

## НАУКОВІ ДИСКУСІЇ

УДК 330.33.01; 336

В. М. ГЕЄЦЬ,  
*академік НАН України,  
директор ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України",*  
А. А. ГРИЦЕНКО,  
*член-кореспондент НАН України,  
заступник директора ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України"*  
(Київ)

### ВИХІД З КРИЗИ \* (Роздуми над актуальним у зв'язку з прочитаним)

*Розглянуто концепцію виходу з кризи, запропоновану Нобелівським лауреатом П. Кругманом, і проаналізовано можливості та особливості використання закладених у ній підходів до пошуку шляхів подолання кризи в Україні. Показано, що політика суворої економії скорочує сукупний попит і заганяє економіку в рецесію, призводить не до поліпшення ситуації, а до її погіршення. Автори вважають, що головною перешкодою в пошуках виходу з кризи є неадекватність існуючих механізмів введення грошей в економіку економічним реаліям, які істотно змінилися, і пропонують нові підходи до розв'язання цієї проблеми.*

**Ключові слова:** криза, кейнсіанство, сукупний попит, борг, монетарна політика, інфляція, інститути розвитку.

---

V. M. HEETS',  
*Academician of the NAS of Ukraine,  
Director of Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine,*  
A. A. GRYTSENKO,  
*Corresponding Member of the NAS of Ukraine,  
Deputy Director of Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine*  
(Kyiv)

### THE WAY OUT FROM A CRISIS (Reflections about actual things after the reading)

*The conception of the way out from a crisis, which was proposed by the Nobel prize winner P. Krugman, is considered, and the possibilities and specific features of the use of approaches laid in this conception to the search for ways to overcome the crisis in Ukraine are analyzed. It is shown that the policy of strict economy reduces the aggregate demand, pushes the economy to a recession, and worsens the situation instead of its improvement. The authors consider that the main obstacle in seeking a way out from a crisis is the inadequacy of the formed mechanisms of introduction of money into the economy to the essentially changed economic realities. Some new approaches to the solution of this problem are proposed.*

**Keywords:** crisis, Keynesianism, aggregate demand, debt, monetary policy, inflation, growth institutions.

Економічна криза, що триває, змушує вчених шукати адекватні відповіді на виклики, що виникли, і намагатися переконати уряди у правильності пропонова-

---

\* Публікуючи цю статтю, редколегія журналу запрошує усіх вчених до дискусії щодо політики виходу з економічної кризи.

них рекомендацій. Тим часом ці рекомендації не тільки відрізняються, але й нерідко є протилежними. Одні закликають до жорсткої економії, другі – навпаки, до стимулювання попиту, одні – до посилення державного втручання в економіку, другі – до свободи ринкових сил, тощо. У дискусіях беруть участь видатні та авторитетні вчені, лауреати Нобелівських премій, професори відомих університетів, урядові експерти, журналісти-економісти та інші різновиди “літературної братії”.

У цьому зв’язку привертає увагу книга відомого американського економіста, лауреата Нобелівської премії з економіки П. Кругмана, що вийшла у 2012 р. англійською мовою і на початку 2013 р. у російському перекладі під яскравою назвою “Вихід з кризи е!” [1]. П. Кругман – не тільки відомий економіст, але й письменник і журналіст, який активно публікується і чиї праці, як сказано в анотації до видання, вже багато років викликають палкі дискусії у засобах масової інформації та в мережі Інтернет.

Українському читачеві погляди П. Кругмана відомі, його книги продаються у магазинах, а у журналі “Економіка України”, за ініціативою його головного редактора академіка НАН України В.М. Гейця, з викладом його авторської позиції, відбулася дискусія, присвячена ліберальним ідеям [2], де позиції автора книги “Кредо ліберала” було піддано ретельному аналізу. П. Кругман позиціює себе як ліберал, вважаючи інших – тих, хто оголошує себе лібералами, – консерваторами. Чому так відбувається, ми вже пояснили [3].

У новій книзі П. Кругман виступає з кейнсіанських позицій, хоча як ліберал він, природно, не може бути послідовним кейнсіанцем. Сам автор так висловився з приводу своїх “кейнсіанських” поглядів: “До речі, якщо вам цікаво: я сам вважаю себе в чомусь некейнсіанцем і навіть публікував статті в цьому дусі. Я не дуже вірю в гіпотезу про раціональність і ринки, без якої не обходяться численні сучасні математичні моделі, включаючи мою власну, і часто звертаюся до класичних ідей Кейнса, але вважаю такі моделі корисними для ретельного аналізу деяких питань” [1, с. 151–152]. Погляди П. Кругмана становлять інтерес для України, оскільки вона, дотримуючись панівних підходів (насамперед, у МВФ), припускається тих самих помилок, що й західні країни, йдучи шляхом всемірної економії та скорочення витрат, звужуючи тим самим попит і заганняючи економіку в рецесію.

Боротьбі з кризою як у світі, так і в Україні нерідко перешкоджає домінування політики над економікою на основі використання так званої “політичної доцільності”. Щоб переконатися в цьому, достатньо проаналізувати ситуацію з євро – починаючи з ідеології запровадження цієї валюти і закінчуючи нинішніми суперечностями в поглядах відносно її майбутнього. В Україні теж нерідко приймаються рішення з використанням формули “політичної доцільності”, що завдає шкоди економічному розвитку нашої держави.

Відзначаючи актуальність кейнсіанських підходів в існуючій ситуації, автор книги пише, що, “...на жаль, ми не використовуємо знання, які маємо, оскільки надто багато людей, наділених владою, – політиків, державних чиновників, а також більш численний клас тих, які говорять, і тих, які пишуть і формують суспільну думку, – з різних причин віддали перевагу тому, щоб забути уроки історії та

висновки декількох поколінь економістів і замінити пізнання, які далися великою працею, на ідеологічно і політично зручні упередження” [1, с. 9]. Тут багато що може бути віднесене і до України, але вона, на відміну від економік США і Європи, не мала власного історичного досвіду виходу з таких криз. У неї є досвід виходу з гіперінфляції, а також досвід (хоча нерідко і невдалий) розв’язання проблем трансформаційної кризи. Але досвіду дій в умовах сучасної фінансово-економічної кризи, яка є до того ж ще й цивілізаційною, Україна не має. Та й для Заходу у сучасній кризі багато нового, що виходить за межі схожого з Великою депресією. Але багато і спільного.

