідів (Польщі чи Словаччини). Нинішню ситуацію в економіці України можна описати так: значне розшарування в суспільстві з надмірним збагаченням невеликої групи, з одного боку, та бідністю більшості, з іншого, де майже немає середнього класу, що призводить до відсутності рушійних сил соціально-економічного розвитку; значна частка соціальних витрат у державному бюджеті, що призводить до низької економічної активності серед населення до захисту свого власного добробуту; погано розвинута соціальна сфера, зумовлена низькою якістю життя та медичного обслуговування; соціальна пасивність населення і недостатня громадянська свідомість. Усі перелічені чинники свідчать про одне: економічна модель розвитку України є неефективною і потребує змін.

3.1. ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-РИНКОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Із здобуттям незалежності Україна стала на шлях ринкової трансформації, як це зробила Німеччина після Другої світової війни, взявши курс на розвиток соціально-ринкової економіки. Україна також намагалася і досі намагається стати на цей шлях розвитку. Підтвердження цьому можна знайти в основоположних законах України, зокрема Конституції України, в якій йдеться, що

Україна є соціальною за своєю суттю, демократичною правовою державою¹. Проте в Україні й досі немає чітко визначених пріоритетних напрямків соціально-економічного розвитку. Є численні принципи, сформульовані в законах, нормативно-правових актах і наказах. Однак, вони можуть містити суперечливу інформацію і радше подають список витрат, аніж виділяють кошти на проведення конкретної соціально-економічної політики.

На початковому етапі переходу України до ринкової економіки у березні 1992 року Верховна Рада України ухвалила „Основи національної економічної політики України”, які передбачали проведення таких заходів: роздержавлення, приватизація, структурна перебудова й модернізація промисловості. Проте, як слушно зазначає І. Лукінов, зважаючи на відсутність всебічно обґрунтованої комплексної програми ринкових реформ та механізму їх послідовного практичного втілення, Україна потрапила в особливо складне економічне становище². Економіка України переживала глибоку системну кризу, про що переконливо свідчили панівні в цей період тенденції в економічній галузі. Однією з головних причин недостатньо вдалого застосування моделі ринкової трансформації було неврахування взаємозв'язків економічних та неекономічних чинників, зокрема соціальних. Як зазначено у „Стратегії економічного та соціального розвитку України на 2004-2015 роки”, формула „спочатку реформи, а потім реалізація завдань соціального розвитку”³ виявилася деструктивною. Реформи здійснювалися коштом соціальних витрат, нищилися соціальні цінності, що аж ніяк не могло привести до формування рушійної сили суспільства – середнього класу. Реформи не сприяли подоланню бідності, соціальній та політичній стабільності, а також спричинили розшарування населення.

Помилковість проведення реформ, на думку В. Гееця та А. Гальчинського, у тому, що Україну розглядали як економічно нерозвинену державу. Хоча насправді після розпаду СРСР Україна мала напрацьовані роками науково-технічні здобутки⁴. Замість того, щоб зміцнювати інтелектуальний потенціал та інноваційний розвиток, проведені реформи призвели до занепаду відносно потужних галузей промисловості. Ще однією проблемою було те, що у моделі трансформації не були визначені, як це відбувалося у післявоєнній Німеччині, етично-ціннісні основи, засадничі принципи (індивідуальність, солідарність і субсидіарність), структурна побудова реалізованої на практиці трансформаційної моделі (ме-

тою якої була фінансова стабільність, повна зайнятість та позитивне сальдо торгового балансу). Все це призвело до зростання тінізації економіки, корупції та значних суперечностей у питаннях приватизації.

На думку С. Сіденко, проблема адаптації України до соціальних стандартів Євросоюзу є однією з ключових передумов для вступу України в ЄС. Процес вступу до ЄС означає послідовну орієнтацію на чинну в провідних європейських країнах модель соціально-економічного розвитку - модель соціальної ринкової економіки, перевагами якої є високий рівень соціальних стандартів, розвиток гуманітарної сфери, ефективний захист прав працівників, розвинена система соціального захисту. За рівнем свого соціально-економічного розвитку, зрілості ринкових відносин та інститутів демократії Україна значно відстає не лише від ядра ЄС, але й від її нових членів⁵. У 2013 році в Україні індекс людського розвитку становив 0,734 пункта (83-тє місце), що лише на 4% вище, ніж Україна мала у 1990 році. Валовий національний дохід на душу населення за цей час зменшився на 24,2% (для порівняння найнижчий показник по ЄС має Болгарія – 58-ма позиція)⁶. Традиційно “донизу” Україну тягнуть такі показники, як тривалість і рівень життя, а підтримує “на плаву” рівень освіти.

Розвиток людського капіталу потребує збільшення витрат на соціальні програми, охорону здоров'я та освіти. Основним джерелом забезпечення розвитку людського капіталу в будь-якій країні є економічне зростання, що виражається в показниках ВВП⁷. Для розвитку людського капіталу необхідно забезпечити добробут і соціальні стандарти громадян. Добробут забезпечується рівнем доходів працюючих, найперше рівнем заробітної плати. Її рівень залишається доволі низьким. Ще однією проблемою в Україні є соціальна поляризація в суспільстві. За оцінками ООН, до категорії бідних належить близько 25% населення⁸. Крім того, в Україні процес формування середнього класу, який би відповідав за майновим статусом та рівнем особистих доходів критеріям розвинених країн (визначний рівень доходів, володіння нерухомістю, наявність власної справи, вища освіта і висока кваліфікація, задоволеність своїм статусом, суб'єктивна ідентифікація себе із середнім класом) перебуває поки що на початковому етапі⁹. За даними соціологічних досліджень соціологічної служби Центру Разумкова, у травні 2011 року до середнього класу себе віднесли 44% опитаних¹⁰.

Водночас слід зауважити, що в Україні наявні досить суттєві розбіжності щодо трактування поняття “соціальна ринкова економіка”. Зокрема, багато питань виникає щодо ступеня її соціальної орієнтованості й ролі держави у цьому процесі. Наприклад, дуже часто можна почути посилення на досвід розвинутих країн, зокрема Німеччини, щодо державного регулювання. Проте здебільшого чомусь не помічається того факту, що там метою державного регулювання є попередження виникнення перешкод для ефективного функціонування ринку, а в нас роль держави переважно зводиться до підміни ринку. Нерідко пропонують схеми вирішення соціальних проблем, які унеможливають ефективне функціонування ринкового механізму¹¹.

Дуже часто, пояснюючи неефективність реформ або неможливість застосування методу “соціальної ринкової економіки”, апелюють до національних, ментальних та історичних особливостей. Забувають, що метод ґрунтується не на історичних чи національних особливостях. Стрижень ідеології соціальної ринкової економіки, сформований на християнських принципах, враховує людські природні прагнення (наприклад, природне безмежне прагнення до збагачення). До національних же історичних чи ментальних особливостей можна віднести лише часткові явища, зокрема, ступінь суспільної толерантності до нелегальної економічної діяльності. Зокрема сьогодні в Україні активно регенерується той тіньовий сектор, який в умовах адміністративно-планового режиму доповнював систему.

У дослідженні ринкових перетворень України ми звернемо увагу на особливості проведення двох реформ у напрямку досягнення постулатів соціально-ринкової економіки – політику конкуренції та соціальну безпеку, зокрема пенсійну реформу.

Конкурентна політика. В Україні конкурентна політика почала формуватися на початку 1990-х років (після розпаду Радянського Союзу та проголошення незалежності України). У 1993 році був створений Антимонопольний комітет України, який забезпечує виконання конкурентного законодавства. На цей час в Україні чинні два закони, які регулюють конкурентну політику – Закон України „Про захист від недобросовісної конкуренції” 1996 р. та Закон України „Про захист економічної конкуренції” 2001 р. Конкурентне законодавство України було розроблене на підставі європейських конкурентних законів, а його ухвалення та

застосування є частиною постійних зусиль України, метою яких є інтеграція на західні ринки¹².

Як і німецький закон „Про недопущення обмеження конкуренції”, Закон України „Про захист економічної конкуренції” має суттєві заборони, об'єднані у п'ять категорій: (1) узгоджені дії, (2) монопольне (домінуюче) становище, (3) концентрація суб'єктів господарювання, (4) деякі види діяльності з „обмеження та дискримінації” суб'єктів господарювання й об'єднань та (5) антиконкурентні дії державних органів.

Проте в українській конкурентній політиці є низка проблем, передусім пов'язаних з корупцією, діяльністю монополій та олігополій. Зокрема, за даними звіту Антимонопольний комітет України у 2012 році частка монополій на українському ринку становила 7,2%, що на 1,3% менше, ніж у 2010 році. Частка олігополій зросла до 17,7% (порівняно з 12,7% у 2010 році), зате зменшилася частка ринків з ознаками домінування – 25,9% (порівняно з 30,7% у 2010 році). Найбільш монополізованими залишаються окремі галузі паливно-енергетичного комплексу, галузі транспорту та зв'язку, житлово-комунального господарства. Насамперед йдеться про сфери природних монополій. Найбільш конкурентними є ринки торгівлі й посередницьких послуг (82,0% від загального обсягу реалізації продукції у галузі) й агропромислового комплексу (68,1% від загального обсягу реалізації продукції у галузі)¹³.

Згідно з індексом глобальної конкурентоспроможності Україна у 2013 році перебувала на 84-му місці (порівняно із 73-м у 2012 році та 82-м у 2011 році). Найбільш проблемними чинниками для ведення бізнесу в Україні є доступ до фінансування, корупція, податкове регулювання та митні ставки, неефективний бюрократичний апарат та інфляція¹⁴.

Однією з найважливіших проблем в Україні є корупція. Це явище негативно впливає на різні сторони суспільного життя: економіку, політику, управління, соціальну і правову сфери, громадську свідомість, міжнародні відносини. У рейтингу індексу сприйняття корупції Україна посідає досить віддалену позицію, що свідчить про високий рівень корумпованості в країні (див. табл. 3.1). Індекс сприйняття корупції (*Corruption Perceptions Index, CPI*) – щорічний рейтинг країн світу, який укладає організація *Transparency International* з 1995 року. Країни у рейтингу впорядковані за показником рівня корупції, який базується на оцінках

підприємців та аналітиків за шкалою від 0 до 10. Для порівняння, ми розглянули рейтинг наших сусідів, що входять до ЄС.

Таблиця 3.1
Індекс сприйняття корупції у 2002-2013 роках¹

Позиція 2013 року	Країна	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
38	Польща	6,0	5,8	5,5	5,3	5,0	4,6	4,2	3,7	3,4	3,5	3,6	4,0
47	Угорщина	5,4	5,5	4,6	4,7	5,1	5,1	5,3	5,2	5,0	4,8	4,8	4,9
61	Словаччина	4,7	4,6	4,0	4,3	4,5	5,0	4,9	4,7	4,3	4,0	3,7	3,7
69	Румунія	4,3	4,4	3,6	3,7	3,8	3,8	3,7	3,1	3,0	2,9	2,8	2,6
144	Україна	2,5	2,6	2,3	2,4	2,5	2,7	2,8	2,6	2,2	2,3	2,4	2,4

Подолання корупції навряд чи можливе без значних змін економічної, правової та соціальної систем. Крім того, боротьба з корупцією може виявитися неефективною, якщо вона не супроводжуватиметься певними додатковими заходами, спрямованими на усунення реальних джерел корупції. Кампанія, відома як „контрабанді-стоп” (2005–2006), яка була ініційована урядом Ю. Тимошенко, може бути гарною ілюстрацією обмеженої ефективності антикорупційних кампаній, спрямованих на корупцію, а не на її причину. Серед головних причин поширення корупції в Україні - неналежний рівень оплати праці, який змушує людей виживати завдяки хабарам. Іще однією особливістю є деякі культурні традиції, успадковані від родового та архаїчного суспільства, які в сучасному суспільстві розглядають як корупційні. Це різні види подарунків, які використовували як ознаки поваги, а також кумівство, досить значні зловживання владою, зокрема використання службового транспорту в особистих цілях. Головною проблемою такої практики є те, що вона глибоко вкоренилася у культуру.

Ще одним чинником, який би мав сприяти розвитку бізнесу та погашенню державного боргу, є приватизація. Проте непрозорі спо-

¹ Transparency International [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.transparency.org/>

соби приватизації не ведуть до очікуваних результатів, а лише до розграбування державної власності корупційними структурами. Прикладом є продаж у 2010 році 76% акцій холдингової компанії „Луганськтепловоз” за ціною 410 млн грн, коли стартова ціна була 400 млн грн, що свідчить про відсутність конкурсної процедури¹⁵. Так само недостатньо прозоро відбулася приватизація ВАТ „Укртелеком”, яка тривала із серпня 2010 року по березень 2011 року, де 92,79% акцій товариства були продані єдиному претендентові ТОВ *ESU* за ціною 10,575 млрд (за стартової ціни 10,5 млрд грн).

Якщо порівнювати досвід приватизації інших держав посткомуністичного табору, зокрема Східну Німеччину, то вона спиралася на продаж активів замість продажу акцій, надаючи перевагу іноземним фірмам, які мали досвід роботи в цій галузі. Часто це означало, що східнонімецькі фірми купувалися досвідчені західнонімецькі фірми. Приватизація у Естонії та Угорщині в цілому відбувалася за тією ж схемою, де 60% акцій продавали одному стратегічному іноземному інвесторові¹⁶. Отже, для України велике значення має той факт, хто є „основним власником”. Є безліч доказів того, що іноземні власники мають більш сприятливий вплив на процес приватизації. Крім вливаннями капіталу і ноу-хау, іноземні фірми зазвичай мають кращу практику корпоративного управління, а також добру репутацію.

Проблема України у тому, що наша економіка орієнтується на сприяння великим підприємствам (які наближені до влади), а однією з рушійних сил Німеччини та Європи є середні та малі підприємства. Наприклад, у Німеччині станом на 2012 рік 99,7% загальної кількості підприємств становили саме середні та малі підприємства. Політика країн Європи спрямована на підвищення інноваційного потенціалу підприємництва шляхом надання грантів і пільгових кредитів, консультацій та інформаційної підтримки через мережу технологічних інкубаторів. Для цього створені і функціонують центри технологічної інформації (Данія), центри бізнес-зв'язків (Великобританія), фонди сприяння трансферу технологій (Швеція), інноваційні координаційні центри (Франція, Великобританія, Греція)¹⁷.

Орієнтація України на підтримку великих підприємств, з одного боку, унеможливорює формування середнього класу, а з ним і суспільства добробуту, а з іншого, – призводить до зростання неефективності й тінізації економіки, що дедалі більшою мірою сприяє поширенню корупції.

Злагоджена робота підприємництва в Німеччині значною мірою завдячує добре скоординованій державній підтримці та різноманіттю часто тісних зв'язків між малим та середнім бізнесом, елементами банківської системи, великими корпораціями та науково-дослідними установами. Федеральний уряд відіграє домінуючу роль у фундаментальних дослідженнях і підготовці кадрів, а регіони дедалі активніше проводять у життя політику поширення інновацій¹⁸. Згідно з опитуванням *Ernst&Young*, проведеного напередодні саміту молодих підприємців країн Великої двадцятки у 2011 році, 78% підприємців Німеччини зазначили, що держава широко заохочує підприємницьку діяльність, про що свідчить стабільне збільшення кількості зареєстрованих підприємств (близько 61 тис. нових підприємств було зареєстровано у 2004 році, а 69 тис. – у 2012 році)¹⁹ [63], а також значний відсоток витрат на дослідження та інновації.

Кількість нових зареєстрованих підприємств в Україні зросла лише на 2 тис. (27 тис. у 2005 р., 29 тис. у 2012 р.), що можна пояснити досить високими бар'єрами та недосконалою податковою системою. У табл. 3.2 наведено показники, що впливають на започаткування та ведення підприємницької діяльності, зокрема у сфері оподаткування.

Таблиця 3.2
Показники ведення підприємницької діяльності²⁰

Показник	Німеччина		Україна	
	2005	2012	2005	2012
Час, необхідний для започаткування бізнесу (днів)	24	14,5	34	21
Час, необхідний для здійснення оплати податків (годин)	196	218	2085	390
Кількість податкових платежів у рік	35*	9	98*	28
Сукупна податкова ставка (%)	49,2	49,4	57,3	54,9
Кількість мінімальних зарплат, з яких знімається податок на дохід	1,07	1,02	2,6	1,4
Час, що витрачається на експорт (днів)	7	7	30	29
Час, що витрачається на імпорт (днів)	7	9	36	28

* 2007 рік

² Складено за: офіційний сайт статистики Світового Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/data-catalog>

Незважаючи на деякі покращення показників, наведених у табл. 3.2, податкова система України й надалі залишається однією з найгірших у світі, посідаючи у 2012 році 181-ше місце – 3-тє найгірше місце у світі, згідно з дослідженнями Світового банку та аудиторської компанії „PriceWaterHouseCoopers”.

Згідно з рейтингом Міжнародної фінансової корпорації та Світового банку („*Doing Business*” (умови ведення бізнесу), Україна покращила свої позиції на 15 одиниць і перемістилася із 152-го (у 2012 році) на 137-ше місце (у 2013 році), увійшовши у першу трійку країн, які продемонстрували значне покращення умов ведення бізнесу за останній рік. Найбільше покращення позицій України у Рейтингу умов ведення бізнесу (на 66 позицій) відбулося за статтею „започаткування бізнесу”. За цієї статтею Україна перемістилася з 116-ї позиції на 50-ту²¹. Україна також спростила процедуру сплати податків за допомогою введення електронних форм заповнення та електронних платежів, що перемістило її із 181-ї на 165-ту позицію, про що свідчить значне зменшення затрат часу та кількості податкових платежів у рік²². Головними чинниками, що призвели до такого суттєвого зменшення податкових перешкод, було запровадження електронної реєстрації для сплати податків та інших соціальних внесків, зокрема і внесків до пенсійного фонду.

Загалом перешкоди інноваційної діяльності малих підприємств, розглядають у контексті фінансових, внутрішньовиробничих, організаційно-комунікаційних, інформаційних та ринкових аспектів²³. Малий бізнес в Україні представлений головню у посередницьких операціях або галузях, непривабливих для інвестування, що зумовлює низький рівень граничної схильності до інвестування у інноваційний розвиток підприємництва²⁴.

Відповідно до Оцінки інвестиційного середовища Агентством США з міжнародного розвитку (USAID) головною проблемою іноземних інвесторів в Україні є відносини з податковими органами (22,8% респондентів зазначили це серед своїх проблемних питань). Друге та третє місце посідають питання перевірок і недосконалого нормативно-правового регулювання. З такими проблемами стикаються у своїй діяльності 14,45% іноземних інвесторів, що взяли участь у опитуванні. Проблеми у сфері земельних питань турбують 11,8% респондентів, відносини з митними органами – 11,03%. Порядком здійснення ліцензійних та дозвільних процедур не задоволені 10,27% опитаних, реєстраційних процедур – 9,5%. Крім того,

5,7% респондентів повідомили про наявність „інших” проблемних питань, зокрема, рейдерство, високі ціни на сировину тощо²⁵.

Для розвитку підприємництва важливою є сфера дослідницьких проектів та інновацій, які, на жаль, поки не зовсім успішно функціонують на українському ринку (порівняно з ринком ФРН), про що свідчить рис. 3.1.

