

УДК 339.923

ПАСТКА СЕРЕДНЬОГО СТАТКУ В ЕКОНОМІЦІ ДИНАМІЧНИХ РИНКІВ



У статті йдеться про те, що у 2014 року Туреччина в числі дуже невеликої кількості інших успішних економік країн, що розвиваються (ЕРР) досі не потрапила у «пастку середніх статків». Такий її стан може тривати до 2020 року, тобто вона має у запасі ще близько 7 років, за умови, що у цей період щорічне зростання її економіки становитиме 4,5 – 5%. Проте, як стверджує автор, якщо взяти до уваги історичні обставини розвитку Туреччини, рівень потенційного зростання, вплив глобальних чинників та стан внутрішнього середовища, існує ймовірність, що країна може потрапити до означеної пастки.

Ключові слова: криза, розвиток, конвергенція, дивергенція, пастка середнього статку.

Далеко не вперше у економічній аналітиці трапляється розгляд понять конвергенції, економічної ремісії та породженої ними «пастки статку». Можна побачити, що на зміну увазі до поняття конвергенції, часто озвучуваного на протязі 2000-х років, насамперед після глобальної кризи 2009 року приходять поняття «пастки (низького, середнього та високого) статку». ПСС означає, що країна, яка розвивається, завдяки зусиллям, докладеним нею протягом певного періоду, досягла рівня країн із середнім рівнем статку за рівнем внутрішнього валового продукту (ВВП) або, коротше кажучи, «в доходах на душу населення», на цій стадії втрачає темпи зростання, протягом 5 років не будучи здатною перевищити рівень статку на душу населення по твердих цінах у 11.750 доларів, а по купівельній спроможності – 16.000 доларів. Цю

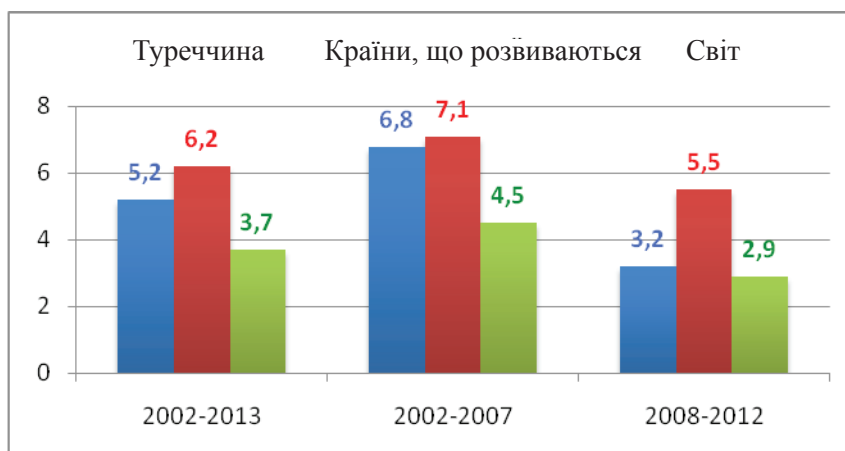
**ІБРАГІМ ОЗТЮРК,
доктор наук,
професор,
член Центру
прикладних
досліджень Азії
університету
«Богазічі»,
викладач кафедри
економіки
університету
«Мармара»
(Стамбул)**

дискусію, безсумнівно, підігрівав той факт, що до початку кризи в ЕРР було зафіксоване дуже значне зростання, і опісля кризи продуктивність конвергенції надзвичайною мірою втрачалася. В цьому відношенні одне з питань, що викликали особливе зацікавлення – чи зможуть ЕРР після кризи продовжувати конвергенцію, і якщо ні – то потраплять чи не потраплять у ПСС країни групи вищого щаблю середнього статку, що втратили темп зростання, і кількість котрих в останні роки швидко збільшується. Особливої важливої дискусії та тестового дослідження потребує також така частина означеної проблеми, як якою мірою ЕРР завдячує свої у недавньому минулому успіхи розвиненим країнам, а якою мірою – власній внутрішній динаміці розвитку.

Усі ці питання – законні та потрібні. Адже ЕРР, серед котрих своє місце посіла й Туреччина, завдячують великою мірою усім своїм зростанням глобальному середовищу, що переживає одну з золотих пір свого існування. І насправді, у зростанні ЕРР важливу роль відіграло їх висунання на перший план у якості виробничих баз з причини зростаючого глобального комерційного попиту, глобальних рухів капіталу, що вийшли на рекордні рівні, а також відповідних майнових структур. Якщо доречно так висловитися, розвинені країни за власним фінансуванням, технологіями та розробками замовляють виготовлення власної продукції економікам РР, що мають перевагу собівартості,

спеціалізацію так, що Схід став виробничо-заготівельною базою, а Захід досі акумулює розробки, інновації та споживання. Бурхливий розвиток комунікаційно-транспортних технологій також позитивно пришвидшив комерцію та фінансові потоки. Разом з тим, по мірі зростання статків на душу населення та зміни з часом споживацьких стереотипів очікувалося пропорційно зростаюче віддзеркалення споживацького поштовху на внутрішній попит ЕРР, і цей прогноз крок за кроком справджувався. Не слід забувати, що якщо в Китаї за 12 років статок 1 мільярду осіб збільшився удвічі, то у Сполученому королівстві з населенням близько 10 мільйонів на це пішло рівно 160 років .

Однак разом з кризою й відставанням попиту з розвинених країн, звуженням каналів капіталу, великого гальмування зовнішнього торгівельного попиту стало зрозуміло – ЕРР не змогли продовжити успішне зростання, яке вони були продемонстрували до кризи (мал.1). Рівень глобального зростання від 4,5% у 2002-2007 рр. жорстко зменшився до 2,9% у 2009-2012 рр. Країни, що розвиваються, не змогли ефективно ні протиставити зовнішньому попитові свій, внутрішній, ані внутрішні фінансові джерела замість зовнішнього фінансування. Внаслідок нездатності ЕРР під час глобальної кризи позитивним чином розщепитися і продовжувати свій шлях розвитку завдяки внутрішнім динамікам розвитку вони застопорилися на рівні статку, якого



Мал. 1. Світовий розвиток до та після глобальної кризи (2002-2012). Джерело: Світовий банк.

Джерело : світовий банк

і великою мірою імпортують назад цю продукцію. Однак, на додачу до привабливої дешеvizни, для того, щоб іноземці могли надати перевагу ЕРР в якості адреси виробництва та фінансових потоків, цим економікам треба було досягти макроекономічної стабільності, узяти під контроль певні відо-

мі ризику. Власне, те, що з-поміж великої кількості країн, що розвиваються (РК), лише приблизно 10 ЕРР вийшли на передній план, що є свідченням їх очевидного успіху у даній області.

Висловлюючись доступніше, у 2000-х роках Схід та Захід розподілили в глобальному вимірі

досягли раніше, тобто виникла ймовірність потрапляння до ПСС.

Туреччина також, чис зростання в ту ж пору від 6,8% до кризи впало до 3,2% після кризи, вийшла на перший план як «найбільш вразлива економіка». Туреччина на додачу до звуження попиту та зменшення фінансових каналів, що спостерігалися у світовій економіці, з огляду на власну динаміку також потрапила під тиск таких факторів, як дефіцит поточного балансу та інфляція, атож була вимушена відмовитися від зростання, що спиралося на внутрішній попит та зовнішнє фінансування. **Наявні у нас дані свідчать, що Туреччина, яка від початку кризи намагається утриматися на ногах, тримаючись за кон'юнктурне правління, в середній перспективі великою мірою втратила потенціал зростання й наражається на вельми й вельми високий ризик потрапляння у ПСС, у якій застопорилися в минулому багато країн.**

У даній статті ми розглядаємо сутність цього глибинного маятника між конвергенцією та ПСС, що коливається між лідерами та відстаючими. Якщо не брати до уваги вступу та заключних висновків, стаття складається з трьох розділів. У другому, наступному, розділові ми зупинимося на поняттях зростання, наверстування, конвергенції та економічного уповільнення (дивергенції? ремісії? стагнації?), в котрому наведемо не лише термінологічні корективи, але й теоретичні основи конвергенції та економічного уповільнення. У третьому розділі обговорюються ПСС, її причини, механізми та наслідки, а також наводиться місце її науковому визначенню. У четвертому розділі розглядається зразок Туреччини, що від конвергенції потрапила під загрозу впадіння у ПСС. Тут вказується на досвід країни у проведенні реформ, стабільності та швидкого зростання початку 2000-х рр., її випробування на міцність кризою 2008-2009 рр., а також явища нестабільного економічного уповільнення, що розпочалося після того.

2. Зростання, наверстування, конвергенція та економічне уповільнення

Як конвергенція, так і поняття ПСС, сповна пов'язані з «продуктивністю економічного зростання» та динамікою, що за нею стоїть. Говорячи про «конвергенцію» країн, що швидко розвиваються, до передових країн, не оминають увагою також і те, що відстаючі країни в разі втрати поштовху та здатності зростання потрапляють до «пастки статку». Мірилом тут є реальний дохід на душу насе-

лення. Добре, але чи віддзеркалює дохід на душу населення конвергенцію та розвиненість? Поняття економічного підйому на додачу до доходу на душу населення вміщає велику кількість понять, від тривалості початкової освіти до доступності послуг з охорони здоров'я, рівня смертності при народженні, середнього віку життя тощо, і усі вони у комплексі використовуються ООН і складають «Індекс гуманітарного підйому». Як ми побачимо далі, світовий банк розробляючи тему пастки середнього статку, використовуючи певну методологію, що включає в себе усі ці дані, ототожнює це поняття з поняттям «стандарту життя». Насправді, в реальному житті видно, що в країнах з високим доходом на душу населення і інші чинники, які підвищують якість життя, знаходяться на задовільному рівні. Таким чином, поняття доходу на душу населення можна прийняти в якості умовного показника росту.

Друге пов'язане з нашою темою пояснення включає поняття наверстування (*catch-up*) та конвергенції. Поняттям конвергенції називається ситуація, коли дохід на душу населення країн, що розвиваються, по мірі розвитку наближається до передових розвинених країн, як мінімум, ми використовуватимемо його в цьому дослідженні в такому розумінні. Однак слід підкреслити, що смисл використовується в значно ширшому розумінні. Конвергенція включає також «уподібнення» однієї до одної економічних та навіть суспільних структур. Тоді як за таким вживанням в якості ідеології стоїть розуміння модерності: так, у багатьох новостворених текстах явище росту одновимірно та неминуче сприймається прямо-таки як вестернізація. З огляду на нашу тему буде корисним коротко пояснити економічну конвергенцію в якості ідеології модернізації на прикладі Японії. У 1950-х рр. стверджувалося, що через приналежність до відмінного цивілізаційного континууму Японія не зможе продемонструвати таке зростання, як Захід². Але щойно Японія продемонструвала свою ранню зрілість, вовсю почали у 1980-х розпатякувати про порівняну вищість культурного континуума, до якого належала Японія, на шляху розвитку³. Знов-таки цікавим чином, щойно Японія у 1990-х рр. впала в довготривалу кризу та застій, і на цей раз почали підвищуватися голоси про те, що «у неї вийшло, але триватиме недовго, знов-таки слід порівнювати з Європою».

