
DOI: <https://doi.org/10.15407/etet2021.01.041>

УДК: 336.717:[330.1:004.7]

JEL: O 16; O 43

Валерія Корнівська

ФІНАНСОВА НЕСВОБОДА У НОВОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Представлено результати дослідження проблем нівелювання економічної свободи та, як її складової, фінансової свободи у процесі становлення нового суспільства. Зважаючи на асиметричність інформаційного простору, у якому розвивається економічна свобода, у роботі доведено, що вона не може бути лише набором механізмів реалізації інтересів, вона представляє собою розгалужену систему уявлень, принципів, традицій, правил господарської діяльності і потребує певної інституційної структури для формування та розвитку, яка складається із визначених рівнів, перший з яких – це інститути первісної соціалізації (родина), інститути операційної активності (інститути отримання кваліфікації, професійне середовище, фінансові інститути тощо), найвищий рівень – держава. Водночас показано, що у сучасних умовах триває кризове спотворення суб'єктного прагнення свободи, яке розвивається внаслідок трансформації інституційної структури її формування та розвитку, що відбувається на всіх вказаних рівнях в результаті триваючих криз, соціально-економічної дестабілізації, розмиття середнього класу, зuboжіння населення. Охарактеризовано процеси нівелювання фінансової свободи у площині взаємодії ринкових суб'єктів, держави та фінансових інститутів. Доведено ризиковість патерналістської участі держави в операційній активності ринкових суб'єктів, що у довгостроковій перспективі може призвести до знищення підприємницької ініціативи та формування суб'єкта, виключно залежного від державного та кредитного фінансування життєдіяльності. Показано, що руйнування базових інститутів, які створювали основу фінансової свободи західного зразка, водночас актуалізація індивідуалізованих патернів соціалізації та професійної поведінки призведуть до того, що прагнення соціальної усталеності прийнятного середнього рівня буде домінантною операційної активності; його забезпечення відбуватиметься у прозорому просторі державно-фінансової циркуляції ліквідності.

Ключові слова: економічна свобода, фінансова свобода, коронакриза, кредитування домогосподарств, державна фінансова допомога.

FINANCIAL NON-LIBERTY IN THE NEW SOCIETY

Корнівська Валерія Олегівна (vkornivska@ukr.net), д-р екон. наук; старший науковий співробітник ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України". ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0348-0404>

Цитування: Корнівська В. О. Фінансова несвобода у новому суспільстві. *Економічна теорія*. 2021. № 1. С. 41–66. DOI: <https://doi.org/10.15407/etet2021.01.041>

© В. Корнівська, 2021

ISSN 1811-3141. *Економічна теорія*. 2021. № 1: 41–66

Valeria Kornivska, Doctor of Economics, Institute for Economics and Forecasting of NAS of Ukraine. ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0348-0404>. E-mail: vkornivska@ukr.net

The article presents the results of a study on the problems of leveling economic freedom and, as its component, financial freedom in the process of formation of a new society. Given the asymmetry of the information space in which economic freedom develops, the article proves that it can not be just a set of mechanisms for the realization of interests, but rather an extensive system of ideas, principles, traditions, and rules of economic activity and requires a certain institutional structure for formation and development, which consists of certain levels, the first of which are the institutions of initial socialization (family), institutions of operational activities (institutions of qualification, professional environment, financial institutions, etc.), and the highest level is the state. At the same time, it is shown that in modern conditions the crisis distortion of the subjective desire for freedom continues and evolves due to the transformation of the institutional structure of its formation and development, which occurs at all levels as a result of ongoing crises, socio-economic destabilization, and middle class erosion. The author describes the processes of leveling financial freedom as to the interaction of market entities, the state and financial institutions. The risk of paternalistic participation of the state in the operational activities of market entities is proved, which in the long run may lead to the destruction of entrepreneurial initiative and emergence of an entity exclusively dependent on government and credit financing of life. It is shown that the destruction of basic institutions, which created the basis of financial freedom of the Western model, together with the actualization of individualized patterns of socialization and professional behavior will lead to situation where the desire for social stability of an acceptable middle level will be the dominant of operational activity. And its provision will take place in a transparent space of public and financial liquidity circulation.

Key words: economic freedom, financial freedom, corona crisis, household lending, state financial aid.

Мілтон Фрідман як економічний філософ і один із головних дослідників економічної свободи у XX столітті присвятив свою основоположну, вирішальну роботу "Капіталізм та свобода" своїм дітям, яким, як йому здавалося, доведеться "нести факел свободи на наступному колі" (Фрідман, 2006). Але чи був він правий? Чи наступні покоління цінуватимуть економічну свободу і знайдуть у собі сили відстоювати її? Ба більше, чи є вона необхідним та достатнім елементом еволюційної здатності сучасного суспільства?

З другого боку, чи варто сьогодні говорити про економічну свободу у світі, де "глобалізований патримоніальний капіталізм" (Пекетті, 2016) призвів до нечуваного зростання нерівності, до існування абсолютно вільних заможних ринкових суб'єктів та тих, для кого економічна свобода як спосіб економічного буття вже давно втратила свій сенс через зубожіння та злидні? Сьогодні свобода бути багатим та свобода бути бідним виглядає як насмішка, а єдиним виходом стає "контроль над капіталізмом" (Пекетті, 2016. С. 581). Але усвідомлюючи реалії сьогоденних процесів приборкання свавілля капіталізму та боротьби з нерівністю, у котрий раз

переконаємося, що це контроль не над багатими, а над бідними. Тому ще раз звернемося до проблематики економічної свободи.

Той світ, у якому суспільство західного зразка жило практично три століття, піддається сьогодні істотній ревізії. Розширений порядок людського співробітництва, інакше – капіталізм (Хайек, 1992. С. 15), з його розгалуженою системою емісії, використання та передачі інформації, незліченною кількістю потреб та безкінечним розмаїттям обмінів, досяг найвищого ступеня складності. Перші модуси капіталістичного суспільства, незважаючи на жорсткі соціально-економічні суперечності, що виникали в процесі його формування, демонстрували наявність механізмів природного, ринкового налаштування цього багатоголосого соціально-економічного організму, – спрацьовувала "невидима рука" Адама Сміта як результат економічної свободи. Сьогодні інформаційний профіцит та зростаюча невизначеність вимагають використання інших механізмів впорядкування суспільства та економіки: вирівнювання, уніфікації взаємодії та обмінів, що її представляють, при цьому основоположне значення економічної свободи піддається сумніву.

Що являє собою економічна свобода, які її стрижневі характеристики? По-перше, це історичний феномен, його найбільш послідовне обґрунтування належить пропагандисту економічної свободи і геніальному досліднику Ф.А. Гаєку. Еволюційна здатність цивілізації залежала від формування надіндивідуальних схем співробітництва, що вимагали змін "інстинктивної реакції на інших людей" (Хайек, 1992), обмежували її, водночас створюючи єдині правила взаємодії. Гаєк писав, що, "ставлячись до цих обмежень з такою неприязню, проте ми вибрали їх самі; скоріше це вони обрали нас: вони дозволили нам вижити" (Хайек, 1992. С. 28–29). Так формувалися природні неформальні, а потім формальні установки, правила, інститути, що виховували суб'єкта, створювали базу для його соціального та економічного буття. По-друге, виділяючись із світу правил та установок, прагнення досягати максимуму економічного ефекту від виробничої та торговельної активності спрямовувало діяльного суб'єкта до виходу за межі встановлених орієнтирів, і його реальні досягнення доводили саму можливість такого виходу, яка і є першим проявом економічної свободи.

Ф.А. Гаєк у своїй роботі "Згубна самовпевненість" писав: "... основи власне сучасної цивілізації були закладені в античному Середземномор'ї.