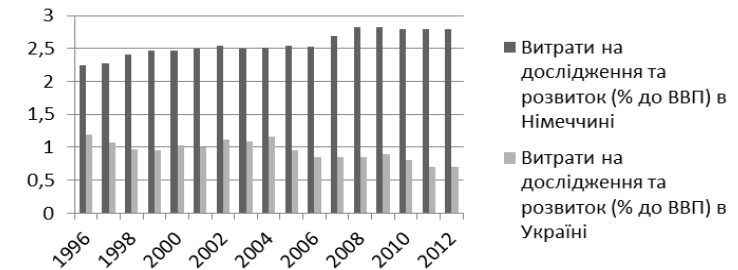


Рис. 3.1. Витрати на дослідження та розвиток (% до ВВП) у 1996–2012 роках³

Для активізації політики державної підтримки малого та середнього підприємництва основними напрямками мають стати:

- запровадження європейських стандартів у сфері розвитку інновацій для подальшого розвитку малих та середніх підприємств, створення інноваційної бізнес-інфраструктури;
- формування передумов для впровадження інновацій та створення інноваційноорієнтованої бізнес-інфраструктури як стимулів до інноваційної активності малих і середніх підприємств та становлення адекватних сучасній ринковій економіці ланцюгів взаємозв'язку науки, технологій та виробництва;
- проведення оцінки ефективності й результативності функціонування об'єктів інноваційної бізнес-інфраструктури (інноваційних кластерів, бізнес-інкубаторів, технопарків тощо).

Окрім вищезазначених напрямів, А. Мокій, Ю. Полякова та Ю. Слюсарчук пропонують органам державного та місцевого управління економікою допомогти малим та середнім підприємствам у використанні нових прогресивних форм господарювання. У

³ Складено за: офіційний сайт статистики Світового Банку [Електронний ресурс].
– Режим доступу : <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>

країнах ЄС за допомогою програм залучення малих та середніх підприємств до електронного зв'язку за ініціативою торгово-промислових палат, торговельних асоціацій та органів місцевого самоврядування зросла частка цих підприємств у електронній торгівлі та збільшились отримані ними доходи²⁶.

Корпоративне управління. Застосування практики корпоративного управління у транзитивних економіках є життєво необхідним для розвитку підприємств та економіки загалом, оскільки воно сприяє розкриттю відповідної інформації, належному ставленню до акціонерів, ефективній діяльності контролюючого органу²⁷.

Проте може виникнути нова проблема – якщо є „основний власник”, тобто акціонер з реальною владою, не можна бути впевненим, що він не буде діяти у своїх власних інтересах, нехтуючи інтересами меншості. Вирішенням цієї проблеми може стати ефективне застосування Закону „Про акціонерні товариства”, який захищає власників менших часток акцій. Крім того, й інші засоби захисту можуть виявитися необхідними. Наприклад, можна заохочувати банки, як це є у Німеччині, відігравати роль спостерігачів за корпоративною ефективністю за допомогою таких інструментів, як зменшення позик і / або примусу фірм до банкрутства, якщо це необхідно для досягнення належного корпоративного управління. Інвестиційні інститути, зокрема пенсійні фонди та інвестиційні фонди, також повинні відігравати роль у захисті акціонерів²⁸.

У „німецькій моделі” великі банки відіграють активну роль у корпоративному управлінні як власники і кредитори (у 2012 році частка інституційних акціонерів (охоплюючи банки) становила 75%). Вони можуть вирішити проблему розкриття інформації, спираючись на набуті знання й тісну взаємодію з їхніми бізнес-клієнтами. Банки мають значні важелі впливу на управління, особливо там, де компанії покладаються на короткострокові кредити, які часто пролонгуються. У 2005 році згідно з даними Світового банку 45% німецьких фірм використовували банки як джерело інвестицій. Часто буває не так просто знайти альтернативне джерело кредитування, якщо основний банк компанії відмовляється продовжити надання кредитів. Також банки мають сильний стимул для спостереження за менеджерами з метою забезпечення належного управління і погашення боргу.

Проте „німецьку модель” буде досить складно запровадити в Україні, оскільки у нас вкрай слабо розвинений банківський

сектор. Банки в колишній соціалістичній системі не були банками в тому сенсі, в якому вони є у західному світі. Вони не моніторили позичальників, а просто виділяли кредити за вказівкою уряду. Лише 32% українських фірм (у 2008 році) використовували банки як джерело інвестицій. Проте, якщо розглядати цей показник у динаміці, можна зауважити й позитивні тенденції, оскільки у 2002 році цей показник становив лише 8,4%. Крім того, українська банківська система має дуже незначний відсоток від ВВП. Розробка сучасної, добре капіталізованої банківської системи в Україні займе багато часу, щоб стати життєздатною моделлю корпоративного управління²⁹.

Однією з вимог щодо вступу України в ЄС є запровадження ефективної системи конкурентного законодавства. За висновками Організації економічного співробітництва та розвитку Україна має всеохоплююче та добре розвинуте конкурентне законодавство, проте внаслідок великої корумпованості усіх гілок влади це законодавство функціонує спотворено. Для усунення цього спотворення судам слід ефективніше розглядати спори між суб'єктами господарювання щодо методів недобросовісної конкуренції; у процесі приватизації слід приділяти більше уваги створенню багатьох суб'єктів господарювання і конкуренції між ними; регуляторним органам слід більш прискіпливо контролювати монополістів, а ринковим механізмам, що впливають на вхід на ринок, вихід з нього та інвестування, слід працювати ефективніше³⁰.

Отже, для ефективного функціонування конкурентної політики необхідно прийняти низку заходів, спрямованих на боротьбу з корупцією, усунення недоліків режиму контролю за узгодженими діями, удосконалення законодавства про державну допомогу, збільшення слідчих інструментів антимонopolного комітету, а також на вирішення конфліктів між Законом „Про захист економічної конкуренції” та торговельним кодексом.

Беручи до уваги кращий досвід Німеччини, дерегуляція і спрощення правил та процедур є найбільш ефективними щодо запобігання корупції у відносинах між урядом та приватним сектором. На жаль, в Україні ці методи боротьби з корупцією (спрощення оподаткування для малого бізнесу, скасування обов'язкової сертифікації та ліцензування деяких видів діяльності, упорядкування перевірок тощо) не були спрямовані на боротьбу з нею.

Соціальна безпека. Безпосередньо з конкурентною політикою пов'язаний і соціальний захист населення, головною складо-

вою якого є пенсійна система. Створення нової стійкої економічної системи вимагає виділення відповідних ресурсів для адаптації системи соціальної безпеки в нових соціально-економічних умовах. Введення окремих принципів страхування у систему соціального забезпечення може привести до збільшення особистого інтересу та особистої відповідальності працівника за його/її рівень життя після виходу на пенсію, стимулювання приватних заощаджень і значного сприяння економічному розвитку шляхом усунення примусів до інформалізації виробництва і зайнятості. Однак такі реформи системи соціального забезпечення є дорогими та потребують подолання низки проблем, пов'язаних з незаконною діяльністю.

Незаконну діяльність можна поділити на три типи. По-перше, це економічна діяльність суб'єктів господарювання, яка є неофіційною за своєю природою („чорні ринки”). По-друге, це уникнення оподатковування діяльності малих і великих підприємств, які повинні оподатковуватися відповідно до законодавства. По-третє, це наявність неформальної діяльності як механізму виживання для найбільш бідної частини населення (робота на приватній землі).

Очевидно, що перший тип не можна використовувати для жодних цілей соціальної безпеки. Другий тип сприяє економічному розвитку в короткостроковій перспективі, тобто тоді, коли нова економічна система ще не сформована. Однак у довгостроковій перспективі це сприяє розвитку корупції, уповільнює розвиток банківської системи, зменшує надходження до державного бюджету та збільшує фінансові ризики. Третій тип слугує механізмом виживання у період кризи, але відображає неефективне використання капіталу та праці в довгостроковій перспективі. Отже, у довгостроковій перспективі зменшення тіньового сектора в економіці може значно покращити фінансові запаси системи соціального забезпечення завдяки прямим розширенням грошових надходжень³¹.

На жаль, українська пенсійна система стикнулася з усіма вищеназваними проблемами і ще не знайшла належного їх вирішення. Пенсійна система України базується на принципі „системи виплати пенсій з поточних доходів” (*“pay-as-you-go” (PAYG)*). Згідно з цим принципом, податки на соціальне забезпечення до Пенсійного фонду виплачуються пенсіонерам негайно.

„Систему виплати пенсій з поточних доходів” використовують багато країн світу, зокрема і Німеччина, яку вважають засновницею соціальної політики загалом та є хорошим прикладом

для наслідування. Німецька пенсійна система досі значною мірою базується на ідеях О. фон Бісмарка та охоплює західнонімецьку систему, яка була прийнята Східною Німеччиною після возз'єднання. Німецька пенсійна система *PAYG* є обов'язковою для кожного роботодавця і з деякими винятками для самостійно зайнятих осіб. Вона фінансується головню з внесків, які поділені порівну між роботодавцями та працівниками і у цей час становлять до 19,3% від валової заробітної плати працівників³² [193, с. 138]. У цей час близько 85% робочої сили зареєстровані в системі державного пенсійного страхування (*Gesetzliche Rentenversicherung GRV*). Цивільні службовці, які становлять близько 9% робочої сили, мають власну систему пенсійного забезпечення, та самозайняті, які становлять близько 9% робочої сили, є головню самозастрахованими (але допускаються до участі в системі державного пенсійного страхування).

Після возз'єднання Німеччини необхідним став і перегляд пенсійної системи та її впровадження у Східній Німеччині. Систему слід було удосконалити з огляду на такі причини: низький середній вік виходу на пенсію, збільшення довголіття, зміна структури зайнятості та низька народжуваність.

У 1992 році пенсійна система Німеччини зазнала таких змін:

- збільшився вік виходу на пенсію від 63 до 65 років для чоловіків (починаючи з 2000 року і закінчуючи в 2001 році); та від 60 до 65 років для (жінок починаючи з 2000 року і закінчуючи в 2006 році);
- відбувся перехід від регулювання пенсій за темпами зростання валової заробітної плати з взяттям до уваги поправки до регулювання пенсій за темпами зростання чистої заробітної плати.
- було створено окремий пенсійний бюджет, який також мав елемент податного фінансування.

Що стосується першого пункту реформи, то для того щоб стимулювати працівників відкласти вихід на пенсію пенсійна формула була дещо змінена. Розмір пенсії знизився на 0,3% у місяць для тих, хто виходив на пенсію до досягнення пенсійного віку, та підвищився на 0,5% у місяць для тих, чий вік перевищував пенсійний³³. Другий пункт реформи був призначений для виконання ролі вбудованого стабілізатора. Оскільки будь-яке підвищення ставки внесків для пенсійної системи зменшує чисту заробітну плату, пенсія буде зростати більш повільними темпами, а це призведе до подальшого скорочення ставки внеску.

Проте високий рівень безробіття у Східній Німеччині, який був причиною структурної проблеми східнонімецької економіки та не усувався внаслідок впровадження системи раннього виходу на пенсію, змусив уряд Німеччини перенести тягар безробіття від системи страхування по безробіттю на пенсійну систему, що суперечило намірам пенсійної реформи 1992 року. З огляду на проблему безробіття, постало питання проведення ще однієї реформи, яка відбулася у 1999 році.

Проблема полягала у тому, щоб знайти рішення, яке б зберегло стандартні функції *PAUG* німецької пенсійної системи та справедливо перерозподілило тягар демографічного розвитку. Із взяттям до уваги демографічного чинника, мета уряду полягає у зниженні загального рівня пенсій відповідно до зростання середньої тривалості життя. Проте ця реформа так і не була втілена в життя, оскільки її скасував соціально-демократичний уряд, який виграв вибори у 1998 році³⁴.

Щоб зменшити можливість використання раннього виходу на пенсію по інвалідності як інструменту на ринку праці, уряд вирішив визначити правові умови суворої диференціації між інвалідністю та безробіттям. Зокрема, якщо особа здатна працювати не більше трьох годин у день, вона отримує повну пенсію по інвалідності; особа, яка може працювати від трьох до шести годин у день, отримуватиме половину пенсії по інвалідності. Будь-хто інший, хто здатний працювати не менше 6 годин у день, не має права на пенсію по інвалідності.

Оскільки доходи від страхових внесків не покривали витрат на пенсії, уряд Німеччини прийняв пенсійні реформи в 2001 і 2004 роках. Згідно з цими реформами, премії громадського пенсійного страхування збільшилися, пенсії дещо знизилися, проте збільшився і пенсійний вік. Найголовніше, що вперше в Німеччині працедавцям та працівникам було запропоновано інвестувати в приватні пенсійні плани за допомогою субсидій і податкових пільг.

Реформа 2001 року, названа іменем тодішнього міністра праці та соціальної політики як „реформа Рістера”, передбачала досягнення трьох цілей:

- стабільні ставки внесків;
- забезпечення довготривалої стабільності пенсійного рівня;
- поширення додаткових приватних пенсійних заощаджень³⁵.

Отже, у 2001 та 2004 роках були закладені основи нової пенсійної реформи, згідно з якими пенсійна система Німеччини стоїть на трьох складових. Першою є суспільна система пенсійного страхування, яка також охоплює виплати у разі втрати годувальника та допомогу по інвалідності. Участь у цій системі є обов'язковою для працівників (так званих білих та блакитних комірів), державних службовців, а також фермерів. Страхові внески ділять порівну між працівником і роботодавцем. Із січня 2012 року внесок до пенсійного фонду становить 19,6 відсотка валового місячного окладу. Це стосується щомісячного доходу до максимуму 5600 євро (67 200 євро у рік) на заході і 4800 євро (57 600 євро у рік) на сході. Пенсійний вік тепер зазвичай починається у віці 65 років, хоча він повинен бути поступово (з 2012 по 2029 рік) збільшений до 67 років, як для чоловіків, так і для жінок. Внески до планів пенсійних заощаджень також мають бути збільшені, а максимальна пенсія у кінцевому підсумку зменшиться від 70 до 67% від чистої зарплати³⁶.

Пенсійні програми компаній (*BAV betriebliche Altersvorsorge*) традиційно були розроблені на додаток до пенсійного страхування, тепер вони відіграватимуть велику роль у заповненні прогалин. За допомогою податкових пільг та субсидій уряд заохочує співробітників компаній інвестувати в приватні програми. Хоча програми компанії не є обов'язковими, вони охоплюють близько трьох п'ятих працездатного населення, і цей показник буде зростати. Пенсії по програмах компаній також зазвичай починаються у віці 65 років, хоча, імовірно, і вони будуть поступово збільшувати до 67 років.

Третя складова пенсійної системи - індивідуальні інвестиції у пенсію. Досі вони не є дуже значними, але останнім часом на них звертають багато уваги як на доповнення до громадського пенсійного страхування. Ці приватні плани охоплюють (але не обмежують) плани Рістера та Рюрупа. Робітники та інші учасники можуть отримати певні податкові переваги і вигоди від державних субсидій, наданих на ці програми. Переваги та інші деталі змінюють від програми до програми. Є різні методи оплати, виплати схем, податкові зобов'язання, можливості перенесення та інші чинники, які відрізняють ці програми одну від одної залежно від конкретної ситуації.

Отже, пенсійна система, як основа соціальної системи Німеччини, може стати добрим прикладом для наслідування іншим країнам, зокрема і Україні. Досвід Німеччини у подоланні безробіття після об'єднання Німеччин може бути безпосередньо

перейнятий Україною, оскільки як Східна Німеччина, так і Україна вийшли з однієї адміністративно-командної системи.

Пенсійна реформа, проведена в Україні у 2011 році, є досить недосконалою, орієнтується головним чином лише на підвищення працездатного віку (до 60 років - для жінок, та 62 роки - для чоловіків-держслужбовців) та страхового стажу (30 років - для жінок і до 35 - для чоловіків). Закон визначає максимальний розмір пенсії на рівні 10 прожиткових мінімумів для осіб, які втратили працездатність (7640 грн) та зменшує розмір пенсії від 90 до 80% заробітної плати державних службовців. Отже, навіть якщо буде досягнуто бажаного результату (скорочення дефіциту Державного пенсійного фонду), то це явище буде короткотерміновим.

Для успішного функціонування пенсійної системи України потрібно, опираючись на приклад Німеччини, провести комплексне її реформування, запроваджуючи:

- безперервне обов'язкове державне соціальне страхування, яке сплачує визначені виплати тим, хто вже перебуває у цей час на пенсії, та тим, хто незабаром буде на пенсії, на підставі фінансового розподілу *PAYG*;

- обов'язкові примусові програми заощадження, де фіксований відсоток від заробітної плати працівника відкладається у приватні програми чи інвестується в індивідуальні рахунки, щоб забезпечити пенсійні виплати в майбутньому;

- добровільний план економії, який дає змогу працівникам відкласти частину їхньої заробітної плати (з якої не буде знято податок на прибуток до зняття коштів під час виходу на пенсію) для приватних інвестицій³⁷.

Найбільша вигода успішної пенсійної реформи в тому, що пенсіонери та працівники будуть знати, що їхні пенсійні заощадження є у безпеці. У проведеній реформі також простежується й інші численні залишкові вигоди. Успішна пенсійна реформа може зменшити проблеми, пов'язані з поточною *PAYG* системою (зокрема зменшить навантаження нинішніх працівників, які своїми податками до пенсійного фонду підтримують занадто багато пенсіонерів). Реформа підвищить справедливість та ефективність пенсійної системи, а також сприятиме заощадженням і нагромадженню капіталу. Пенсійна реформа дасть змогу прискорити розвиток фінансової інфраструктури ринків у цілому і збільшить кількість ринкових професіоналів. Ключові фінансові ринкові установи (банки та інвестиційні фонди), продукти і

навички, необхідні у зв'язку з пенсійною реформою, сприятимуть економічному зростанню країни в цілому.

Окрім продовження перебудови пенсійної системи, Україні слід звернути особливу увагу на систему соціального та медичного страхування, яке також потребує суттєвого удосконалення. По-перше, податки з юридичних осіб не повинні змушувати підприємців до отримання прихованих прибутків. Також доцільно диференціювати податок на прибуток і ПДВ залежно від профілю господарської діяльності. Податки з фізичних осіб повинні не тільки поповнювати доходи бюджету, а й сприяти пом'якшенню соціальної диференціації. Тому податки з фізичних осіб повинні стягуватися за прогресивною шкалою, різко збільшуючись зі зростанням доходів цих громадян. Крім декларацій про доходи, необхідна сувора кримінальна відповідальність за приховування доходів у великих масштабах, як це прийнято у країнах із розвинутою ринковою економікою. У цьому випадку з кожного підприємця доцільно вимагати і декларацію про витрати, ретельно контролюючи їх відповідність реальності. По-друге, шляхом спеціальних правових норм обмежити торгові надбавки та звести до мінімуму кількість посередників-перекупників, що є між виробником і споживачем. По-третє, ввести строгу кримінальну відповідальність за створення не лише фінансових „пірамід”, а й фірм-одноденок, банків.

3.2. ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ ЄС НА ЕКОНОМІЧНУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ У ПРОЦЕСІ ЇЇ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄС (ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПОЛЬЩІ ТА УКРАЇНИ)

Починаючи з 1991 року, коли Україна здобула незалежність, наша країна та ЄС започаткували відносини, що динамічно розвивалися. Поштовхом для цього було спільне розуміння того, що процвітання, стабільність і безпека як України, так і ЄС можуть бути значно посилені тісним співробітництвом. У наступних роках амбіції як України, так і ЄС щодо розвитку цих відносин зросли. Відносини України з ЄС від початкових політичних декларацій та надання технічної і фінансової допомоги ЄС перетворилися на співробітництво, яке охоплює широке коло питань у різних сферах

діяльності із залученням значної кількості урядових та ділових партнерів, представників громадськості. У 1998 році Україна і ЄС зробили рішучий крок до покращення своїх відносин шляхом укладення Угоди про партнерство та співробітництво. Розрахована на 10-річний період, Угода про партнерство та співробітництво разом із Планом дій Україна–ЄС забезпечили правову і практичну основу для подальшого розвитку стосунків Україна–ЄС³⁸.

Події 2004 року допомогли прискорити зближення між Україною та ЄС. Унаслідок подальшого розширення ЄС, яке відбулось 1 травня 2004 року, між Україною та ЄС було визначено безпосередній кордон. Обидві ці події надали можливість Україні та ЄС, вийшовши за межі співробітництва, прямувати у напрямку поступової економічної інтеграції та поглиблення політичної асоціації. У березні 2007 року було розпочато переговори щодо укладення нової угоди на заміну Угоди про партнерство та співробітництво. Після вступу України до Світової організації торгівлі у травні 2008 року в новій угоді були закладені перспективи створення поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС³⁹.