І насправді, на порядку денному думка про «неуспіх» у 1980-х роках поволі відступило дис-

кусям про питання «а чи зрівняється», і разом з тим постало питання про те, чи зможе Японія, що з процесом розбудови втрачала з часом свої відмінності, стати схожою на розвинені країни. Ті, хто захищали необхідність уподібнення до західних країн, прагли цього, аби впоратися з Японією. Адже ці погляди відстоювали думку про те, що відмінна структура японського суспільства під час розбудови давала Японії незаслужену конкурентноспроможну перевагу на міжнародному рівні, ставила країну в положення «безбілетного пасажира» («зайця»), а тому необхідності Японії відкритися в усіх відношеннях світові та побудови справедливої конкуренції в якості «відкритого суспільства» у західному сенсі слова. В разі здійснення «конвергенції» в цьому контексті наголошувалося на тому, що проблема адаптації Японії до західних країн триватиме. У 1980-х рр. Лаура Д'Андреа Тайсон очолила нескінченні комерційні зіткнення американської держави з Японією⁴. Проте у 1990х рр. місце погляду 80-х «Японія завдячує своїм зростанням її відмінностям» поступилося думці «Японія насправді завдячує своїм зростанням не відмінностям, але схожості», і негативна література по темі Японії 1950-1960х рр. наче повернулася на старе місце. Щоб далі просуватися по цьому шляху, виходячи з нав'язливої ідеї Японії «ми не такі» (*tokubetsuna nihon*), експлуатувалася ідея про необхідність бути «більш світськими»⁵. Ідеологічною лінією поведінки, якою заново було створено теорію модерності, японські лідери продовжували відстоювати погляди не стільки про «конвергенцію», скільки про неминучість уподібнення до Заходу усїєї системи⁶, на прикладі Ф.Фукуями (1989 та 1992). (Означена дискусія тривала на протязі 1980-х рр., підготувавши ґрунт для виникнення на початку 1990х рр. нових праць під проводом ДБ⁷).

Як можна усвідомити з вищенаведеної дискусії, вираз конвергенція розумівся як повне уподібнення Заходу усїєї соціо-економічної системи Японії, що виглядала «на вигляд відмінною». У цьому контексті йшлося про неминучість того, що будови компаній⁸ (з банками та власниками акцій), практики пенсійного ринку⁹ (профсоюзи компаній, принцип працевлаштування на все життя та розуміння просування по службі відповідно до стажу), а також наробки у фінансово-банківській сфері¹⁰ поступляться місцем західним конкурентним практикам. Якщо залишити без уваги такі націоналістичні та сповнені неабиякою самонадією видання 1989 р. на кшталт «Японія, що здатна ска-

зати Ні» спільного авторства мера Токіо Шінтаро Ішіхара і засновника та виконавчого директора Соні Аокі Моріта, деякі японські економісти у відповідь на «конвергенційну» точку зору висунули гіпотези, що їх можна резюмувати як «Так наздоганяння, Ні уподібненню». З удосконаленням будови, що привела Японію до успіху, проте відживала себе та ставала приводом для застою¹¹, вони приводили багато доводів типу «Японія, звісно, продовжуватиме змінюватися, проте не задля уподібнення, на яке чекали європейці, але... змінюватиметься в плині власної тривалої історії та аби й далі торувати шлях на властивому лише їй власному шляху»¹². Саме тому поняття «конвергенція» та «наздоганяння» використовуються у дуже відмінних контекстах, проте повністю не розбігаються. Й насправді, слід відзначити, що тоді як останніми роками економіки, що розвиваються, за рівнем доходу на душу населення наближаються до індустріалізованих країн, за проведеними реформами вони свої економічні будови більше інтегрують до глобального рівня, вони замість того щоб збільшувати свою відмінність, йдуть по шляху її зменшення і стають однаковими. В цьому відношенні кожен процес наздоганяння можна трактувати як випадок часткової конвергенції. В даній статті ми здебільшого використовуємо поняття «наздоганяння», тоді як конвергенція у сенсі «уподібнення» лишається поза увагою.

Опісля такого понятійного визначення можна переходити до роз'яснення неокласичної економіки, яке вона надає наздоганянню відстаючими країнами передових. Один з перших дослідників проблеми, Роберт Солоу (1957), у своїй відомій статті, де він провів «облік зростання»¹³, роз'яснює феномен конвергенції відстаючих країн до передових. На його думку, за умови мати однакові відсотки народного господарства, однакову швидкість зростання населення, а також рівний рівень амортизації у промисловості, на стадіях просуненого підйому розвинених країн вступатиме в дію закон зменшуючихся рентабельностей, і паралельно до спаду рентабельності зменшуватиметься вихід економічної продукції та доход на душу населення.

І коли також ще далекі від цієї стадії країни, що йдуть позаду, самі ще не уповільнили швидкості зростання, а ті, хто попереду, сповільнилися, вони зведуть до нуля відмінність між ними у рівні доходів (*catch up*) та конвергенціюватимуть до тих, хто попереду. Це значить, що за феноменом конвергенції стоїть дія закону зменшуючихся рентабельностей,

тобто передові країни завершують свій період підйому, увійшовши у стадію природного насичення.

Те, як зможуть ці розвинені країни далі торувати свій шлях за демографічного тиску в умовах уповільненого зростання, зменшення відсотку народжуваності та надмірного старіння, стане предметом стратегічної дискусії, що стосуватиметься майбутнього.

Олександр Гершенкрон (1962)¹⁴ говорив про те, країни, що розвиваються, з бідним капіталом та низьким рівнем економіки вимушено матимуть високі витрати на фінансування, і з одного боку, високі відсоткові ставки стимулюватимуть заощадження, з іншого боку це запускатиме входження капіталу, які обертаються на внутрішні інвестиції, і процес накінець кінців працюватиме у бік конвергенції. І насправді, емпіричні праці доводять, що такі очікування накінець 2-ї світової війни справдилися. Японія на початку 1980х, Південна Корея у 1990-х рр., досвід Тайваню та Сингапура є успішними взірцями, що справджують гіпотезу про «конвергенцію». Проте такі успішні приклади не лише обмежені кількісно та дійсні лише у певному регіоні, проте й мають обмеження. Як мінімум, конвергенція – це не феномен, що сам по собі розвивається і має місце за умов розвитку (в дусі прогресуючої в одному напрямку гегельянської діалектики). **Конвергенція настільки ж має стосунок до уповільнення передйдучих, як і до прискорення відстаючих, а також їх потужності продовжувати це робити.** За висловом К.І. Мюрдаля (1975), більшість бідних країн через «сукупність багатьох причин» не здатна продемонструвати «мінімальні критичні зусилля» (на кшталт інвестицій) для забезпечення необхідного «стрибка» з дна на поверхню. Насправді, через те, що ми маємо численні приклади як конвергенції під час розвитку, так і випадків, де теоретичні сподівання не справдилися, в літературі перевагу здебільшого надають не поняттю «неминучої конвергенції» а-ля Р.Солоу, але «умовної конвергенції» (conditional convergence). Як показав М.Абрамовіч¹⁵, для здійснення конвергенції вищенаведені надзвичайно статичні та обмежені гіпотези не є чинними, ці константи не лише змінюються, проте швидкість таких змін є різною в залежності від часу та країни, а тому **країни торують шлях конвергенції кардинально відмінним та залежним від певних умов чином.**

Замість наголошувати на законі зменшуючихся рентабельностей в концепції конвергенції Солоу, такі економісти, як Пол М.Ромер¹⁶ та Роберт

Е.Лукас¹⁷ у своїх публікаціях стосовно внутрішніх (ендогенних) моделей зростання почали вести мову про «закон збільшуючихся рентабельностей», які змінюються відповідно до сектору, та за яким технологічні стрибки, спричинені R & D та гуманітарними капіталовкладеннями, приносять із собою інновації. Разом з тим, такий прогрес спостерігається здебільшого у розвиваючихся країнах. І поки позитивний зовнішній характер цих подій досягне та засвоїться країнами, що їх наздоганяють, в розвинених країнах відзначаються нові стрибки, і таким чином відмінність між ними не скорочується, а збільшується. Відповідно до цього стає зрозуміло, що процесі умовної конвергенції визначальними стають секторальні структури, технологічні парадигми, будова людського капіталу. Виходячи з цієї позиції, Дані Родрік¹⁸ обстоює думку, що в разі, якщо відкриті до торгівлі промисловості адаптуються до глобалізації, конвергенція, ідучи там, матиме не умовний, а безумовний, притому дуже прискорений характер. Однак необхідність відповідності означеним умовам знов-таки повертає нас до чинної істини про частковий та обумовлений характер конвергенції.

3. Пастка середнього статку

3.1. Спроба дефініції

Економічний розвиток, який можна визначити як процес зростання доходу на душу населення та відповідно добробуту, проходить наступні, визначені Симоном Кузнецем (1966)¹⁹ стадії: 1) перетікання ресурсів в економіці в цілому з секторів із низькою продуктивністю (сільське господарство) до високопродуктивних секторів (промисловість); 2) накопичення капіталу; 3) завершення індустріалізації та виробництво достатньо широкої палітри товарів; 4) завершений характер урбанізації та нарешті 5) завершений характер інституціональних та ментальних змін. Разом з тим, цей процес не є торованим шляхом, він – лише дороговказ до велими тернистої путі, вкритої шипами та сповненої перешкодами. Рівень доходів краї на цій путі пролягатиме від бідності до багатства.

Разом з тим, що ще немає повної згоди щодо остаточної класифікації країн за низьким, середнім та високим рівнем доходів, найбільш розповсюджене визначення належить Світовому банку (СБ). Для можливості порівняння СБ обрахував паритет купівельної спроможності (ПКС), враховуючи дохід на душу населення та здебільшого поточний курс долара²⁰. Таким чином СБ не просто приймає

за основу дані доходу на душу населення, але для більш реалістичної картини враховує показники рівня добробуту, або «рівня життя», таким чином влучно проводячи аналіз «рівня добробуту». Відповідно до цього на 2010 р. та відповідно до постійного курсу долара на 1990 р. країни з рівнем доходу на душу населення 1,005\$ і менше є з низьким рівнем доходів (24), з рівнем 1,006 – 3,975\$ – країни з низьким середнім рівнем доходів (36), 3,976 – 12,275\$ – країни з середнім рівнем доходів (33) та 12,276 \$ та вище – група країн з високим рівнем доходів (45). Проте через те, що дані СБ чинні починаючи з 1990-х рр., ці наявні дані доповнюються дослідженнями доходів А.Медісона²¹. Джізус Філіп та його послідовники²² узгодили між собою історичні дані А.Медісона, СБ та МВФ, та утворили, так би мовити, третю категорію, за умови полишити поза класифікацією декілька країн, узгодження даних по котрих виглядало проблематичним (табл.1). В очі кидається наближеність даних одне до одного.

Як зазначалося раніше, навіть якщо провідні

2) вийшла на рівень середнього доходу на душу населення 10,000 доларів за стабільним міжнародним рівнем цін на 2005 р., 3) потенціал зростання у наступний період уповільнюється до 2%, це однозначно є свідченням економічної стагнації. І звідсіля ми виходимо прямо на ПСС, і ці дані відповідають визначенню, що його дійшли Хаусман, Прітчет та Родрік у (2007)²⁵. Крім того, впадання у ПСС має ще й «хронологічний вимір». Так, якщо узяти дані історичної потужності, то слід чекати, що країна проходить рівень низького середнього статку щонайбільше за 28, а високого середнього статку за 15-16 рр. **Якщо таким чином поставити часові обмеження, то для завершення здійснення означеного переходу у рівні доходу постає необхідність у певному критерії зростання.** Якщо необхідно зібрати докупи усі ці дані та навести визначення ПСС – **це коли країна, що завдяки докладеним останніми роками зусиллям вийшла на рівень країн з високим середнім рівнем доходу, втратила на цій стадії імпульс зростання та не перевищила за 15 років рівня 11.750 доларів за**

Таблиця 1.

Класифікація рівня альтернативного статку

	Критерій рівня статку На душу населення, річний	(Усього 124 країни)	
		1950	2010
Низький статок	2000 \$ та нижче	82(%66)	40 (%32,2)
Низький середній статок	Між 2000\$-7250\$	33(%27)	38 (%30,6)
Високий середній статок	Між 7250\$-11,750 \$	6 (%5)	14 (%11,2)
Високий статок	11,750\$ та вище	3 (%2)	32 (%25,8)
		124 100	124 100

Джерело: Jesus Felipe та ін., 'Tracking the Middle-income Trap...', 2012.