В Україні, на жаль, немає стабільної верстви політиків, які б спиралися на досить глибокі економічні знання (свої та експертного співтовариства) і були здатні не “затикати діри”, керуючись політичною доцільністю моменту, а проводити системну політику, зокрема щодо боротьби із сучасною кризою. Немає особливих надій і на нове покоління економістів. Найкращі представники нового покоління економістів, які закінчили ВНЗ, багато знають, володіють мовами і математичними методами аналізу, але не навчені самостійного, нестереотипного мислення, здатного знаходити за зовнішніми формами сутність явищ і теоретично відтворювати реальне життя предмета, що тільки й дає інструментарій для знаходження адекватних відповідей в істотно мінливих умовах. Такими були і продовжують залишатися зміст і методи економічної освіти у вищій школі, хоча завжди, у будь-яких умовах з’являються таланти, що виходять за межі масової освітньої системи і здатні взяти на себе вантаж відповідальності за теоретичне осмислення реальної ситуації (в тому числі і за осмислення світового досвіду стосовно до умов України).

Головний постулат Дж.М. Кейнса, який, на думку П. Кругмана, може “працювати” в сучасній ситуації, полягає в тому, що “економити слід під час буму, а не спаду. Нині уряди повинні витратити більше, а не менше, доки приватний сектор знову не буде готовий тягнути економіку вперед, проте стала переважати політика суворої економії, що руйнує ринок праці” [1, с. 10]. Автор книги намагається протистояти загальноприйнятій, але деструктивній точці зору і обґрунтувати стимулюючу політику, яка створює нові робочі місця. Він ставить мету за допомогою широкої громадськості справити тиск на політиків, щоб змінити нинішній курс і покінчити з економічним спадом [1, с. 10].

Мета нашої статті — показати, у який спосіб даний загальний підхід може бути застосований до ситуації в Україні, та справити тиск на політико-економічну лінію, що склалася. Хоча, можливо, в нашій ситуації термін “тиск” не дуже вдалий, оскільки тиснути можна на щось тверде і визначене. А такої твердої та визначеної економічної політики ні ми, ні західні країни не виробили. Тому краще сказати, що наша мета — сприяти кристалізації та концептуальній визначеності економічної політики.

Показуючи біди, до яких веде суворя економія в Європі, П. Кругман звертає увагу і на політичні наслідки: “Продовження і загострення депресії в Європі — не просто страшна людська трагедія. Це також може мати жакливі політичні наслідки. У Греції зростає вплив радикальних партій, в тому числі фашистської “Хрісі Авгі”. В Іспанії, зокрема в Каталонії, переживають піднесення сепаратистські рухи. Ніхто

не знає, де знаходиться межа, але відлуння 1930-х років є надто сильними, щоб бути проігнорованими” [1, с. 16]. До цієї стурбованості автор повертається неодноразово. Зокрема, він підкреслює той факт, що “...зростання популярності ідей Гітлера сьогодні прийнято пов’язувати з гіперінфляцією 1923 року, проте в дійсності до влади його привела економічна депресія початку 30-х років ХХ століття, яка в Німеччині була сильнішою, ніж у решті країн Європи, через дефляційну політику, здійснювану рейхсканцлером Генріхом Брюнінгом” [1, с. 46].

“Чи може щось подібне статися сьогодні?” – запитує П. Кругман [1, с. 46]. І його відповідь відрізняється від глибоко вкоріненого неприйняття порівнянь з нацизмом. Він згадує “закон Годвіна” – поширений вираз в Інтернет-просторі, який стосується явища, поміченого М. Годвіном. У його формулюванні закон говорить: із розростанням дискусії в Usenet імовірність вживання порівняння з нацизмом або Гітлером прямує до одиниці. “У багатьох групах комп’ютерної мережі Usenet існує традиція, згідно з якою, тільки-но подібне порівняння зроблено, обговорення вважається завершеним, а сторона, що вдалася до цього аргументу, – такою, що програла” [1, с. 46]. Все ж П. Кругман наполягає на тому, що “було б нерозумно недооцінювати небезпеку, яку являє собою тривала криза для демократичних цінностей та інститутів”, звертаючи увагу на зростання в усьому західному світі екстремізму [1, с. 46]. Існує також прагнення розробити підходи глобального характеру, що спиралися б на мобілізацію ресурсів шляхом централізації фондів або, наприклад, на часткову експропріацію грошових накопичень, що не додає довіри до нинішньої фінансової політики цілих країн і окремих їх об’єднань.

Ситуація в Україні, на жаль, не відрізняється у кращий бік. Поляризація політичних сил, посилення радикалізму з ключових питань, збереження корупції, яка проникає в усі пори суспільства, посилення злиття політики та бізнесу, концентрація влади-власності, зростання невдоволення усім цим широким верствам населення (включаючи представників дрібного, середнього і опозиційного великого бізнесу) формують на майбутнє вибухонебезпечну суміш. Ігнорувати це було б вкрай безвідповідально.

Аналізуючи політику США щодо відновлення економіки, П. Кругман висловлює невдоволення терміном “фіскальна скеля”, придуманим Б. Бернанке для позначення плану із скорочення доходів і підвищення податків, прийнятого Дж. Бушем-молодшим у 2001 р. і продовженого Бараком Обамою у 2010 р., і віддає перевагу терміну, запропонованому Б. Бетлером, – “бомба економії”, – підкреслюючи руйнівний характер такої політики.

Слід звернути увагу на те значення, якого П. Кругман надає зайнятості як ключовій проблемі макроекономічної політики. Він не тільки показує негативний вплив безробіття на економіку, але й пише про те, що тривале безробіття деморалізує людину і завдає шкоди внутрішньому світові людини. Розділ, присвячений цій проблемі, він називає “Зруйноване життя”, а всю кригу присвячує “Безробітним, які заслуговують на краще”. У книзі наведено також результати дослідження Л. Кан, яка “порівняла кар’єру випускників університетів, які закінчили навчання в роки високого безробіття, з кар’єрою тих, чий випуск припав на період економічного піднесення. Ті, кому не повезло, показували значно гірший

результат, причому не тільки в перші роки після закінчення університету, але й протягом усього життя” [1, с. 38].