Необхідність вдосконалення договірних відносин ЄС, зокрема у сфері торгівлі, зі східними сусідами було визнано ще 2003 року (наприклад, у документі Європейської Комісії *Communication on Wider Europe – Neighbourhood: a New Framework for Relations with our Eastern and Southern Neighbours, COM (2003) 104 Final*). Європейська Комісія висунула пропозиції щодо “угод про поглиблену та всебічну вільну торгівлю” у своєму Повідомленні від 2006 року про посилення Європейської політики сусідства, у якому зазначила, що з часом виконання планів дій у рамках Європейської політики сусідства, особливо у регуляторних сферах, підготує ґрунт для укладення угод нового покоління “про поглиблену та всебічну торгівлю” з усіма партнерами ЄПС, на зразок угоди, щодо якої ЄС має намір провести переговори з Україною⁴⁰. У лютому 2008 року ЄС і Україна розпочали переговори щодо основних елементів Угоди про асоціацію, що охоплює поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі, політична частина якої була підписана 21 березня 2014 року, а економічна – 27 червня 2014 року.

Якщо розглянути графік співвідношення факторних навантажень груп коефіцієнтів, описаних у попередньому розділі, додавши до країн-членів ЄС Україну, то остання у 2000 році демонструвала найнижчі показники по всіх групах коефіцієнтів (див. рис. 3.2).

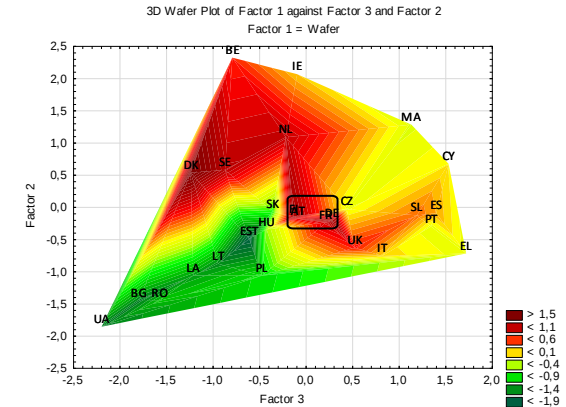


Рис. 3.2. Співвідношення факторів груп показників країн-членів ЄС та України у 2000 році (складено автором)

З точки зору розглянутого періоду можна відзначити, що Україна в 2012 році ще більше віддалилася від своїх західних сусідів. Значно знизилася торгівля товарами та послугами, погіршилися показники рівня соціального розвитку (у 2000 році цей показник становив -1,5 пункти, тоді як у 2012 році рівень соціального розвитку знизився і становив -2,5) що було результатом фінансової і політичної кризи в Україні (див. рис. 3.3).

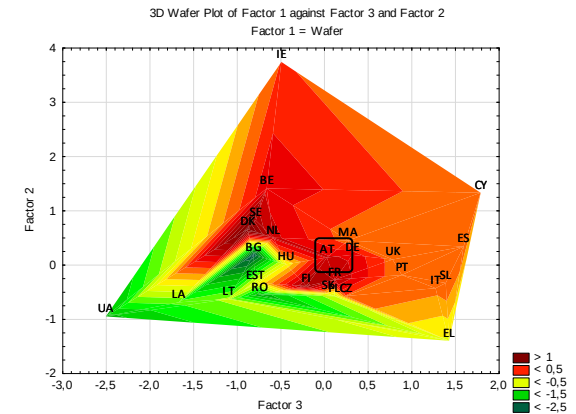


Рис. 3.3. Співвідношення факторів груп показників країн-членів ЄС та України у 2012 році (складено автором)

Якщо проаналізувати конвергенцію нових держав-членів (розширення ЄС у 2004 і 2007 роках) і України в 2012 році, ми приходимо до іншого поділу кластерів (див. рис. 3.4). У цьому аналізі основна увага приділяється групі соціальних показників (див. підрозділ 2.3.). Україна найбільш тяжіє до кластера, в якому знаходяться Болгарія, Румунія та Польща.

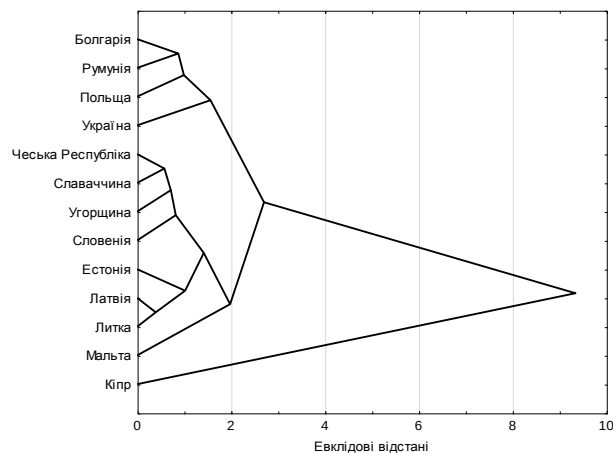


Рис. 3.4. Кластеризація нових країн-членів ЄС та України у 2012 році
(складено на підставі даних Євростату⁴)

Якщо порівнювати останні доступні дані субіндексів ефективності реформ у нових-країнах членах ЄС (зокрема Польщі, Румунії, Болгарії) та Україні (див. табл. 3.3) за 2008 та 2010 роки, то стає очевидним відставання України від найнижчих показників у Європі (які демонструють Румунія та Болгарія). Загальний індекс ефективності реформ покращився лише на 0,05 пунктів (3,63 у 2008 році та 3,68 у 2010 році). Єдиний серед показників, який має кращу оцінку, ніж у деяких країнах-членах ЄС, є показник інноваційного потенціалу, проте, зважаючи на низьку оцінку бізнес середовища, він не сильно сприяє діловій активності.

⁴ European Commission Eurostat [Electronic resource]. – Access mode : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>

Таблиця 3.3
Оцінка ефективності проведених реформ у 2008 та 2010 роках⁵

Країна	Субіндекси															
	Кінцевий індекс		Побудова інформаційного суспільства		Інновації та науково-дослідницька діяльність		Лібералізація		Розвиток інфраструктури		Розвиток фінансових послуг		Розвиток бізнес-середовища		Соціальна залученість	
	2008	2010	2008	2010	2008	2010	2008	2010	2008	2010	2008	2010	2008	2010	2008	2010
Болгарія	3,68	3,77	3,57	3,63	3,04	3,12	3,90	3,82	4,08	4,23	4,12	3,80	4,21	4,22	3,59	3,55
Румунія	3,84	3,96	3,70	3,48	3,30	3,37	4,04	4,04	3,74	4,05	4,35	4,30	4,52	4,38	3,92	3,89
Польща	3,76	4,07	3,18	3,50	3,51	3,64	4,24	4,44	3,93	4,12	4,45	4,46	3,80	3,95	3,79	3,96
Україна	3,69	3,62	3,18	3,04	3,66	3,59	3,66	3,48	4,20	4,32	3,78	3,22	4,23	4,08	4,17	3,89

Важливе значення у процесі інтеграції України до ЄС відігравала й досі відіграє Польща. Саме Польщі, разом зі Швецією, належить ініціатива Східного партнерства. Підписання спільної декларації про “Східне партнерство” у Празі 7 травня 2009 року главами держав і урядів країн ЄС, з одного боку, і шістьма країнами Східної Європи, з іншого, було важливою подією. Їй передувало підписання спеціальної Декларації про створення “Східного партнерства” всіма лідерами держав та урядів ЄС під час саміту Європейської Ради в Брюсселі 20 березня 2009 року, де були окреслені цінності стратегічного значення, на яких ґрунтуватиметься подальший розвиток відносин зі східними сусідніми країнами: стабілізація в регіоні, ефективне управління та економічне зростання. Програма Східного партнерства дозволяє країнам-партнерам, зацікавленим у інтеграції до ЄС, зближувати політичні, економічні і культурні зв’язки. План Східного партнер-

⁵ Lisbon Review 2008. Towards a more competitive Europe? – World Economic Forum, 2008. – P. 13.; Lisbon Review 2010. Towards a more competitive Europe? – World Economic Forum, 2010. – P. 11.

ства базується на загальних принципах міжнародного права і фундаментальних цінностях – від демократії, верховенства права та поваги прав людини і її основних свобод до ринкової економіки, сталого розвитку та ефективного управління.

Польща і Україна – дві постсоціалістичні держави, що мали приблизно однакові стартові позиції на початку трансформаційних перетворень, досить схожу структуру економіки, подібне складне геополітичне положення та поляризовану політичну систему. Тривалий час вони йшли різними шляхами, тому досить цікавим є порівняння нинішніх результатів двох держав. Польща була першою країною у Центрально-Східній Європі, де були запуснені в дію радикальні ринковоорієнтовані реформи, а також першою країною, де виявляли позитивні результати застосування шокової терапії. Наприкінці 80-х років XX століття ситуація в Польщі була безнадійною і погрожувала загальним економічним колапсом. Інфляція становила 639,6%, приріст ВВП – -14,9% (див. рис. 3.5), а зовнішній борг - 42,3 млрд дол. США (64,8% ВВП). Порівняно з Польщею, економічна ситуація в Україні наприкінці 80-х початку - на 90-х років XX століття була значно кращою.

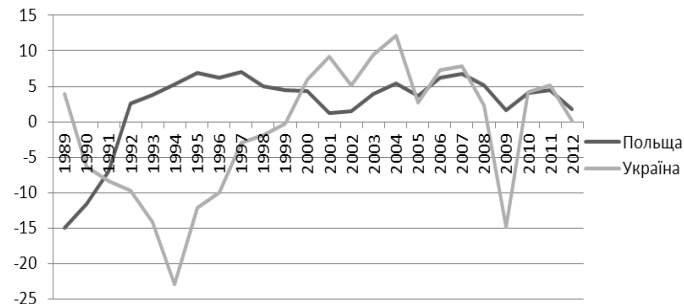


Рис. 3.5. Темпи зростання ВВП у Польщі та Україні (1989–2012)⁶

Джерело: Світовий банк [63]

Інфляція, безробіття і початок приватизації національних активів негативно вплинули на соціальну ситуацію у Польщі, що призвело до збільшення економічної напруженості. Проте ситуація у двох країнах змінювалася. У той час, як економіка Польщі

⁶ Офіційний сайт статистики Світового Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>

виходила з рецесії, в Україні простежувався масовий спад виробництва і рівня життя у 1991–1992 роках, який набув загрозливих масштабів. Зокрема, національний дохід у 1991 році знизився на 10%, а наступного року – на 14%. Якщо до 1985 року рівень продуктивності праці в Україні був найвищим у СРСР, то у 1992 році він лише у промисловості був на 25% нижчим, аніж у Росії. Валова продукція промисловості за два роки (1991-1992) скоротилася на 13,4% (у Польщі на 24%), а сільського господарства – на 18% (у Польщі на 2,2%). Виробництво товарів народного споживання становило 84,3% рівня 1990 року, зокрема продовольчих – лише 73%. Значно зменшилися транспортні перевезення.

У період гіперінфляції у 1992–1994 роках (див. рис. 3.6) особливо різким було зменшення реальних розмірів пенсій. За межею бідності опинилося понад 80% населення. Скорочення обсягів виробництва призвело до різкого зменшення зайнятості й зростання безробіття. Рівень фактичного безробіття у країні за різними оцінками становив у 1992–1994 роках від 1,4 млн осіб до 3,5 млн, що становить 20–25% працездатного населення, а з урахуванням прихованого безробіття, вимушених відпусток за свій рахунок, затримки виплат і без того низької заробітної плати рівень безробіття становив 40% (див. рис. 3.7).

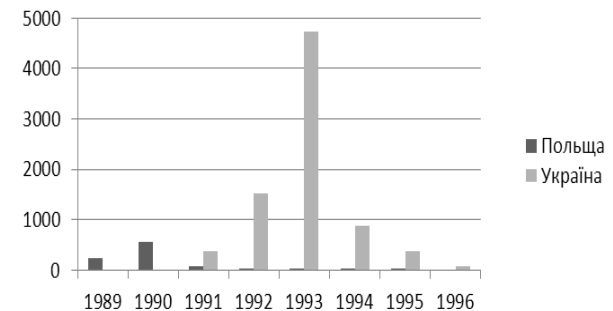


Рис. 3.6. Темпи інфляції (1989–1996), %⁷

Наприкінці 1992 року економіка України зі стану глибокої кризи вступила в етап некерованої руйнації. Місячна інфляція у листопаді 1992 року перейшла межу 50%, тобто вийшла на рівень

⁷ Офіційний сайт статистики Світового Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>

гіперінфляції. У сім'ях середнього достатку майже всі грошові доходи витрачалися на харчування, а малозабезпечені опинились за межею бідності.

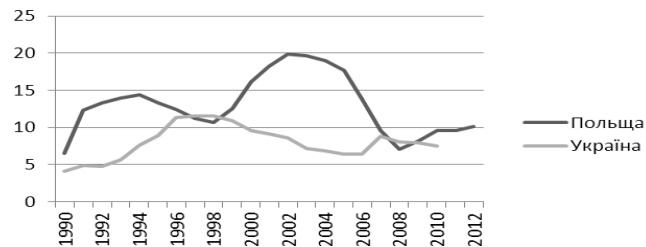


Рис. 3.7. Рівень безробіття (у відсотках до працездатного населення) у період 1990–2012 роки⁸

Як видно із вищенаведених графіків, на початку 90-х років XX століття Україна впала у глибоку рецесію, а Польща досить швидко справилася з труднощами проведених реформ й активно працювала у напрямку європейської інтеграції.

З початку польської трансформації Німеччина закликала до якнайшвидшого укладення торговельної угоди між ЄС та Польщею (19 вересня 1989 р.) і створення спеціальної програми *Phare*, дії якої головно мали бути спрямовані на стабілізацію внутрішніх ринків. Підписання Угоди про асоціацію 16 грудня 1991 року в Брюсселі завершило перший етап процедури польського членства в ЄС⁴¹. Саме ці історичні факти стали рушійною силою виходу Польщі з кризи.

Відповідно до вищезазначеної торговельної угоди між Польщею та Європейською економічною спільнотою економічне співробітництво зосереджувалося на:

- проведенні спільних операцій і розвитку таких галузей, як нафтохімічна промисловість, будівництво, сільське господарство, виробництво сільськогосподарських машин, гірничодобувна промисловість, енергетика, транспорт, туризм, телекомунікації, охорона навколишнього середовища, стандартизація, навчання управління персоналом, дослідницька діяльність, статистика;

⁸ Офіційний сайт статистики Світового Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>

- підтримки Спільнотою структурних змін у польській економіці (як у промисловості, так і в сфері послуг) з метою диверсифікації обміну товарами і послугами з ЄС⁴².

Не було жодних сумнівів, що Європейське Співтовариство зацікавлене в стабілізації Центральної Європи. У Брюсселі знали, що провал трансформації безпосередньо впливатиме на розвиток того ж ЄС. ФРН, виступаючи в Брюсселі адвокатом інтересів Польщі, від початку була свідомою того, що процес інтеграції Польщі до ЄС буде довготривалим і зіткнеться з багатьма труднощами, зокрема проведенням низки складних трансформаційних реформ (див. табл. 3.4). Системні та інституційні реформи в рамках „плану Бальцеровича” містили такі елементи: ліквідація залишків центрально-командної системи управління економікою, реактивація місцевого самоврядування та муніципальної власності, приватизація, відмова від принципу автоматичного фінансування комерційних підприємств, зміна податкової системи, розширення прав і можливостей державних підприємств, введення конвертованості валюти, лібералізація зовнішньої торгівлі, демонополізація, створення ринку нерухомості, комерціалізація банківського і страхового секторів, організація ринку цінних паперів, полегшення функціонування іноземних інвесторів та впровадження соціального захисту для безробітних⁴³.

Таблиця 3.4
Порівняння реформ у Польщі та Україні у 1990-х роках⁹

Польща	Україна
Перший етап (1988 – перша половина 1991 р.) План Бальцеровича – «шокова терапія»: - впровадження фіксованого курсу злотого до долара США; - лібералізація цін; - відкриття економіки; - ліквідація прямих субсидій для державних підприємств. Наслідки: зниження інфляції на 3-4%, спад ВВП, збільшення внутрішнього попиту	

⁹ Hoffmann L. Ukraine on the Road to Europe / L. Hoffmann, F. Mollers. – Berlin ; Heidelberg : Springer-Verlag – P. 32-36.

Продовження таблиці 3.4

Другий етап (друга половина 1991 – перша половина 1993 р.) - звільнення від податку на 3 роки для щойно заснованих фірм; Наслідки: збільшення зайнятості; виникнення нових малих підприємств в економічній системі	Перший етап реформ (1991-1994) Вирізняється спробами використання різних економічних концепцій - від «шокової терапії» до ринкового соціалізму: - лібералізація економіки, - початок приватизації, - дерегуляція підприємництва, торгівлі, - запровадження ринкового ціноутворення; - здійснення урядом контролю за формуванням економічної структури, прийняттям рішень щодо розміщення нових виробничих потужностей Наслідки: спад виробництва, зниження рівня життя, гіперінфляція.
Третій етап (від другої половини 1993 до 1997 р.) - впровадження нової податкової системи (модернізація податку на доходи та ПДВ); - динамічний розвиток фінансового ринку та ринку капіталів (реструктуризація підприємств та банків); - реформування сектора охорони здоров'я, освіти та місцевого самоврядування. Наслідки: позитивний баланс рахунку поточних операцій, збільшення офіційних резервів	Другий етап реформ (1995-1998): - перехід до комбінування монетаристських та адміністративних заходів; - зростання темпів приватизації; - введення власної грошової одиниці; - безоплатна передача землі тим, хто її обробляє (аграрна реформа); Наслідки: слабка система податкового регулювання призвела до зниження доходів від податків; більша тінізація економіки

Перехід української економіки до ринкових стандартів був болючим із самого початку. По-перше, розпад радянської імперії був значним ударом по українській економіці. Попит на українську продукцію у межах СНД і країнах Центральної Європи різко знизився, а управління економікою залишалося таким, як у часи СРСР. По-друге, уряд був слабким і неорганізованим. Він мав невеликий досвід роботи з підготовки бюджетів та зборів доходів, у кінцевому підсумку зіткнувся з гіперінфляцією. По-третє, уряд завжди думав про „третій шлях”, який призвів до розвитку тіньової економіки⁴⁴.

В усіх перехідних економіках початкова стабільність економічної системи полягає у слабких нормах, змішаних і часто суперечливих мотивах та відсутності закону про власність. Країни

з перехідною економікою, які запровадили реформи, щоб подолати ці вади, наприклад Угорщина і Польща, є сьогодні лідерами економічних реформ. В Україні ж регулюючі та інституційні реформи були дуже повільними. Як наслідок макроекономічна основа для економічного розвитку є слабкою та вразливою.

У Польщі, на відміну від України, далекосяжні зміни та реформи привели в кінцевому підсумку до стабілізації економіки. У такій ситуації державні кордони були відкриті для світових ринків. Банківська та грошово-кредитна системи дочекалися фундаментальних змін і реформ. Велике значення також мала приватизація, внаслідок якої стимулювалася конкуренція в умовах вільного ринку. Ці дії привели до утворення ринку капіталу та праці.

Отже, застосовуючи поєднання монетарної та фінансової політики Польща досягла макроекономічної стабілізації. Бюджетна консолідація мала вирішальне значення для збільшення внутрішніх заощаджень, зниження дефіциту рахунку поточних операцій, а також зниження його впливу на інфляцію. Фінансова система Польща була укріплена за допомогою прийняття урядом у 1993 році програми реструктуризації для банківського сектора, яка охоплювала рекапіталізацію банків. Ця перебудова проклала шлях для приватизації банків. Система правового регулювання та нагляду в Польщі вигідно відрізняється від інших країн Центральної Європи. Водночас її фінансова прозорість постійно вдосконалюється. Польща була однією з перших країн, які підписалися на Спеціальний стандарт поширення даних Міжнародного валютного фонду.