розвинені країни й уповільнюються, як це передбачено теорією, через те, що країни, які їх наздоганяють, не можуть з низки причин виконати деякі умови, атож очікувана конвергенція не здійснюється та відмінність між ними особливо не перекривається. Відповідно до цього наголос у контексті ПСС зміщується уже з уповільнення рентабельності розвинених країн на «ранню інертизацію» відстаючих. Дійсно, як і відзначав Баумол²³, ПСС являє собою не що інше, як «процес індустріалізації навиворіт, що має місце на ранній стадії». Виходячи з того, що «потрапляння в пастку» означає втрату потужності зростання, Ейхенгрін та ін.²⁴ здійснили опис «постійного економічного уповільнення» та ПСС. За Ейхенгрін, Пат та Шін, для країни, яка 1) завдяки реальному зростанню в середньому на 3,5% за останню хвилю зростання (близько 20 рр.)

стабільними цінами та 16000 доларів за рівнем на душу населення. Доля обробної промисловості у національному доході такої країни становить близько 23%, а дохід на душу населення – в районі 60%, як приблизно в США.

Виходячи з таким чином визначеної ситуації, стає можливим поглибити відповідь на те, чи залишаться країни на низькому чи то середньому рівні доходів, причини цього і навіть, що слід робити для виходу з такого положення. «Пастка статку» може спостерігатися на різних рівнях доходів. Наприклад, як це було в багатьох країнах Азії та Африки, країна входить в порочне коло бідності і, незважаючи на наявність потенціалу, геть не здатна здійснити рвучкий крок, аби вийти з такого становища, впадаючи у пастку збідніння. Навпроти, існують приклади здатних вийти з такого ста-

новища країн, тобто єдиного критерію щодо ПСС немає. Тому відмінними експертами та інституціями пропонуються відмінні класифікації та оцінки. Наприклад, за даними Світового банку, з-поміж 101 країни з середнім рівнем доходів у 1960 р. на 2008 рік лише 13 з них змогли піднятися до групи з великим рівнем доходів. За Феліпе та ін., даними котрих ми послуговувалися в даному дослідженні, з лише 3 країн з високим рівнем доходів на 1950 р. кількість країн в цій групі на 2010 рік збільшилося до 32. Так само як група з середнім рівнем доходів у 39 країн на 2010 р. зросла до 52.

Таким чином, видно, що кількість країн з низьким рівнем статків з 82 країн у 1950 р. зменшилася до 42 на 2010 р. Наприклад, В'єтнам із населенням до 90 млн. осіб на сьогодні вийшов з порочного кола «пасти низького статку», увійшовши до групи країн з низьким середнім рівнем доходів. Ця країна, в якій у 1990-х дохід на душу населення становив лише близько 100 доларів, мала в середньому близько 7,5 % зростання в період 1991-2010 рр., а дохід на душу населення зріс рівно вдесятеро та піднявся вище 1000 дол. З іншого боку, Малайзія, розірвавши порочне коло «низького статку» за допомогою низки підтримуючих мотивацій, змогла посісти місце серед країн з середнім рівнем доходів, проте виявилася не здатна подолати наступний щабель та перейти до багатих країн, як і решта країн, що лишилися ковзати на даному рівні. Нарешті, багато країн здебільшого азійського походження вийшли з рівня з низьким рівнем доходності на середній рівень, і невдовзі за відносно короткий проміжок часу увійшли до ліги країн з високим рівнем статків. Це насамперед Японія, а також Південна Корея, Сингапур, Гонг Конг та Тайвань.

3.2. Причини та характеристика

За даними вищезгаданого Феліпе – Ебдон – Курмар²⁶, можна провести наступні спостереження щодо конвергенції, переходу з рівня на рівень доходів та ПСС:

1) Якщо порівняно з 1950 р. на 2010 р. кількість країн з низьким рівнем доходів вельми радикально зменшилася, то кількість країн з середнім та високим рівнем збільшилася. Незважаючи на цю здавалося б втішну новину, зазначена для даного процесу «конвергенція статків» стосувалася вузької групи країн, тобто на загальну обхопну конвергенцію не здійснювалося. Відповідно до цього в наші дні явище конвергенції розвивається великою мірою залежно від певних умов. Те ж стосується і глобального

розподілу статків. Розподіл статків внаслідок відмінностей у показниках зростання між країнами Азії, Африки та Латинської Америки не те що не поліпшився, але продовжив погіршуватися.

2) Період прискореного переходу між рівнями доходів між 1950 та 2010 рр. мав «золотий вік зростання» між у 1950-1970х рр., тоді як у період 1980-2000 рр. за панування нео-ліберального капіталізму конвергенція та переходи в рівнях статків доволі сильно уповільнювалися. Проте ЕРР, що адаптувалися до періоду високого росту в сприятливому глобальному середовищі 2000-х рр., увійшли до процесу конвергенції, а перехід між рівнями доходів надзвичайно прискорився.

3) Перший стрибок у напрямку переходу до високого середнього рівня статків опісля 1950 рр. відбувся в районі 1970-х такими європейськими країнами як Німеччина, Франція та Італія, і ці країни у 1990-х рр. утворили групу країн з високим рівнем доходності. Період переходу з рівня на рівень доходу в означених країнах становив від 15 до 20 рр.

4) Зрештою, до процесу переходу на високий середній, а згодом і на високий рівень доходності поза Європою долучилися і обмежена кількість країн Азії та Латинської Америки. Деякі з цих країн показано на рис. 2. разом з тим, видно, що ці країни опанували перехід у дуже відмінний один від одного часовий проміжок. Зокрема, привертає увагу, що цей перехід останні здійснили набагато швидше, ніж країни європейські. Відповідно зрозуміло, що по мірі наближення до наших днів перехід між рівнями доходів прискорюється, а час дедалі більше скорочується. Тут наявний позитивний вплив таких факторів, як ефект кривої навчання, можливості комунікаційних та транспортних технологій, зсув виробничої вісі і таким чином прискорення трансферу технологій.

5) Відповідно до нашої теми та стосовно Туреччини, на даній стадії на перший план виступають країни групи, що піднялися до рівня середнього статку, можуть з цього рівня увійти або не увійти до групи країн з високим рівнем доходу, проте все ще не впали у ПСС. Затримка росту в групах з низьким, середнім та високим рівнями доходів спостерігається здебільшого на середньому рівні. Якщо так можна висловитися, на стадії, коли сильними є віра та очікування у «обертання вісі колеса», система входить в інерцію.

За даними проведеного по 128 країнах дослідження на 2010 р. в категорії середнього рівня доходів перебували 52 країни, з них 38 мали низький

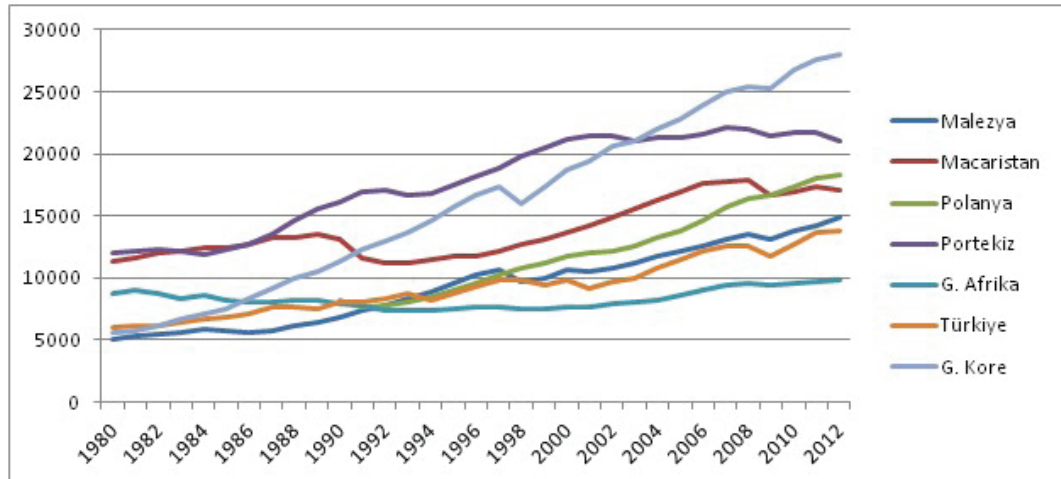


Рис. 2. Національний дохід на душу населення (SAGP, за твердими цінами на 2005).

Джерело: Світовий банк

середній, 14 – високий середній рівень доходів. З цих 53 країн 35 впали у ПСС, 30 з них на стадії низького середнього, 5 – високого середнього доходу. Щодо решти 17 країн «в разі продовження даної тенденції зростання» прогнозується потрапляння до ПСС, тоді як 9 країн, серед яких і Туреччина на означений термін часу не мають загрози потрапити до ПСС (табл.2).

5 країн з групи високого рівня доходу, що потрапили до ПСС, – Малайзія, Уругвай, Венесуела, Саудівська Аравія та Сирія. І якщо з них Малайзія ось уже 15 років як застопорилася в цій групі, і в разі усього лише 2,6% зростання існує вельми висока ймовірність виходу Малайзії з цієї групи, то для Сирії очевидним є не те що вихід з групи, але вже потрапляння в групу бідних країн з найнижчим доходом внаслідок руйни під час війни. Між тим, такі залежні від природних ресурсів країни, як Саудівська Аравія та Венесуела, через їх відкритість до пов'язаних із цими ресурсами зловживань та корупції, мають неясне майбутнє, навпаки, радше наражаючись на «прокляття природного ресурсу». В цьому контексті, коли країни, що є експортерами природних ресурсів, завищують курс національної валюти, це призводить до руйнування конкурентоспроможності країни та скорочення з часом вітчизняної промисловості. Так само зростання країн, які фінансово забезпечують його енергетично-товарною рентою, буде залежати від волатильності цих доходів. Коли при падінні доходу падають інвестиції, то при надмірному зростанні доходу це створює неправильну мотивацію для неефективних та непомірних інвестицій. Потрете, тією мірою, якою для відсталих секторів цієї

економіки ренти зменшуватиметься їх ефективне використання, не зможе здійснюватися ані явище структурних перетворень, ані досягатимуться цілі розвитку. В цьому зв'язку паралельно з корупцією та економікою непродуктивності, породжуваних способом контрольованої ренти, ануїтету, буде порушений соціальний мир, демократія опиниться під загрозою. Дійсно, не випадково, що в країнах, зіпертих на торгівлю енергією – сировинними товарами, обробні промисловості дуже слабкі, так само як і слабкі стандарти демократії.

Серед 9 країн з високим середнім рівнем доходів станом на 2010 рік, серед котрих знаходиться й Туреччина, чотири країни Східної Європи. Звертає на себе увагу, що ці 4 країни лишилися в групі високого середнього доходу дуже довго, приблизно 50 років. Якщо порівняти їх з іншими європейськими країнами, то легко можна зробити висновок – ці країни стали «жертвами політичних режимів». Наскільки б не знаходилися вони на периферії Європи, однак системна ізоляція практично повністю знівелювала цю перевагу їх геополітичної близькості. І справді, ці країни, які були ізольовані від зони європейського впливу та посіли місце у блоці централізованого планування, на початку 1990-х після зміни режиму дуже швидко увійшли до групи високого середнього доходу. Таким чином, можна стверджувати, що «тип політичного режиму» також може позначатися впливом на явищі економічного зростання.

Встановлено на 15 років відповідно до історичних даних. (Означений період не є примусово зобов'язуючим та науковим, лише середньооста-

Таблиця 2.