Тут виявилися можливими торговельні зв'язки між досить віддаленими один від одного регіонами; і громади, що дозволяли своїм членам вільно застосовувати їх індивідуальні знання, отримували перевагу перед громадами, де діяльність кожного з членів визначалася тим, що знали всі, хто живе в цій місцевості, або знаннями правителя. Наскільки нам відомо, саме в Середземномор'ї окрема особистість вперше отримала право самостійно розпоряджатися в узаконеній сфері приватного життя" (Хайек, 1992. С. 53). Так зародилася свобода підприємництва як складова еволюційної здатності західного суспільства: свобода приймати самостійні економічні рішення на основі своїх знань і бути відповідальними за них, дотримуючись правил інституційного середовища (або виходячи за їх межі), встановлених звичаєм і державою.

Зв'язок *інститути – економічна свобода* має глибинне, історичне значення, він забезпечував *цілісність та розвиток економічних систем на довгих проміжках часу*. Економічна свобода первісно існує як біологічна здатність людини діяти самостійно, розвивається у процесі його соціалізації у малому колі взаємодії (племені, родині), кристалізується в умовах активної діяльності, заданої межами правил та обмежень соціуму, але проявляється у повній мірі, лише коли цілі суб'єктного та суспільного економічного розвитку виявляють необхідність виходу за межі встановлених принципів економічної активності, а свідомість суб'єкта досягає рівня розуміння економічних ефектів від такої його інноваційної діяльності. Суб'єкти-новатори, знаючи про інституційні обмеження, одночасно долають їх, виходячи у простір економічної свободи, розширяючи його, створюючи прецедент для інших новаторів, адже саме у цьому розвитку і є *еволюційна здатність*. Економічна свобода, як дихальна система організму, що формується, коли людина знаходиться ще у череві матері, але розвивається у повній мірі тільки у момент народження, коли від її повноцінної роботи залежить саме *життя*.

Формування зв'язку *інститути – економічна свобода* починається на первісних етапах виховання, у родині. У Фрідмана у "Капіталізмі та свободі" (2006. С. 35) є важлива установча теза: "як ліберали, при оцінці соціальних інститутів ми зважаємо на свободу індивіда, чи, може бути, родини як нашої кінцевої цілі". Свобода індивіда формується у контексті його первісної інтегрованості у систему базових зв'язків у родині, які, спочатку

обмежуючи його власну свободу, дають основу для соціальної свободи на більш високих рівнях, при цьому: "свобода отримує цінність тільки у відношеннях між людьми: для Робінзона Крузо, що сидить один на пустельному острові, без П'ятниці, вона не має ніякого сенсу" (Фридман, 2006. С. 35).

Свобода отримує цивілізаційну цінність як частина процесів соціалізації, що первісно виникають у родині, розвиваються у професійному просторі, найвищого рівня досягаючи у династійному бізнесі¹, який створює базис соціоінституційного середовища, формує професійні цінності, створює неформальні ділові обмеження, живить простір ефективної, довірчої, творчої економічної атмосфери, задаючи тон ділового спілкування у довгостроковому контексті. Економічна свобода – це феномен взаємодії, суспільний феномен, історичний феномен, що передбачає спадкоємність, отже, має довгостроковий характер². Вона оптимізує економічну активність суб'єкта не тільки у зв'язку із власними потребами, а й потребами найближчого оточення, колективу, суспільства, використовуючи ту саму "невидиму руку", яка забезпечує взаємодію суб'єктів, робить її найбільш ефективною. Водночас, як організується цей процес за неповноти та асиметричності інформації щодо операційної активності інших суб'єктів ринку; як поєднати різноспрямовані інтереси акторів, що реалізують економічну свободу? Використовуючи тільки координати раціональності, добитися шуканого результату неможливо, найімовірніше, це може призвести до крайнього опортунізму та біфуркації. Тому у цьому контексті слід брати до уваги, що в умовах інформаційної асиметрії за наявності інституційних обмежень діяльності та заданих цілей суб'єкти діють *не тільки раціонально, зважено, але інтуїтивно, на основі традиції* (Хайек, 1992. С. 29). Природно, що за таких умов економічна свобода суспільства асиметричної та неповної інформації не може бути пласким набором механізмів реалізації інтересів, вона є розгалуженою системою уявлень, принципів, традицій, потребує певної інституційної структури для формування та розвитку, яка складається із визначених рівнів, перший з яких – це інститути

¹ Докладніше см. Корнився В. Информация как фактор доверия. В кн.: *Доверие в институциональной архитектонике экономического пространства-времени*. Киев. Знання України. 2020. 550 с.

² Для нашого подальшого аналізу це виключно необхідна теза, оскільки задоволення індивідуальних короткострокових потреб всупереч довгостроковим інтересам – це спотворення економічної свободи.

первісної соціалізації (родина), інститути операційної активності (інститути отримання кваліфікації, професійне середовище, фінансові інститути тощо), найвищий рівень – держава.

Найбільш точну характеристику економічної свободи в контексті балансу взаємовідносин *держава – суб'єкт* дав Мілтон Фрідман: "Вільна людина не питатиме ані про те, що може зробити для неї її країна, ані про те, що вона сама може зробити для своєї країни. Натомість вона питає: "Що я та мої співвітчизники можемо зробити з допомогою держави" задля того, щоб нам легше було виконувати власні індивідуальні обов'язки, домагатися власних окремих цілей і, передусім, захищати нашу свободу?" (2006. С. 25). У ринковій економіці держава – це творець інституційного середовища для ефективної реалізації економічних інтересів вільних, діяльних ринкових суб'єктів, які ставлять економічну свободу на чільне місце і готові її відстоювати.

Характеризуючи особливості ринкової організації економічної діяльності в умовах реальної свободи взаємного обміну, Фрідман доводив, що здебільшого вона не дозволяє втручатися у діяльність іншого; вона дає людям те, чого вони хочуть, а не те, що вони повинні хотіти на думку іншої групи. При цьому ринок звужує коло питань, що мають вирішуватися політичними способами, і припускає велике різноманіття *Лисичкин, 1990. С. 16–17*). І головне: ринок – це спосіб економічного буття недискримінаційного суспільства, у якому "безособовий ринок відділяє економічну діяльність від політичних поглядів і захищає людей від дискримінації у їхній економічній діяльності з причин, що не мають жодного стосунку до їх продуктивності – пов'язані ті причини з їх поглядами чи їх кольором шкіри" (*Лисичкин, 1990, С. 24*).

Свобода Гаєка та Фрідмана має ідеальне обличчя, засновані на ній принципи економічної та політичної організації домінували в історії західного суспільства, на думку самого ж Фрідмана, лише тричі, в період "грецького золотого віку, початкових днів римської ери" та в кінці XIX – на початку XX століття (*Лисичкин, 1990. С. 10*). При цьому ефективна держава західного зразка ніколи не передбачала повного невтручання.

Але laissez-faire як принцип, прагнення, ціль завжди був присутній в економічній свідомості, формував суб'єкта, його ціннісно-інституційне наповнення, створював систему протипаг, підтримував соціальну

усталеність та соціальну мобільність. Як показав Фрідман, навіть у радянському суспільстві були присутні ознаки нерозвинутої, викривленої, але ж економічної свободи – у вигляді підсобного господарства, нелегальних заробітків ("шабашки"), що певним чином нейтралізували вади розподілу у радянській економіці. Незважаючи на сучасне активне формування цифрової тоталітарної держави в Китаї, економічна свобода до останнього часу ще наповнює ціннісні підвалини китайської економіки, що завдяки проривним, основоположним, формуючим довгострокову усталеність реформам вийшла на суто китайський шлях економічної свободи, не схожий на західний, з усвідомленням більш глибокої ролі держави, але все ж таки шлях свободи³.

Водночас у сучасних умовах триває кризове спотворення суб'єктного прагнення економічної свободи, при цьому наявні технологічні можливості її обмеження, що розвиваються в умовах цифрового суспільства, дають підстави вважати, що найважливіше значення економічної свободи не тільки як складової економічних цінностей, а й як еволюційної здатності суспільства, поступово нівелюється. Спробуємо аргументувати цю тезу на прикладі фінансової свободи.

Невід'ємною складовою економічної свободи є фінансова свобода – більш вузьке поняття, що характеризує певний рід економічних відносин. І, проте, саме її деструкція, як результат трансформації інституційної структури її формування та розвитку, веде до кардинальної перебудови глибинних економічних підвалин ринкового суспільства в умовах становлення інформаційно-мережевої економіки.