Ключовим компонентом у підвищенні конкурентоспроможності польської економіки були важливі структурні реформи, які полягали у проведенні приватизації, реформ соціального забезпечення, охорони здоров'я, освіти і місцевого самоврядування. Структурні реформи розпочалися в 1999 році. Вони мали глибокий і сприятливий вплив на довготривалий сталий розвиток і на ефективність надання суспільних благ. Реформа системи соціального забезпечення охоплювала перехід від державної системи виплати пенсій з поточних доходів (*"pay-as-you-go"* (PAYG)) до повністю накопичувальної системи індивідуального пенсійного рахунку, що мало сприяти зменшенню соціальних трансфертів, розвитку ринку капіталу та збільшенню внутрішніх заощаджень та інвестицій. Реформа системи охорони здоров'я передбачала бюджетне фінансування медичних послуг із фондів охорони здоров'я, які не

залежали від національного бюджету. Реформа освіти мала на меті підвищення економічної ефективності, а реформа місцевого самоврядування – де централізацію витрат і поліпшення регіональної ефективності. Структурні реформи та стратегії розвитку сприяли створенню робочих місць та полегшували поглинання великого припливу нових учасників на ринку праці⁴⁵.

Важливим чинником успіху макроекономічних перетворень у Польщі була допомога ЄС у рамках програми *Phare (Poland and Hungary Assistance for Restructuring their Economy)*, яка була створена на засіданні країн „Великої сімки” (США, Канада, Японія, Великобританія, Німеччина, Франція та Італія) у липні 1989 року. А реалізація програми, як програми ЄС, розпочалася відповідно до положення Європейської Ради від 23 грудня 1989 року. Початково ця програма була створена для Польщі та Угорщини, як двох країн, які найбільш просунулися у процесі реформ. Проте згодом у програму були введені усі країни-кандидати до вступу в ЄС.

Отримання допомоги в рамках програми *Phare* вимагає виконання таких вимог:

- дотримання верховенства права;
- дотримання прав людини;
- впровадження багатопартійної системи та їх вибір на основі прямих демократичних виборів;
- запровадження засад ринкової економіки⁴⁶.

Відповідно до побажань Варшави та Будапешта було введено два етапи реалізації програми. Перший з них передбачав стабілізацію внутрішнього ринку (див. рис. 3.8). Для Польщі та Угорщини передусім надійшли кошти для захисту рослин і кормів для сільського господарства на загальну суму 70 млн екю. Другий етап набув форми технічної допомоги, яка головно со- середжувалася на реструктуризації та приватизації, розвитку фінансового сектора, підтримці розвитку приватного сектора, допомозі у вирішенні проблем на ринку праці й зайнятості, а також допомозі в захисті навколишнього середовища⁴⁷.

Загальна сума видатків в 1990–1994 рр. становила 1011,6 млн євро з 4248,5 млн євро загальної квоти. З них 24% були виділені на розвиток приватного сектора та для підтримки підприємств, 19% – на розвиток інфраструктури, 16% – на реструктуризацію сільськогосподарського сектора, 16% – на освіту, охорону здоров'я і наукові дослідження, 8% – на охорону навколишнього середовища

та ядерну безпеку, 7% – на реформи державного управління, 3% – на розвиток соціального захисту та зайнятість, 3% – на інше.

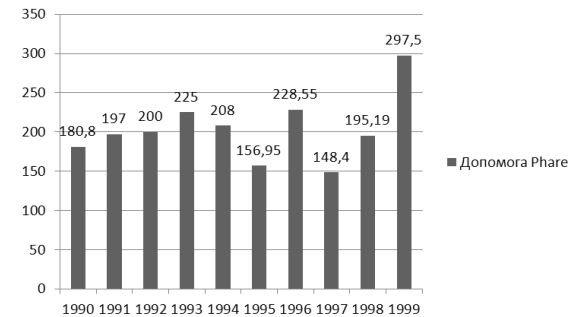


Рис. 3.8. Фінансова допомога Польщі у рамках програми *Phare* (1990–1999), млн євро¹⁰

У наступних роках (1995–1999) програма *Phare* була дещо модифікована і достосована до потреб Центрально-Східної Європи, а також її інтеграції з ЄС. Допомога спрямовувалася на підтримку розвитку малих і середніх підприємств, розвиток банківського сектора та митних служб.

Дії, що належать до компетенції програми *Phare*, були здебільшого синхронізовані з діяльністю Європейського інвестиційного банку, Європейського банку реконструкції та розвитку і Світового банку. Оскільки допомога в рамках *Phare* мала безоплатний характер, то кошти, які надходили з перелічених вище установ, переказували у формі кредитів на дуже преференційних засадах⁴⁸.

У рамках *Phare* функціонували також різні пілотні програми. У Польщі діяли такі програми:

- INRED – програма зінтегрованого регіонального розвитку;
- RAPID (*Rural Areas Programme for Infrastructure and Development*) – програма розвитку інфраструктури на сільсько-

господарських теренах;

¹⁰ Складено автором за: Mapa pomocy Unii Europejskiej udzielonej Polsce w ramach programu Phare 1990 – 2003, ISPA 2000 – 2003 oraz SAPARD / Urząd Komitetu Integracji Europejskiej. – Warszawa : Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, 2004. – 60 s.

- Agrolina 2000 – програма допомоги для польського села та сільського господарства;
- STRUDER 1 – програма структурного розвитку вибраних регіонів⁴⁹.

Відповідно до положень *Agenda 2000* з 2000 року почали працювати для десяти країн-кандидатів ще два нових проекти підготовки до вступу – *ISPA (Instrument for Structural Policies for Pre-Accession)* і *SAPARD (Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development)*. Їхнє завдання передусім полягало у підготовці виконання країнами умов, які уможливлювали доступ до фондів країн-членів ЄС.

У так званий перехідний період (2000-2003) на фінансування програм *Phare*, *ISPA* та *SAPARD* було надано близько 5 млрд євро. Загалом у період з 1990 по 2003 рік Польща отримала від ЄС підтримку на суму 7 млрд євро. З 1 травня 2004 Польща стала бенефіціаром структурних фондів та Фонду гуртування. У випадку проектів *ISPA* вони були додані до цього фонду на момент вступу Польщі до ЄС.

Вміле застосування структурних реформ та підтримка ЄС значно підвищили рівень життя польського населення. Водночас інфляція та безробіття перебувають на помірно низькому рівні. Програма „Стратегії для Польщі” сприяла спрямуванню економіки на шлях швидкого зростання. Були досягнені деякі принципи соціальної ринкової економіки: поєднання підвищення ефективності виробництва зі справедливим розподілом прибутків. У результаті у 1994–1997 роках реальний ВВП на душу населення зріс від 6,4 до 28 %. Тоді поляків, які повернулися на батьківщину, було набагато більше, ніж тих, хто виїжджав. Цей період характеризувався становленням партнерського інституційного порядку шляхом створення переговорної системи за участі соціальних партнерів (особливо профсоюзів), підприємців та уряду. Приклад Польщі доводить, що євроінтеграційний вектор розвитку суспільства дає поштовх економіці країни. Підписання Польщею Угоди про добросусідство, а згодом і Угоди про асоціацію з ЄС були тими важливими кроками, які уможливили швидкий розвиток її економіки.

Якщо ж порівнювати можливі наслідки від підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, беручи до уваги досвід Польщі, можна з впевненістю стверджувати, що сильних сторін і можливостей у неї більше, ніж недоліків і загроз (див. табл. 3.5).

Таблиця 3.5

SWOT-аналіз: підписання Угоди про асоціацію України з ЄС
(на основі прикладу Польщі)

Сильні сторони	Слабкі сторони
Адаптація до законодавства ЄС: - інституційне зближення з нормами ЄС (<i>acquis communautaire</i>); - впровадження ефективних норм; регулювання конкурентної та антидемпінгової політики Економічні вигоди: - макроекономічна стабільність; - покращення розвитку зовнішньої торгівлі; - сприяння реформам фінансового сектора; - ефективний розподіл капіталу та зростання прямих іноземних інвестицій; - передача ноу-хау, пов'язаних із ПП; - підвищення ефективності від конкуренції; - збільшення довіри інвесторів до українського ринку	Адаптація до законодавства ЄС: - витрати на створення органу інституційного контролю за державною допомогою і системи її моніторингу; - розробка нової системи інструментів горизонтальної і регіональної державної допомоги Економічні слабкості: - ризик відтоку капіталу, що перевищує приплив, у разі економічної слабкості Політичні слабкості: - погіршення відносин з країнами СНД - ускладнення візового режиму зі східними сусідами
Можливості	Загрози
Політичні можливості: - відновлення стабільності політичної системи. Економічні можливості: - впровадження стандартів ЄС у виробництво; - збільшення джерел для покриття дефіциту бюджету (через взяття кредитів під низькі відсотки); - збільшення експорту; - надання допомоги сільському господарству; - забезпечення розвитку МСП; - поліпшення доступу на ринки третіх країн завдяки гармонізації українського законодавства із законодавством ЄС і, відповідно, перехід на визнані в світі стандарти; - можливість участі у програмах фінансової допомоги ЄС	Економічні загрози: - втрата незалежності у сфері економічної політики у разі визначення міжнародними фінансовими організаціями інших цілей політики в обмін на фінансову допомогу; - скорочення доходів наявних фірм; - додаткові видатки від бізнесу на дотримання високих стандартів; - збільшення кількості випадків банкрутств малих підприємств унаслідок вищої конкуренції. Соціальні загрози: - незаконна міграція та відплив кадрів

Продовження таблиці 3.5

Соціальні можливості: - реформування соціальної системи, охорони здоров'я та освіти; - зародження індивідуалістсько-конкурентних цінностей у суспільстві; - посилення прав споживача (проти дія підробкам та фальсифікаціям продуктів) нові робочі місця завдяки покращенню інвестиційного клімату	
--	--

21 березня 2014 року глави держав та урядів ЄС та Прем'єр-міністр України Арсеній Яценюк підписали політичні положення Угоди про асоціацію між ЄС та Україною. У політичній частині угоди йдеться про зближення у зовнішній та безпековій політиці; зміцнення поваги до демократичних принципів, верховенства права та належного врядування; поширення міжнародної стабільності й безпеки; співробітництво у сфері оборони та безпеки; зміцнення миру та міжнародного правосуддя, зокрема шляхом імплементації Римського статуту Міжнародного кримінального суду; попередження конфліктів, нерозповсюдження роззброєння та контроль над озброєнням; боротьба з тероризмом. Угода про асоціацію та її впровадження – реальний механізм європеїзації країни. Незважаючи на те, що дехто критично ставиться до Угоди про асоціацію, беручи до уваги, що вона не передбачає перспективу членства, повне впровадження Угоди про асоціацію (разом з поглибленою та всеохоплюючою зоною вільної торгівлі) перетворить Україну на сучасну європейську країну. Відсутність перспективи членства не має бути бар'єром на шляху до європеїзації, адже ця перспектива сама по собі не гарантує жодних суттєвих змін у країні.

Отже, підписання Угоди про асоціацію сприятиме наданні підтримки Україні у створенні повноцінно функціонуючої ринкової економіки та поступовому наближенню її політики до політик Співтовариства відповідно до головних принципів макроекономічної стабільності, надійних державних фінансів, стабільної фінансової системи і сталого балансу платежів, а саме:

- розвитку спроможності України у макроекономічному прогнозуванні, зокрема покращення методології розробки сценаріїв розвитку та моніторингу економічних процесів, покращення якості аналізу чинників впливу тощо шляхом обміну найкращими практиками;

- зміцнення незалежності Національного банку України, зокрема шляхом перегляду Закону України “Про Національний банк України” відповідно до найкращої практики ЄС, у тому числі за експертної підтримки ЄС, а також Європейського центрального банку;
- поширення досвіду ЄС, зокрема і Європейського центрального банку, щодо валютного курсу, політик регулювання та нагляду за фінансовим і банківським секторами, а також надання допомоги у розвитку і зміцненні спроможностей України у всіх цих сферах;
- зростання стабільності та управління державними фінансами через імплементацію фіскальної реформи та реформи видатків, включаючи також пенсійну систему та управління державним боргом, зокрема шляхом:
 - спільної розробки дієвих інструментів та методів покращання бюджетного планування, включаючи планування на середньострокову перспективу (із стратегічними планами та бюджетними призначеннями для поточних та постійних (капітальних) витрат розпорядниками бюджетних коштів);
 - обміну інформацією, досвідом та найкращою практикою стосовно покращення програмно-цільового підходу у бюджетному процесі, аналізу ефективності та результатів виконання бюджетних програм, планування та виконання бюджету, державного боргу;
 - обміну найкращим досвідом ЄС та країн-членів ЄС щодо реформи пенсійної системи з метою покращення стабільності пенсійної системи України;
 - оцінення економічного впливу податкових заходів у співробітництві з експертами ЄС;
 - обміну найкращими практиками щодо вдосконалення управління державним боргом відповідно до міжнародних стандартів.
- зменшення залучення держави до процесу ціноутворення та впровадження процедур для повного відшкодування цін відповідно до найкращих практик ЄС;
- подальшого розвитку відкритих, конкурентних і прозорих правил та процедур приватизації, їх імплементації відповідно до найкращих практик ЄС⁵⁰.

Український вчений-економіст А. Філіпенко слушно зазначає, що важливим для України є питання європеїзації нашої економіки

шляхом поступового, але неухильного впровадження європейських соціально-економічних і політичних стандартів⁵¹, які передбачені в Угоді про асоціацію. „Є тут свої позитиви та негативи. Досвід показує, що коли ми поглиблюємо співпрацю із більш розвинутою економічною системою, яка є більш вибагливою, інтенсивною, технологічно розвинутою, інституційно досконалою – це спонукає наших виробників товарів і послуг до орієнтації на ці стандарти якості, техніко-технологічного рівня своїх виробів, як і представників влади всіх рівнів – до поліпшення своєї діяльності”⁵².

Необхідно розуміти той факт, що економічні вигоди від зони вільної торгівлі прийдуть до України не відразу. Неготовність вітчизняної економіки до реалій відкритого ринку призведе до її значного спаду, проте українським керманичам слід чітко усвідомлювати, що загрозою для вітчизняної економіки є не європейські інвестиції, а якраз їх брак. Можливими є й окремі труднощі. Наприклад, можна очікувати тимчасового зростання витрат, пов'язаних із адміністративними та правовими змінами. Додаткових видатків від бізнесу потребуватиме дотримання високих стандартів. Вільна торгівля з таким потужним партнером, як Європейський Союз означатиме для українських компаній більшу конкуренцію, якої можуть не витримати слабші фірми. Однак якщо зона вільної торгівлі з ЄС і призведе до певних втрат у короткостроковій перспективі, то безперечними й вагомими будуть вигоди на середні та довші терміни. У зв'язку з відкриттям нового і досить об'ємного ринку європейські компанії мають альтернативу: або розширити експорт капіталу в Україну, налагоджуючи тут своє виробництво, або збільшити експорт готової продукції, інвестувавши хіба що в логістику.

Слід також взяти до уваги, що останні політичні події в Україні (грудень 2013 – червень 2014) свідчать про значне погіршення відносин між Україною та Російською Федерацією. Росія завжди негативно ставилася до бажання економічної інтеграції України з ЄС, боячись втратити вплив над Україною. Саме тому, намагаючись вплинути на рішення України, в серпні 2013 року митна служба Російської Федерації внесла до переліку „ризикових” усіх українських імпортерів. Такі дії спричинили фактичну блокаду поставок товарів з України до Росії. Українські компанії, зокрема постачальники овочів і фруктів, курятини, кондитерських виробів, вин, а також металургійної продукції, повідомили про наявність проблем з митним оформленням їхніх

товарів на кордоні з Росією. 18 серпня 2013 року радник президента Російської Федерації С. Глазьев заявив, що у разі підписання Україною угоди про асоціацію з ЄС митне адміністрування з боку Росії може бути посилене. Внесення змін до процедури митного контролю тривало до січня 2014 року, а з початку квітня 2014 року Росія заборонила імпорт українських цукерок, шоколаду і твердих сирів, а також заблокувала транзит українського цукру до Середньої Азії. У відповідь Україна забракувала російські цукерки, сир і рибу.

Розробляючи стратегію взаємодії України з ЄС, слід також зважати на те, що угруповання є унікальним прикладом того, що воно функціонує на основі визнання країнами-членами системи спільних цінностей, які були зафіксовані у Паризькій Хартії 1990 року та Маастрихтській Угоді 1992 року. Ця система цінностей, яка як ніколи є актуальною для України, визначає такі цілі:

- досягнення загальної безпеки і поширення її за межами Союзу;

- поглиблення культури демократії та поваги до прав людини;
- розвиток соціальної ринкової економіки;
- збереження довкілля⁵³.

Саме тому Україні для досягнення економічної конвергенції слід сконцентрувати зусилля на проведенні необхідних реформ, зокрема тих, що одночасно сприяють інституційному розвитку та прискоренню макроекономічної динаміки країни, насамперед структурної. Передумовою цьому має стати реалізація таких кроків:

- реалізація кодифікація влади, зокрема її інститутціалізація. Державний інститут має бути сильнішим, ніж особа;
- здійснення боротьби з корупцією як однин з пріоритетних питань національної політики, розробка та реалізація детального плану щодо втілення національної антикорупційної стратегії;
- орієнтація на приватну власність, оскільки вона є основою стабільності, та забезпечення прозорості приватизації;
- забезпечення прозорості, яка означає на практиці, хто є економічним актором, чим володіє, що робить, які рішення ухвалюються, з ким і чому. Якщо цього не можна визначити, то і звичайні люди не будуть спроможними з'ясувати, хто є ключовим актором і як він впливає на події;

- розробка та реалізація судової реформи, спрямованої на зміцнення незалежності, неупередженості й ефективності судової системи, забезпечення невторчання у роботу судів на всіх рівнях;
- забезпечення відкритості, коли інформація є публічним товаром, необхідним для ухвалення правильних рішень;
- стимулювання конкурентного бізнес-середовища та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів та послуг;
- відновлення соціальної справедливості в суспільстві через соціальну рівність та податкове законодавство, з яких буде формуватися середній клас;
- гармонізація національної соціальної політики у напрямі наближення до соціальних стандартів ЄС, що зумовлено не лише високими соціальними стандартами, які діють у межах ЄС, але й високим рівнем розвитку людського капіталу;
- підвищення особистої відповідальності через професійну політику в галузі освіти;
- здійснення соціальної та економічної політики на місцевому рівні, які поступово змінять посткомуністичне сприйняття „сильної і потужної” держави і дозволять невеликим групам зробити свій внесок у добробут.

Відкриття економіки має бути першим кроком на шляху її модернізації. Новий уряд України має визначити чіткі майнові права та правила закупівель, а також зробити судову систему відповідальною, яка не бере хабарів і не боїться залякувань з боку політиків.

Для цього Києву буде потрібна не лише допомога, а й інтенсивний нагляд з боку ЄС і МВФ. ЄС вже пообіцяв 11 млрд євро (з яких 3 млрд євро виділяють з бюджету ЄС та 8 млрд євро з Європейського інвестиційного банку та Європейського банку реконструкції та розвитку) підтримки протягом найближчих кількох років, і МВФ прагне запропонувати подібний кредит.