В Україні, на жаль, проблемі безробіття не приділяється належної уваги. Почасти тому, що за зовнішньою видимістю ця проблема є не такою гострою порівняно з іншими. Почасти через нерозуміння її істинного значення. Офіційна вітчизняна статистика наводить відносно низькі показники безробіття (7–8%), порівнянні з показниками США і відносно благополучних європейських країн. Проте такі цифри не цілком адекватно відображають реальну ситуацію. Розрахунки “дооціненого безробіття”, проведені в Інституті економіки та прогнозування НАН України з урахуванням квазізайнятих і мігрантів, які виїхали в пошуках роботи за кордон, дають показник порядку 20%, що відповідає рівню безробіття у проблемних європейських країнах. У 2012 р. прийнято Закон України “Про зайнятість населення”, де передбачається ряд заходів, спрямованих на пом’якшення цієї проблеми. Тим часом він має половинчастий характер і поєднується з масштабними планами з економії, що прямо або опосередковано передбачають скорочення працівників бюджетної сфери (зокрема, науки і освіти).

П. Кругман критикує недостатність стимулюючих заходів адміністрації президента Барака Обами (зокрема, призначених для допомоги окремим штатам), що викликало істотне скорочення державних службовців. Цього не слід було допускати. Автор вважає, що чисельність державних службовців повинна зростати разом із зростанням населення приблизно на 1% на рік, а “стимулюючі заходи у розмірі 300 мільярдів доларів на рік – просто адекватна допомога штатам і місцевій владі, щоб вони могли відмовитися від скорочення бюджету. Це створило б мінімум 1 мільйон робочих місць, а якщо взяти до уваги супутні обставини, то, імовірно, ефект виявився б набагато більшим. І зробити це можна швидко, оскільки йдеться про скасування бюджетних скорочень, а не про реалізацію нових проектів” [1, с. 287].

В Україні практика обмеження бюджетних витрат, скорочення чисельності державних службовців і виплат працівникам бюджетних установ набула значного поширення. З’явилися плани істотно збільшити кількість студентів, яка припадає на одного викладача. Це неминуче призведе до звільнення працівників вищої школи і збільшення навчального навантаження на викладача, що негативно позначиться на науковій діяльності ВНЗ, якості навчального процесу, підготовці спеціалістів і стані економіки в цілому. Ось така “бомба економії”, підкладена під майбутнє. У книзі П. Кругмана є розділ “Втрачене майбутнє”. Його назва добре підійшла б для описаних вище заходів. У цьому розділі йдеться про співвідношення заходів, націлених на коротко- і довгострокову перспективу. Автор нагадує відомий вислів Кейнса: “Довгострокова перспектива – поганий радник у поточних справах. У довгостроковій перспективі усі ми помремо”. А потім підкреслює, що короткострокові проблеми негативно впливають на довгострокові перспективи, і показує канали цього впливу: руйнівний ефект тривалого безробіття; низький рівень інвестицій; загроза для соціальних програм, націлених у майбутнє [1, с. 41–43].

У зв’язку з обговорюваним питанням доречно навести такий вислів П. Кругмана: “Політики та експерти в один голос стверджують, що у XXI столітті величезну роль відіграє освіта молоді, проте спад, який триває і став причиною фінансової кризи, призвів до тимчасового звільнення 300 тисяч шкільних вчителів. Та

сама фінансова криза змусила федеральну та місцеву владу відкласти або скасувати інвестиції у транспортну інфраструктуру... Після початку кризи державні інвестиції, скориговані на інфляцію, різко скоротились. І знову це означає, що з початком відновлення економіки ми одразу ж зіштовхнемося з проблемою нестачі ресурсів.

Чи варто турбуватися через ці майбутні жертви?” [1, с. 43–44]. Результати дослідження Міжнародним валютним фондом наслідків минулих фінансових криз у декількох країнах показали, що подібні катаклізми не тільки завдають значної шкоди у короткостроковому плані, але й мають серйозні довгочасні наслідки, які виражаються у нижчих темпах зростання економіки і вищому рівні безробіття. А ефективні заходи щодо обмеження тривалості та глибини економічного спаду, який іде за фінансовою кризою, пом'якшують також зазначену довгочасну шкоду [1, с. 44].

Політика економії та раціоналізації, яку проводить Україна, копіюючи досвід Заходу, дає імпульси до зменшення сукупного попиту, скорочення зайнятості та зростання безробіття. Проте логіка соціально-економічного розвитку зумовлює необхідність іншого підходу. З технічним і соціальним прогресом зайнятість скорочується у сфері виробництва матеріальних благ і послуг і зростає у сфері “виробництва людини”. Футурологи говорять, що через декілька десятиріч у суспільному виробництві значна частина населення не зможе знайти свого місця. Усе це ставить проблеми зайнятості та безробіття в іншу площину. І, відповідно, уже тепер необхідно формувати іншу стратегію. Раціоналізацію за рахунок економії затрат, підвищення технічного рівня і скорочення зайвих робочих місць треба проводити в галузях, пов'язаних з виробництвом матеріальних благ і послуг. А галузі, що займаються “виробництвом людини” (освіта, наука, охорона здоров'я, культура), повинні зростати як за обсягами виробництва, так і за зайнятістю.

Раціоналізацію у цій сфері необхідно здійснювати за рахунок поглиблення диференціації в оплаті праці працівників, які мають досягнення, вищі від середнього, високі та видатні. При такому підході кандидати на звільнення залишаються на робочих місцях, продовжуючи виконувати корисну, хоча й менш ефективну порівняно з іншими, роботу і отримуючи за це невисоку заробітну плату. Але ці люди не поповнюють рядів безробітних, а підтримують свої кваліфікацію і статус. Це краще, ніж викинути їх із суспільного поділу праці без перспективи увійти туди знову і з ризиком соціально деградувати (адже усі структури проводять скорочення, а звільнені працівники в даному випадку були зайняті у тій сфері, яка повинна зростати і куди вони повинні знову повернутися). Розвиток забезпечується найбільш ефективними з працівників, які одержуватимуть істотно більшу винагороду за свою працю. Їх заробітна плата має бути за досить короткий час виведена на рівень, який би наближався до європейського. Така система оплати праці теж дозволить у разі необхідності залучати зарубіжних спеціалістів.

Диференціація в установах повинна доповнюватися диференціацією установ. Для забезпечення швидкого руху по вертикалі науково-технічного прогресу необхідними є декілька університетів, наукових установ, закладів культури і т. п., які повинні матеріально, фінансово і професійно забезпечуватися на європейському рівні. Всі інші утворюють загальне середовище, конкуренція в якому дозволяє найкращим з них вийти на рівень елітарних установ.