Забезпечення економічної свободи в заданому інституційному середовищі як прийняття самостійних підприємницьких рішень (без неринкового тиску інших суб'єктів) неможливе без відповідного їй рівня фінансової свободи.

Існуюча наукова дискусія з цього приводу налічує багато робіт, які можна об'єднати у такі основні напрями досліджень: фінансова свобода індивідів, фінансова свобода підприємств⁴, свобода фінансових інститутів. У

³ Основні елементи та шаблі китайського варіанта економічної свободи показані у роботі Дж.Й. Лин "Демистификация китайской экономики".

⁴ Фінансова свобода підприємств – важливий об'єкт аналізу, який варто розглядати саме зараз: в умовах зростаючого монополізму, активізації такого інструменту міжнародного впливу, як санкції, цифрової трансформації виробництва та інших факторів, що все частіше

ISSN 1811-3141. Економічна теорія. 2021. № 1

цій роботі нас більше цікавитиме фінансова свобода індивідів та свобода фінансових інститутів.

Фінансова свобода індивідів означає, що людина володіє достатньою кількістю фінансових коштів для вільного соціального та економічного буття, вона вільна у виборі професії, не боїться втратити роботу, впевнена в завтрашньому дні і може дозволити собі реалізувати будь-які плани і мрії⁵. Виділяються рівні фінансової свободи: 1) долаття стереотипу життя "від зарплати до зарплати"; 2) наявність коштів на випадок непередбачуваної втрати роботи; 3) розподіл коштів не тільки на витрати, а й для накопичення; 4) достатньо вільного часу, отже, заробіток не є головною ціллю у житті; 5) формуються пенсійні заощадження; 6) пенсійні заощадження забезпечать достойне життя упродовж тривалого часу; 7) найвищий рівень споживання та накопичення, що надає можливості передати спадки (Rae, 2019). Це підходить до фінансової свободи індивідів як до сукупності економічних та соціальних прагнень та фінансових механізмів їх досягнення, що *забезпечують соціальну усталеність та соціальну мобільність*⁶. Водночас на сьогодні вони не є авангардом уявлень щодо проблематики фінансової свободи через вплив емпірико-прагматичної складової фінансового буття, заснованої на уявленні про свободу фінансових інститутів.

Найчастіше у дослідженнях свобода фінансових інститутів розглядається як економічна свобода на фінансових ринках і асоціюється із дерегулюванням, що забезпечує мінімізацію державного втручання у фінансові процеси. Аналізується її вплив на операційну активність фінансових установ, їх усталеність, стійкість до кризових ситуацій (Baier, Clanc, Dwyer, 2012; De Haan, Sturm, Zandberg, 2009). Одним із механізмів, завдяки яким здійснюється вплив економічної свободи на процеси зростання, є кредитування. Такі теоретичні постулати були покладені в основу розрахунку рівня фінансової свободи. Поняття "фінансова свобода" переважно

виключають свободу із системи економічних координат. Водночас вона потребує дещо іншого аналітичного інструментарію.

⁵ Визначення фінансової свободи у Системі управління особистими фінансами. URL: <https://easyfinance.ru/my/wikiwrapper/finansovya-tsel-i-ffinansovaya-svoboda>

⁶ Соціальна усталеність досягається через наявність необхідних ресурсів для здійснення економічної діяльності, відтворення робочої сили, забезпечення особистого розвитку. Соціальна мобільність реалізується через доступ різних верств населення до фінансових коштів, що дозволяють отримати якісну освіту, професійну реалізацію та зійти на більш високий щабель у соціальній структурі суспільства.

використовується для оцінки процесів розвитку банківської системи країни у взаємозв'язку із державним регулюванням.

За методологією оцінки економічної свободи Heritage Foundation, фінансова свобода є "показником ефективності банківської діяльності, а також мірою її незалежності від державного контролю та втручання у фінансовий сектор"⁷. Мається на увазі, що саме мінімальна державна участь у власності та регулюванні створює основи вільної конкуренції, запобігає монополізації, формує ефективні умови надання фінансових послуг. Головні критерії такого конкурентного фінансового простору: кредит виділяється на ринкових умовах; уряд не володіє фінансовими установами; банки можуть надавати кредити, приймати депозити та здійснювати операції в іноземній валюті; іноземні фінансові інститути оперують так само вільно, як і вітчизняні установи.

За методологією оцінки економічної свободи Economic Freedom of the World американського дослідницького центру Інституту Катона (Cato Institute) в аналіз економічної свободи, поряд з іншими показниками, включається оцінка регулювання кредитного ринку: структура банківської власності – питома вага депозитів, що перебувають у приватних банках; конкуренція в банківській системі – присутність на внутрішньому ринку зарубіжних банків, що конкурують із вітчизняними; відсутність регулювання відсоткових ставок; розміри кредиту – питома вага кредитів, наданих приватному сектору⁸. Поняття про свободу фінансових інститутів вплинуло і на трансформації традиційних уявлень про фінансову свободу індивідів, включивши до неї кредитну складову.

Активізація кредитування домогосподарств у другій половині XX століття спочатку у США, потім у Європі, як частина політики демократизації фінансів, зумовила рутинізацію цього процесу як невід'ємної частини економічного та соціального буття домогосподарств. Тому поняття фінансової свободи суб'єкта до останнього часу розглядається як достатність фінансових ресурсів для забезпечення його потреб, за недостатності власних ресурсів передбачається отримання кредитів за прийнятною ставкою. Сьогодні це найбільш впливовий і розповсюджений погляд на проблематику фінансової свободи, представлений банківськими установами, які беруть активну участь у формуванні фінансової грамотності, проводячи ві-

⁷ Heritage Foundation. URL: www.heritage.org/index/financial-freedom

⁸ Economic Freedom of the World. URL: <https://www.cato.org/economic-freedom-world>

дповідні семінари, посилюючи фінансову залученість клієнтів під гаслом: "Кредити. Розумний шлях до фінансової свободи"⁹. Основні причини зростання фінансової інклюзії та її ризики були показані у попередніх роботах (Корнівська, 2020). Зараз лише скажемо, що свобода фінансових інститутів сьогодні активно захищається новітніми технологіями та державним інституційним впливом. Однак розширення простору свободи фінансових інститутів означає одночасне звуження простору свободи інших ринкових суб'єктів. За зростанням кредитування завжди настає зростання боргу; а якщо цей борг перевищує можливості його обслуговування та вчасного погашення, виникає протилежна ситуація – скорочення фінансової свободи та зменшення альтернатив економічної та соціальної реалізації.

Ґрунтуючись на методології А. Гриценка (2016), фінансову свободу слід розглядати як суперечливу єдність незалежності (прийняття рішень економічного і соціального характеру без фінансової участі та впливу інших суб'єктів) та залежності від внутрішньої сутності суб'єкта, що приймає рішення. "Незалежність з'являється як перше заперечення залежності, тому вона виходить із залежності, відштовхується від неї, несе в собі її характеристики і риси. Інакше кажучи, незалежність сама є залежною від залежності" (Гриченко, 2016. С.12). При цьому внутрішня сутність суб'єкта визначається сукупністю його ціннісних установок, інституційних обмежень та статусних цілей довгострокового характеру, які у сукупності є істотною складовою його соціальної усталеності, що забезпечує стійкість до зовнішніх викликів. Наприклад, фінансова свобода проявляється у той момент, коли, незважаючи на активну рекламну компанію банківських установ, суб'єкт правильно розраховує свої фінансові можливості, бажання родини, довгострокові цілі, пов'язані із вихованням дітей, і не погоджується на споживання у кредит і т.п. Цікаво, що спотворення фінансової свободи змінює саму сутність суб'єкта. Про це свого часу писав Г. Форд: "Справжнім джерелом фінансування промислового підприємства є фабрика, а не банк. Я не хочу сказати, що ділок не має розумітися на фінансах. Але все ж таки краще, щоб він розумівся на них надто мало, ніж надто багато, тому що якщо він надто добре розуміється у фінансових питаннях, він

⁹ Кредити. Розумний шлях до фінансової свободи. URL: <https://alfabank.ru/study/credits/>; Інтернет-банкінг – новий ступінь фінансової свободи. URL: https://globusbank.com.ua/ua/internet-banking_novaya_stepen_finansovoy.html; Уважність на варті фінансової свободи. URL: <https://about.pumb.ua/presscenter/news/item/5671-uvazhnosti-na-varti-fnansovo-svobod>.