* * *

Очевидно, що нашій країні потрібно докласти значних зусиль для наближення України до стандартів соціально-ринкової держави. Реформи, що проводилися в Україні впродовж трансформаційного періоду в галузях конкурентної та соціальної політики, виявилися неефективними, що призвело до тінізації економіки, відтоку капіталу, масової корупції та зниження рівня життя

населення. Про погіршення макроекономічної ситуації свідчить погіршення міжнародних рейтингів України. Необхідними умовами для повернення розвитку нашої держави на траєкторію сталого макроекономічного зростання та підвищення його темпів є поетапне усунення різних бар'єрів на конвергенційному шляху. І першим кроком у цьому напрямі має стати посилення інституційних детермінант розвитку вітчизняної економіки, зокрема тих, що пов'язані з реалізацією головних напрямів її реформування задля посилення конкурентоспроможності й поетапного формування інформаційного суспільства.

Соціальна ринкова модель економіки України потребує поєднання сильної держави і сильного ринку, тому ринкова орієнтація економіки має здійснюватися разом із збільшенням ролі держави у соціальній сфері. Нова модель повинна передбачати співіснування державного і приватного секторів економіки, які матимуть абсолютно рівні права. Передумовами успішного впровадження моделі соціальноорієнтованої ринкової економіки є сильна, але субсидіарна держава; незалежні ЗМІ; незалежність і готовність економічних агентів до компромісів з урядом, підприємцями, проф.спілками, автономними інституціями та громадським суспільством.

Ключові елементи соціальної ринкової економіки можуть і повинні стати основою соціально-економічного розвитку України та її перепусткою до залучення в інтеграційні процеси в Європі. Наша держава повинна перейняти позитивний досвід сусідніх держав (зокрема Польщі) в ефективному проведенні ринкових реформ та в успішній інтеграції в європейську спільноту. Угода про асоціацію та зону вільної торгівлі – це важливий етап самооцінки, вибору і руху вперед. Це перевірка на самодозрівання до євростандартів за всіма основними параметрами – економічними, соціальними, правовими, гуманітарними, політичними, загальносуспільними.

Документ передбачає реалізацію низки важливих реформ та запровадження європейських стандартів і норм, що піднесуть якість життя громадян на новий рівень. Для держави як такої глибока і всеосяжна зона вільної торгівлі з ЄС означатиме підвищення ефективності управління державними фінансами, додаткові можливості для завершення вже розпочатих соціально-економічних реформ. Безсумнівними стратегічними перевагами є підвищення продуктивності праці, зменшення безробіття та рівня бідності. Водночас можливими є й деякі труднощі. Наприклад,

можна очікувати тимчасового зростання витрат, пов'язаних із адміністративними та правовими змінами. Додаткових видатків від бізнесу потребуватиме дотримання високих стандартів. Вільна торгівля з таким потужним партнером, як Європейський Союз означатиме для українських компаній більшу конкуренцію, якої можуть не витримати слабші фірми. Однак якщо зона вільної торгівлі з ЄС і призведе до певних втрат у короткостроковій перспективі, то безперечними й вагомими будуть виграші на середньо-та довгостроковий терміни.

ПРИМІТКИ ДО РОЗДІЛУ 3

¹ Конституція України. – К. : Велес, 2008. – С. 6.

² Лукінов І. І. Економічні трансформації (наприкінці ХХ сторіччя) / І. І. Лукінов. – К. : Ін-т економіки НАН України, 1997. – С. 6.

³ Стратегія економічного та соціального розвитку України (2004–2015 роки) „Шляхом Європейської інтеграції” / [Авт. кол. : А. С. Гальчинський, В. М. Гець, та ін.]. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – С. 41.

⁴ Стратегія економічного та соціального розвитку України (2004–2015 роки) „Шляхом Європейської інтеграції” / [Авт. кол. : А. С. Гальчинський, В. М. Гець, та ін.]. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – С. 41.

⁵ Сіденко С. В. Неекономічні чинники світового економічного розвитку / С. В. Сіденко. – К. : Аврора-Прінт, 2011. – С. 186-187.

⁶ Human Development Index trends, 1980-2013 [Electronic resource]. – Access mode : <http://hdr.undp.org/en/content/table-2-human-development-index-trends-1980-2013>

⁷ Сіденко С. В. Неекономічні чинники світового економічного розвитку / С. В. Сіденко. – К. : Аврора-Прінт, 2011. – С. 189.

⁸ Сіденко С. В. Перспективи співпраці України з Європейським Союзом: соціальний аспект / С. В. Сіденко, Д. Г. Лук'яненко, В. І. Чужиков // Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперчностей. – К. : Ін-т сучасного підручника, 2007. – С.109.

⁹ Сіденко С. В. Перспективи співпраці України з Європейським Союзом в контексті його розширення // На Схід та Південь від ЄС: проблеми формування спільного європейського економічного простору : зб. матеріалів міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 5–7 жовт. 2006 р.). – К. : КНЕУ імені Вадима Гетьмана, 2006. – С. 93.

¹⁰ Внаслідок економічної кризи частка середнього класу в Україні зменшилася [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://razumkov.org.ua/ukr/expert.php?news_id=2873

-
- ¹¹ Соціальна ринкова економіка: основні орієнтири для України / [під ред. проф. Р. Клапгама]. – К: Представництво Фонду ім. Конрада Аденауера, 2006. – 64 с.
- ¹² Огляд ОЕСР. Конкурентне право та політика в Україні [Електронний ресурс]. – 2008. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/regreform/sectors/41165982.pdf>
- ¹³ Звіт Антимонопольного комітету України за 2011 рік. – Офіц. вид. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article;j_sessionid=3EC1AF9E65EAB175215DDC2408BD2594?art_id=212425&cat_id=212422.
- ¹⁴ Schwab K. The Global Competitiveness Report 2012–2013: Full Data Edition / K. Schwab, X. Sala-i-Martin, B. Brende. – Geneva : World Economic Forum, SRO-Kundig, 2012. – 545 p.
- ¹⁵ Економічна та соціальна політика // Національна безпека і оборона. – 2011. – № 3 – С. 33.
- ¹⁶ Seeger C. M. Financial Markets Development in Ukraine / C. M. Seeger, H. C. Patton. – Kyiv : Financial Markets International, 2000. – P. 27.
- ¹⁷ Полякова Ю. Інноваційна активність малого та середнього підприємництва: теоретико-методологічні та прикладні аспекти / Ю. Полякова // Вісн. Київ. нац. ун-ту ім. Т. Шевченка. – 2011. – Вип. 124/125. – С. 60.
- ¹⁸ Полякова Ю. Впровадження європейських принципів інноваційної діяльності: досвід для України / Ю. Полякова // Вісн. ЛКА. Сер. екон. – 2011. – Вип. 34. – С. 118.
- ¹⁹ Офіційний сайт статистики Світового Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>
- ²⁰ Складено за: офіційний сайт статистики Світового Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>
- ²¹ Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс] : Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємства. – Режим доступу : <http://dkrp.gov.ua/info/1220.htm>
- ²² Doing Business 2013. Smartet Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. – Washington : The World Bank and the International Finance Corporation, 2013. – P. 114.
- ²³ Андреюк Н. В. Проблеми та перспективи інноваційної діяльності малих підприємств [Електронний ресурс] / Н. В. Андреюк, Л. А. Мартинюк. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua.
- ²⁴ Полякова Ю. Інноваційна активність малого та середнього підприємництва: теоретико-методологічні та прикладні аспекти / Ю. Полякова // Вісн. Київ. нац. ун-ту ім. Т. Шевченка. – 2011. – Вип. 124/125. – С. 61.

²⁵ Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс] : Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємства. – Режим доступу : <http://dkrp.gov.ua/info/1220.htm>

²⁶ Полякова Ю. Інноваційна активність малого та середнього підприємництва: теоретико-методологічні та прикладні аспекти / Ю. Полякова // Вісн. Київ. нац. ун-ту ім. Т. Шевченка. – 2011. – Вип. 124/125. – С. 62.

²⁷ Zelenyuk V. Corporate Governance and Firm's Efficiency: the Case to a Transitional Country, Ukraine / V. Zelenyuk, V. Zheka // Journal of Productivity Analysis. – 2006. – Vol. 25. – Issue 1–2. – P. 145.

²⁸ Seeger C. M. Financial Markets Development in Ukraine / C. M. Seeger, H. C. Patton. – Kyiv : Financial Markets International, 2000. – P. 29.

²⁹ Ibid. – P. 33.

³⁰ Огляд ОЕСР. Конкурентне право та політика в Україні [Електронний ресурс]. – 2008. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/regreform/sectors/41165982.pdf>

³¹ Dobronogov A. V. Systems Analysis of Social Security in a Transition Economy: The Ukrainian Case / A. V. Dobronogov. – Laxenburg : International Institute for Applied Systems Analysis, 1998. – P. 2.

³² Rürup B. The German Pension System: Status Quo and Reform Options / B. Rürup // Social Security Pension Reform in Europe. – 2002. – P. 138.

³³ Ibid. – P. 143.

³⁴ Ibid. – P. 150.

³⁵ Boersch-Supan A. The German Public Pension System: How it Was, How it Will Be. [Electronic resource] / A. Boersch-Supan, C. Wilke. – Access mode : http://www.mea.mpiroc.mpg.de/uploads/user_mea_discussionpapers/y8hl3a_ada9n_1acbo_DP_Nr34.pdf

³⁶ The German Retirement and Pension System [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.howtogermany.com/pages/german-retirement.html>

³⁷ Seeger C. M. Financial Markets Development in Ukraine / C. M. Seeger, H. C. Patton. – Kyiv : Financial Markets International, 2000. – P. 105.

³⁸ Порядок денний асоціації Україна – ЄС для підготовки та сприяння імплементації Угоди про асоціацію [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unesco.mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ua-eu>

³⁹ Langbein J. The EU-Ukraine: Plus or minus? / J. Langbein // European Focus. – November 2009. – С. 1.

⁴⁰ Можливі наслідки від імплементації положень майбутньої Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС та поглибленої зони вільної торгівлі як її головного компоненту. – К. : Представництво Європейської комісії в Україні, 2009. – С. 8.

⁴¹ Koszel B. Umowa stowarzyszeniowa Polska–Wspólnoty Europejskie. Geneza, struktura, bilans / B. Koszel // Forum Naukowe, Instytut

Historii Politycznej, Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości w Poznaniu. – 2001. – N 1. – S. 123.

⁴² Koszel B. Rola i miejsce Polski w integracji Europy w XX wieku, [w:] Polska na tle procesów rozwojowych Europy w XX wieku. Opracowanie zbiorowe pod red. Stanisława Sierpowskiego / B. Koszel. – Poznań : Instytut Historii UAM, 2002. – S. 285-286.

⁴³ Hoffmann L. Ukraine on the Road to Europe / L. Hoffmann, F. Mollers. – Berlin ; Heidelberg : Springer-Verlag – P. 11.

⁴⁴ Ibid. – P. 40.

⁴⁵ Balcerowicz L. Poland's Transformation / L. Balcerowicz // Finance & Development. – 2000. – Vol. 37. – N 3. – P. 8–9.

⁴⁶ Samecki P. Pomoc Wspólnot Europejskich dla Polski, [w:] Polska w procesie integracji ze Wspólnotami Europejskimi / P. Samecki ; [pod. red. Z. Wysokińskiej]. – Warszawa ; Łódź, 1994. – S. 156.

⁴⁷ General Report of the Activities of the European Communities 1992. – Brussels-Luxembourg, 1993. – P. 257..

⁴⁸ Polska w obliczu integracji europejskiej / [praca zbiorowa / red. Babiak J.]. – Warszawa ; Kalisz ; Poznań : Instytut Biznesu w Kaliszu, 2003. – S. 110.

⁴⁹ Ibid. – S. 120-130.

⁵⁰ Порядок денний асоціації Україна – ЄС для підготовки та сприяння імплементації Угоди про асоціацію [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unesco.mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ua-eu>

⁵¹ Світогосподарські пріоритети України : зб. наук. пр. / НАН України, Об'єд. ін-т економіки ; відп. ред. А. С. Філіпенко. – К. : Об'єд. ін-т економіки, 2005. – С. 12-13.

⁵² Філіпенко А. С. Модель народної економіки для України: основні риси / А. С. Філіпенко // Економічний часопис – XXI. – 2010. – № 3–4. – С. 5.

⁵³ Сіденко С. В. Неекономічні чинники світового економічного розвитку / С. В. Сіденко. – К. : Аврора-Прінт, 2011. – С. 199.

ПІДСУМКИ

Одним з важливих напрямів вивчення економічних систем є аналіз закономірностей, тенденцій їх розвитку. Особливістю цього процесу є його суперечливість – на різних часових проміжках одні тенденції змінюються прямо протилежними (наприклад, на зміну уніфікації економічних систем та їх елементів приходять їх індивідуалізація, набуття ними нових рис).

В економічній теорії класифікація економічних систем здійснюється на підставі критеріїв – визначальних ознак, що дають змогу розмежувати системи. Серед сучасних економічних систем найбільш поширеною є система ринкової економіки, яка у різних країнах набула різні форми та особливості (ліберальна ринкова економіка та координована ринкова економіка). Під впливом інтеграційних процесів у Європі обидві форми ринкової економіки мають тенденцію до зближення та конвергенції, що спричинило виникнення поняття „європеїзація”. Європеїзація означає вплив європейської інтеграції на держави, особливо на їхні структури, процеси та функції. Цей процес є поетапним і призводить до того, що механізми ЄС стають частиною національної системи держави. Метою таких процесів є досягнення користі для всього інтеграційного угруповання і тривалого розвитку охорони навколишнього середовища, високого рівня зайнятості й соціального забезпечення, а також підвищення якості життя.

Найяскравішою формою координованої ринкової економіки є соціальна ринкова економіка, концепція якої розроблена німецькими економістами, представниками фрайбурзької економічної школи. Розроблена, як альтернативна, відповідь на неможливість автоматичного функціонування „вільної ринкової економіки”, вона базувалася на таких принципах ринкового порядку як домінування монетарної стабільності, гнучкість цін, право приватної власності, відповідальність, послідовність економічної політики, свобода укладання договорів та вільний ринок.

У дослідженні особливостей впливу соціальної ринкової економіки ФРН на економічну систему ЄС були закладені два взаємодоповнювальні принципи соціальної ринкової економіки – верховенство конкуренції та цінова стабільність, з одного боку, та гарантування соціальної справедливості, з іншого.

Верховенство конкуренції забезпечується конкурентною політикою держав. У початкові роки становлення конкурентної

політики ЄС вплив Німеччини був значним, оскільки законодавчі акти ФРН були першими в Європі в галузі регулювання конкурентної політики, тому саме вони стали основою у формуванні законодавства у сфері конкурентної політики ЄС. Підтвердженням цьому є перший ухвалений у сфері європейського антимонопольного законодавства „Регламент 17”, який базувався на німецькій моделі повідомлень, оцінки та винятків, ефективному централізованому тиску та відокремленості національних органів влади, зазначених у Законі ФРН „Про недопущення обмеження конкуренції”. Слід німецького законодавства, що стосується захисту конкуренції (зокрема, заборона монополій, картелів, зловживання домінуючим становищем та контроль за злиттям суб'єктів господарювання) простежується у статтях Римського договору 1957 року та згодом у Лісабонському договорі 2009 року.

Сьогодні Європейське антимонопольне законодавство складається із трьох інструментів: відносно нового контролю за злиттям підприємств, усталеного контролю за здійсненням ринкової влади і заборони угод, що обмежують конкуренцію (з великою, а іноді й складною системою винятків). У німецькому законодавстві наявні інструменти, аналогічні до тих, що застосовують у ЄС.

Німеччина, як одна з країн-засновниць ЄС, підтримувала ідею створення Європейського монетарного союзу. На той момент німецьку марку вже вважали сильною валютою, на яку орієнтувалися інші європейські країни. Період з 1982 по 1992 рік характеризується орієнтацією на німецьку марку, яка відігравала роль „якоря”. Для Бундесбанку в 1980-х роках успіх режиму європейської монетарної системи виявився вельми сприятливим. Правила ЄМС заклали основу для системи, яка була прийнятною для Бундесбанку. Ринкові сили визначили роль Бундесбанку в системі, але й інші країни-члени віднайшли своє місце у внутрішній ієрархії, де Бундесбанк став домінуючим центральним банком у Європі.

Ідея створення Європейського центрального банку (ЄЦБ) належала Німеччині, ця країна була одним із найактивніших учасників його формування. ЄЦБ увібрав у себе найкращі риси Бундесбанку, серед яких домінуючу роль відігравала політика цінової стабільності. ЄЦБ, як Бундесбанк, є незалежним органом ЄС. Він управляє грошово-кредитною політикою вісімнадцяти країн-членів ЄС. Як і штаб-квартира Бундесбанку, штаб-квартира ЄЦБ також розташована у Франкфурті-на-Майні (Німеччина), що засвідчує неабияку роль Німеччини. ЄЦБ дослуховується до позиції

Німеччини у веденні монетарної політики, про що свідчать їхні узгоджені дії на шляху виходу із фінансової кризи.

Основою функціонування соціально-ринкової економіки Німеччини є також гарантування соціальної справедливості, що забезпечується шляхом корекції негативних наслідків і зміцнення соціального захисту. Побудовані за допомогою факторного та кластерного аналізу моделі впливу коефіцієнтів участі у спільному ринку, однорідності (містять показники, що визначають копенгагенські критерії конвергенції), симетрії бізнес-циклів та соціального розвитку (зокрема, соціальної нерівності та ізоляції) на конвергенцію країн-членів ЄС свідчать про позитивні тенденції зближення їхніх економік. Німеччина (поряд із Австрією та Францією) перебуває у центрі європейської інтеграції, а інші країни-члени наближаються до них.

На підставі порівняння значення факторних навантажень для країн-членів ЄС у 2000 та 2012 роках можна стверджувати, що нові країни-члени невпинно наближаються до ядра інтеграційних процесів, проте їхній соціальний розвиток ще далекий від середньоевропейських стандартів. Значно знизився показник соціального розвитку, зокрема в країн Південної Європи, так званих країн PIGGS (Португалія, Італія, Греція, Великобританія, Іспанія), а також у Болгарії та Румунії. Водночас значно зросли обсяги внутрішньої торгівлі між країнами-членами ЄС, про що свідчить позитивний ефект від спільного ринку. Загалом позитивна тенденція простежується також і у значеннях показника однорідності (чи виконання країнами критеріїв конвергенції), за винятком Греції, Латвії та Литви. Відстані між країнами всередині груп не зменшилися, а в деяких групах навіть збільшилися, що дає змогу робити висновок про процеси дивергенції всередині конвергенції.

Ключові елементи соціальної ринкової економіки можуть і повинні стати основою соціально-економічного розвитку України та її перепусткою до залучення в інтеграційні процеси в Європі. Наша держава повинна перейняти позитивний досвід сусідніх держав (зокрема Польщі) в ефективному проведенні ринкових реформ та успішній інтеграції в європейську спільноту. На початку 1990-х років Польща досить швидко й успішно подолала економічну рецесію. Важливим фактором у піднятті економіки Польщі була її орієнтація на європейську інтеграцію. Підписання спершу торговельної угоди (1989), а згодом і Угоди про асоціацію (1991) забезпечило Польщі значну підтримку в рамках спеціальної прог-

рами *Phare*. Доступ до програми був можливий лише за верховенства права та за умови впровадження засад ринкової економіки. У 1999 році було створено ще дві програми (*ISPA* та *SAPARD*), які вже охоплювали повний спектр економічного життя країни.

На підставі позитивного впливу підписання Угоди про асоціацію Польщі з ЄС була розроблена модель SWOT-аналізу для України. Проведений аналіз виявив, що сильних сторін і можливостей після підписання Угоди про асоціацію з ЄС в Україні більше, ніж недоліків та загроз. До вигод від євроінтеграції для України належать макроекономічна стабільність; покращення розвитку зовнішньої торгівлі; сприяння реформам фінансового сектора; ефективний розподіл капіталу та зростання прямих іноземних інвестицій; передача ноу-хау, пов'язаних із ПП; підвищення ефективності від конкуренції; збільшення довіри інвесторів до українського ринку. Водночас є певні загрози. Наприклад, можна очікувати тимчасового зростання витрат, пов'язаних із адміністративними та правовими змінами. Додаткових видатків від бізнесу потребуватиме дотримання високих стандартів. Вільна торгівля з таким потужним партнером, як ЄС означатиме для українських компаній більшу конкуренцію, якої можуть не витримати слабші фірми. Однак якщо Зона вільної торгівлі з ЄС і призведе до певних втрат у короткотерміновій перспективі, то безперечними й вагомими будуть вигоди у середньо- та довгостроковій перспективі.