**Країни групи високого середнього доходу,
що не потрапили до ПСС (2010)**

Країна (серед 128 усього та 52 з середнім рівнем доходу)	Регіон місцезнаходження	ВВП на душу населення у 2010 (1990 SAP, \$)	Минулий рік на рівні низького доходу	Період на рівні високого середнього доходу	Період до потрапляння у ПВи-сокогоСС (*)	2000-2010 реальне зростання (%)	Відсоток зростання, необхідний для досягнення \$ 11,750 (%)
Болгарія	Європа	8,497	53	5	9	4,7	3,7
Китай	Азія	8,019	17	2	12	8,9	3,2
Коста Ріка	Лат.Америка	8,207	54	5	9	0,7	7,2
Угорщина	Європа	9,000	51	10	4	2,4	6,9
Мексика	Лат.Америка	7,763	53	8	6	1,4	9,4
Польща	Європа	10,731	50	11	3	2,3	4,7
Тайланд	Азія	9,143	28	7	7	4,7	3,6
Туреччина	Європа	8,123	51	6	8	2,9	4,1
Оман	Близький Схід	8,202	33	10	4	1,4	9,4

тистичний, що впливає з подій минулого) Джерело: Jesus Felipe, Arnelyn Abdon, and Utsav Kumar, «Tracking the Middle-income Trap...», 2012.

За входженням на ранній стадії в застій країн середнього статку, що розвиваються, стоять чільні чинники у таких сферах, як макроекономіка, інституційні, демографічні, виробничі структури, бізнес та інфраструктура. На передній план виходять такі моменти, як величина держави з огляду на організаційну структуру, характер правового середовища, фінансової та торговельної відкритості, якість регуляторних політик. В цьому контексті особливого значення набуває якість громадського контролю над держуправлінням²⁷. На передній план у зв'язку з демографічною будовою виходять динамізм населення, відсоток працевзайнятості, народжуваність, статевий розподіл у сфері зайнятості тощо. Метою в цій сфері є підняття відсотку рівня зайнятості і зайнятості жінок, кінцева ж мета – зменшити відсоток залежності утриманців «від доходу одного члена родини» в цілому по населенню. Головний чинник у зв'язку з будовою зовнішньої торгівлі – уразливість країн, надто залежних від імпорту продовольства та енергоносіїв. Таким же чином немає сумніву в тому, що країни, що не здатні диверсифікувати свою виробничо-промислову діяльність та експорт з огляду на те, що є експортерами енергоносіїв – продуктів, перебувають під ризиком хвороби «невироблення», що її називають «Dutch Disease». Проти раптових потрясінь, спричинених зовнішню торгівлею, дуже важливо

забезпечити існування експортних ринків та асортимент продукції. Крім того, на додачу слід наголосити, що для стабільності зростання дуже важливим є стабілізуючий чинник внутрішнього ринку, як можна простежити на прикладі Туреччини, недостатність національних заощаджень та зовнішня фінансова залежність є однією причиною раннього економічного уповільнення. Існує ризик зуживання в довгостроковій перспективі зовнішніх заощаджень на внутрішні заощадження, і таким чином фінансова залежність з тимчасової може набути хронічного характеру. Як видно з азіатської кризи 1997 року, пізноамортизуючі, зіперті на високу заборгованість та незворотні інвестиції на «надзвичайному» рівні також роблять країну відкритою до зовнішніх потрясінь – і той факт, стосується зовнішня заборгованість державного чи приватного сектору, результат не змінює²⁸. Структура виробництва є основною проблемою країн у ПСС. Тут на передній план виступають три аспекти структури виробництва – асортимент виробництва, здатність виробляти та експортувати складні (софістиковані) товари та здатність переходу від одного продукту до продукції з високою доданою вартістю (генеричні сектори)²⁹.

Якщо поєднати усі означені моменти, стає зрозуміло, що, як зазначають Хаусман і Клінгер, головним завданням є «вибудова необхідних загальних здатностей»³⁰. Як коротко зазначалося вище, ці здатності розповсюджуються на широку сферу, яка

включає: 1) гуманний, фізичний капітал; 2) правові структури та інституціональне оточення; 3) знання, етикет і навички компаній; 4) організаційні спроможності економічних установ. Проте слід зважати на те, що оскільки ці елементи не є предметом торгівлі, їх нестачу неможливо виповнити легким їх імпортуванням. **Як відомо, за конвенціональним підходом було необхідно досягти високого відсотку співвідношення капіталу і праці, тобто таким чином забезпечити концентрацію капіталу.** Проте видно, що нинішня ситуація здебільшого сповзає до «нарощування потенціалу та концентрації здатностей». Країни з високим середнім доходом, що змушені будувати таку структуру, впадають у «пастку продукції», і саме тут запускається втрата імпульсу зростання. Тобто ці країни здійснили достатні капіталовкладення і навіть деякі з них добилися урізноманітнення продукції. Крім того, їм вдалося виробництво софістикованої продукції. **Однак вони не можуть додати до цього внутрішню додану вартість, і «перехід» від цих товарів до продукції з високою доданою вартістю не представляється можливим.** Це явище в плані комплексних, але попередніх та задніх вливань визначають «відірвані товари». В такому середовищі країни з середнім доходом в цій середовищу не мають ані продуктової лінійки достатньо дешевих товарів, ані товарів із достатньою доданою вартістю. **Вони мають проблеми з конкуренцією як з країнами з низьким доходом в традиційних секторах з огляду на те, що «бонус бідності», що працював до моменту виходу на рівень середнього статку, уже вичерпано, і вже зростаючі факторні витрати виробництва, так і з розвиненими країнами, оскільки ще не вступили в стадію орієнтованого на винаходи й інновації виробництва. Не будучи в стані змагатися з країнами з низьким доходом та низьким рівнем заробітної плати у промисловому виробництві, вони не мають також змоги конкурувати з розвиненими країнами у інноваційній економіці із високим потенціалом.**

Очевидно, що у цих країн нема шансу продовжувати путь, зайнявши місце в сферах, які розвинені країни полишили. В цьому контексті немає і стійкого результату, який принесло б використання нових технологій та наполегливість у тих же капіталомістких секторах. Така наполегливість щоразу стає причиною імпорту малої кількості дорогих машин та устаткування з високою одиничною вартістю при продажу надмірної кількості товарів

з низькою вартістю. Навіть їх технічне обслуговування та ремонт вимагає асигнування ресурсів для необхідної підтримки з боку спеціалістів, і врешті решт ці «ривки» повертаються у вигляді дефіциту зовнішньої торгівлі, створюючи додаткову уразливість. Як зазначав японський економіст К.Огно, що вивчав ситуації застрягання у ПСС Малайзії та В'єтнаму³¹ країнам з високим середнім доходом слід продовжувати свою путь, уже відійшовши від фантазії, спрямованої на чисті високі інвестиції та зіпертої на стару конвенціональну / традиційну модель росту, але «створюючи щось зовсім відмінне» в новому економічному середовищі³². В цьому контексті дві неодмінні (*sine qua non*) умови входження до групи високого статку (ГВС) – встановлення висококваліфікованої робочої сили та новаторськи потужного класу підприємців³³.

Історія успіху Південної Кореї – один з прикладів такого переходу, «достойних увійти до підручників». Корея 1) поставила за мету увійти до числа 10 перших країн світу по капіталовкладенням у R & D, проте на 2013 р. посіла друге місце, виділяючи до 3,5% ВВП. 2) відбувся бум по кількості студентів середніх та вищих навчальних закладів країни для розвитку гуманітарного капіталу з високим рівнем кваліфікації, що в особливості змогло **переспрямувати робочу силу, задіяну в сільському господарстві, на сектори, що вимагають високої кваліфікації.** 3) Крім того, одним з найбільших успіхів Південної Кореї є бажання виробляти під власною національною маркою деякі складні види продукції, де метою є власне не як здається, заохотити більше іноземного капіталу, але побудувати місцеві потужності. А шлях до цього пролягає через суспільство, що навчається, та збільшення колективних професійних навичок. Неодмінним є також інституційне середовище, яке дозволяє навчання і трансфер технологій, відповідальність та здатність кооперуватися. Таке становище, попри те що стало причиною проходження Кореєю таких болісних випробувань, як проблеми марки Hyundai на американському ринку автовок, але й дозволило вивести такі всесвітньо відомі передові бренди, як Samsung та LG.

4. Від конвергенції до ПСС на прикладі Туреччини

4.1. Нормалізація, реконструкція та ремонт

Як у усьому світі, так і в Туреччині після світової кризи інтерес до ПСС зріс. Декілька перших розробок, повністю зосереджених на ситуа-

ції в Туреччині, належать І. Озтюрк³⁴, С. Алтун³⁵, Е.Слдан³⁶ та С. Гюрсель³⁷. Туреччина – одна з країн, що найдовше перебували у групі низького середнього доходу від 1950-х рр. – нарешті в 2005 р. увійшла до групи з високим середнім рівнем. Завдяки середній швидкості росту у 5,2% у 2002-2013 рр. з огляду на дохід на душу населення вона досягла середнього рівня ЄС та США³⁸. В цьому контексті Туреччина за останні 10 років змогла підняти дохід на душу населення від 30% до 46% від середнього по ЄС, та від 20% до 30% від рівня США, і таким чином відзначилася у частковій конвергенції. Зрозуміло, що цей успіх не є достатнім, проте успішні останні 10 років проти постійного зростання різниці з цими двома країнами чи то групою країн принаймні заслуговують на увагу як свідчення, що негативний тренд змінюється на протилежне. Якою буде позиція Туреччини на стадії, на яку прийдемо після глобальної кризи? Щоб це зрозуміти, треба поглянути на предмет дослідження в ретроспективі.

1990-і роки для Туреччини в параметрах економічних, політичних та суспільних були в повному сенсі «втраченим десятиліттям». Така руїна завершилася у 2001 р. доволі глибокою політичною, економічною і соціальною кризою. Цікавим чином Туреччина, якраз перебуваючи під дією угоди про стабільність МВФ, у 1999р. мала скорочення на 3,5% та потрясіння у керівництві в 1999 році – оскільки це насправді було віддзеркаленням доволі спотвореного макроекономічного, інституційного та політичного клімату. Проте політико-економічні умови, у яких перебувала Туреччина, не сприяли досягненню консенсусу, задіяння колективного розуму, сприйняттю та вжиттю відповідних комплексних заходів. Одразу ж інфляція, що мала до кризи (2000) хронічний характер, скочила до 70% – що віддзеркалювало середню інфляцію 1990-х. Знову у 2000 році відсоток поточного дефіциту до ВВП перевисив 9%, до того ж, не лишилося жодних надій та позитивних сподівань, здатних цей дефіцит профінансувати – і «очікувана» криза лютого 2001р. на змусила себе чекати. Економіка у кризовий рік за першу половину показала зменшення у 11,2%, за рік у цілому на 5,7%, а бюджетна дисципліна, котрої й раніше не дуже дотримувалися, повністю вийшла з-під контролю. Дефіцит бюджету по відношенню до ВВП зріс до 13%, загальний обсяг чистого боргу – до 90%, а відсоткові платежі – до 13% (табл. 3).

Таблиця 3.

Макроекономічний клімат

	2001	2009	2013
Зростання (реальне, %)	-5,7	-4,8	4
ВВП (поточний, млрд. \$)	266,6	730,3	789,3
Дохід на душу населення (ВНП, \$)	2.111	8.560	10.780
Інфляція	75	4,5	6,8
Дефіцит бюджету/ ВВП (%)	-11,9	-5,5	-1,5
Поточний дефіцит /ВВП (%) (на 2000 р.)	-9,8	-2	-8
Відсоток безробіття (%)	8,4	14	10
Процентна ставка боргу казначейства (річна, в середньому, складена)	24	6,8	0,8
Виплати по відсотках / ВВП (%)	13	5,6	3,4
Відсоткові витрати / податкові надходження (%)	94	31	17,5
Резерв заборгованості загального керівництва по ЄС/ ВВП (%)	74	46	36

Джерело: зібрано за даними Міністерств фінансів та розвитку, Голстатуправління та Центробанку Туреччини.