може легко піддатися спокусливій думці, що позичати гроші краще, аніж їх наживати... і не встигне озирнутися, як йому доведеться займати велику суму грошей, щоб виплатити взяті кредити, і *замість того, щоб бути солідним виробником, він перетвориться в жонглера цінними паперами*" (курсив мій) (Форд, 1989).

Ступінь фінансової свободи залежить від довгострокового співвідношення доходів і витрат, що обумовлює довгострокові бюджетні обмеження, а також суб'єктний вибір альтернатив фінансової поведінки (Корнівська, 2019. С. 229). Основою фінансової свободи в ринковому суспільстві є свобода грошового обігу, накопичення і ефективний інвестиційний процес, на поверхні економічних явищ вона проявляється у соціальній усталеності та соціальній мобільності, роль держави зводиться до створення умов стійкого економічного розвитку і відповідного економіко-інституційного середовища. При цьому пріоритет конкуренції передбачає переважно непряму державну участь у фінансовій діяльності суб'єктів ринку (через податки).

У сучасних умовах триває спотворення фінансової свободи на кожному рівні інституційної структури її формування та розвитку. Почнемо з найвищого рівня – держави.

Сучасна глобальна криза показала нову якість взаємозв'язку держави і суб'єкта: зростаючу фінансову участь держави у життєдіяльності ринкових суб'єктів в умовах вкорінення проблем бідності та розмиття середнього класу.

Сьогодні ми є свідками не тільки граничної мобільності поширення епідеміологічного, медичного, економічного, фінансового і політичного шоку у світовій системі координат, але і безпрецедентності реакції держав на кризові умови, – повсюдні локдауни продемонстрували негнучкість державної політики, крихкість економічних зв'язків і відсутність кризового імунітету у більшості ринкових суб'єктів, які виявили значну економічну несаможиттєвість, обумовлену зростаючою бідністю. Фінансова свобода, заснована на ефективних довгострокових заощадженнях, показала свою обмеженість і явне пошкодження.

Як оцінити масштаби світової фінансової несвободи? Спочатку простим підрахунком осіб, які отримали державну фінансову допомогу протягом локдаунів, викликаних коронакризою. У 2020 році понад 3,7 млрд

осіб (трохи менше половини населення планети) і 500 млн мікро-, малих і середніх підприємств в усьому світі отримали державну підтримку. За даними МВФ, станом на вересень 2020 року загальні обсяги світової державної підтримки реального сектора економіки (підприємств і фізичних осіб) становили 11,7 трлн дол., 12% ВВП (*White, Madgavkar, Sibanda et al., 2021*). Це свідчить про чітке усвідомлення державних органів, що можливість справлятися самостійно з кризовими коливаннями у населення гранично мала, а накопичення на випадок надзвичайних ситуацій мізерні. Деструкція накопичення сьогодні проявляється не тільки в недостатності обсягів "фінансових подушок безпеки", навіть у багатих державах з відносно стійким середнім класом спостерігаються зростаючі проблеми з пенсійними накопиченнями, з накопиченнями для майбутніх поколінь.

Про що говорять ці цифри? Лише про те, що половина населення планети сьогодні потребує державного фінансування своєї життєдіяльності, оскільки деструкції процесів накопичення в умовах зростаючої невизначеності, частих криз і поглиблення соціально-економічної незбалансованості вкорінили проблеми бідності, соціальної нестійкості і відсутності соціальної мобільності на довгі роки.

Дані американської страхової компанії Northwestern Mutual посилюють цю аргументацію¹⁰, доводячи, що не тільки серед неможливого населення зростають проблеми невизначеного соціального майбутнього: 78% американців "істотно" або "дещо" стурбовані забезпеченням комфортного виходу на пенсію, дві третини вважають, що зроблених заощаджень не вистачить на гідне пенсійне життя. Кожен п'ятий американець (21%) взагалі не має накопичених пенсійних заощаджень. Дослідження також показало, що побоювання щодо фінансової безпеки на пенсії змушує людей працювати довше. Сьогодні значна кількість працюючих американців планують вихід на пенсію в 70 років і старше (38%). Серед 55% американців, які вважають, що доведеться працювати після досягнення 65-річного віку, 73% основною причиною назвали недостатність грошей, щоб комфортно вийти на пенсію. Для тих, хто планує працювати після 65 років, наявний дохід (55%) і професійне задоволення (54%) були майже рівними мотиваторами. Це суттєвий контраст із результатами досліджен-

¹⁰ 1 In 3 Americans Have Less Than \$5,000 In Retirement Savings. 2018. Northwestern mutual. URL: <https://news.northwesternmutual.com/2018-05-08-1-In-3-Americans-Have-Less-Than-5-000-In-Retirement-Saving>

ня 2015 року, де основним фактором було отримання задоволення від кар'єри (66%), а потім інтерес до додаткового доходу (60%). Остання теза також наводить на думку про те, що тривають істотні трансформації соціо-інституційного простору західного суспільства, які проявляються в зрушеннях у мотиваціях професійної реалізації, яка стає все більш залежною від факторів фінансового характеру, домінування яких розширює межі зростаючої фінансової несвободи.

Середовище американського середнього класу дедалі більше наражається на небезпеку нестабільності не лише довгострокового, а й короткострокового майбутнього. Дослідження, проведене у 2017 році, показало, що 40% американців не можуть покрити непередбачені витрати навіть у розмірі 400 дол. (Rae, 2019).

Як справедливо відзначила Енн Хелен Петерсен (Petersen, 2020), "сорок років тому термін "середній клас" позначав американців, які успішно досягли американської мрії: стабільний дохід одного чи двох працівників у родині, будинок та безпека на майбутнє. Це означало можливість *зберігати та купувати активи* (курсив мій). Зараз це здебільшого означає можливість обслуговування своїх рахунків та власного боргу. Стабільність, яка колись характеризувала середній клас, що зробила його такою бажаною та амбіційною складовою американського існування, була знищена".

Соціальна усталеність теперішнього покоління та соціальна мобільність майбутніх стають все більш примарними в умовах глибинних трансформацій фінансової культури. У роботі 2012 року (Корнівська, 2012), характеризуючи трансформації фінансової поведінки українських споживачів, було показано, що "розвиток фінансових відносин супроводжувався в Україні паралельним розповсюдженням особливої фінансової культури, особливого способу світосприйняття, особливої культури споживання, які вросли в суспільний простір, трансформуючи його базові цінності. Так, демонстративна "статусна" культура споживання заможного класу, екстраполюючись у суспільне середовище, зумовлювала підвищений попит на розкіш з боку представників середнього класу та осіб з доходами нижче середнього, стимулюючи безвідповідальне споживання в кредит". Але, як видно, така ж ситуація була характерною і для американців – представників середнього класу, коли в умовах зростання витрат якісного життя за

незмінних доходів вони були змушені збільшувати кредитну складову споживання для підтримки високих стандартів базових послуг.

Сьогодні більша частина щомісячної зарплати представників американського середнього класу розподіляється на витрати першої необхідності, пов'язані із утриманням родини. У 2019 році на особисті витрати та на охорону здоров'я середній клас витрачав близько 49000 дол. на рік. Оренда віднімає більше 30% доходів, астрономічними є обсяги грошових витрат на дитину. Наприклад, у штаті Вашингтон, який посідає дев'яте місце в США за цим видом витрат, догляд за немовлям та за дітьми до 4-х років становить в середньому 25605 дол. США на рік, або 35,5% середнього доходу сім'ї. Ці обставини призвели до того, що у березні 2020 року борг домогосподарств досяг 14,3 трлн дол. США – найвищого показника з часів фінансової кризи 2008 року, коли він був на рівні 12,7 трлн дол. У першому кварталі 2020 року середня позика на новий автомобіль становила рекордну суму 33738 дол. США, при цьому середній щомісячний платіж становив 569 дол. США (середня плата за вживану машину становить 397 дол. США). Загальні обсяги боргу за студентською позикою становлять 1,56 трлн дол., середнє боргове навантаження на особу – 32731 дол. (Petersen, 2020).