Беручи до уваги досвід нових країн-членів ЄС та аналізуючи сучасну економічну ситуацію в Україні, можна розробити програму першочергових заходів економічного розвитку, яка охоплює такі кроки: інституціоналізація влади; здійснення боротьби з корупцією; орієнтація на приватну власність; забезпечення прозорості; розробка та реалізація судової реформи, спрямованої на зміцнення незалежності, неупередженості й ефективності судової системи, забезпечення невторчання у роботу судів на всіх рівнях; забезпечення відкритості; стимулювання конкурентного бізнес-середовища та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг; відновлення соціальної справедливості в суспільстві через соціальну рівність і податкове законодавство, з яких формуватиметься середній клас; підвищення особистої відповідальності через професійну політику в галузі освіти; здійснення соціальної та економічної політики на місцевому рівні.

ЛІТЕРАТУРА

1. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс] : Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємства. – Режим доступу : <http://dkrp.gov.ua/info/1220.htm>
2. Андреюк Н. В. Проблеми та перспективи інноваційної діяльності малих підприємств [Електронний ресурс] / Н. В. Андреюк, Л. А. Мартинюк. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua.
3. Бласко Г. Економічне диво чи економічна загадка? Соціальне ринкове господарство та його застосування / Г. Бласко. – К. : Світовид, 1992. – 57 с.
4. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М. : Дело ЛТД, 1994. – 676 с.
5. Внаслідок економічної кризи частка середнього класу в Україні зменшилася [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://razumkov.org.ua/ukr/expert.php?news_id=2873
6. Гаврилишин Б. Дороговкази в майбутнє: До ефективніших суспільств. Доповідь Римському клубові / Б. Гаврилишин. – К. : Основи, 2009. – 238 с.
7. Галерея економістів. Вальтер Ойкен [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economicus.ru/cgi-ise/gallery/frame_rightn.pl?type=in&links=./in/eucken/biogr/eucken_e1.txt&img=brief.gif&name=eucken
8. Грабинський І. Еколого-економічна система України: порівняльний аналіз / І. Грабинський. – Львів : НТШ, 1997. – 240 с.
9. Грабинський І. М. Теоретико-методологічні проблеми оцінки сталості еколого-економічного розвитку в країнах Західної Європи / І. М. Грабинський, Р. В. Міхель // Вісн. Львів. ун-ту. Сер. міжнар. відносини. – 2011. – № 28. – С. 150–158.
10. Грищенко А. Інтеграційний вектор реалізації національних економічних інтересів України: теоретичні та практичні аспекти А. Грищенко // Міжнародна економічна політика. – 2011. – № 14–15. – С. 208–236.

11. Дзюбик С. Основи економічної теорії / С. Дзюбик, О. Ривак. – К. : Основи, 1994. – 333 с.
12. Економічна історія : [лекції] / Н. О. Тимочко, О. А. Пучко, Л. М. Рудомьоткіна та ін. – К. : КНЕУ, 2000. – 268 с.
13. Економічна та соціальна політика // Національна безпека і оборона. – 2011. – № 3 – С. 22–44.
14. Економічна теорія. Політекономія : [підручник] / В. Д. Базилович [та ін.]; за ред. В. Д. Базиловича. – К. : Знання-Прес, 2008. – 719 с.
15. Економічні системи : монографія. Т. 1 / [за ред. Г. І. Башнянина]. – Львів: ЛКА, 2006. – 484 с.
16. Звіт Антимонопольного комітету України за 2011 рік. – Офіц. вид. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article;jsessionid=3EC1AF9E65EAB175215DDC2408BD2594?art_id=212425&cat_id=212422.
17. Злупко С. Економічна думка України / С. Злупко. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2000. – 496 с.
18. Кернз В. Вступ до права Європейського Союзу : навч. посіб. : [пер. з англ.] / Волтер Кернз ; за заг. кер. В. С. Ісакович. – К. : Знання, 2002. – 381 с.
19. Кизим М. О. Аналіз теоретичних передумов нерівномірності розвитку регіональних утворень у рамках концепції конвергенції [Електронний ресурс] / М. О. Кизим, О. А. Гейман. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Modre/2008_2/2.pdf
20. Ковальчук В. М. Економічна думка минулого і сьогодення : навч. посіб. / В. М. Ковальчук, М. І. Сарай. – Тернопіль : ТАНГ – Астон, 2000. – 325 с.
21. Козловски П. Социальное рыночное хозяйство: социальное уравнивание капитализма и всеобщность экономического порядка (о концепции Альфреда Мюллера-Армака) // Социальное рыночное хозяйство. Теория и этика экономического порядка в России и Германии [Электронный ресурс] / П. Козловски. – СПб. : Экономическая школа, 1999. – Режим доступа : https://sites.google.com/a/economicus.org/economicus/Home/seria-eticeskaa-ekonomia/socialnoe-rynocnoe-hozajstvo/soderzanie_socialnoe-rynocnoe-hozajstvo

22. Колганов А. И. Экономическая компаративистика: Сравнительный анализ экономических систем : [ученик] / А. И. Колганов, А. В. Бузгалин. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 746 с.
23. Конвергенція економічних моделей Польщі та України : монографія / [Д. Лук'яненко, В. Чужиков, Г. Вожняк та ін.] ; за наук. ред. Д. Лук'яненка, В. Чужикова, М. Вожняка. – К.: КНЕУ, 2010. – 719 с.
24. Конституція України. – К. : Велес, 2008. – 48 с.
25. Кораблев Н. М. Кластеризация данных методом k-means с использованием искусственных иммунных систем / Н. М. Кораблев, А. А. Фомичев // Бионика интеллекта. – 2011. – № 3 (77). – С. 102–106.
26. Кульчицький Б. Економічні системи суспільства: теорія, методологія, типологізація / Б. Кульчицький. – Львів : Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2003. – 352 с.
27. Куць Г. М. Неолібералізм: основні ідеї та інтерпретації / Г. М. Куць // Вісн. Харків. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. Сер. Питання політології. – 2010. – Вип. 17. – С. 174–183.
28. Леоненко П. М. Сучасні економічні системи : навч. посіб. / П. М. Леоненко, О. І. Черепніна. – К.: Знання, 2006. – 429 с.
29. Лукінов І. І. Економічні трансформації (наприкінці ХХ сторіччя) / І. І. Лукінов. – К. : Ін-т економіки НАН України, 1997. – 456 с.
30. Методичні засади соціально орієнтованої ринкової економіки / [О. Г. Головніна]. – К. : НТУ, 2005. – 459 с.
31. Міхель Р. В. Вплив східних та західних векторів на розвиток економічної системи України / Р. В. Міхель // Зб. матеріалів III міжнар. великої акад. конф. з політології [„Східна Європа у системі координат (Північ, Південь, Захід, Схід)“], (Львів, 25–26 жовт. 2012 р.). – Львів, 2012. – С. 110–112.
32. Міхель Р. В. Застосування соціально-ринкової концепції у монетарній політиці України / Р. В. Міхель // Зб. тез доп. II Міжнар. наук.-практ. конф. [„Сучасні тенденції міжнародних відносин: сучасна теорія і практика“], (Львів, 11–12 квіт. 2013 р.). – Львів, 2013. – С. 140–144.
33. Міхель Р. В. Механізми конвергенції перехідних економік до сучасних моделей капіталізму / Р. В. Міхель // Зб. тез

- доп. міжнар. наук.-практ. конф. [„Соціально-економічна конвергенція в Європі: фокусування на Україні”], (Сімферополь, 16–18 квіт. 2013 р.). – Сімферополь, 2013. – С. 109–112.
34. Міхель Р. В. Соціально-ринкові аспекти конкурентної політики України / Р. В. Міхель // Зб. тез доп. VIII Наук.-практ. конф. молодих вчен. [„Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин”], (Харків, 5 квіт. 2013 р.). – Х., 2013. – С. 179–182.
35. Міхель Р. В. Сучасні погляди на типологізацію капіталістичної системи / Р. В. Міхель // Зб. тез доп. Міжнар. наук.-практ. конф. [„Актуальні проблеми міжнародних відносин: політичні, правові та економічні аспекти”], (Львів, 22 верес. 2011 р.). – Львів, 2011. – С. 27–30.
36. Міхель Р. В. Вплив монетарної політики Німеччини на монетарну політику ЄС / Р. Міхель // Аналітично-інформаційний журнал «Схід». – 2012. – № 5 (119). – С. 28–34.
37. Міхель Р. В. Вплив світової фінансової кризи на трансформацію структури зовнішньої торгівлі ФРН / Р. Міхель // Зб. тез доп. Наук. конф. ф-ту міжнар. відносин, присвяч. 350-річчю Львів. нац. ун-ту ім. І. Франка (Львів, 8–9 лют. 2011 р.). – Львів, 2011. – С. 135–137.
38. Міхель Р. Вплив Федеративної Республіки Німеччини на формування конкурентної політики ЄС / Р. Міхель // Економіка і держава. – 2012. – № 5. – С. 86–89.
39. Міхель Р. Глобалізація капіталістичної системи / Р. Міхель // Зб. тез доп. наук.-практ. конф. [„Интеграционные приоритеты Украины в современном геэкономическом пространстве”], (Сімферополь, 30 верес. – 1 жовт. 2011 р.). – Сімферополь, 2011. – С. 47–50.
40. Міхель Р. Диспропорції у торгівлі між Україною та ФРН / Р. Міхель // Зб. тез доп. Міжнар. наук.-практ. конф. [„Економіка України в умовах посилення глобалізаційних процесів: виклики і перспективи”], (Львів, 15–16 трав. 2009 р.). – Львів, 2009. – С. 277–278.
41. Міхель Р. Євроінтеграційний вектор трансформації Польщі: приклад для України / Р. Міхель // Вісн. соц.-екон. досліджень ОДЕУ. – 2014. – № 2 (53). – С. 98–106.

42. Міхель Р. Європеїзація економічних систем країн-членів ЄС / Р. Міхель // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 1. – С. 64–78.
43. Міхель Р. Залежність між складовими сталого розвитку в соціально-орієнтованій економіці ФРН / Р. Міхель // 36. тез доп. Міжнар. наук. студ.-асп. конф. [„Актуальні проблеми розвитку національної економіки України”], (Львів, 13–14 трав. 2011 р.). – Львів, 2011. – С. 318–319.
44. Міхель Р. Значення європейської ради працівників у соціальній політиці ЄС / Р. Міхель // 36. тез доп. Дев'ятої міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчен. [„Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації”], (Тернопіль, 23–24 лют. 2012 р.). – Тернопіль, 2012. – С. 42–43.
45. Міхель Р. Значення програми пом'якшення відповідальності у конкурентній політиці ЄС / Р. Міхель // 36. тез доп. Міжнар. наук.-практ. конф. [„Сучасні тенденції міжнародних відносин: сучасна теорія і практика”], (Львів, 5 квіт. 2012 р.). – Львів, 2012. – С. 215–218.
46. Міхель Р. Концепція нової соціальної ринкової економіки в умовах глобалізації / Р. Міхель // 36. тез доп. Міжнар. наук.-практ. конф. [„Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації”], (Тернопіль, 24–25 лют. 2011 р.). – Тернопіль, 2011. – С. 71–72.
47. Міхель Р. Принципи державного регулювання в соціально-ринковій економіці / Р. Міхель // 36. тез доп. Міжнар. наук.-практ. конф. [„Міжнародні відносини в умовах ХХІ ст.: сучасна теорія і практика”], (Львів, 17–18 листоп. 2011 р.). – Львів, 2011. – С. 151–155.
48. Міхель Р. Процеси конвергенції між країнами-членами ЄС / Р. Міхель // Економіст. – 2013. – № 2. – С. 25–29.
49. Міхель Р. Спільні риси у конкурентній політиці ЄС та Німеччини / Р. Міхель // Вісн. Черкас. держ. техн. ун-ту. Сер. екон. науки. 2014. – Вип. 36, Ч.І. Т. 2. – С. 58–63.
50. Міхель Р. Становлення конкурентної політики Німеччини: зразок для України / Р. Міхель // 36. тез доп. міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. [„Формування конкурентотривомої економіки: Теоретичні, методичні та прак-

- тичні засади”], (Тернопіль, 26–27 квіт. 2012 р.). – Тернопіль, 2012. – С. 83–85.
51. Міхель Р. Теоретичні засади функціонування конкурентної політики ЄС у сфері концентрації / Р. Міхель // Вісн. Львів. ун-ту. Сер. міжнар. відносини. – 2013. № 33. – С. 266–273.
52. Мочерний С. В. Економічна теорія : навч. посіб. / С. В. Мочерний. – [4-те вид., стереотип.]. – К. : ВЦ „Академія”, 2009. – 640 с.
53. Мочерний С. В. Методологія економічного дослідження / С. В. Мочерний. – Львів : Світ, 2001. – 415 с.
54. Можливі наслідки від імплементації положень майбутньої Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС та поглибленої зони вільної торгівлі як її головного компоненту. – К. : Представництво Європейської комісії в Україні, 2009. – 89 с.
55. Мюллер-Армак А. Принципы социального рыночного хозяйства / Социальное рыночное хозяйство. Теория и этика экономического порядка в России и Германии / А. Мюллер-Армак. – СПб. : Экономическая школа, 1999. – 368 с.
56. Національне бюро статистики ФРН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/NationalEconomyEnvironmentEnterprisesCrafts/Crafts/Tables/ShareSmallMediumSizeEnterprises.html>
57. Новицький В. Є. Інформаційні технології в глобально-конкурентному та соціальному контекстах / В. Є. Новицький, Л. П. Гальперіна // Перспективи розвитку українського експортного потенціалу у контексті співробітництва з країнами Середземномор'я та Центрально-Східної Європи : зб. наук. пр.; №6 НДІ міжнародних відносин НАУ / голов. ред. д-р. екон. наук В. Є. Новицький. – К. : [б.в.], 2007. – 137 с.
58. Нуреев Р. М. Очерки по истории институционализма / Р. М. Нуреев. – Ростов н/Д : „Содействие - XXI век”; Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
59. Огляд ОЕСР. Конкурентне право та політика в Україні [Електронний ресурс]. – 2008. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/regreform/sectors/41165982.pdf>

60. Основи економічної теорії : підруч. для підготовки мол. спеціалістів / [А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко, Ю. І. Палкін]. – К. : Вища шк., 1995. – 471 с.
61. Основний Закон ФРН від 23 травня 1949 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vivovoco.rsl.ru/VV/LAW/BRD.HTM>
62. Офіційний сайт Deutsche Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.db.com/ir/en/content/shareholder_structure.htm
63. Офіційний сайт статистики Світового Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>
64. Оцінка витрат та вигод від укладання угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС / [І. Бураковський, К. Куценко, А. Кобилянська та ін.]. – К. : К.І.С., 2010. – 96 с.
65. Перехідна економіка : підручник / [В. М. Геець, Є. Г. Панченко, Е. М. Лібанова та ін.] ; за ред. В. М. Гейця. – К. : Вища шк., 2003. – 591 с.
66. Полякова Ю. Інноваційна активність малого та середнього підприємництва: теоретико-методологічні та прикладні аспекти / Ю. Полякова // Вісн. Київ. нац. ун-ту ім. Т. Шевченка. – 2011. – Вип. 124/125. – С. 60–62.
67. Полякова Ю. Впровадження європейських принципів інноваційної діяльності: досвід для України / Ю. Полякова // Вісн. ЛКА. Сер. екон. – 2011. – Вип. 34. – С. 217–223.
68. Полякова Ю., Півторак М. Сучасний стан зовнішньоекономічного співробітництва України з ФРН / Ю. Полякова, М. Півторак // Зб. тез доп. Міжнар. наук.-практ. конф. „Strategiczne pytania światowej nauki”, (Przemysł, 07–15 лют. 2012 р.). – Przemysł, 2012. - С.52-59.
69. Поручник А. М. Національний економічний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі : монографія / А. М. Поручник . – К. : КНЕУ, 2008. – С. 290.
70. Порядок денний асоціації Україна – ЄС для підготовки та сприяння імплементації Угоди про асоціацію [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unesco.mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ua-eu>

71. Світогосподарські пріоритети України : зб. наук. пр. / НАН України, Об'єд. ін-т економіки ; відп. ред. А. С. Філіпенко. – К. : Об'єд. ін-т економіки, 2005. – 124 с.
72. Сіденко С. В. Неекономічні чинники світового економічного розвитку / С. В. Сіденко. – К. : Аврора-Прінт, 2011. – 234 с.
73. Сіденко С. В. Перспективи співпраці України з Європейським Союзом: соціальний аспект / С. В. Сіденко, Д. Г. Лук'яненко, В. І. Чужиков // Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперчностей. – К. : Ін-т сучасного підручника, 2007. – С. 104–112.
74. Сіденко С. В. Перспективи співпраці України з Європейським Союзом в контексті його розширення // На Схід та Південь від ЄС: проблеми формування спільного європейського економічного простору : зб. матеріалів міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 5–7 жовт. 2006 р.). – К. : КНЕУ імені Вадима Гетьмана, 2006. – С. 93–109.
75. Сіденко С. В. Розвиток систем соціального захисту в умовах глобалізації економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.05.01 „Світове господарство та міжнародні економічні відносини” / С. В. Сіденко ; НАН України. Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. – К., 1999. – 30 с.
76. Скоратамалья В. Конкурентне право ЄС : навч. посіб. / В. Скоратамалья, Н. Саніахметова, С. Мельник. – К. : ІМВ КНУ ім. Тараса Шевченка, 2004. – 231 с.
77. Скороход І. С. Інституційний механізм монетарної політики Європейського Союзу / І. С. Скороход, В. В. Бойко // Наук. вісн. Волин. нац. ун-ту ім. Лесі Українки. – 2009. – № 3. – С. 287–292.
78. Соціальна ринкова економіка: основні орієнтири для України / [під ред. проф. Р. Клапгама]. – К: Представництво Фонду ім. Конрада Аденауера, 2006. – 64 с.
79. Стратегія економічного та соціального розвитку України (2004–2015 роки) „Шляхом Європейської інтеграції” / [Авт. кол. : А. С. Гальчинський, В. М. Геець, та ін.]. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

80. Татаренко Н. Стратегія розвитку українського суспільства у контексті світових тенденцій / Н. Татаренко // Розбудова держави. – 1999. – № 7–12. – С. 56–64.
81. Туган-Барановский М. И. Социализм как положительное учение / М. И. Туган-Барановский. – СПб. : Право, 1918.
82. Удовиченко В. П. Пошук оптимальної моделі соціально-економічного розвитку України / В. П. Удовиченко // Регіональна економіка. – 1999. – № 1 (11). – С. 35–42.
83. Філіпенко А. С. Модель народної економіки для України: основні риси / А. С. Філіпенко // Економічний часопис – XXI. – 2010. – № 3–4. – С. 3–6.
84. Франко І. Що таке поступ? / І. Франко. – Коломия : [б.в.], 1903. – № 372173. – 163 с.
85. Шніцер М. Порівняння економічних систем / М. Шніцер. – К. : Основи, 1997. – 519 с.
86. Экономика / [под ред. д-ра экон. наук, проф. А.С. Булатова]. – М. : ЮРИСТЪ, 2002. – 734 с.
87. Эрхард Л. Полвека размышлений: речи и статьи / Л. Эрхард [пер. с нем.]. – М. : Наука; ТОО „Ордынка”, 1996. – 606 с.
88. Юхименко П. І. Економічна історія : підручник / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К. : Знання-Прес, 2008. – 878 с.
89. Ястребов Г. А. Вальтер Ойкен о либерализме и социальной политике // Материалы интернет-конференции [„Социальное рыночное хозяйство: концепция, практический опыт и перспективы в России”], (с 20.02.06 по 30.04.06) [Электронный ресурс] / Г. А. Ястребов. – Режим доступа : <http://www.ecsocman.edu.ru/iconf/16209586/index.html>
90. Adnett N. The European social model: modernisation or evolution? / N. Adnett, S. Hardy. – Cheltenham : Elgar, 2005. – 244 p.
91. Aldenderfer M. S. Cluster Analysis (6th printing) / M. S. Aldenderfer, R. K. Blashfield. – Beverly Hills, 1989. – 88 p.
92. Balcerowicz L. Poland's Transformation / L. Balcerowicz // Finance&Development. – 2000. – Vol. 37. – N 3. – P. 8–9.
93. Baumol W. J. Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity / W. J. Baumol, R. E. Litan, C. J. Schramm. – Yale : Yale University Press, 2007. – 321 p.