Аби вийти з кризи в таких умовах руйнації на усіх фронтах системи Туреччина потребувала низьку додаткових «зачіпок», найбільш нагальним на порядку денному стояла потреба запуску системи з боку фінансів. Але за браком внутрішніх джерел в самій країні потрібним для пошуку надії місцем виявився зовнішній світ. Тоді Туреччина була змушена просити додаткової допомоги у Світового банку та МВФ, чинний договір з котрим у неї власне уже тривав. Для запуску корабля, що сидів на міліні, необхідною умовою були гарантії готівкою, а шлях до цього пролягав крізь реформи. В цьому контексті, найпершою умовою були ануляція структур, що спричинили фінансовий дефіцит, та встановлення графіку виплат кредитів, які ще передбачалося узяти. «Програма переходу до потужної економіки», проголошена у травні 2001 р. перед МВФ відповідальним за економіку державним міністром Кемалем Дервішем, була підтримана позиками Світового банку, а кризу ліквідності, що її переживала країна, було узятю під контроль уже на ранній стадії. Поетапні транші фінансової допомоги планувалося надавати за умови та паралельно із здійсненням означеного пакета реформ.

Криза прийшла на початку 2001 року, а з проведенням накінці 2002 р. загальних виборів тогочасний коаліційний уряд лишився повністю непрацездатним, атож було створено єдиний однопартійний

уряд. Проте на той час економічна програма довела свою ефективність та стала давати результати, економіка потужним чином стала на шлях врегулювання, і розпочався помітний процес стабілізації по основних макроекономічних показниках. Як висновок, у швидкому позитивному результаті пакету реформ відіграли роль підходящий зовнішній клімат, процес вступу у повноправне членство ЄС, а також допоміжні чинники на кшталт надії та стабільності, принесених однопартійним урядом, таким чином у 2002-2007х рр. країна набула важливого досвіду доби «ремонту та реконструкції».

хоч і недостатньо, відсоток обертання боргу, (d) тягар державного боргу. Як це резюмовано у табл.3, фіскальні показники, що перестали бути проблемою станом на 2007р., хоча й були частково порушені під час кризи 2008-2009 років, станом на 2013 р. утримуються на відносно стабільному рівні.

3) На додачу до означеного зросту на фінансової дисципліни позитивним чином також розвинулася цінова стабільність. Рівень інфляції споживчих цін, що безпосередньо перед кризою становив близько %70, лише за кілька років впав більше ніж у 10 разів до 7%, таким чином були зроблені вели-

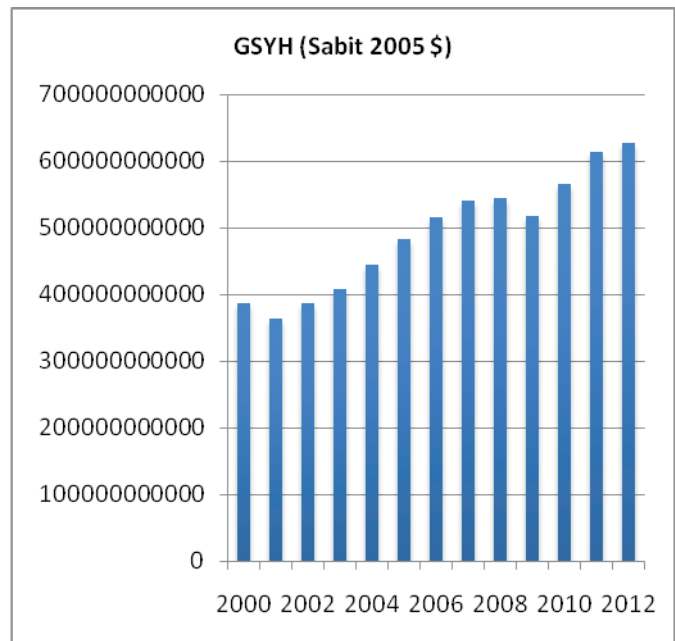
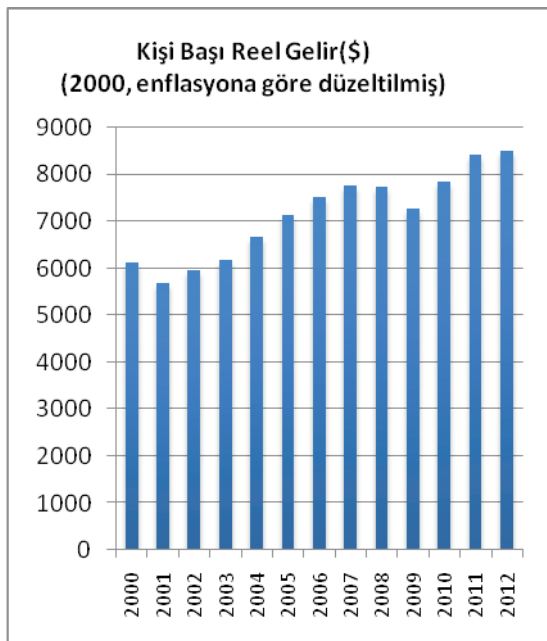


Рис. 3. Перебіг ВВП та доходу на душу населення в Туреччині

Джерело: база даних Світового банку.

Основні заслугуючі на увагу моменти тут можна резюмувати у такий спосіб:

1) Туреччина з 2002 по 2007 р. продемонструвала безперервне та можна сказати високе зростання (6,8%), за рівнем фіксованих цін Світового банку на 2005 р., ВВП в сукупності збільшився на 40% і з 387 мільярдів доларів у 2002 р. сягнув у кінці 2007 р. 540 мільярдів доларів, дохід на душу населення за той же період теж збільшився від 6000 до 7800 дол. (рис. 3). Проте Туреччина на 2005 р. пододала межу критерію по доходу на душу населення та увійшла до групи країн з високим середнім доходом.

2) Примітним є також обсяг відновлення в державних фінансах. Туреччина змогла вельми знизити сферу ризику: (а) дефіцит бюджету, (б) потребу державної заборгованості (PSBR), (с)

кі кроки до усталення цінової стабільності. Нижче ми розглянемо опірність інфляції на цім рівні та як вона продовжувала бути джерелом нестабільності.

4) Паралельно з реформами та їх реалізацією прискорилась структурна трансформація, наприклад, відчутний імпульс отримав перехід від сільського господарства до промисловості. При тому що доля сільського господарства у ВВП зменшилася від 14% на 2002 р. до 9-10% (2010), його частка у загальній зайнятості знизилася з 40% до рівня 26%. Для завершення нормалізації в цій галузі частка сільського господарства у ВВП і в загальній зайнятості повинна бути зменшена до 5%. Управління цим структурним перетворенням потребує перетрансформатування вивільненої робочої сили у зайнятість в альтернативних секторах. В цьому контексті, у конкурентному середовищі, де в

процесі структурних трансформацій сільське господарство розчиняється та прискорюється урбанізація, пріоритетний статус в економіці отримує економіка продуктивності, а ринок робочої сили дешевих країн негативно впливає на традиційні сектори економіки, в Туреччині було створено робочі місця та щонайменше це допомогло запобігти збільшенню безробіття в цьому середовищі³⁹.

5) Як наслідок, як зазначали й звіти прогресу на шляху до ЄС, на 2004 р. Туреччина вперше в історії досягла статусу «працюючої ринкової економіки» з вимірністю, передбачуваністю та керованістю можливих ризиків. Глобальна криза 2008-2009 р. стала тут новим досвідом для випробування цих надбань та недоліків.

4.2. Глобальна криза: поміж зовнішніми потрясіннями та внутрішніми надломами

Позитивні зрушення у 2002-2007 рр. за нормалізації та покращення в економіці, на схилі самої кризи у 2008 та у рік кризи – 2009 та опісля нього – в Туреччині, як і в усьому світі, відбулися скорочення, що мали як циклічні та структурні, так і внутрішні й зовнішні причини, атож, щоб отримати вірні дані в дискусіях щодо ПСС, ці чинники слід стисло розподілити по субкомпонентах. Виходячи з того факту, що внутрішні проблеми Туреччини вирішувалися або збільшувалися відповідно до зовнішнього клімату, вважаємо за потрібне стисло його окреслити.

У 2007-2008 роках став зрозумілим негаразд зі станом справ у світі, відповідно розпочалося обговорення часу та масштабу глобальної кризи. І найперший момент, щодо якого було щось не так – нетривале фінансове зростання, вельми велике роздуття «економіки мильної бульбашки», що спиралася на віртуальні доходи та реальні заборгованості. Внаслідок створеного глобального попиту, глибинних інвестицій хедж-фондів⁴⁰, гравців великого ринку, довгострокових стратегічних купівельних контрактів країн ціни на енергетику та неенергетичні сировинні товари зросли до небаченої в історії міри (табл. 4). Означене явище проявилось в усьому світі інфляцією та тиском дефіциту поточного бюджету в країнах – імпортерах товарів.

Споживча інфляція у США з 1,6% (на 2002 р.) зросла до 3,8% (2008), відсоток поточного дефіциту до ВВП в ті ж роки – від 4% до 6%. **Означені процеси примусили багато країн, насамперед США та ЄС, збільшуючи кредитні відсотки, уповільнювати економічну діяльність і таким**

чином брати під контроль інфляцію – поточний дефіцит. Короткострокові реальні процентні ставки у США з рівня 7% у 2000 р. за означений період розширення знизилися на 2002 р. до 1,2%, паралельно до тиску зростаючого поточного дефіциту та інфляції у 2006 становив 5,2%, а у 2008 р. сягнув 5,4%, тоді як опісля кризи 2009 р. знову спали до рівня 0,5%. Як наслідок, не було враховано побічних дій від застосування цієї «гіркої пілюлі», зазначені різкі зростання процентних ставок спричинили неплатоспроможність по великих заборгованостях у секторах з постійним або недостатнім рівнем доходу, ця ситуація по ланцюговій реакції поширилася на фінансовому секторі, несучому важке ярмо кредитного навантаження, це призвело до швидкого руйнування балансів.

Таблиця 4.

Зростання цін на енергоносії та товари (2003- сер.2013)

	Зростання (%)
Індекс енергетичної сировини (нафта, природний газ, вугілля)	140
Індекс неенергетичних товарів (сільське господарство, метали, мінерали, добрива)	81
Індекс дорогоцінних металів (золото, срібло, платина)	240
Індекс цін на сільськогосподарську продукцію	77
Індекс на метали і мінерали	84

Джерело: Світовий банк, база даних цін на біржові товари

За останньої чверті 2008 р., що проминула «наче страшний сон», великі фінансові інститути, насамперед США, занепадали один за одним, а на ринках формувалася небачена чорна діра, спричинена панікою на ринках. Масштаби руйнації економік країн, спричиненої подіями на світових ринках в умовах кризи, змінювалися залежно від місцевих умов кожної з країн. До початку кризи 2009 р. Туреччина також увійшла до вищезазначеного кризового стану, виступаючи глибокими та численними потрясіннями «найслабкішою ланкою кризи». Слід підкреслити, що щодо Туреччини як у світі, так і в середині країни лишається живою «кризова ментальність», а Туреччина не здатна вжити тривалих заходів, аби цю дражливу згадку забути.