Загалом, як показує останнє дослідження боргового навантаження домогосподарств, якщо у кінці Другої світової війни для американських домогосподарств коефіцієнт DTI (співвідношення боргу та доходу) був на рівні 30%, то після останньої фінансової кризи показник досяг 120%. (Bartscher, Kuhn, Schularick, 2020).

Енн Петерсен задає справедливе питання, чому ж представники середнього класу просто не обмежать свої витрати? Відповідаючи на нього, вона доходить висновку, що в основі необґрунтованої активізації споживання лежить важка, незрозуміла проблема ідентичності американського середнього класу та психологічних і соціальних зламів, пов'язаних з її втратою. "Якщо ви були бідним, але стали середнім класом, скасування цього статусу для вас неможливе; якщо ваші батьки роками працювали, щоб увійти в середній клас, падіння з цього рівня споживання супроводжуватиметься великим соромом". При цьому "легко доступний кредит полегшує наші найгірші звички, нашу найзручнішу брехню" (Petersen, 2020).

Водночас це не проблема американської фінансової поведінки як складової ідентичності – це глобальна проблема відмови від фінансової свободи у сучасному світі, у якому домогосподарства готові втратити не тільки залишки соціальної мобільності, але й соціальної усталеності для вирішення проблем *короткострокового споживання*, все більше укорінюючи у своїй свідомості фінансово орієнтовані патерни.

Глобальна проблема нівелювання накопичення в умовах зростання ролі кредиту підтверджується даними Світового банку. Надані ще до коронакризи (рисунок), вони доводять, що сьогодні тривають істотні трансформації у сфері накопичень: станом на 2019 рік вони були на рівні 24,587% ВВП, що відповідає показнику 1996 року. Максимальне значення 26,669% ВВП було досягнуто у 2006 році, після цього коливальні, загалом спадні, тенденції.

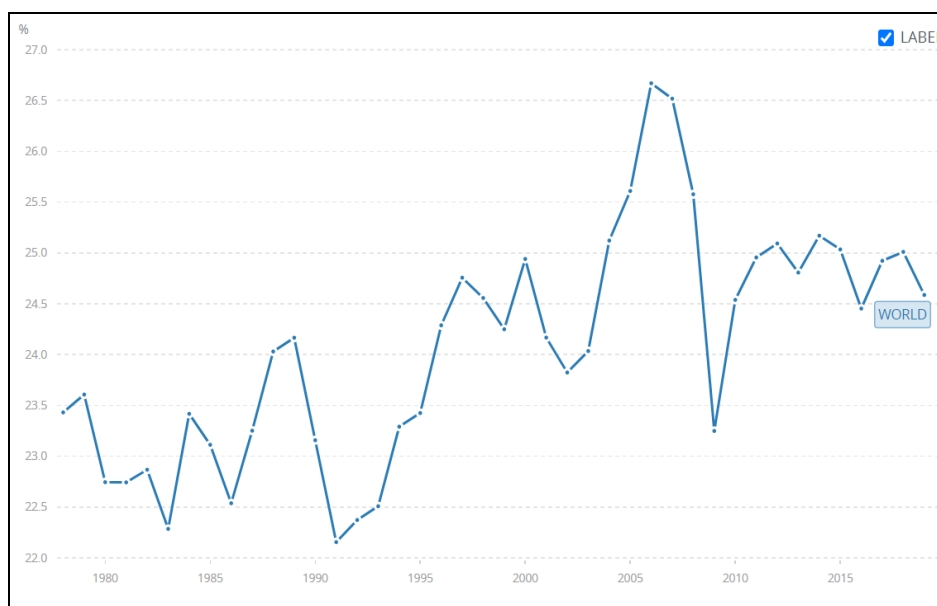


Рисунок. Світовий рівень накопичень, % ВВП

Джерело: Офіційний сайт Світового банку. URL:

<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GNS.ICTR.ZS>

2020 рік вимушено покращив ситуацію з накопиченнями населення через локдауни. Так, агенція Блумберг вважає істотними ці накопичені кошти, що можуть бути використані як джерело посткризового відновлення. Найбільше коштів зберегли споживачі в країнах з високим рівнем життя, які пережили кілька жорстких карантинних обмежень. До таких країн відносять США, Китай, Велику Британію, Японію і найбільші країни

еврозони (Німеччину, Францію, Іспанію, Італію). У Китаї – 2,8 трлн юанів (430 млрд дол.), в Японії – 32,6 трлн єн (300 млрд дол.), у Великій Британії – 117 млрд ф. ст., Німеччині – 142 млрд євро, Франції – 125 млрд євро, Іспанії – 66 млрд євро, Італії – 54 млрд євро. Більше половини від усіх додаткових споживчих накопичень у сумі 2,9 трлн дол., що утворилися в ході пандемії, припадає на США – 1,5 трлн дол. В США споживачі отримували пряму фінансову допомогу від уряду у вигляді чеків кожному повнолітньому громадянину: на 1200 дол. навесні 2020 року і на 600 дол. – у грудні 2020 року. Крім того, зараз у США готується третій раунд урядової допомоги населенню, в ході якого громадяни отримають чеки ще на 1400 дол. США¹¹. У цьому контексті слід брати до уваги, що рівень боргів домогосподарств США станом на 1 квартал 2020 року становив 14,15 трлн дол. Тому вважати кошти у сумі 1,5 трлн дол. як істотне джерело посткризового відновлення навряд чи варто.

Розглядаючи ознаки втрати економічної та фінансової свободи (через бідність, через зростання кредитної складової споживання) у контексті загального глобального трансформаційного процесу з його важливою складовою – домінантою короткострокової часової парадигми та нівелюванням базових суспільних та економічних інститутів, складається враження щодо незворотності цього процесу, якщо інституційне середовище його не сповільнить. Водночас інституційне середовище само перебуває у глибинному трансформаційному процесі, при цьому розвиваються патерналистичні елементи взаємодії між державою та ринковими суб'єктами, що, за справедливим висловленням Гаєка, є дорогою до рабства.

Сучасний науковий дискурс з приводу цієї проблематики націлений на обґрунтування необхідності створення *постійно працюючих* цифрових систем державної підтримки населення і малих підприємств в умовах частих криз різної етіології (White, Madgavkar, Sibanda et al., 2021). При цьому вважається, що державна фінансова допомога стає необхідним атрибутом економічної активності, з цього приводу ведуться активні дослідження. Наукову спільноту цікавить ефективність державних програм допомоги і фактори технологічного та інституційного характеру, що їй сприяють.

¹¹ Потребители скопили \$3 трлн за время пандемии. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4712480>.

Аналіз 12 програм державних виплат фізичним особам і малим та середнім підприємствам (*White, Madgavkar, Sibanda et al., 2021*) у таких країнах, як Сінгапур, Велика Британія, США, Бразилія, Індія, Нігерія, Того, показали, що їх ефективність зумовлювалася наявністю: цифрових платіжних каналів, базової системи цифрової ідентифікації з широким охопленням населення та даних про фізичних осіб та підприємства, які прив'язані до ID. Якщо всі ці елементи були присутні у фінансовій інфраструктурі на рівні країни, то програми державної допомоги швидко розроблялися та реалізовувалися, відсутність будь-якого елементу ідентифікації значно ускладнювала процеси надання фіскальної підтримки. Порівняння ефективності державних програм показало, що найбільш ефективними (через використання усього спектра систем ідентифікації) були Сінгапур та Велика Британія. Сінгапурська схема підтримки робочих місць (Job Support Scheme, JSS) спрямувала бюджетні виплати на фінансування значної частини національних малих та середніх підприємств (МСП). Програма була впроваджена у швидкій та впорядкованій формі, кошти автоматично перераховувались компаніям, що відповідали вимогам, у розмірах, розрахованих на основі фонду оплати праці, без необхідності подання заявки. Це стало можливим завдяки системі цифрових посвідчень "Corp Pass", яка призначає унікальний ідентифікатор компаніям, які сплачують податок на заробітну плату працівників, і інформація про які міститься на урядовому порталі *my Tax*. Схема збереження робочих місць (Job Retention Scheme, JRS) у Великій Британії використовувала систему збору податку на прибуток та національного страхування Pay-As-You-Earn (PAYE). Програма мала на меті покрити до 80% заробітної плати працівників. Вона охопила всіх роботодавців, зареєстрованих на PAYE, до неї було залучено близько 28 млн працівників, що становить понад 80% загальнонаціональної зайнятості. Довідковий номер PAYE включав надані роботодавцем відомості про заробітну плату та банківський рахунок працівника, що дозволило спростити надання державної фінансової допомоги (*White, Madgavkar, Sibanda et al., 2021*). Таким чином, триває процес активізації державної фінансової участі у операційній активності ринкових суб'єктів.