94. Beichel T. Dimensions of Europeanization [Electronic resource] / T. Beichel. – Access mode : http://www.kuwi.europa-uni.de/de/lehrstuhl/vs/politik3/Dokumente/lehre/2__beichelt_dimensions_of_Europeanization_after_editing_TB_2-4-2008.pdf
95. Benz A. Mehrebenenverflechtung in der Europäischen Union // Markus Jachtenfuchs / Beate Kohler-Koch (Hrsg.) / A. Benz // Europäische Integration. Opladen. – 2003. – S. 317–352.
96. Błaszczak B. The Progress of Privatization in Poland / B. Błaszczak // МОСТ-МОСТ. – 1994. – N 4. – S. 187–211.
97. Boersch-Supan A. The German Public Pension System: How it Was, How it Will Be. [Electronic resource] / A. Boersch-Supan, C. Wilke. – Access mode : http://www.mea.mpisoc.mpg.de/uploads/user_mea_discussionpapers/y8hl3a_ada9n1acbo_DP_Nr34.pdf
98. Borrmann A. Social market economy: experiences in the Federal Republic of Germany and considerations on its transferability to development countries / A. Borrmann. – Hamburg : Verl. Weltarchiv, 1990. – 185 p.
99. Bouget D. Trends of Social Welfare Systems: from Convergence to Attractiveness. An Explanatory Approach [Electronic resource] / D. Bouget // Working Papers on the Reconciliation of Work and Welfare in Europe. – 2009. – REC-WP 13. – Access mode : http://www.socialpolicy.ed.ac.uk/recwowe_pudiac/working_papers/rec-wp_13_09
100. Bulmer S. J. The Europeanisation of National Policy? [Electronic resource] / S. J. Bulmer, C. M. Radaelli // Queen's Papers on Europeanisation. – 2004. – N 1. – Access mode : <http://www.qub.ac.uk/schools/SchoolofPoliticsInternationalStudiesandPhilosophy/FileStore/EuropeanisationFiles/Filetoupload,38405,en.pdf>
101. Centeno A. M. Global Capitalism / A. M. Centeno, J. N. Cohen. – Polity Press, 2010. – 180 p.
102. Central banks as economic institutions / [ed. by J. P. Touffut]. – Cheltenham : Elgar, 2008. – 215 p.
103. Cini M. Competition policy in the European Union / M. Cini, L. McGowan. – Basingstoke : Macmillan, 1998. – 250 p.
104. Cominada K. Patterns of Welfare State Indicators in the EU: Is there Convergence? / K. Cominada, K. Goudswaard,

- O. Vliet // *Journal of Common Market Studies*. – 2010. – Vol. 48. – N. 3. – P. 529–556.
105. Competition policies in Europe / [ed. by Stephen Martin]. – Amsterdam: Elsevier, 1998. – 432 p.
106. Complexity and co-evolution: continuity and change in socio-economic systems / [ed. by E. Garnsey and J. McGlade]. – Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2006. – 219 p.
107. Consolidated Reader-Friendly Edition of the Treaty on European Union (TEU) and the Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU) as amended by the Treaty of Lisbon (2007). – Foundation for EU Democracy, 2008. – 403 p.
108. Conzelmann T. Regionales Europa – Europäisierte Regionen / T. Conzelmann, M. Knodt. – Frankfurt : Campus, 2002. – 317 p.
109. Council Regulation (EEC) No 4064/89 of 21 December 1989 on the control of concentrations between undertakings [Electronic resource]. – Access mode : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31989R4064:EN:HTML>
110. Cowles M. G. Transforming Europe. Europeanization and Domestic Change / M. G. Cowles, J. Caporaso, T. Risse. – Ithaca ; London : Cornell University Press, 2001. – 272 p.
111. Dallo B. The Organisational Effect of the Economic System / B. Dallo // *Journal of Economic Issues*. – 2002. – Vol. 36. – N. 4. – P. 953–979.
112. Davison Leigh M. EC Competition Policy: Is the Role of the Substantial Part of the Common Market in Determining Jurisdictional Subsidiarity Redundant? / M. Davison Leigh, D. Johnson // *Liverpool Law Review*. – 2010. – Vol. 31. – P. 273–288.
113. Dobronogov A. V. Systems Analysis of Social Security in a Transition Economy: The Ukrainian Case / A. V. Dobronogov. – Laxenburg : International Institute for Applied Systems Analysis, 1998. – 43 p.
114. Doing Business 2013. Smartet Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. – Washington : The World Bank and the International Finance Corporation, 2013. – 282 p.
115. Dyson K. The Politics of the Euro-Zone: Stability or Breakdown? / K. Dyson. – Oxford : Oxford University Press, 2000. – 322 p.

116. Economic policy in EMU: a study by the European Commission services / [ed. by M. Buti]. – Oxford : Clarendon Press, 1998. – 256 p.
117. Economic systems of foraging, agricultural, and industrial societies / Frederic L. Pryor. – Cambridge : Cambridge University Press, 2005. – 316 p.
118. EEC Council: Regulation No 17: First Regulation implementing Articles 85 and 86 of the Treaty [Electronic resource]. – Access mode : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31962R0017:EN:HTML>
119. Eekhoff J. Competition policy in Europe / J. Eekhoff. – Berlin : Springer, 2004. – 429 p.
120. Einführung in die Theorie der Wirtschaftssysteme / [von H. R. Peters]. – München : Oldenbourg, 1993. – 259 p.
121. Erhard L. Wohlstand für alle / L. Erhard. – Düsseldorf : Econ-Verl., 1957. – 382 s.
122. Ethics and economics: catholic thinkers in the 20th century / [ed. by Gaburro G]. – Heidelberg : Physica-Verl., 1997. – 179 p.
123. Eucken W. Die Grundlagen der Nationalökonomie / W. Eucken. – Berlin : Springer, 1989. – 279 s.
124. Eucken W. Grundsätze der Wirtschaftspolitik / W. Eucken [ed. by Eucken K., Hensel P]. – Tübingen, 2004. – 398 p.
125. European Commission Eurostat [Electronic resource]. – Access mode : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>
126. European States and the Euro: Europeanization, Variation, and Convergence / [ed. by K. Dyson]. – Oxford : Oxford University Press, 2002. – 430 p.
127. Eyre S. National tunes and a European melody? Competition law reform in the UK and Germany / S. Eyre, M. Lodge // Journal of European Public Policy. – 2000. – N 7:1. – P. 63–79.
128. Feldmann H. How social is European social policy / H. Feldmann // International Journal of Social Economics. – 2002. – N 7. – P. 547–574.
129. Foreign direct investments statistics [Electronic resource]. – Access mode : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Foreign_direct_investment_statistics
130. Fukuyama F. The End of History and the Last Man / F. Fukuyama. – N. Y. : Basic Books, 1991. – 418 p.

131. General Report of the Activities of the European Communities 1992. – Brussels-Luxembourg, 1993. – 537 p.
132. The German Retirement and Pension System [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.howtogermany.com/pages/german-retirement.html>
133. Ghosh S. Economic Integration in Europe and Income Divergence over EU Regions (1995 – 2006) / S. Ghosh, G. Faber // Tjalling C. Koopmans Research Institute. – 2010. – Discussion paper N. 10–19. – [Electronic resource]. – Access mode : <http://igitur-archive.library.uu.nl/USE/2011-0110-200313/10-19.pdf>
134. Glossner C. L. 60 Years of Social Market Economy: Formation, Development and Perspectives of a Peacemaking Formula / C. L. Glossner, D. Gregosz. – Berlin : Konrad Adenauer Stiftung, 2010. – 272 p.
135. Glossner C. L. The formation and implementation of the social market economy by Alfred Müller-Armack and Ludwig Erhard / C. L. Glossner, D. Gregosz. – Berlin : Konrad-Adenauer-Stiftung, 2011. – 52 p.
136. Goetz K. Europeanised Politics? European Integration and National Political Systems / K. Goetz , S. Hix. – L. : Frank Cass, 2000. – 248 p.
137. Goodman J. B. Monetary sovereignty: the politics of central banking in Western Europe. – 1. publ / J. B. Goodman. – Ithaca : Cornell Univ. Press, 1992. – 239 p.
138. Government finance statistics [Electronic resource]. – Access mode : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Government_finance_statistics
139. Grossman G. M. Handbook of International Economics / G. M. Grossman, K. Rogoff. – Amsterdam, 1995. – Vol. 3. – 452 p.
140. Hall P. A. Political Science and the Three New Institutionalisms / P. A. Hall, R. C. Taylor // Political Studies. – 1996. – N 44/5. – P. 936–957.
141. Harcourt A. J. European Institutions and the Media Industry: European Regulatory Politics between Pressure and Pluralism: Ph.D. Dissertation / Alison Harcourt. – Manchester : Department of Government, University of Manchester, 2000.

142. Heidenhain M. German antitrust law: an introduction to the German antitrust law with German text and synoptic English translation of the Act against Restraints of Competition. – [4. rev. and enlarged ed.] / M. Heidenhain, H. Schneider. – Frankfurt am Main : Knapp, 1991. – 416 p.
143. Heisenberg D. The Mark of the Bundesbank: Germany's role in European monetary cooperation / D. Heisenberg. – Boulder : Rienner, 1999. – 214 p.
144. Héritier A. Differential Europe. The European Union Impact on national Policymaking / A. Héritier. – Lanham, MD : Rowman & Littlefield, 2001. – 368 p.
145. Heritier A. Differential Responses to European Policies: A Comparison [Electronic resource] / A. Heritier, C. Knill // Max-Planck Project Group Preprint. – 2000. – N 7. – Access mode : <http://ssrn.com/abstract=270273>.
146. Hildebrand D. The role of economic analysis in the EC competition rules. – [2. ed.] / D. Hildebrand. – The Hague : Kluwer Law Internat., 2002. – 472 p.
147. Hoffmann L. Ukraine on the Road to Europe / L. Hoffmann, F. Mollers. – Berlin ; Heidelberg : Springer-Verlag – 323 s.
148. Hubrich K. Cointegration analysis in a German monetary system: with 30 tables / K. Hubrich. – Heidelberg ; New York : Physica-Verl., 2001. – 176 p.
149. Human Development Index trends, 1980-2013 [Electronic resource]. – Access mode : <http://hdr.undp.org/en/content/table-2-human-development-index-trends-1980-2013>
150. Inside the Bundesbank / [ed. by S. F. Frowen]. – Basingstoke : Macmillan, 1998. – 188 p.
151. International trade in goods [Electronic resource]. – Access mode : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/International_trade_in_goods
152. International trade in services [Electronic resource]. – Access mode : [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/International trade in services](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/International_trade_in_services)
153. Joint Harmonised European Union Programme of Business and Consumer Surveys. – Luxembourg, 2006. – 128 p.
154. Judgment of the Court of 13 February 1969. – Walt Wilhelm and others v Bundeskartellamt. – Reference for a preliminary ruling: Kammergericht Berlin – Germany. – Case 14–68.

- [Electronic resource]. – Access mode : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:61968CJ0014:EN>
155. Kokkoris I. Merger control in Europe: the gap in the ECMR and national merger legislations / I. Kokkoris. – L. Routledge, 2011. – 293 p.
156. König J. Homogeneous groups within a heterogeneous community evidence from an index measuring European economic integration. [Electronic resource] / König J., Ohr R. // Centre for European, Governance and Economic Develelopment Reserch. Discussion paper. – 2012. – N 138. – Access mode : <http://www.uni-goettingen.de/en/60920.html>
157. Konwergencja modeli ekonomicznych: Polska i Ukraina / red. nauk. Michał Gabriel Woźniak et al.; [tł. z jęz. ukr.: L. M. Bondarczuk; tł. z jęz. ang.: Ł. Jabłoński]. – Kraków : Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 2009. – 716 s.
158. Koszel B. Polska I Niemcy w Unii Europejskiej / B. Koszel. – Poznań : Instytut Zachodni. – 284 s.
159. Koszel B. Rola i miejsce Polski w integracji Europy w XX wieku, [w:] Polska na tle procesów rozwojowych Europy w XX wieku. Opracowanie zbiorowe pod red. Stanisława Sierpowskiego / B. Koszel. – Poznań : Instytut Historii UAM, 2002. – 492 s.
160. Koszel B. Umowa stowarzyszeniowa Polska–Wspólnoty Europejskie. Geneza, struktura, bilans / B. Koszel // Forum Naukowe, Instytut Historii Politycznej, Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości w Poznaniu. – 2001. – N 1. – S. 13–156.
161. Kuitto K. Convergence, divergence or persistence of welfare policy institutions in the enlarged European Union? / K. Kuitto, D. Jahn, N. Düpont // Greifswald Comparative Politics. – 2012. – WP 1. – P. 1–23.
162. Labour Cost Index [Electronic resource]. – Access mode : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/labour_market/labour_costs
163. Ladrech R. Europeanization of Domestic Politics and Institutions: The Case of France / R. Ladrech // Journal of Common Market Studies. – 1994. – N 32/1. – P. 69–88.

164. Ladrech R. Europeanization and National Politics / R. Ladrech. – Basingstoke : Palgrave Macmillan., 2010. – 387 p.
165. Lane E. State and Market: the politics of the public and the private / E. Lane. – L. : Sage Publ., 1986. – 304 p.
166. Langbein J. The EU-Ukraine: Plus or minus? / J. Langbein // European Focus. – November 2009.
167. Łażniewska E. Konwergencja regionalna / E. Łażniewska, T. Górecki, R. Chmielewski. – Poznań : Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, 2011. – 217 s.
168. Lisbon Review 2008. Towards a more competitive Europe? – World Economic Forum, 2008. – 26 p.
169. Lisbon Review 2010. Towards a more competitive Europe? – World Economic Forum, 2010. – 32 p.
170. Loedel P. H. Deutsche mark politics: Germany in the European monetary system / P. H. Loedel. – Boulder : Rienner, 1999. – 261 p.
171. Lütz S. Governance in der politischen Ökonomie: Struktur und Wandel des modernen Kapitalismus / S. Lütz. – Wiesbaden : VS, Verl. für Sozialwiss., 2006. – 284 p.
172. Mapa pomocy Unii Europejskiej udzielonej Polsce w ramach programu Phare 1990 – 2003, ISPA 2000 – 2003 oraz SAPARD / Urząd Komitetu Integracji Europejskiej. – Warszawa : Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, 2004. – 60 s.
173. Mastenbroek E. Europeanization beyond the Goodness of Fit: Domestic Politics in the Forefront / E. Mastenbroek, M. Kaeding // Comparative European Politics. – 2006. – Vol. 4. – P. 331–354.
174. Menkhoff L. Monetary policy instruments for European Monetary Union: with 16 tables / L. Menkhoff. – Berlin : Springer, 1997. – 152 p.
175. Menz G. Varieties of Capitalism and Europeanization : National Response Strategies to the Single European Market / G. Menz. – Oxford : Oxford Univ. Press, 2008. – 280 p.
176. Mikhel R. German Influence on the Competition Policy of the EU from the Historical Perspective / R. Mikhel // The International Conference on Economics and Administration, Faculty of Business and Administration, University of

- Bucharest (Romania, 8-9th June 2012). – Romania, 2012. – P. 495–503.
177. Mikhel R. German influence on the EU monetary policy / R. Mikhel // *Jaunuju mokslininku darbai = Journal of young scientists*. – 2012. – № 4 (37). – P. 101–107.
178. Mikhel R. Sustainable problems in the Ukrainian pension system / R Mikhel // *Materials of the Second International Scientific Conference [“Ecological and Economic Problems of International Trade and Investments”]*, (Lviv October 22–23, 2013). – Lviv, 2013. – P. 28–29.
179. Mulaj I. Self-management Socialism Compared to Social Market Economy in Transition: Are there Convergent Paths? [Electronic resource] / I. Mulaj // *Ordnungspolitische Diskurse*. – 2009. – N 08. – Access mode : <http://econstor.eu/bitstream/10419/55408/1/685100405.pdf>
180. Müller-Armack A. *Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft*. 1946. Re-print: Müller-Armack A. *Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik: Studien und Konzepte zur Sozialen Marktwirtschaft und zur Europäischen Integration* / A. Müller-Armack. – Bern; Stuttgart: Paul Haup, 1976. – 157 s.
181. Neuberger E. *Classifying Economic Systems // Comparative economic systems: Models and Cases* / [ed. by M. Bornstein]. – [6th ed.] / E. Neuberger. – Homewood, Boston : Irwin, 1989. – 464 p.
182. Paetzold J. The convergence of welfare state indicators in Europe: evidence from panel data / J. Paetzold // *Economics and Finance Working Papers*. – 2012. – N 4. – P. 1–33.
183. *Polska w obliczu integracji europejskiej* / [praca zbiorowa / red. Babiak J.]. – Warszawa ; Kalisz ; Poznań : Instytut Biznesu w Kaliszu, 2003. – 178 s.
184. Presse- und Informationsamt der Bundesregierung [Electronic resource] // Bulletin nr 134/1989 vom 29 November 1989. – S. 1148. – Access mode : http://www.bundesregierung.de/Content/DE/Bulletin/1980-1989/1989/134-89_Kohl.html
185. Pryor F. L. *A Guidebook to the Comparative Study of Economic Systems* / F. L. Pryor. – Englewood Cliffs : Prentice-Hall, 1985. – 342 p.

186. Pryor F. L. Economic systems of foraging, agricultural, and industrial societies / F. L. Pryor. – Cambridge: Cambridge Univer. Press, 2005. – 316 p.
187. Quaglia L. Central banking governance in the European Union: a comparative analysis. – [1. publ.] / L. Quaglia. – L.: Routledge, 2008. – 194 p.
188. Radaelli C. Whither Europeanization? Concept Stretching and Substantive Change / C. Radaelli // European Integration online Papers. – 2000. – N 4. – P. 8–45.
189. Reade J. Leader of the Pack? German Monetary Dominance in Europe Prior to EMU / J. Reade, U. Volz // Department of economics. Oxford University. – 2009. – N 419. – P. 1–19.
190. Recktenwald H. C. Ethik, Wirtschaft und Staat. Adam Smiths Politische Ökonomie heute / H. C. Recktenwald. – Darmstadt, 1985. – 617 s.
191. Roberts I. Social policy in the European Union: between harmonization and national autonomy / I. Roberts, B. Springer. – Rienner, 2001. – 177 p.
192. Rosefielde S. Comparative Economic Systems: culture, wealth and power in the 21st century / S. Rosefielde. – Wiley-Blackwell, 2002. – 284 p.
193. Rürup B. The German Pension System: Status Quo and Reform Options / B. Rürup // Social Security Pension Reform in Europe. – 2002. – P. 137–169.
194. Samecki P. Pomoc Wspólnot Europejskich dla Polski, [w:] Polska w procesie integracji ze Wspólnotami Europejskimi / P. Samecki ; [pod. red. Z. Wysokińskiej]. – Warszawa ; Łódź, 1994. – 169 s.
195. Scharpf F. W. Welfare and Work in the Open Economy. Vol. 1. From Vulnerability to Competitiveness / F. W. Scharpf, V. A. Schmidt. – Oxford : Oxford University Press, 2000. – 420 p.
196. Schwab K. The Global Competitiveness Report 2012–2013: Full Data Edition / K. Schwab, X. Sala-i-Martin, B. Brende. – Geneva : World Economic Forum, SRO-Kundig, 2012. – 545 p.
197. Seeger C. M. Financial Markets Development in Ukraine / C. M. Seeger, H. C. Patton. – Kyiv : Financial Markets International, 2000. – 179 s.