Каналами проникнення зовнішніх шоків у середину країни є курси валют, потоки капіталу, процентні ставки, склад імпорту, короткострокові заборгованості та вплив цього усього на ціни та баланси. Туреччина, з сильною залежністю від енергоносіїв та неенергетичних товарів, не має потужності поглинути «зовнішній шок» від стрімкого зростання цін на сировинні товари, зміни відносних цін, викликані зростанням валютних курсів. Точно так як другою, внутрішньою артерією перебігу кризи в країну є її зовнішньофінансова прив'язка з огляду на дефіцит заощаджень.

у відповідь на це миттєво підстрибнули відсотки у всіх категоріях. До того ж, у загострюючійся атмосфері політичної нестабільності очікування на стабілізацію зійшли нанівець.

Як видно, насправді Туреччина увійшла до світової кризи 2009 р. ще до того, як криза вибухнула. Незважаючи на це, поглиблення кризи в останню чверть 2008 р. довело, що проблема не є суто турецькою, та поставило увагу до неї у значно ширший контекст. Проте гравці на економічній арені Туреччини з іще свіжою кризовою травмою підв'язалися на найгірший сценарій, атож в атмo-

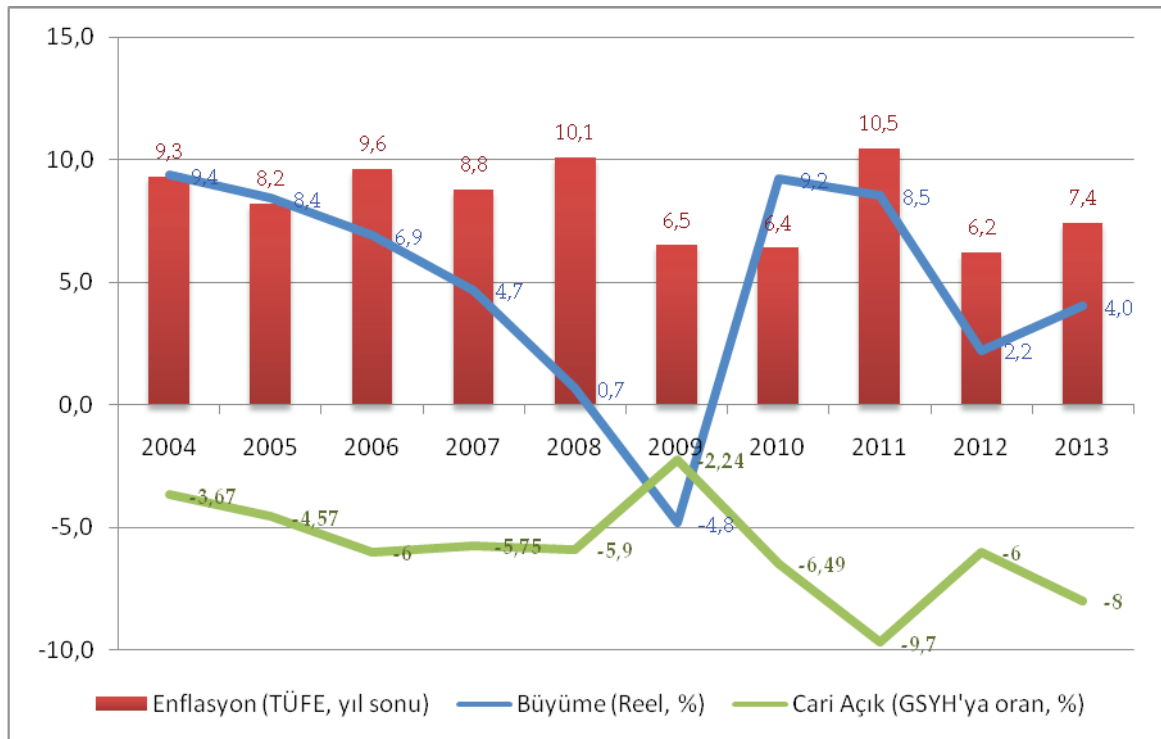


Рис. 4. Тенденції зросту, поточного дефіциту та інфляції Туреччини (2004-2013 роки).

Джерело: ЦБ, Голстатуправління, Міністерство фінансів Туреччини.

У економіці, котрій було надлишково (4,5%) прищеплено рівень потенційного зросту при рівні 9,4% востаннє на 2004р., потужність зростання й так щобільше уповільнювалася рік за роком та у 2007р. знизилася до 4,7%. У 2008 році показники ризику для Туреччини надмірно зросли, безпосередньо напередодні кризи зріст впав до 0,7%, практично сягнувши нульового показника (рис. 4). До 0,7 % зросту додалися 10,4% інфляції, супроводжене 6% поточного дефіциту. Через таке відходження від поставлених цілей кредитні деривативи своп Туреччини у 2007-2008 рр. жорстко зросли, облігації та облігаційні ціни Туреччини почали втрачати у вартості, виникли обвали на біржі,

фері паніки, що глибилася внаслідок нездатності вирішити, як реагувати на довгостроково орієнтовані події, в першій половині року турецька економіка показала падіння більш ніж на 10%. Насамперед спільні та поспішні рішення, прийняті на платформі G-20, пригасили полум'яні ринки, і Туреччина, яка «перебільшено» реагувала на проблему, у другій половині року, на дуже ранній порівняно з усім світом стадії, пірнула на дно та почала виринати. Незважаючи на кінець паніки та повернення на шлях зросту, економіка все ж по завершенню фінансового року з відсотком падіння 4,8% стала однією з найбільш уражених економік світу, а загальний рівень безробіття з 10% підско-

чив до 14%. Таким чином, по втратах у зростанні, виробництві та працевлаштуванні Туреччина стала однією з найбільш негативно уражених світовою кризою країн⁴¹.

У 2009 році відсотки зростання, поточного дефіциту та інфляції відповідно становили -4,8%, -2,24%, 6,3%. Ці дані спонукають замислитися, адже при тому, що Туреччина мала настільки жорстке падіння, дала не профіцит, але дефіцит поточних операцій, однак вперше інфляція очікуваною мірою не знизилася. У період 2010-2011 рр. Туреччина продемонструвала дуже високий рівень (в середньому 8,8%) зростання, котре завершилося 8,4% інфляції та дефіцитом поточного рахунку у 8,1%. Не дозволяючи собі й надалі ризикувати, Туреччина жорстко дала по гальмах у 2012-2013 р., і 3% зростання 2012-2013 рр. на взірць «утрачених 1990-х» знов дало 6,8% інфляції та 7% поточного дефіциту.

Якщо узагальнити чинні висновки, то:

1. Можна побачити, що поточний дефіцит та інфляція надзвичайно чутливі до зростання у верхній межі, що не має чинності на межі нижній, тобто зростання спричинює сильну інфляцію та зовнішній дефіцит, ці дані не дають позитивної реакції та відносні звуження. Незважаючи на надзвичайно жорстке падіння економіки та насамперед ціна на основні сировинні товари до 80% під час кризи, відсутність очікуваного звуження у зовнішньому дефіциті є презумпцією того, що залежність економіки Туреччини у сфері попиту набула структурного характеру. Дійсно, коли після 2004 р. зростання поступово уповільнилося, поточний дефіцит продовжував постійно рости практично незалежно від загального зростання.

Попри те, що зовнішні потрясіння для багатьох країн виражаються у схожих відсотках, відхилення по інфляції в Туреччині значно перевищували середні дані як по групі країн, що розвиваються, так і середньосвітові показники. За чотири роки з 2001 по 2004 рр. зростання споживацьких цін впало нижче однієї цифри, а у наступні дев'ять – показало опір в межах 7%, що пов'язано з одного боку зі стрімким зростанням цін на енергетику та неенергетичні товари, з іншого боку, будовою продуктивності та конкурентоспроможності Туреччини. І доти, доки ці структурні складові не зміняться, Туреччина, на наш погляд, лишатиметься нездатною маніпулювати у лещатах 3% зростання, 9-10% безробіття, 7% інфляції і 6-7% поточного дефіциту.

2. Відмова Туреччини від зростання, аби тримати на керованому рівні інфляцію та ризики поточних дефіцитів, не може тривати довго. Починаючи від 2008 р., Туреччина ось уже 6 років як не здатна істотно збільшувати дохід на душу з 9-10 тис. дол., і безробіття, здається, залякло на рівні 10%. Природно, що це справляє тиск на темпи зростання країни, адже, як зазначалося вище, у врівноваженні побічних наслідків зростання Туреччина перебуває у безвихідній затиснутості як у короткій, так і середній перспективі.

3. Туреччина в одну зі своїх золотих діб для зростання, торгівлі та капіталу у 2002-2007 рр. та після них не скористалася можливістю перетворення в означеному оточенні та консолідації шляхом передачі поверхневих здобутків на глибші рівні. Проспівавши «усе червоне літечко», як та цикада, Туреччина не змогла ужити заходів проти майбутньої зими, що неминуче «котила у вічі», з працелюбністю Мурахи та стратегічним розумом.

4. В цьому зв'язку слід підкреслити ще один момент – неуспіх користання світовим капіталом. Туреччина використала «готове джерело» не для реформ, а як випивши морську воду, будучи свідомою, що після того хотітиметься пити ще більше, прив'язавшись до капіталу, заступаючого внутрішні заощадження. Громадські норма заощаджень по Туреччині, що навіть у 1990-і рр. не надто спускались нижче від 20%, у 2010 та потому знизилися до 12-13%. Туреччина фінансує своє зростання шляхом заборгованостей, і наявний надлом дедалі більше поглиблюється особливо опісля кризи, коли фінансування зникає у короткострокових фондових вливаннях. Іноземний капітал, що заходить у країну на «довгостроковій» основі, шляхом приватизацій та інших продаж або злиттів надає перевагу здебільшого секторам фінансовому, роздрібному та сектору нерухомості, тоді як країна так і не спроможна зсунути у інвестиції стратегічного значення, такі як у інвестиції в нові проекти в обробній промисловості та інформаційних технологій⁴².

5. Туреччина, що здійснила стрибок до 2007 р. під впливом позитивного зовнішнього клімату та підштовхувана силою динаміки реформ, починаючи від 2008 р. у негативному оточенні намагається проводити значною мірою кон'юнктурну політику керування процесом, тобто веде економічну політику «поза грою». Оскільки в країні не відбулося змін та перетво-

рень, вона задля кожної одиниці зростання почала давати у все більших відсотках негативне сальдо платіжного балансу. Кожен ривок зростання повертається тиском інфляції та поточного дефіциту, що ставить під загрозу тривалий характер зростання. Тут важливу роль відіграли жорстко зростаючі світові ціни на енергоносії, завищений курс турецької ліри, пробуксовування структурних реформ у економіці, зростаючих відсоток руйнувань позитивних сигналів від ЄС, недостатня кількість інституційних структур, перетворення котрих є можливим лише у середній або довгій перспективі, та відповідної освітньої інфраструктури, а також дедалі більше поглиблюючий тиск режиму на уряд.

6. З означених причин на момент 2013 р. Туреччина традиційно продовжує свій шлях з реаліями «найуразливішої економіки» світу⁴³. У порівняльних оцінках використано такі розповсюджені макроекономічні дані, як темпи росту, безробіття, інфляція, поточний дефіцит, відсоток у обсязі зовнішньої торгівлі, дефіциту бюджету, короткотермінові заборгованості, рівень державного боргу, вільні резерви Центробанку, процентні ставки, девальвація валютних курсів тощо.