Сьогодні виправданість цих кроків не піддається сумніву: швидкість розповсюдження кризи потребувала відповідної реакції держави, при

цьому штучне призупинення економічної активності мало бути фінансово компенсованим, а механізми надання компенсації – максимально оперативними, цифровими – для недопущення соціальної дестабілізації. Беззаперечність необхідності використання цих механізмів особливо зрозуміла в умовах загострення проблеми соціального захисту безробітних, кількість яких в умовах коронакризи, як кризи становлення інформаційно-мережевої економіки, збільшуватиметься не тільки через локдауни, а й через технологічне вивільнення¹². Але це на перший погляд. Вже сьогодні існують дослідження щодо ефектів такої прямої допомоги у контексті стимулювання сукупного попиту. Так, роботи популярного сьогодні Раджа Четті звертають увагу на такий нетривіальний факт: попит на послуги малих та середніх підприємств сьогодні забезпечується заможним класом, санітарні побоювання якого впливають на його зменшення і таким чином зумовлюють падіння добробуту представників середнього класу. При цьому Четті доводить, що "фінансова допомога держави мала різні ефекти: у нижньому прибутковому квартилі дійсно спостерігався сплеск споживання після дня загальних виплат – відразу він становив 26%, потім приріст став поступово сходити нанівець. Для домогосподарств з високими доходами ефект був істотно менш значущим – у верхньому прибутковому квартилі приріст споживання становив 9%. Основна частина витрат припала на товари тривалого користування, а не на контактні послуги. Тобто цей захід не зміг пом'якшити удар кризи для підприємств найбільш постраждалих секторів: гроші пішли в Amazon, Walmart та до інших великих торговельних мереж, а не малому бізнесу у сфері сервісу. Таким чином, прямі загальні грошові виплати підтримали сукупне споживання, але не допомогли найбільш постраждалим бізнесам. У цілому аналіз показує, що поки зберігається небезпека зараження, досить складно відновити споживання за рахунок традиційних антикризових заходів" (Четті,

¹² Зважаючи на те, що триває зростання сфери цифровізації, зменшується потреба у персоналі: через активізацію онлайн обслуговування, використання штучного інтелекту; на сьогодні 80% комунікацій з клієнтами компанії проводять у цифровому форматі. Ці тенденції розвиваються через трансформації споживчої поведінки, останнє опитування McKinsey, проведене у 13 країнах, показало, що у 9 з 13 країн щонайменше дві третини споживачів заявляють, що роблять онлайн покупки, 65% опитаних мають намір продовжувати це робити. У США у липні 2020 року 33% роздрібних продажів – електронна комерція, у Латинській Америці її частка подвоїлася з 5 до 10% від загального обсягу роздрібною торгівлі. Споживачі в континентальній Європі купують через Інтернет, не з таким ентузіазмом, як у Великій Британії та США, але спостерігаються тенденції зростання, найбільшої активізації у цій галузі досягли Німеччина, Румунія та Швейцарія (Sneader, Singhal, 2021).

2020). Отже, кінцевими реципієнтами державної фінансової підтримки стали глобальні торговельні платформи, що навряд чи її потребували.

Ба більше, неочевидним, але цілком можливим, результатом такої політики у довгостроковому періоді стануть соціоінституційні ризики, що виникнуть як результат укорінення державного фінансового втручання. Наявна наукова дискусія наводить на думку, що за активізацією антикризової державної фінансової підтримки очікується її рутинізація в умовах цифрової дестабілізації, вивільнення робочої сили, розгортання кризових процесів.

Фахівці McKinsey навіть обрахували потенційний економічний виграш від побудови надійної цифрової фінансової інфраструктури для надання державної допомоги. Вони вважають, що ефект від застосування базового та вдосконаленого цифрового посвідчення особи для широкого кола взаємодій (між окремими особами та урядовими і неурядовими установами) зараз приблизно на 20% більший, ніж був до пандемії. До кризи COVID-19 потенційний економічний виграш до 2030 року оцінювався в межах 3–13 % ВВП (*White, Madgavkar, Manyika et al.*, 2019). У звіті чітко показано: "Якби такий підвищений рівень державної підтримки зберігався і після пандемії, загальна *value of stake*¹³ для цих країн становила б 1,05–1,2 раза від рівня, який ми оцінювали раніше. COVID-19 показав, що глобальні режими локдаунів можуть повторитися протягом наступного десятиліття. Цей ризик породжує потребу країн інвестувати у надійну цифрову фінансову інфраструктуру" (*White, Madgavkar, Sibanda et al.*, 2021). Таким чином, розглядаючи найближче майбутнє не інакше, як нестабільне, кризове, провідники цифрової фінансової інфраструктури доводять її незамінність для підтримки стійкості країн до криз, попередження крайньої бідності, голоду та нерівності. "Для підтримки бізнесу та приватних осіб у потенційних майбутніх кризах, для забезпечення гнучкості та швидкості реагування на дестабілізацію, для розробки та реалізації програм фінансової допомоги уряди повинні забезпечити наявність трьох елементів надійної фінансової інфраструктури: цифрову ідентифікацію, циф-

¹³ Цінність, яку цифровий продукт може створити як для галузі, так і для суспільства в цілому. Див.: *Introducing value at stake: a new analytical tool for understanding digitalization*. WEF. URL: <https://reports.weforum.org/digital-transformation/introducing-value-at-stake-a-new-analytical-tool-for-understanding-digitalization/>

рову фінансову інфраструктуру, посвідчення на основі ID" (White, Madgavkar, Sibanda et al., 2021).

Головним ризиком рутинізації державної фінансової підтримки стане формування викривленого соціоінституційного середовища, у якому суб'єкт розглядатиметься не інакше, як економічно несаможиттєва, залежна одиниця, яка вимагає перманентного прямого взаємозв'язку з державою, що дає фінансові милиці, замість формування здорового, стійкого економічного середовища для вільного підприємництва.

Наскільки можливим є державне забезпечення розвитку такого здорового середовища сприяння передусім через податкову політику, продемонструють цифри щодо стану державних бюджетів провідних країн. Безпрецедентна фіскальна підтримка повсюдно викликала бюджетні дисбаланси. Масштаби фіскальної реакції на кризу COVID-19 були втричі більшими, ніж протягом фінансової кризи 2008–2009 років. У 2021 році, вдруге за всю історію, державний борг США перевищить обсяги економіки країни. У Китаї фінансовий стимул у розмірі 500 млрд дол. збільшив бюджетний дефіцит країни до 3,6% ВВП. У Великій Британії борг зріс до понад 2 трлн ф. ст., що є рекордним показником і перевищує ВВП. У євросоні сукупний дефіцит бюджету в жовтні 2020 року становив 11,6% ВВП порівняно з 2,5% у першому кварталі 2020 року; загальний борг досяг рекордних 95% ВВП. Японія має найвищий у світі показник боргу до ВВП – понад 200%. Виплати боргів із 73 бідних країн заморожені (Sneader, Singhal, 2021). Фінансовий борг Іспанії досяг найвищого за останні 100 років рівня, через пандемію країна у 2020 році збільшила його на 112,4 млрд євро. Це майже еквівалент річних витрат на пенсії в країні. Відношення боргу до розміру економіки зросло з 95,5% у 2019 році до 117,1% у 2020 році, це означає, що кожен з 46,9 млн громадян країни фактично має борг 27900 євро, що перевищує середньорічну зарплату в Іспанії, яка сягає 27500 євро¹⁴. Отже, сподіватися на довгострокове податкове сприяння бізнесу за таких умов не доводиться, водночас, потреба наростає – так, у Сполучених Штатах відбулося найбільше з 1947 року скорочення виробничого потенціалу, виручка малого бізнесу скоротилася на 30% (Sneader, Singhal, 2021).