Якщо погодитися з пропонованим тут підходом, то неминуче постає запитання: де взяти гроші для всього цього в умовах спаду і скорочення надходжень до бюджету? Відповідь П. Кругмана на подібне запитання стосовно до США є такою: “З приватного сектору США, який відповідає на фінансову кризу збільшенням заощаджень і зменшенням інвестицій. Фінансовий баланс приватного сектору, або різниця між заощадженнями та інвестиційними витратами, збільшився з –200 мільярдів доларів у 2011 році до +1 трильйона доларів у 2012-му” [1, с. 192]. Таку ситуацію П. Кругман пов’язує з пасткою ліквідності, коли внаслідок наближення процентних ставок до нульового рівня стає вигіднішим просто сидіти на мішку з грошима, ніж позичати їх іншим людям. Федеральна резервна система США накачала економіку ліквідністю до такої міри, що кошти можна одержати практично безплатно, але загальний попит залишається надто низьким [1, с. 64–65]. У цій ситуації “бюджетний дефіцит не суперничав з приватним сектором за кошти і, отже, не сприяє підвищенню процентних ставок. Уряд просто знаходить застосування надлишковим накопиченням бізнесу, тобто різниці між тим, що він хоче зберегти, і тим, що готовий інвестувати” [1, с. 192].

Проте в будь-якому випадку це збільшує бюджетний дефіцит і державний борг. Як бути з цим? Грунтуючись на аналізі фактичних даних, П. Кругман показує, що зростання державного боргу таких країн, як Британія, США і Японія, ніяких негативних наслідків не викликає. Але є істотна різниця, в якій валюті позичати – власній чи чужій. “Британія, США і Японія беруть кредити у своїй валюті – фунтах, доларах та ієнах. На відміну від них Італія, Іспанія, Греція та Ірландія навіть не мають власної валюти, а борги у них в євро, що, у свою чергу, робить їх надзвичайно уразливими перед нападами паніки” [1, с. 197]. П. Кругман звертає увагу на те, що “близько 5 трильйонів доларів, позичених Америкою після початку кризи, а також трильйони боргу, які неодмінно ще накопичаться, перш ніж економічну облогу буде знято, не доведеться виплачувати терміново – або виплачувати взагалі. Насправді немає ніякої трагедії в тому, що борг продовжує зростати, доки він зростає повільніше від інфляції та темпів економічного зростання” [1, с. 197–198]. На підтвердження своєї позиції автор наводить приклад з 241 мільярдом державного боргу США на кінець Другої світової війни, що становило тоді 120% ВВП. “Як виплачувався борг? Та ніяк.

Замість цього уряд протягом декількох років дотримувався політики збалансованого бюджету. У 1962 році сума боргу була приблизно такою самою, як у 1946-му, але завдяки поєднанню помірної інфляції та швидкого економічного зростання відношення боргу до ВВП зменшилося на 60%. Співвідношення боргу і ВВП продовжувало падати в 60-х і 70-х роках навіть незважаючи на невеликий дефіцит державного бюджету. І тільки при Рональді Рейгані, коли бюджетний дефіцит істотно зріс, борг став збільшуватися швидше, ніж ВВП” [1, с. 198].

Загальний підхід полягає у виплаті тільки процентів по боргу, причому так, щоб сума боргу збільшувалася повільніше, ніж темпи зростання економіки. “Один із способів досягти цієї мети – виплачувати такі проценти, щоб реальна вартість боргу, тобто вартість, скоригована на величину інфляції, залишалася постійною. Це означає, що при зростанні темпів економіки відношення боргу до ВВП неухильно зменшуватиметься” [1, с. 198–199].

Такий підхід є прийнятним і для України. Вона повинна відмовитися від вирішення проблем за рахунок збільшення зовнішнього боргу і залучати ресурси за рахунок внутрішніх запозичень. Проте тут ситуація істотно відрізняється від США і вимагає інших підходів. В Україні ринкова економіка формувалася не за класичним, а за інверсійним типом (тобто із зміненою та нерідко протилежною послідовністю у ринкових перетвореннях, яка вимагає іншого порівняно з класичним їх змісту, що не враховувалось у реальній політиці та цілком закономірно призвело до результатів, істотно відмінних від бажаних). Внаслідок поєднання інверсійності та глобалізації Україна потрапила до петлеподібної пастки: вона не розвинула внутрішній ринок, а її експорт коливається близько 50% ВВП, і чим вищими є темпи розвитку економіки, тим глибшими стають диспропорції та основи для нової кризи.

В Україні немає класичної пастки ліквідності, процентні ставки залишаються високими, а кредитування є утрудненим через ті самі високі ставки, важку ситуацію в бізнесі та недовіру банків до позичальників. Можливості держави позичати кошти всередині країни також є обмеженими з огляду на недостатність ресурсів і високу вартість запозичень, яка у даний час істотно перевищує рівень інфляції (у 2012 р. мала місце невелика дефляція).

Така неординарна ситуація вимагає відповідних підходів, які виходять за рамки традиційного макроекономічного функціонального аналізу і ґрунтуються на глибшому розумінні механізмів соціально-економічного розвитку.

Тут ми повинні вийти за рамки проблематики, обговорюваної у книзі П. Кругмана, і взяти за основу теоретичні розробки Інституту економіки та прогнозування НАН України. Істотними недоліками мейнстрімівських теорій і побудованої на них методології міжнародних фінансових організацій є повне ігнорування проблематики вартості як самостійної реальності та аналіз її виключно у зовнішніх формах (ціни, затрат, вартості активів, нерухомості тощо), що є рівнозначним відмові від пізнання сутності явищ. З часом це неминуче виливається у нездатність розуміти і передбачати зміни реальності. Так, власне, і сталося з нинішньою кризою. У сучасних підручниках з мікро- і макроекономіки не можна знайти визначення вартості як категорії (на відміну від таких її похідних, як вартість активів, нерухомості та ін.), хоча цей термін зустрічається ледь не на кожній сторінці.

Тим часом і реальні товари і послуги, і ВВП, і гроші в обігу, і цінні папери представляють одну й ту саму реальну, створену у виробничому процесі, вартість, яка не збігається ні з одним із своїх часткових проявів і передбачає їх певну пропорційність. Саме кризи зводять часткові прояви вартості до їх реальної основи і повертають їх необхідну пропорційність. Але завдання полягає в тому, щоб створити інституційні механізми, які не дозволяють порушувати цю пропорційність. Ігнорування вартості як реальної основи для розвитку грошових і фінансових ринків у теорії та на практиці створило інституційні умови для відриву фінансових ринків від реальної економіки та відкрило шлях для утворення фінансових “бульбашок” і для масштабних фінансових криз, які переходять у рецесію.