4.3. Туреччина: Тестування ПСС

Основні цілі в економіці Республіки Туреччина, що їй у 2023 році виповниться рівно 100 років, встановлені у Програмі Уряду, Документі про стратегію промисловості Туреччини Міністерства науки, промисловості та технологій Туреччини (2010 р., період 2011-2014), 10-му Плані розвитку, підготованому Мінрозвитку (2014-2018), а також Стратегією експорту Туреччини та Планом дій, розробленому Асамблеєю експортерів Туреччини (ТЭМ), що увійшли до державного законодавства у Державній раді з верховного планування. Відповідно до цього Туреччина поставила за мету: 1) здійснивши кроки на шляху перетворення на «виробничу базу Євразії» насамперед у середньо – та високотехнологічних товарах, вийти на перший план у світі у деяких секторах на кшталт туризму та будівництва⁴⁴, 2) досягти на 2023 р. розміру ВВП у \$ 2 трлн., відповідно до проєкції на 85 млн. населення рівня доходу на душу населення 25.000 дол., таким чином увійшовши до десятки найбільших економік світу, 3) щоб досягти поставленої мети, відповідно поставлено за мету 500 млрд. дол. експорту, що еквівалентно 25% ВВП. 4) щоб зробити можливою поставлену мету по експорту, вартість одиниці експорту, що досі становить 1,50

дол., планується збільшити до 3 дол., а «кількість» експортованої продукції біля 98 млн. тонн – до 166 млн. тонн. Точно так само для збільшення вартості одиниці експорту відсоток долі високих технологій у експорті, що нині становить 3%, планується на 2023 р. підняти до 8%, а відсоток співвідношення експорту до імпорту, що останні 10 рр. коливався на рівні 63%, збільшити до 80%⁴⁵.

Зрозуміло, що в разі досягнення поставлених цілей Туреччина зможе увійти до групи країн з високим рівнем статків, атож небезпека ПСС для неї буде позаду. За даними цін на 2000 р. Світового банку, з відповідними поправками на інфляцію, ВВП на базі фіксованих цін по Туреччині на 2002 р. становив приблизно 380 млрд. дол., за 12 років приблизно по 5,1% щорічно, усього за цілий період був збільшений приблизно на 60% і на 2013 р. становив 650 млрд. ⁴⁶ дохід на душу населення у той же період зріс приблизно на 40%, і від 6000 дол. На 2013 р. піднявся до 9.500 дол.⁴⁷ Чи триватиме ця тенденція? Середній відсоток реального зростання у довгостроковій ретроспективі історії Турецької республіки (1923 – 2013) становив у середньому 4,5%. Разом з тим, що у різні періоди цей показник потужності зростання коливався, не було жодних істотних та тривалих відхилень щодо якої б то не було доби нашої історії⁴⁸. Таким чином цей середній показник росту вказує на наявний потенціал зростання Туреччини.

Проте нас цікавить те, що випробовувана іспитом на ПСС Туреччина має набагато скромніші запити, аніж 25000-ний дохід на душу населення та величина ВВП у 2 трильйони дол. Раніше ми встановили, що для потрапляння у ПСС країна повинна лишатися у групі високого середнього доходу більше 15 років. Судячи з того, що із рівнем приблизно 7250 дол. На душу населення Туреччина увійшла до групи з високим середнім рівнем у 2005 р., їй слід у 2020 р. із цієї групи вийти, інакше вона звалиться до ПСС. Щоб Туреччина, що на 2013 р. має дохід на душу населення 9.500 дол., їй за 7 років слід (згідно використовуваної нами у цій статті систематичі СБ) довести дохід на душу населення до 11.750 дол. та вище. За демографічним прогнозом у 80 млн населення на 2020 р. ВВП Туреччини повинен становити 950 млрд. дол., що означає в свою чергу сукупне зростання у 2014-2020 рр. мінімум на 32%⁴⁹. Згідно з цим, економіка щорічно має демонструвати реальне зростання щонайменше у 4,5%.

Потужність зростання у 2002-2013 рр. становила 5,1%, у період 2002-2007 рр. – річного зрос-

тання у 6,8%, тоді як у другі 6 рр. періоду 2008-2013р. зменшився лише на 3.3. Тобто Туреччина з наявним поточним зростанням населення, вартості бівалютного кошика, даними по інфляції та середньою потужністю зросту 3,3% так і не збільшила істотно за 2008 -2013 рр. доходи на душу населення. Відсоток росту з відображенням по зайнятості

чинників, як світова система, вклад розвинених країн та внутрішня динаміка країни. Емпіричні дані свідчать, що в процесі конвергенції сприятливість глобального середовища є потрібним, проте недостатнім. Умовою достатності є здатність країни, що розвивається, до адаптації. Дані від 1950-х рр. показали, що конвергенція країн, що розвиваються,

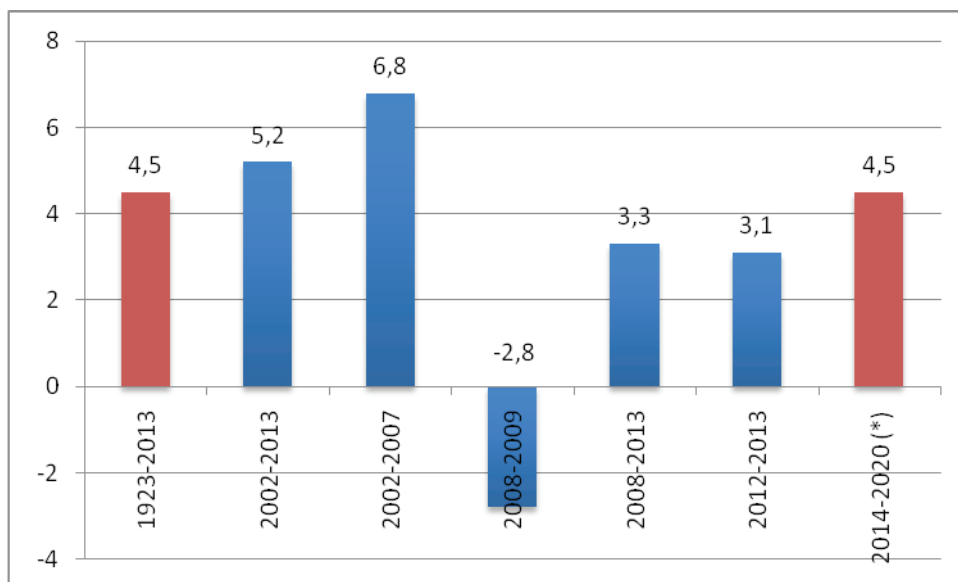


Рис.5. Показники зростання Туреччини по різних періодах

(*) Мінімальна швидкість росту, необхідного для уникнення ОГТ.

Джерело: TSI

в Туреччині становить приблизно 7%, а мінімальний відсоток для підняття доходу на душу населення – близько 4,5% (рис.5)⁵⁰. Якщо узяти дані довготермінового потенціалу зростання Туреччини та глобального клімату, то видається надзвичайно мало ймовірним досягнення нею вище обрахованого рівня 4,5%. Відтак, Туреччина зможе потрапити до ПСС у 2020 р., а у разі, якщо продовжуватиме торувати шлях не входячи в кризу, то подолає цей рубіж із запізненням у кілька років. Проте можна прогнозувати, що у будь-якому випадку цілі 2023 р. лишаться далеко позаду, а процес конвергенції буде перервано.

5. Висновки і оцінки

У цій статті ми ставили за мету вивчення на прикладі Туреччини конвергенцію країн, що розвиваються, до розвинених країн, їх «втому від зростання» та випадки потрапляння до ПСС. Успіх конвергенції країн, що розвиваються, на базі доходу на душу населення є вельми вражаючим. Для розуміння того, чим саме завдячує тривалість такого успіху, слід поокремо досліджувати вплив таких

не є універсальним, автоматично здійснюючимся феноменом, а залежить від регіону, країни та багатьох інших чинників. В цьому контексті конвергенція може в деякі періоди прискорюватися в залежності від реакції РК на глобальні процеси, тут періоди максимального прискорення конвергенції – відомі як «золотий вік зростання» 1950-1970-і та 2000-і рр., тоді як періоди найбільшого уповільнення – 1980 -2000.

Безсумнівно, конвергенція для РК означає зростання доходу на душу населення та порятунок від бідності. Це – мета вичерпати своє існування в групі низького середнього доходу, як Туреччина, та наздогнати високий середній рівень. А ось «випуститися» уже з цієї групи та увійти до ліги багатих країн вимагає радше не «фізичного», чи то «тілесного» зростання, проте «психічного», «розумового» та «духовного» росту та зрілості – а це ставить необхідним зміну усєї цілісності економічної моделі. Джерела зростання тут мають перейти з кількісних факторів до якісних. Проте багато країн застрягає в означеному болісному процесі переходу, і має місце факт ПСС, що його розглядає дане дослідження.

В успіхові РК по прискореній конвергенції та досягненню рівня високого середнього доходу, що їх було відзначено у 2000-х рр., важливу роль відіграли поступливість країн, що ішли попереду, та успішна адаптація тих, хто знаходився позаду. Внаслідок більш дешевих виробничих витрат, відносно рівних макроекономічних структур та низьких профілів ризику у РК до них відбувся приток капіталу усіх категорій, відбувся великий зсув акцентів виробництва, і таке розведення в географії виробництва і споживання підштовхнуло й світову торгівлю. Насамперед хвиля нетривалого зростання у економіці США, спровокована експансіоністською грошово-кредитною та податково-бюджетною політикою, а також слабкими контрольно-регуляторними механізмами, розпалила дисбаланс між центром та периферійними країнами. З одного боку тиск попиту, з іншого – швидке зростання цін на енергоносії та неенергетичні сировинні товари роз'ярили у світовому масштабі поточний дефіцит та інфляцію, збільшилися короткострокові зобов'язання населення та компаній, і нарешті збільшення відсотків у США, проведене заради уповільнення економічної активності, порвало фінансову піраміду, підштовхнувши глобальну кризу.

Криза показує здебільшого не те, хто кого підштовхує або тягне у світі, але те, що поглиблення взаємозалежності набуває характеру спільного талану. Стає зрозумілим, що в разі погіршення глобального клімату економічної потужності РК не те що буде недостатньо аби одноосібно винести глобальне зростання, але й вони не будуть здатними зберегти власну динаміку зростання. Навпроти, РК показують, що вони досягли стадії, що нею не можна нехтувати для глобального зростання. Тому коли країни у новий період беруться поодиночки вживати рятівних заходів, удаються до захисних мето-

дів у пошуках проїзду «безбілетним зайцем» по логіці «може й нам перепаде» – це лише подовжує та поглиблює кризу. З точки зору глобального зростання більш важливим є усунення глобальних дисбалансів завдяки проведенню реформ, управління цією взаємозалежністю шляхом створення більш справедливого середовища.

Для того, щоб такі, як Туреччина, країни, що розвиваються, могли продовжувати процес конвергенції, неминучо є їхня путь з одного боку до такого роду справедливих глобальних правил, а з іншого боку – перетворень та реформ, спрямованих на реконструкцію власних негарздів у цих країнах. Якщо країни більше 15 рр. перебувають на високому середньому рівні, це означає, що вони потрапили у ПСС. Було встановлено, що на 2010 р. з 128 країн 52 перебувають в групі середнього статку, з них 35 потрапили у ПСС, тоді як 9 країн, з-поміж яких і Туреччина, ще у ПСС не потрапили. Для того щоб Туреччина, що за даними по фіксованих цінах Світового банку входить до групи країн із високим середнім рівнем доходу на душу населення і досягла на 2005 р. рівня такого доходу у 7.250 дол., перемогла ПСС, їй треба на 2020 р. досягти рівня доходу на душу населення у 11.750 дол. У проєкції демографічного прогнозу на 80 млн. населення, їй слід також наявний на момент 2013р. 720 млрд. ВВП збільшити до цієї дати до 950 млрд., і за період 7 років між 2014-2020 р. забезпечити реальне зростання у 4,5 – 5%. Беручи до уваги наявну довгострокову продуктивність зростання Туреччини, рівень потенційного зросту, наявні міжнародні та внутрішні умови, стає зрозуміло, що отримати сукупний відсоток зростання 35-40 % для Туреччини буде важко, і вона ймовірно потрапить до ПСС.