¹⁴ Інформація портала: Minfin.com.ua

За таких умов прямий фінансовий взаємозв'язок між державою та ринковими суб'єктами для надання епізодичної допомоги в умовах крайньої нужденності стане скоріше правилом, ніж винятком, а якщо такі тенденції стануть імперативом, то буде зроблено ще один крок до суспільства, у якому економічна свобода перестає виконувати роль системоутворюючого, еволюційного фактора розвитку, що свідчить про деструкцію ринкових основ. Нівелювання економічної свободи поступово знищить підприємницьку ініціативу, найімовірніше, суб'єкти погодяться на безумовний дохід, що буде забезпечувати базові споживчі потреби, соціальна мобільність, як довгострокова ціль, поступово розчиниться у вирі короткострокових стремлінь.

Тут можуть виникнути заперечення: криза поступово буде подолана і ринкові механізми взаємодії (без прямої участі держави) будуть відновлені. Для аргументації первісної тези про поступове нівелювання ринкових засад охарактеризуємо суб'єкта, якого виховує інформаційно-мережева економіка. Чи є для нього свобода первісною цінністю?

Перша відповідь, що спадає на думку: ні – зважаючи на рівень кредитної складової споживання в глобальній економіці, падіння накопичення, трансформації фінансової культури та формування фінансово-орієнтованих патернів поведінки, політику всезагальної фінансової інклюзії, проповідовану та реалізовану світовими фінансовими інституціями. Вийти із кола глобальної фінансової залежності та несвободи найімовірніше вже неможливо, а покоління кредитних споживачів вже виховують у "фінансовій грамотності" нові покоління таких самих кредитних споживачів.

Ситуація ще більш глибока, сьогодні нівелюються базові складові інституційної структури формування та розвитку економічної свободи: традиційні сімейні цінності, класична освіта, династійний бізнес європейського середнього класу, власність середнього класу.

Цікава новація цієї кризи – зростання кількості нових малих підприємств, багато з яких – це підприємства для одного учасника. Значною мірою така тенденція є характерною для США. Хоча й у Франції у жовтні 2020 року також почали спостерігатися подібні процеси, і було зареєстровано 84 000 нових підприємств – це найвищий показник за всю історію. У Німеччині, Японії та Великій Британії також триває зростання кількості но-

вих підприємств. Тривають трансформації зайнятості – 20% світової робочої сили (більшість з якої – висококваліфікована робоча сила у таких секторах, як фінанси, страхування та IT) можуть працювати поза офісом і бути ефективними (Sneader, Singhal, 2021). Економічна діяльність набуває все більш індивідуалізованого характеру, не взаємодія стає запорукою максимальних економічних ефектів, а наявність індивідуалізованих компетенцій та навичок, які потребують технологічних регламентів, а не системного знання та ціннісного підґрунтя знання. Останнє все частіше вважається рудиментом старої системи економічного та суспільного буття. Сьогодні ми живемо у світі, проти якого жорстко виступав Гаєк, але який становить основу нашої реальності: світ, у якому чистий розум, без проміжних ланок (у вигляді традицій) може обслуговувати наші бажання, а також – виходячи тільки з себе самого – створювати новий світ, нову мораль, нове право... (Хайєк, 1992. С. 87).

Висновки

Коронакриза висвітлила та загостила багато суперечностей нового суспільства, свідками формування якого ми є сьогодні. Триває глибинна руйнація базових інститутів, що становили основу західного економічного архетипу, передусім економічної свободи, та, як її складової, фінансової свободи.

Незважаючи на активне просування на світовій фінансово-економічній арені сприйняття фінансової свободи як сукупності власних та кредитних коштів для забезпечення ефективної життєдіяльності суб'єкта, її слід розглядати як суперечливу єдність незалежності (прийняття рішень економічного і соціального характеру без фінансової участі та впливу інших суб'єктів) та залежності від внутрішньої сутності суб'єкта, що приймає рішення.

Сьогодні вкорінюється спотворене уявлення про фінансову свободу індивідів, що розвивається не тільки в результаті активізації фінансових інститутів та світових фінансових установ на шляху до глобальної фінансової інклюзії. Глибинними причинами цього процесу є подальше розшарування суспільства, зниження реальних доходів представників середнього класу, зубожіння населення, що призводять до укорінення фінансово-орієнтованих патернів поведінки, які проявляються, у тому числі, у компенсації нестачі доходної частини споживання шляхом збільшення її кредит-

ної частини, незважаючи на цілі соціальної мобільності, які поступово викреслюються із системи соціально-економічних координат ринкових суб'єктів.

Нове суспільство – це суспільство активного втручання держави не тільки у ринкові процеси (як це відбувається шляхом призупинення та відновлення роботи національних економік в умовах локдаунів), а і у життєдіяльність суб'єкта, який в умовах зростаючої невизначеності та триваючих криз стає все більш несаможиттєвою, залежною від держави одиницею, що потребує нагляду, організації економічної активності та соціальної підтримки, заохочення, а можливо, і покарання (наочно це демонструє китайська система соціального кредиту). Формування цифрових систем організації фінансової допомоги держави населенню та малим підприємствам, що сьогодні впроваджується у багатьох країнах, доводить цю тезу. Рутинізація патерналістичної участі держави ризикована, адже у довгостроковій перспективі її результатом може стати знищення підприємницької ініціативи, формування суб'єкта, виключно залежного від державного та кредитного фінансування життєдіяльності¹⁵. Руйнування базових інститутів, що створювали основу фінансової свободи західного зразка, а саме підприємницьких династій, власності, традицій, спадкоємності, спрямованості на соціальну мобільність, натомість створення індивідуалізованих патернів соціалізації та професійної поведінки, призведуть до того, що прагнення соціальної усталеності прийняттого середнього рівня буде домінантою операційної активності. Його забезпечення відбуватиметься у прозорому просторі державно-фінансової циркуляції ліквідності, керованим його домінантними суб'єктами (державою та фінансовими інститутами), а цей шлях – це шлях фінансової несвободи.

Література

1. Гриценко А. (2016). Економіка України на шляху до інклюзивного розвитку. *Економіка і прогнозування*. № 2. С. 9–23. <https://doi.org/10.15407/eip2016.02.007>

¹⁵ Не секрет, що актуальні дослідження процесів цифровізації частіше за все говорять про спрощені процедури отримання *фінансових послуг та соціальної допомоги* як про головні переваги цифрової індустрії для пересічного споживача. Див.: Digital identification: A key to inclusive growth. April 2019. URL: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Business%20Functions/McKinsey%20Digital/Our%20Insights/Digital%20identification%20A%20key%20to%20inclusive%20growth/MGI-Digital-identification-Report.pdf>