У цьому зв'язку доречно послатися на історію із законом Гласса – Стіголла 1933 р., який, як і аналогічні закони, прийняті в інших країнах, “встановили систему “дамб” для захисту економіки від фінансових повеней” [1, с. 96]. Цей закон, з



одного боку, проголосив створення Федеральної корпорації із страхування депозитів (ФКСД), яка гарантувала захист вкладників при краху банку, а з другого — обмежив міру ризику, на який він міг піти. “Кошти вкладників не можна було використовувати для гри на фондових і товарних ринках. Одній і тій самій установі заборонялося приймати вклади і здійснювати спекулятивні операції” [1, с. 97].

Таким чином, було запроваджено суворе розмежування звичайної банківської та інвестиційної банківської діяльності. Результатом став тривалий період відносно стабільності та відсутності фінансових криз. Проте у 1980 р., коли президентом США став Р. Рейган, розпочався крутий поворот американської політики вправо [1, с. 97]. У 1982 р. Рейганом було підписано закон Гарна — Сен-Жермена, який послабляв обмеження на види кредитів, які могли видавати банки. Це призвело до різкого зростання кредитування та його ризиків, а через декілька років — до серйозних проблем для банківського сектору, посилених тим, що для видачі кредитів одні банки займали гроші у інших. Курс на дерегулювання було продовжено Б. Клінтоном, який завдав останнього удару, скасувавши обмеження закону Гласса — Стіголла, який розділяв комерційні та інвестиційні банки. Важливе значення мало й те, що регулювання банківської діяльності не вдосконалювалося разом з мінливою природою банківської справи [1, с. 99]. Набули розвитку альтернативні способи банківської діяльності, які створили “тіньовий банківський сектор”. Послаблення регулювання “створило сприятливе середовище для прямого розкрадання грошей, коли кредити видавалися родичам і друзям, які зникали разом з ними” [1, с. 107]. Як тут не згадати масштаби крадіжок у банківській сфері України в попередні роки.

До механізмів відриву фінансового сектору від реальної економіки і запуску кризи має відношення момент Мінські, якому П. Кругман присвячує цілий ряд сторінок. Суть його полягає в тому, що підвищення рівня боргу у відношенні до доходів і активів (леверидж) є можливим тільки до певної межі. Неминуче настає момент, коли створена у такий спосіб фінансова будівля катастрофічно обрушується. “Якщо рівень боргу є досить високим, каталізатором моменту Мінські може стати все, що завгодно, — звичайний економічний спад, мильна бульбашка, яка лопнула на ринку житла, тощо. Конкретна причина особливого значення не має, важливим є лише той факт, що позикодавці знову усвідомлюють ризики кредитування, а дебітори змушені розпочати делеверидж, запускаючи спіраль боргової дефляції Фішера” [1, с. 82–83].

Повернемося, проте, до ситуації в Україні та до пошуку відповідей на запитання про джерела фінансування витрат, необхідних для підтримання попиту. При цьому повинна дотримуватися умова відповідності розвитку грошового і фінансового ринків реальним процесам творення вартості. Необхідно враховувати феномен рефлексивності вартості, грошей і цін. Вартість створюється у процесі виробництва, але якщо відсутні гроші, необхідні для її реалізації, то й вартості немає. Вартість стає реальністю, тільки висвітвшись у грошах, набравши тим самим форми ціни. А гроші є реальністю тільки у співвідношенні з вартістю, представляючи її. Якщо їх випущено, наприклад, у 2 рази більше, ніж необхідно, то реально вони все одно представлятимуть ту саму вартість за допомогою дворазового зростання цін і відповідного зниження купівельної спроможності грошової одиниці.

Завдання Центрального банку якраз і полягає в тому, щоб забезпечити економіку такою кількістю грошей, яка забезпечить реалізацію вартості всього створеного продукту. Причому грошей має бути не менше від цієї кількості (адже в іншому випадку частина продукту залишиться нереалізованою) і не більше (адже недотримання даної умови призводить до зростання інфляції). Отже, цінова стабільність виступає тільки однією з підфункцій монетарної політики Центрального банку, а не її головною метою, як задекларовано в Європейському центральному банку та інших Центральних банках європейських країн за межами зони євро.

Такий підхід зумовлює іншу стратегію введення грошей в обіг та іншу емісійну політику. Слід зауважити, що Федеральна резервна система США, на відміну від європейських країн, не декларує цінову стабільність як головну мету, а ставить в одну лінію з нею ряд макроекономічних завдань, що і в теоретичному, і в практичному аспектах більше відповідає предмету регулювання.

Наймоднішим монетарним режимом в Європі є інфляційне таргетування, яке має головною метою інфляцію і використовує як головний інструмент процентну ставку. В умовах стабільно функціонуючої економіки (якою була економіка розвинутих країн протягом декількох десятиріч II половини XX ст.), маніпулюючи обліковою ставкою Центрального банку, можна добиватися необхідних результатів, оскільки все інше роблять ринкові механізми. Але тепер економіки цих країн перестали бути збалансованими і стабільними, що відразу виявило необхідність нових підходів.

В Україні, з названих раніше причин, такий механізм в умовах кризи “не працює”. Разом з глобалізацією відбулися фрагментація і локалізація ринків, частковими випадками цих процесів є відрив фінансового ринку від реальної економіки і замикання його на себе. Достатньо згадати, що вийшло, коли влітку 2012 р. НБУ вирішив дати банкам відносно довгострокове рефінансування, щоб ці ресурси пішли в реальну економіку. З цього нічого не вийшло. Гроші в реальний сектор так і не пішли, а вилилися на валютний ринок, створивши девальваційний тиск на гривню. Виникла потреба у терміновому втручанні НБУ, щоб втримати обмінний курс.