198. Sharpf F. W. The Asymmetry of European Integration, or Why the EU Cannot be a "Social Market Economy" / F. W. Sharpf // *Socio-Economic Review*. – 2010. – N 8. – P. 211–250.
199. Social inclusion statistics [Electronic resource]. – Access mode : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Social_inclusion_statistics
200. Social protection statistics [Electronic resource]. – Access mode : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Social_protection_statistics
201. Sustainable development – social inclusion [Electronic resource]. – Access mode : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Sustainable_development_-_social_inclusion#Income_inequalities
202. The Treaty of Rome [Electronic resource]. – Access mode : http://ec.europa.eu/economy_finance/emu_history/documents/treaties/rome_treaty2.pdf
203. Transparency International [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.transparency.org/>
204. Treaty of Lisbon [Electronic resource]. – Access mode : http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.C_.2007.306.01.0001.01.ENG#a-002
205. Timbergen J. Do Communist and Free Economies Show a Converging Pattern / J. Timbergen // *Soviet Studies*. – 1961. – Vol. 12. – N 4. – P. 333–341.
206. Toniolo G. Central banks' independence in historical perspective / G. Toniolo. – Berlin : de Gruyter, 1988. – 198 p.
207. Varblane U. An analysis of the economic convergence process in the transition countries / U. Varblane, P. Vahter. – Tartu : University of Tartu. Faculty of economics and business administration, 2005. – 47 p.
208. Varieties of Capitalism : The Institutional Foundations of Comparative Advantage / [ed. by P. A. Hall, D. Soskice]. – Oxford : Oxford University Press, 2001. – 556 p.
209. Venables A. J. Winners and Losers from Regional Integration Agreements / A. J. Venables // *The Economic Journal*. – 2003. – Vol. 113, Issue 490. – P. 747–761.
210. Verdier D. Europeanization and Globalization. Politics Against Markets in the European Union. In: *Comparative Political Studies* / D. Verdier, R. Breen. – 2001. – Vol. 34. – N 3. – P. 227–262.

211. Why We Need a New Welfare State / [Esping-Andersen G., Gallie D., Hemerijck A., Myles J.]. – Oxford : Oxford University Press, 2002. – 244 p.
212. Winter C. Kulturwandel und Globalisierung. Eine Einführung in die Diskussion / Winter C. // Caroline Y. Robertson Kulturwandel und Globalisierung. – Baden-Baden : Nomos, 2000. – P. 13–73.
213. Woersdorfer M. On the economic ethics of Walter Eucken / M. Woersdorfer // 60 Years of Social Market Economy: Formation, Development and Perspectives of a Peacemaking Formula. – Berlin : Konrad Adenauer Stiftung, 2010. – P. 21–42.
214. Wrobel R. M. Social Market Economy as Alternative Approach of Capitalism after the Financial and Economic Crisis [Electronic resource] / R. M. Wrobel. – Access mode : http://kasyp.net/fileadmin/kasyp_files/Documents/reused/Social_Market_Economy/Wrobel-Social_market_economy_1_.pdf
215. Wysokińska Z. Integracja Europejska / Z. Wysokińska, J. Witkowska. – Warszawa : Wydawnictwo naukowe PWN, 2010. – 264 s.
216. Zelenyuk V. Corporate Governance and Firm's Efficiency: the Case to a Transitional Country, Ukraine / V. Zelenyuk, V. Zheka // Journal of Productivity Analysis. – 2006. – Vol. 25. – Issue 1

Додаток I
Порівняння координованої та ліберальної ринкових економік

Сфера координованих проблем	Координована ринкова економіка	Ліберальна ринкова економіка		
Основні інституції та умовні механізми	Переваги та недоліки	Основні інституції та умовні механізми	Переваги та недоліки	
Принципові відносини	Регулювання переговорів щодо заробітної плати Високий рівень захисту робітників Представництво робітників в управлінні компанією	Переваги: низький коефіцієнт мобільності робочої сили; високий рівень кваліфікації робітників; менший ризик зниження інвестицій Недоліки: негнучкі заробітні плати та ринок праці	Гнучкий ринок праці Низький рівень захисту робітників Денационалізація переговорів щодо заробітної плати Сильна внутрішньофірмова ієрархія	Переваги: гнучкість у перерозподілі робочої сили чи зміні корпоративної стратегії; Недоліки: перешкоджання у зниженні інвестування у підвищення кваліфікації; використання ринкових механізмів у контролюванні за фірмою
Освіта та підвищення кваліфікації	Високий рівень витрат Добре розвинена система підвищення кваліфікації через налагоджені зв'язки між профспілками та фірмами	Переваги: високий рівень кваліфікації робітників; можливість провадження виробничих стратегій, які вимагають висококваліфікованої робочої сили Недоліки: низька мобільність праці	Прохочення підвищення кваліфікації за межами фірми; Акцент на загальних вміннях; Проведення внутрішніх тренінгів фірми	Переваги: привабливі до мобільності працівників та перепідготовки кадрів; Недоліки: довгочасний розподіл навчаль; нестача важелів впливу
Фінанси та корпоративне управління	Концентрація власності Перехресне володіння акціями Акціонерний підхід Фінанси, які побудовані на банківській основі Банківсько-фірмова мережа	Переваги: стабільний капітал; довготривалі зобов'язання перед робітниками; довготривала внутрішньофірмова співпраця Недоліки: менше позичкового капіталу; менша гнучкість у перерозподіленні ресурсів фірми	Розпорошеність власності на ринковій основі Сприхованість на виробництві виплат з управління Інформаційна прозорість	Переваги: спрощення участі на значення акціонера, автономія менеджера Недоліки: короткостроковість; ризикові інвестиції; переток на шляху здійснення інвестицій між фірмами
Відносини всередині фірми	Регулююча роль виробничих спілок Велика виробнича мережа Рациональна взаємодія Більша взаємодія на ринку виробництва	Переваги: збільшення інновацій, диверсифікована якість продукції; технологічне розпорощення Недоліки: слабший зовнішній ринок праці; високий рівень інвестування	Формальні контракти між фірмами; Низька взаємодія між фірмами Передача технологій через ринкові механізми	Переваги: більш конкурентоспроможні ринки; більш радикальні інновації Недоліки: менші темпи збільшення інвестицій; нестабільність на товарному ринку
Співпраця між робітниками	Участь робітників у робочому процесі через профспілки Довготривала зайнятість	Переваги: максимальний внесок у роботу; стимулювання робітників підтримувати інтереси компанії Недоліки: менша автономія управління	Відсутність спільного прийняття рішень Узгодження рішень через компанійні органи Короткостромова зайнятість	Переваги: управлінська автономія в особистих справах Недоліки: потенційно менш здатні до співпраці та віддані працівники

Джерело: Governance in der politischen Ökonomie : Struktur und Wandel des modernen Kapitalismus / Susanne Lutz (Hrsg.). – Wiesbaden : VS, Verl. für Sozialwiss., 2006. – 284 S.

ДОДАТКИ

Додаток II

Порівняння механізмів функціонування неоліберальної, соціально-ринкової та транзитивної економічних систем

Категорія	Неоконіанство / Англо-американська модель	Соціально-ринкова модель	Досвід перехідних економік
Планування на національному рівні	Немає планування, уряд розробляє стратегії та політику	Орієнтований на планування або уряд розробляє стратегії та політику	Немає планування, уряд розробляє стратегії як заміник плануванню
Форма власності	Приватна	Приватна	Приватна
Обмеження для комерційної приватної власності	Без обмежень	Без обмежень. Тенденції до контролю за діяльністю монополій	Без обмежень
Державні компанії	Управляються муніципальними органами влади. Приватизація	Управляються муніципальними органами влади. Часткова або обмежена приватизація / договори про управління. Діяльність профспілок	Управляються муніципальними або політичними органами влади. Часткова або обмежена приватизація / договори про управління
Ринок та конкуренція	Вільний. Конкуренція на ринку визначає попит і пропозицію, вхід і вихід	Вільний. Конкуренція на ринку визначає попит і пропозицію, вхід і вихід	Вільний. Часті провали ринку. Обмежена роль уряду в їх виправленні
Міжнародна торгівля	Ліберальна, без обмежень на імпорту та експорт	Ліберальна, без обмежень на імпорту та експорт (проте товари мають відповідати вимогам ЄС)	Ліберальна, без обмежень на імпорту та експорт, але є багато контрабанди та недобросовісної конкуренції
Прийняття рішень на мікрорівні	Директор / генеральний директор чи власник. Керівництво компанії. Директор підзвітний правління	Директор / генеральний директор чи власник. Керівництво компанії. Директор підзвітний правління	Директор / генеральний директор чи власник. Керівництво компанії. Директор підзвітний правління
Споживчі товари	Велика кількість товарів народного споживання. Гроші доступні не для всіх споживачів різних товарів через різке розходження у доходах	Велика кількість товарів народного споживання. Наявність грошей для населення, завдяки перерозподілу урядом доходів у межах соціальної політики	Немає дефіциту товарів, але є нестача грошей для бідних і безробітних
Поведінка підприємств	Максимізація прибутку. Жорстка трудова дисципліна та ефективне позарання. Жорсткі бюджетні обмеження і постійна загроза банкрутства	Максимізація прибутку і добробуту співробітників. Жорстка трудова дисципліна зі штрафними санкціями за порушення дисципліни на місці. Жорсткі бюджетні обмеження за винятком сімейного господарства	Максимізація прибутку. Експлуатація робітників на початкових і проміжних фазах переходу, у зв'язку з високим рівнем безробіття і великою часткою пільгового сектора. Жорсткі бюджетні обмеження
Розподіл доходу	Власник / підприємств приймає рішення про розподіл прибутку. Заробітна плата робітників визначається організацією або ринком праці. Більш низькі податки для підприємств - корпорацій	Заробітна плата робітників визначається по компанії або на ринку праці залежно від його / її навичок. Більш високі податки для корпорацій можуть зробити їх менш конкурентоспроможними. Уряди проводять політику перерозподілу доходів	Низька заробітна плата через обмежену мобільність робочої сили та безробіття. Низьке оподаткування для корпорацій з метою залучення прямих іноземних інвестицій

Джерело: Mulaj I. Self-management Socialism Compared to Social Market Economy in Transition: Are there Convergent Paths? [Electronic resource] / I. Mulaj // Ordnungspolitische Diskurse. – 2009.

– N 08. – Access mode : <http://econstor.eu/bitstream/10419/55408/1/685100405.pdf>

Додаток III

Таблиця 3.1

Обернені навантаження факторів у 2000 році

Матриця факторного відображення ^a				Матриця факторної структури		
	Компонента			Компонента		
	1	2	3	1	2	3
Торгівля товарами	-0,371	0,753	-0,268	-0,203	0,605	-0,279
Торгівля послугами	-0,277	0,937	0,100	0,045	0,861	0,135
Рух капіталу	-0,087	0,899	-0,149	0,158	0,854	-0,069
Рух робочої сили	0,295	0,542	-0,076	0,447	0,627	0,063
ПКС	-0,014	0,054	0,932	0,246	0,156	0,934
ВВП на душу населення	-0,142	-0,089	0,941	0,075	-0,026	0,894
Витрати праці	-0,030	-0,084	0,689	0,123	-0,014	0,672
Довгострокова відсоткова ставка	0,505	-0,134	-0,035	0,453	0,022	0,081
Державний борг	0,431	-0,107	-0,050	0,384	0,024	0,050
Податкова ставка на споживання	-0,369	-0,047	0,096	-0,359	-0,153	-0,006
Податкова ставка на капітал	0,115	0,016	0,348	0,211	0,092	0,380
Економічне зростання	0,016	-0,340	-0,131	-0,126	-0,350	-0,166
Державні позики	-0,279	0,294	-0,062	-0,202	0,198	-0,101
Інфляція	0,083	-0,706	0,081	-0,119	-0,670	0,022
Безробіття	0,329	0,233	0,223	0,461	0,362	0,335
Індекс нерівності в суспільстві	-0,648	0,125	0,415	-0,501	-0,033	0,260
Державні соціальні видатки	0,932	-0,205	-0,053	0,854	0,084	0,166
Податок на дохід	-0,414	0,022	0,570	-0,259	-0,044	0,464
Коефіцієнт співвідношення внесків на соціальне забезпечення роботодавців до внесків працівників	-0,616	0,310	-0,173	-0,563	0,096	-0,298

Продовження таблиці 3.1

Коефіцієнт співвідношення приватних витрат на охорону здоров'я до державних	0,287	-0,133	0,159	0,287	-0,024	0,218
Сукупний коефіцієнт заміщення пенсії	-0,143	-0,434	-0,154	-0,321	-0,497	-0,241
Виплати по безробіттю	0,794	0,227	-0,321	0,782	0,442	-0,088
Особи на межі бідності	-0,600	-0,390	-0,284	-0,797	-0,612	-0,485
Рівень значних матеріальних нестатків	-0,530	-0,425	-0,370	-0,761	-0,635	-0,557
Поріг бідності	0,791	0,148	0,049	0,850	0,404	0,272

Джерело: складено автором на підставі даних Євростату

Таблиця 3.2

Значення факторних змінних для країн-членів ЄС у 2000 році

Країна	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3
Австрія	0,80331	-0,18842	-0,08101
Бельгія	0,59809	2,31056	-0,78237
Болгарія	-1,55376	-1,46764	-1,78738
Великобританія	0,64372	-0,64018	0,53108
Греція	-0,1602	-0,73107	1,72938
Данія	1,8103	0,52495	-1,22982
Естонія	-1,90899	1,50239	-0,60119
Ірландія	0,10322	2,05374	-0,08593
Іспанія	0,19698	-0,10379	1,40917
Італія	0,06641	-0,76898	0,8277
Кіпр	-0,00763	0,66199	1,54112
Латвія	-1,37589	-1,07397	-1,20132
Литва	-1,46696	-0,88979	-0,93559
Мальта	-0,22686	1,27075	1,14093
Нідерланди	1,03556	1,07516	-0,20863
Німеччина	1,36988	-0,22256	0,28728
Польща	-0,96106	-1,07643	-0,46534
Португалія	-0,14969	-0,31223	1,35248
Румунія	-1,15667	-1,46614	-1,56537
Словаччина	-0,77733	-0,08173	-0,35175
Словенія	0,38388	-0,13923	1,20105
Угорщина	-0,5038	-0,35732	-0,41522
Фінляндія	1,28444	-0,15774	-0,11848
Франція	0,94742	-0,25039	0,2247
Чеська Республіка	-0,1215	-0,03979	0,44598
Швеція	1,12715	0,56789	-0,86147

Джерело: складено автором на підставі даних Євростату

Таблиця 3.3

Обернені навантаження факторів у 2012 році

Матриця факторного відображення ^a				Матриця факторної структури		
	Компонента			Компонента		
	1	2	3	1	2	3
Торгівля товарами	0,089	-0,271	-0,540	-0,021	-0,305	-0,564
Торгівля послугами	-0,100	0,556	-0,188	0,044	0,507	-0,134
Рух капіталу	0,334	0,772	-0,108	0,543	0,853	-0,003
Рух робочої сили	-0,014	0,714	0,316	0,206	0,744	0,393
ПКС	0,204	-0,335	0,759	0,158	-0,195	0,736
ВВП на душу населення	0,067	-0,315	0,882	0,034	-0,201	0,852
Витрати праці	-0,167	-0,123	0,805	-0,15	-0,082	0,781
Довгострокова відсоткова ставка	-0,497	0,206	-0,199	-0,452	0,046	-0,208
Державний борг	0,563	-0,181	-0,136	0,504	-0,038	-0,12
Податкова ставка на споживання	-0,157	-0,041	-0,023	-0,17	-0,088	-0,038
Податкова ставка на капітал	-0,020	0,504	-0,049	0,118	0,493	0,004
Економічне зростання	0,200	-0,488	0,190	0,076	-0,411	0,15
Державні позики	-0,131	0,031	0,579	-0,085	0,057	0,574
Інфляція	0,539	-0,078	-0,152	0,508	0,057	-0,126
Безробіття	0,638	-0,159	-0,507	0,562	-0,035	-0,484
Індекс нерівності в суспільстві	-0,678	0,041	0,317	-0,646	-0,114	0,279
Державні соціальні видатки	0,548	0,448	0,211	0,687	0,624	0,294
Податок на дохід	-0,074	-0,058	0,612	-0,051	-0,012	0,601
Коефіцієнт співвідношення внесків на соціальне забезпечення роботодавців до внесків працівників	0,541	-0,315	-0,212	0,439	-0,187	-0,212

Продовження таблиці 3.3

Коефіцієнт співвідношення приватних витрат на охорону здоров'я до державних	0,191	-0,528	0,190	0,055	-0,454	0,145
Сукупний коефіцієнт заміщення пенсії	0,253	0,620	0,203	0,439	0,713	0,286
Виплати по безробіттю	-0,284	0,782	-0,159	-0,076	0,685	-0,092
Особі на межі бідності	-0,957	0,132	-0,011	-0,921	-0,137	-0,057
Рівень значних матеріальних нестатків	-0,886	-0,063	-0,141	-0,913	-0,327	-0,204
Поріг бідності	0,666	0,459	0,036	0,797	0,65	0,128
Метод виділення: аналіз методом головних компонент. Метод обертання: промакс з нормалізацією Кайзера. а. Обертання зійшлося за 7 ітерацій						

Джерело: складено автором на підставі даних Євростату

Таблиця 3.4

Значення факторних змінних для країн-членів ЄС у 2012 році

Країна	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3
Австрія	0,84448	0,31868	-0,37646
Бельгія	0,71745	1,15716	-0,75931
Болгарія	-2,59877	-0,12564	-0,94335
Великобританія	0,09073	0,28144	0,9679
Греція	-1,38499	0,27201	1,6084
Данія	1,21436	1,16261	-1,56619
Естонія	-0,23849	-0,92272	-0,64218
Ірландія	-0,00497	3,52307	-0,17888
Іспанія	0,31564	0,31514	2,07009
Італія	-0,29814	-0,17646	1,4036
Кіпр	-0,45151	0,66679	2,00577
Латвія	-1,34195	-0,78026	-1,03919
Литва	-0,75516	-0,98996	-1,10262
Мальта	0,06686	-0,39982	0,00745
Нідерланди	1,3384	0,5223	-0,33148
Німеччина	0,65348	0,75333	-0,19728
Польща	-0,7215	-0,69963	-0,25279
Португалія	-0,22454	-0,29713	0,84271
Румунія	-1,41425	-1,29829	-0,97595
Словаччина	-0,1459	-1,09253	-0,45478
Словенія	0,52466	-0,47827	0,58723
Угорщина	-0,581	-0,43984	-0,6753
Фінляндія	1,23484	0,30786	-0,11025
Франція	1,60416	0,4344	0,02447
Чеська Республіка	0,60472	-1,15726	-0,32131
Швеція	0,95139	0,11181	-0,59029

Джерело: складено автором на підставі даних Євростату

Наукове видання

Міхель Романа Володимирівна

**Соціально-ринкова економіка Німеччини в
економічній системі ЄС**

Монографія

Редактор *Piney M.*

Формат 60х90/16.

Умов. друк. арк.

Тираж 100 прим.

Свідectво про внесення суб'єкта видавничої справи до
Державного реєстру видавців, виготівників і
розповсюджувачів видавничої продукції.