ПОСИЛАННЯ:

¹ McKinsey Global Institute, *Manufacturing the Future: The Next Era of Global Growth and Innovation*, November 2012.

² Gunnar Myrdal, *Asian Drama: An Inquiry Into the Poverty of Nations*, 3 Cilt, Allen Lane, The Penguin Press, 1968.

³ Ezra F. Vogel, *Japan as Number One: Lessons for America*, Harvard Univ. Press, Cambridge 1979.

⁴ Laura D'Andrea Tyson, *Who's Bashing Whom?: Trade Conflict in High-technology Industries*, Institute of International Economics, Washington, 1999.

⁵ Paul Krugman, 'The Myth of Asian Miracle', *Foreign Affairs*, November/December, 1994.

⁶ Francis Fukuyama, *The End of History and the Last Man*, Free Press, 1992.

⁷ З цього приводу у 1980-х рр. точилися запеклі дискусії, і нарешті на початку 1990х постала потреба неминучого прийняття рішення, однак тему дещо розширили та надіслали групу експертів для дослідження динаміки, що стоїть за успіхом країн Південно-Східної Азії. Результат виявився вельми еkleктичним та прагматистським, переважне рішення – 'разом з тим, що питання має розглядатися окремо від японського та мати власні виміри, до-свід розвитку Південно-Східної Азії пов'язаний із спрямуванням державного курсу на дружню ринкову політику,

формування в цьому напрямку промислових політик та створення відповідного людського капіталу'. З цього приводу див.: Dünya Bankası-IMF, *The East Asia Miracle: Economic Growth and Public Policy*, Oxford Univ. Press, 1993.

⁸ Gilson, Ronald J., 'Globalizing Corporate Governance: Convergence of Form or Function', <http://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/amcomp49&div=23&id=&page=>, 2001.

⁹ Marcus Rebick, 'Japanese Labour Markets: Can we Expect Significant Change?', *Japan's New Economy: Continuity and Change in Twenty First Century*, Magnus Blomström, Byron Gangnes, Summer La Croix (edt.), Oxford Univ. Press. London, 2001.

¹⁰ Jeffrey A. Frankel, 'Japanese Finance: A Survey' *NBER Working Paper* No. 3156, September, 1991.

¹¹ Eisuke Sakakibara, *Structural Reform in Japan: Breaking the Iron Triangle*, The Brooking Institutions, Washington D.C., 2003

¹² Kozo Yamamura, 'Japanese Political Economy After the 'Bubble': Plus Ça Change?', *Journal of Japanese Studies* Vol. 23, No. 2 (Summer, 1997), pp. 291-331.

¹³ Rober M. Solow, Technical Change and Aggregate Production Function, *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 39, No. 3, 1957, pp. 312-320

¹⁴ Gerschenkron, A., *Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays*. Cambridge, Harvard University Press, 1962.

¹⁵ Moses Abramovitz, 'Catch up and Convergence in Post-War Growth Boom and After', *Convergence of Productivity: Cross-National Studies and Historical Evidence*, William J. Baumol, Richard N. Nelson, and Edward N. Wolff, (ed.), Oxford Univ. Press, 1994.

¹⁶ Paul M. Romer, 'The Origins of Endogenous Growth', *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8, No. 1. (Winter, 1994), pp. 3-22.

¹⁷ Robert E. Lucas, Jr., 'On the Mechanics of Economic Development', *Journal of Monetary Economics* 22 (1988) 3-42.

¹⁸ Dani Rodrik, 'Unconditional Convergence in Manufacturing', *The Quarterly Journal of Economics*, September, 2012.

¹⁹ Simon Kuznets, *Modern Economic Growth*. New Haven, CT: Yale University Press, 1966.

²⁰ Fernando Gabriel Im David Rosenblatt, 'Middle-Income Trap: A Conceptual and Empirical Survey', *The World Bank*, September 2013.

²¹ A. Maddison, *Phases of Capitalist Development*, New York: Oxford University Press, 1982.

²² Jesus Felipe, Arnelyn Abdon, and Utsav Kumar, 'Tracking the Middle-income Trap: What Is It, Who Is in It, and Why?' Levy Economics Institute of Bard College and Asian Development Bank, Working Paper No. 715, 2012; Jesus Felipe, 'Tracking the Middle-Income Trap: What is It, Who is in It, and Why?', ADB Economics, Working Paper Series, No.307, March 2012.

²³ Baumol, W.J., S. Blackman, and E.N. Wolff., *Productivity and American Leadership: The Long View*, Cambridge, MA: The MIT Press, 1989.

²⁴ Eichengreen, B., D. Park, and K. Shin, "When Fast Growing Economies Slow Down: International Evidence and Implications for China." National Bureau of Economic Research, Working Paper 16919, 2011.

²⁵ Hausmann, R., J. Hwang, and D. Rodrik. 2007. "What You Export Matters." *Journal of Economic Growth* 12:1-25.

²⁶ Jesus Felipe vd. 'Tracking the Middle-income Trap...', 2012.

²⁷ Dani Rodrik, 'Institutions For High-Quality Growth: What They Are and How to Acquire Them' *NBER, Working Paper* 7540, February 2000.

²⁸ UNCTAD, 'The Paradox of Finance Driven Globalization', Policy Brief, No.1, January 2012, UNCTAD, 'Don't Blame the Physical Markets...', Policy Brief, No.25, September 2012.

²⁹ Hidalgo, C., and R. Hausmann, "The Building Blocks of Economic Complexity", *Proceedings of the National Academy of Sciences* 106(26), s. 10570-10575, 2009.

³⁰ Hausmann, R. and B. Klinger, "Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage", *CID Working Paper* No. 128. Cambridge, MA: Center for International Development, Harvard University, 2006.

³¹ Kenichi Ohno "Avoiding the Middle Income Trap: Renovating Industrial Policy Formulation in Vietnam." *ASEAN Economic Bulletin*, 26(1): 25-43, 2009.

³² Gill, I. and H. Kharas, *An East Asian Renaissance*. Washington, DC: The World Bank, 2007.

³³ Marco Vivarelli, 'Structural Change and Innovation as Exit Strategies from the Middle Income Trap', *IZA DP* No. 8148, April 2014.

³⁴ İbrahim Öztürk, 'Strategies for avoiding the 'middle-income trap' in Turkey' (I-II-III) June, 1,8,15 2011; İbrahim Öztürk, *Kalkınma Yolunda Yeni Eşik: Orta Gelir Tuzağı*, MÜSİAD, İstanbul, 2012, ayrıca, *The New Threshold in the Way of Development: Middle Income Trap*, MUSIAD Research Reports, 79, MÜSİAD, İstanbul, October, 2013; İbrahim Öztürk, 'Catch up, convergence and the middle income trap', *Todays Zaman*, October 20, 2013.

³⁵ Sumru Altuğ, Orta Gelir Tuzağı, EAF Politika N otu 12/06, Ağustos 2012.

³⁶ Erinc Yeldan, Kamil Taşçı, Ebru Voyvoda, M. Emin Özsan, *Orta Gelir Tuzağından Çıkış: Hangi Türkiye?*, 2 cilt, TÜRKONFED, İstanbul, 2012.

³⁷ Seyfettin Gürseland Barış Soybilgen, 'Turkey is on the Brick of Middle Income Trap', BETAM, Research Brief, 13/154, October 25, 2013.

³⁸ Наскільки б не слідувало оцінювати поняття конвергенції у загальному сенсу слова відповідно до індексу цілісних показників розвитку (composite index), як і раніше обговорювалося, в якості єдиного критерію може бути використаний дохід на душу населення 'через те, що становить непряму презумпцію також і для інших показників розвитку'.

³⁹ Безробіття на рівні 10% до кризи 2009 р. під час кризи здійснив стрибок до 16%, а на кінець року становив 14%. Згодом завдяки швидкому впливу зростання та спрямованих на створення робочих місць заходів зростання сприяло ліквідації безробіття, а накінець 1х чотирьох місяців 2011 року рівень безробіття впав нижче 10%.

⁴⁰ Було встановлено, що хедж-фонди (hedge funds) вкладають у 20-30 разів більше реального виробництва у світі інвестицій в ці товари.

⁴¹ Туреччина увійшла до реєстру МОП (ЭЛО) як економіка, що створила найбільшу кількість робочих місць за кризи та опісля неї. Надзвичайно важливим для такого успіху є вплив 3 пакетів зі створення робочих місць, проголошених починаючи від 2008 р.

⁴² Зі 110 мільярдів ПП, що увійшли до Туреччини сукупно у 2002-2013 рр., 70 млрд. пішли у сферу послуг, 40 млрд. – у промисловість. З ПП, що надійшли у сферу послуг, 40 млрд. було вкладено у сектор банківської справи та страхування, 10 млрд. – комунікації, 5 млрд. – оптово-роздрібну торгівлю. Крім 14 млрд. дол., що увійшли у сектор енергетики у промисловості, 24 млрд. дол. увійшло до обробної промисловості у сектори харчової промисловості, фармацевтичну та хімічну промисловість.

⁴³ Financial Times, 'Fragile five' countries face taper crunch' <http://www.ft.com/intl/cms/s/2/407c42ac-6703-11e3-a5f9-00144feabdc0.html#axzz33WUiJ21B> (17 Aralık, 2013), The Economist, 'The capital-freeze index-Stop signs- Which emerging markets are most vulnerable to a freeze in capital inflows?', 7 Eylül 2013.

⁴⁴ Sanayi Bakanlığı, 2010, Türkiye Sanayi Strateji Belgesi (2011-2014), Sanayi Bakanlığı Ankara.

⁴⁵ TİM, Türkiye Эhracat Stratejisi ve Eylem Planı, 2012, <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2012/06/20120613-31.htm>

⁴⁶ За даними TÜİK, номінально ВВП Туреччини у 2013 р. становив 790 млрд. дол.

⁴⁷ З огляду на швидкість демографічного зросту природно, що відсоток зростання в економіці не відображає буквально дохід на душу населення.

⁴⁸ Erinc Yeldan vd., *Orta Gelir Tuzağından Çıkış*, 2012.

⁴⁹ Якщо провести той же розрахунок по номінальних даних, для доходу на душу населення у 16.000 дол. у 2020 р. слід мати ВВП 1 триліон 280 мільярдів дол., що сукупно припадає на відсоток зросту у 60%.

⁵⁰ İbrahim Öztürk, *Küresel Kriz ve İstihdam*, MÜSİAD Araştırma Raporları, İstanbul, 2012.

İbrahim Öztürk. The trap middle-income in economy dynamic markets / Marmara University (İstanbul)

Article shows that in 2014 Turkey together with several other successful emerging markets economies still hasn't fallen in middle income trap, until 2020 still has about 7 years, and for this period annual growth around 4,5 – 5% is necessary. However, if to take into account historical circumstances of Turkey, the level of potential growth which are available globally and in local environment, becomes clear that such growth is almost impossible therefore possibly the country nevertheless will get in the specified trap.

Keywords: crisis, development, convergence, divergence, middle-income trap.

İbrahim Öztürk. Ловушка среднего достатка в экономике динамических рынков / Университет Мармара (Стамбул)

Статья показывает, что на момент 2014 Турция вместе с ограниченным количеством других успешных экономик развивающихся рынков (ЕРР) до сих пор не упала в ПСС, в 2020 еще имеет около 7 лет, и за этот период необходим ежегодный рост в районе 4,5 – 5%. Однако, если принять во внимание исторические обстоятельства Турции, уровень потенциального роста, имеющиеся глобальное и местное среду, становится понятным, что такой рост почти невозможно, поэтому вероятно страна все же попадет в указанной ловушки.

Ключевые слова: кризис, развитие, конвергенция, дивергенция, ловушка среднего достатка.

Стаття надійшла до редакції: 28.01.2016

Рекомендовано до друку: 25.02.2016