В умовах, в яких ми опинилися, політика управління через процентну ставку не дає належних результатів. У такій ситуації доцільно створити державно-публічні фінансово-кредитні безприбуткові інститути (установи), які б забезпечували підтримку проектів розвитку. Цим установам Центральний банк країни може надавати цільове рефінансування по особливих процедурах, прописаних у відповідному законі. Ставки рефінансування можуть бути навіть нижчими від інфляції. По суті це буде прихованим частково безвідплатним фінансуванням проектів розвитку. Але якщо для їх реалізації є реальні матеріальні та кадрові ресурси, які необхідно задіяти, то це не призведе до зростання інфляції. Гроші вводитимуться під процес створення реальної вартості. Крім іншого, такий підхід сприятиме зниженню процентних ставок. А відкрита і публічна організація роботи цих установ під наглядом громадськості створить “острівці” некорумпованих відносин, що є надзвичайно важливим для країни, яка потопає в корупції.

Вказані інститути не орієнтовані на одержання прибутку. Їх мета полягає в симетричній монетизації, з одного боку, потреб і перетворення їх на попит по-

купців, а з другого — руху матеріальних і трудових ресурсів, які творять пропозицію товарів і послуг для задоволення цього попиту. Причому такі інститути розв’язують це завдання тільки тією мірою, якою воно не може бути розв’язане в даних конкретних умовах за допомогою комерційних банків (як, наприклад, у нинішній кризовій ситуації). Державно-публічні фінансово-кредитні безприбуткові інститути (установи) не підміняють традиційну банківську систему, а доповнюють її, усуваючи розриви у фінансово-економічному просторі та спрямовуючи розвиток економічних процесів на досягнення збалансованості. Зокрема, такий підхід можна було б реалізувати при вирішенні гострої житлової проблеми, що в будь-якій нормальній країні є можливим у середньостроковій перспективі. Ці установи могли б, застосовуючи рефінансування Центрального банку, давати кредити тим, хто потребує поліпшення житлових умов, прив’язуючи їх використання до будівельних організацій, а також забезпечуючи відкритість відповідних процедур і суспільний контроль за всім процесом. До погашення кредиту будоване або експлуатоване житло могло б слугувати заставою під кредит. Такий кредитний борг може “висіти” як завгодно довго, не завдаючи шкоди економіці, що дозволяє диференціювати строки повернення кредиту залежно від доходів позичальника. В цьому випадку держава і суспільство виконують свою функцію регулювання грошово-кредитних потоків в інтересах задоволення потреб членів суспільства і бізнесових структур.

Житлове будівництво є тим сектором, який може стати “локомотивом” розвитку інших секторів, а головне — внутрішнього ринку країни. Такий підхід можна застосувати і до будівництва доріг. Авторам даної статті довелося бути присутніми при дискусії про ефективність будівництва доріг в Іспанії. Висловлювалася думка, що вкладення в такі дороги не окуповуються належним чином. Проте це абсолютно неправильна постановка питання. Хороші дороги являють собою кінцеве суспільне благо, яке не може бути оцінене економічним критерієм прибутковості. Як в особистому житті будинок для проживання є кінцевим споживчим благом, до якого не можна застосувати критерій прибутковості, так і в суспільному житті дороги є кінцевим суспільним благом. Якщо є матеріальні та трудові ресурси для будівництва доріг, то в масштабі суспільства не може бути грошових і фінансових причин для відмови від розв’язання цих завдань.

На наш погляд, до першочергових завдань, які необхідно розв’язати, використовуючи усі наявні засоби і можливості (у тому числі описані вище), слід віднести створення умов для раціонального і збалансованого харчування населення і забезпечення житлом. Зовсім дикий вигляд має ситуація, коли у достатньо розвинутому індустріальному суспільстві частина громадян ведуть напівголодний спосіб життя (що, у свою чергу, неминуче позначається на стані їхнього здоров’я і показниках смертності) і коли люди не забезпечені елементарними житловими умовами. Немає ніяких перешкод (крім організаційних та інституціональних, пов’язаних з деякими монетарно-ринковими догмами) для вирішення цих двох проблем в Україні у середньостроковій перспективі.

Такий підхід відрізняється і від традиційних процедур Центрального банку (які пов’язані з рефінансуванням комерційних банків і, як показано раніше, “не працюють” належним чином в умовах кризи), і від прямого фінансування уряду

Центральним банком. Останнє заборонено законом, і від цього обмеження відмовлятися не можна. Воно вистраждане усією історією розвитку банківської системи (в тому числі і самостійно Україною на початку 1990-х років). Для уряду не існує внутрішніх меж для монетизації нескінченної безлічі своїх проблем. Разом з тим зовнішньо загальний результат схожий на те, як начебто уряд вирішував завдання за рахунок бюджету, отримавши на це гроші прямо з Центрального банку. Проте схожість тут тільки зовнішня.

У цілому такий підхід спирається на концепцію сумісно-розділеної діяльності, що розвивається в Інституті економіки та прогнозування НАН України. Ця концепція виходить з теоретично та експериментально доведеного положення про сумісно-розділену діяльність як вихідне соціально-економічне відношення, яке породжує одночасно людину і суспільство і представляє їх сутність у всьому різноманітті сучасних суспільних відносин. Розвиток відносин розділеності втілюється в поділі праці, приватній власності та інститутах ринку, а відносин сумісності – в кооперації та усупільненні праці, суспільній власності та інститутах держави. У сучасних умовах інститути ринку і держави є комплементарними. Відбуваються становлення і розвиток різноманітних форм поєднання функцій держави і ринку, держави і громадянського суспільства (державно-приватне партнерство, співробітництво органів влади з професійними та громадськими організаціями і т. п.). Державно-публічні фінансово-кредитні безприбуткові інститути являють собою одну з форм сумісно-розділеної діяльності (держави і громадян, держави і бізнесу, суспільства і держави), спрямованої на розв'язання складних соціально-економічних проблем, яке громадянам і державі окремо не по силах.

Концепція сумісно-розділеної діяльності дає методологічні орієнтири для побудови відносин громадянина і держави. Загальним принципом є утримання індивідуального в усіх відносинах із загальним. Покажемо це на прикладі з вищою освітою. Безплатна освіта вважається благом, за яке у суспільстві йде боротьба. Але освіта не може бути взагалі безплатною. Йтися може лише про те, хто платить – громадянин чи суспільство (через державу)? Якщо платить суспільство, то втрачається безпосередній зв'язок ефективності навчальної діяльності громадянина та її фінансування. Водночас за все (так чи інакше) платять громадяни. І люди, що здобули освіту безплатно, потім через податки повертають гроші за неї до державного бюджету. Відповідно до методології сумісно-розділених відносин, треба змінити механізм фінансування освітньої діяльності, прив'язавши її на кожному етапі до громадянина. Це можна зробити у такий спосіб.

Вищу освіту громадяни оплачують або самостійно, або, якщо вони не спроможні зробити це, то у випадку вступу до ВНЗ автоматично отримують кредит на роки навчання від державної фінансової установи. Такі кошти за певними процедурами надходять до ВНЗ і використовуються для фінансування навчання і стипендії (у разі необхідності), яка обумовлюється відповідною угодою. Після навчання, розпочавши роботу, громадянин протягом 3–7 років повертає кредит або, як варіант, 3 роки відпрацьовує у державному секторі. Можливою і доцільною є система знижок з кредитної заборгованості за відмінне навчання, видатні досягнення, роботу у пріоритетній галузі тощо.

Такий механізм дозволяє зробити громадянина більш відповідальним за свою освітню діяльність без збільшення обсягів фінансування. Держава тут виконує лише функції усунення розривів і просторово-часового погодження у русі фінансових засобів, які направляються на освіту. А якщо мати на увазі, що державно-публічна фінансово-кредитна безприбуткова установа може використовувати кошти рефінансування Центрального банку, а не тільки бюджетні кошти, то ми отримуємо економію цих коштів і можливість використовувати їх на розв'язання інших завдань. Саме так треба вчиняти, а не виганяти частину вчених, працівників ВНЗ, тих самих державних службовців на вулицю, без перспектив швидкого працевлаштування та із збільшенням витрат на утримання безробітних. Таку саму методологію можна застосувати до всіх сфер, у фінансуванні діяльності яких бере участь держава.

Тепер повернемося до П. Кругмана і до ще одного дуже важливого питання, пов'язаного з усім викладеним, — про рівень інфляції. Розглянуті вище способи введення грошей в економіку мають межі і повинні не витіснити звичайні банківські механізми, а тільки доповнювати і раціоналізувати їх. І вони можуть правильно “працювати”, доки є вільні матеріальні та трудові ресурси (саме такою є ситуація під час криз). Але якщо усі ресурси задіяно, і вся вироблена продукція реалізується, то в нашій ситуації додаткове введення грошей в економіку викличе інфляцію. Завдання Центрального банку якраз у тому і полягає, щоб забезпечити інструментарій для достатньо точного визначення грошової маси, необхідної для неінфляційного розвитку економіки, її структури і каналів введення грошей в обіг.

П. Кругман виступає за більш високу інфляцію. У розділі “Інфляція: хибна загроза” він критикує жадливі прогнози майбутньої інфляції, якими заповнено ефір і газетні колонки, особливо після того, як президентом США став Барак Обама, показує конкретний механізм виникнення інфляції у разі випуску великої маси грошей, відповідає на запитання, чому цього не відбувається тепер, незважаючи на те, що Федеральна резервна система США випустила достатньо багато грошей, і робить такий висновок.

“Отже, уся ця паніка з приводу інфляції викликана неіснуючою загрозою. Реальна інфляція є низькою, і з урахуванням депресивного стану економіки у найближчі роки, скоріше за все, буде ще нижчою.

У цьому немає нічого хорошого. Зменшення інфляції або, що ще гірше, можлива дефляція значно утруднять відновлення економіки. Наша мета має бути протилежною: помірне зростання цін — скажімо, базова інфляція на рівні 4%” [1, с. 222].

У такій позиції П. Кругман не єдиний. На початку 2010 р. МВФ випустив написаний головним економістом цієї організації О. Бланшаром і двома його колегами документ під назвою “Перегляд макроекономічної політики” (“Rethinking Macroeconomic Policy”). У ньому зроблено “спробу переосмислити припущення, на яких протягом останніх 20 років будували свою політику і Міжнародний валютний фонд, і майже всі, хто займав високі державні пости. Найголовніше, в ньому передбачалося, що центральні банки, такі як ФРС і Європейський центральний банк, націлені на надто низьку інфляцію і правильніше, можливо, було б прагнути до 4% інфляції, а не 2% або меншої, що вважалося нормою для “розумної” політики” [1, с. 222].

Показавши неспроможність прогнозів високої інфляції під час кризи, П. Кругман говорить також про три переваги відносно високої інфляції: більш високе зростання цін здатне послабити напруження, викликане тим, що процентні ставки не можуть стати від'ємними; інфляція допомагає зменшити реальну вартість боргу і, отже, зменшити реальний борговий навіс; інфляція дозволяє обійти такий бар'єр, як “низхідна номінальна жорсткість заробітної плати” (“люди з меншою готовністю приймають, скажімо, скорочення зарплати на 5%, ніж незмінну платню, купівельну спроможність якої зменшено інфляцією”) [1, с. 224–225].

Рекомендації щодо більш високого рівня інфляції з певними корективами, які б враховували умови України, застосовні і в нашій ситуації. З ними кореспондує і аналіз світового досвіду. Дослідження взаємозв'язку динаміки ВВП і дефлятора за 30 років (з початку 60-х до початку 90-х років), проведене В.М. Гейцем, показало, що “більшість точок зростання ВВП (18 із 29) знаходилася в інтервалі приросту дефлятора ВВП від 2 до 6%, а для країн, які розвиваються, більшість (22 із 29) – в інтервалі 15–40%” [4]. Існують також розрахунки (які проведені С.О. Корабліним і стосуються періоду економічного зростання економіки України у I половині першого десятиріччя XXI ст.), які показують, що в тих умовах оптимальною для України з точки зору економічного зростання була інфляція на рівні приблизно 9%. Інфляція на рівні 10% уже є двозначною, що саме по собі породжує більш високі інфляційні очікування, які в певних умовах являють собою самостійний інфляційний фактор. Водночас можливою є ситуація, коли прийнятним буде і більш низький рівень інфляції, який не веде до затисків у механізмах господарювання. В умовах великих економічних диспропорцій в Україні взагалі важко утримувати інфляцію від значної волатильності. З огляду на всі ці та інші обставини, оптимальною для України можна вважати середньорічну інфляцію на рівні 6–9% і аж ніяк не дефляцію, що мала місце у 2012 р.

У книзі П. Кругмана багато інших цікавих питань більш часткового характеру. Так, він на конкретних прикладах показує неспроможність висновків, які ґрунтуються на кореляційних залежностях, нерідко прирівнюваних до причинних [1, с. 308]. Це є дуже актуальним для України, у чому автори даної статті переконувалися неодноразово. Економісти, що здобули хорошу математичну, але недостатню політекономічну підготовку, дуже охоче використовують у своїх дослідженнях кореляційний аналіз і нерідко знаходять зв'язки між економічними явищами там, де реально вони відсутні, а збіги мають випадковий характер. Математичні методи, звичайно, мають інструментарій, який дозволяє відрізняти причинно-наслідкові залежності від інших, але це вже більш складний економічний аналіз. До того ж він мало допомагає, якщо питання сильно політизоване [1, с. 310].

Слід також звернути увагу ще на одну важливу обставину, яку відзначено у книзі П. Кругмана і повною мірою може бути віднесено до України. Йдеться про економічні інтереси і боротьбу ідей, що базується на них. Хоча наукові суперечки мають абстрактний характер, все ж за ними приховуються цілком визначені економічні інтереси. Так, П. Кругман згадує про історію підручника канадського економіста Л. Таршіса, написаного ще до відомого підручника з економіки П. Самуельсона. Цю книгу було “поховано правою опозицією, у тому числі за допомогою

організованої кампанії, в результаті якої багато університетів відмовилися від цього навчального посібника” [1, с. 138]. Згадуються також нападки У.Ф. Баклі на Єльський університет і не в останню чергу за те, що там дозволили собі викладати економіку за Кейнсом. А як можна прокоментувати такий факт? “У 2005 році правий журнал “Human Events” включив “Загальну теорію” Кейнса до списку десяти найбільш шкідливих книг XIX і XX століть разом з “Моею боротьбою” (“Mein Kampf”) Адольфа Гітлера і “Капіталом” (“Das Kapital”) Карла Маркса” [1, с. 138]. Як-то кажуть, коментарі зайві.

У будь-якому випадку сама по собі наявність хорошого плану ще мало що означає. Має бути суб’єкт, який об’єктивно, за своїм місцем у суспільстві та тенденціями розвитку, заінтересований у реалізації цього плану. Тут доречно послатися ще на один результат наукових досліджень в Інституті економіки та прогнозування НАН України, який полягає у висновку про те, що інституціональний аналіз та інституціональне проектування мають бути доповнені інституціональним суб’єктуванням, тобто пошуком, організацією або навіть “вирощуванням” суб’єкта, заінтересованого у запропонованих перетвореннях і здатного здійснити їх. З огляду на це, будь-який інституціональний проект має бути прив’язаним до суб’єктів (що являє собою самостійне, досить складне завдання) і скоригованим з урахуванням такої прив’язки. Без цього будь-які плани залишаться утопією. К. Маркс, як відомо, пов’язував перетворення соціалізму з утопії на науку з тим, що в реальній дійсності знаходиться суспільна сила, яка об’єктивно, за своїм місцем у суспільному процесі виробництва, заінтересована у перетвореннях і змушена буде їх здійснити.

У зв’язку з проблемою представленості економічних інтересів в ідейній боротьбі хотілося б ще раз звернутися до питання про необхідність викладання економічної теорії для всіх спеціальностей у вищій школі України. Відсутність не тільки ґрунтовних, але навіть елементарних економічних знань у спеціалістів позбавляє їх можливості самостійно оцінювати економічні явища і приймати правильні рішення, адекватні викликам часу. Недостатність економічної культури населення \* — вади реформування. На нинішньому етапі підвищення політико-економічної освіченості та культури населення є однією з ключових умов виходу країни з кризи. Без вирішення цього завдання громадяни України перетворяться на зручний об’єкт для маніпуляцій на шляху до “політичної доцільності”.

На закінчення наведемо ще одне висловлювання П. Кругмана, з яким ми повністю солідарні: “Справа в тому, що ми маємо знання та інструменти, щоб вийти з цієї кризи. ...

Перешкоджають відновленню економіки два фактори — відсутність інтелектуальної ясності та політичної волі. Отже, завдання кожної скільки-небудь впливової людини — професіональних економістів або політиків, а також небайдужих громадян — зробити все, щоб заповнити цю відсутність. Ми можемо покласти край нинішній кризі” [1, с. 306]. Саме з огляду на все сказане і неказане автори даної статті запрошують до нової дискусії.

---

\* Результати опитування населення показують низький рівень його економічної культури. 41% опитаних оцінюють свій рівень як низький, і ще стільки ж — як середній [5]. За даними опитувань Інституту соціології НАН України, у 2012 р. тільки 18,1% респондентів вважали, що їм вистачає сучасних економічних знань, і 20,2% — що їм вистачає політичних знань.

**Список використаної літератури**

1. *Кругман П.* Выход из кризиса есть! ; [пер. с англ. Ю. Гольдберга]. – М. : Азбука Бизнес, Азбука-Аттикус, 2013. – 320 с.
2. *Економіка України.* – 2010. – № 3. – № 6–12. – 2011. – № 1–8.
3. *Гриценко А.* Методологічні основи модернізації України // *Економіка України.* – 2011. – № 1. – С. 40–45.
4. *Гець В.М.* Нестабільність та економічне зростання. – К. : Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. – 2000. – С. 133.
5. *Єфременко Т.О.* Рівень економічної культури пересічного громадянина України (за даними експертного опитування) // *Український соціум.* – 2006. – № 1. – С. 91.

**References**

1. *Krugman P.* *Vykhod iz krizisa est'!* [End This Depression Now!]. Moscow, Azbuka Biznes, Azbuka-Attikus, 2013 [in Russian].
2. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 2010, No. 3, Nos. 6–12; 2011, Nos. 1–8 [in Ukrainian].
3. *Grytsenko A.* *Metodologichni osnovy modernizatsii Ukrainy* [Methodological foundations of a modernization of Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 2011, No 1, pp. 40–45 [in Ukrainian].
4. *Heets' V.M.* *Nestabil'nist' ta ekonomichne zrostannya* [Instability and Economic Growth]. Kyiv, Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine, 2000 [in Ukrainian].
5. *Efremenko T.O.* *Riven' ekonomichnoi kul'tury peresichnogo gromadyanyna Ukrainy (za danymy ekspertnogo opytuvannya)* [The level of the economic culture of an ordinary citizen of Ukraine (by the data of an expert poll)]. *Ukrains'kyi Sotsium – Ukraine's Socium*, 2006, No. 1, p. 91 [in Ukrainian].

*Стаття надійшла до редакції 15 квітня 2013 р.*

---