2. Гриценко А. А. (ред). (2020). Доверие в институциональной архитектонике экономического пространства-времени: в 2 т. Киев: Знання України. 550 с.
3. Корнівська В. (2012). Глобалізація і фінансизація економіки: ризики усталеності людського розвитку. *Сталий людський розвиток: забезпечення справедливості*: національна доповідь / кер. авт. колективу Е.М. Лібанова; Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи. Умань: Видавничо-поліграфічний центр Візаві. 412 с. С. 66–85.
4. Корнівська В. (2020). Інституційні ризики фінансової інклюзії. *Економічна теорія*. № 4. <https://doi.org/10.15407/etet2020.04.045>
5. Корнівська В.О. (2019). Трансформації інститутів фінансового посередництва в умовах становлення інформаційно-мережевої економіки: дис.... д-ра екон. наук / Інститут економіки та прогнозування НАН України. Київ. URL: http://ief.org.ua/wpcontent/uploads/2016/04/%D0%B4%D0%B8%D1%81%D0%B5%D1%80_%D0%9A%D0%BE%D1%80%D0%BD%D1%96%D0%B2%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B0.pdf
6. Лин Дж. Й. (2018). Демистификация китайской экономики. Москва; Челябинск: Социум. 384 с.
7. Лисичкин Г. С. (ред.) (1990). Фридман и Хайек о свободе. (1990). Минск: Полифакт. 126 с.
8. Пикетті Т. (2016). Капітал у XXI столітті. Київ.: Наш формат. 696 с. <https://doi.org/10.4159/9780674982918>
9. Форд Г. (1989). Моя жизнь, мои достижения. Москва: Финансы и статистика, 1989. 206 с. С. 128.
10. Фридман М. (2006). Капитализм и свобода. Москва: Новое издательство. 240 с.
11. Хайек Ф. А. (1992). Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. Москва: Изд-во "Новости". 304 с.
12. Четти Р. (2020). Большие данные о кризисе: о чем молчит традиционная статистика. *Эконс*. URL: <https://econs.online/articles/ekonomika/bolshie-dannye-o-krizise/>
13. Baier S.L., Clanc, M., and Dwyer G.P. Jr. (2012) Banking Crises and Economic Freedom. *Federal Reserve Bank of Atlanta Working Paper*.
14. Bartscher A., Kuhn M., Schularick M. (18 May 2020). Inequality and US household debt: Modigliani meets Minsky. URL <https://voxeu.org/article/inequality-and-us-household-debt-modigliani-meets-minsky>
15. De Haan J., Sturm J.E., and Zandberg E. (2009) The Impact of Financial and Economic Crises on Economic Freedom. *Economic Freedom of the World: 2009 Annual Report*. Vancouver: Economic Freedom Network.
16. Digital identification. A key to inclusive growth. (April 2019). URL: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Business%20Functions/McKinsey%20Digital/Our%20Insights/Digital%20identification%20A%20key%20to%20inclusive%20growth/MGI-Digital-identification-Report.pdf/>
17. Elkins K. (2018). 1 In 3 Americans Have Less Than \$5,000 In Retirement Savings (2018). *Northwestern mutual*. URL: <https://www.cnbc.com/2018/08/27/1-in-3-americans-have-less-than-5000-dollars-saved-for-retirement.html>
18. Petersen A. (Dec. 15, 2020). America's hollow middle class. URL: <https://www.vox.com/the-goods/22166381/hollow-middle-class-american-dream>
19. Rae D. (2019). 8 Levels Of Financial Freedom. URL: <https://www.forbes.com/sites/davidrae/2019/04/09/levels-of-financial-freedom/?sh=433f0da83860>
20. RNS. (2021). URL: <https://rns.online/economy/Dolgi-domohozyaistv-SSHavpervie-previsili-14-trln-2020-02-11/>
21. Sneider K., Singhal S. (January 4, 2021). The next normal arrives: Trends that will define 2021 — and beyond. *McKinsey*. URL:

<https://www.mckinsey.com/featured-insights/leadership/the-next-normal-arrives-trends-that-will-define-2021-and-beyond>

22. White O., Madgavkar A., Manyika J., et al. (2019). Digital identification: A key to inclusive growth. *McKinsey*. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/mckinsey-digital/our-insights/digital-identification-a-key-to-inclusive-growth?cid=other-eml-alt-mip-mck&hdpid=7a557218-cf74-440c-a527-0adec99ad92d&hctky=2979573&hlkid=a1630c9dd83942da8b03e63428a2cc0e>

23. White O., Madgavkar A., Sibanda T. et al. (2021). COVID-19: Making the case for robust digital financial infrastructure. *McKinsey*. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/covid-19-making-the-case-for-robust-digital-financial-infrastructure?cid=other-eml-alt-mgi-mck&hdpid=2675c7b0-529f-411c-84cb-8ff7de35d932&hctky=2979573&hlkid=dd293b9381054aada0c71d006bbee14d>

Надійшло до редакції 06 лютого 2021 р.

Рецензування 10 лютого 2021 р.

Підписано до друку 26 березня р.

References

1. Baier, S.L., Clanc, M., and Dwyer, G.P. Jr. (2012) Banking Crises and Economic Freedom. Federal Reserve Bank of Atlanta Working Paper.
2. Bartscher, A., Kuhn, M., Schularick, M. (18 May 2020). Inequality and US household debt: Modigliani meets Minsky. Retrieved from <https://voxeu.org/article/inequality-and-us-household-debt-modigliani-meets-minsky/>
3. Chetty, R. (2020). Big data on the crisis: what traditional statistics are silent about. *Econs*. Retrieved from <https://econs.online/articles/ekonomika/bolshie-dannye-o-krizise/>
4. De Haan, J., Sturm, J.E., and Zandberg, E. (2009). The Impact of Financial and Economic Crises on Economic Freedom. *Economic Freedom of the World: 2009 Annual Report*. Vancouver: Economic Freedom Network.
5. Digital identification. A key to inclusive growth. (April 2019). Retrieved from <https://www.mckinsey.com/-/media/McKinsey/Business%20Functions/McKinsey%20Digital/Our%20Insights/Digital%20identification%20A%20key%20to%20inclusive%20growth/MGI-Digital-identification-Report.pdf/>
6. Elkins, K. (2018). 1 In 3 Americans Have Less Than \$5,000 In Retirement Savings Northwestern mutual. Retrieved from <https://www.cnbc.com/2018/08/27/1-in-3-americans-have-less-than-5000-dollars-saved-for-retirement.html>
7. Ford, H. (1989). *My Life and Work*. Moscow: Finansy i statistika [in Russian].
8. Friedman, M. (2006). *Capitalism and freedom*. Moscow: Novoe izdatelstvo [in Russian].
9. Hayek, F. (1992). *Pernicious arrogance. The mistakes of socialism*. Moscow: Novosti [in Russian].
10. Hrytsenko, A. A. (2016). The economy of Ukraine on the path to inclusive development. *Ekon. prognovannâ - Economy and forecasting*, 2, 9-23. <https://doi.org/10.15407/eip2016.02.007> [in Ukrainian].
11. Hrytsenko, A. A. (ed.). (2020). *Trust in the institutional architectonics of economic space-time: in 2 volumes*. Kyiv: Znannia Ukrainy [in Russian].
12. Kornivska, V. (2012). *Globalization and financing of the economy: risks of sustainable human development. Sustainable human development: ensuring justice: a national report* / ed. aut. to the team of E.M. Libanova; Institute of Demography and Social Research. M.V. Birds. Uman: Vydavnycho-polihrafichnyi tsentr Vizavi [in Ukrainian].
13. Kornivska, V. (2019). Transformations of financial intermediation institutions in the conditions of formation of information-network economy: dis. Dr. Econ. Sciences. Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine. Kyiv. Retrieved from <http://ief.org.ua/wpcontent/uploads/2016/04/%D0%B4%D0%B8%D1%81%D0%B5%D1>

%80_%D0%9A%D0%BE%D1%80%D0%BD%D1%96%D0%B2%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B0.pdf/ [in Ukrainian].

14. Kornivska, V. (2020). Institutional risks of financial inclusion. Ekon. teor. - Economic theory, 4, 45-64. <https://doi.org/10.15407/etet2020.04.045> [in Ukrainian].

15. Lin, J. Y. (2018). Demystifying the Chinese Economy. Moscow; Chelyabinsk: Socium [in Russian].

16. Lisichkin, G. S. (ed.). (1990). Friedman and Hayek on Freedom. Minsk: Polifakt [in Russian].

17. Petersen, A. (Dec. 15, 2020). America's hollow middle class. Retrieved from <https://www.vox.com/the-goods/22166381/hollow-middle-class-american-dream/>

18. Piketty, T. (2016). Capital in the Twenty-First Century. Kyiv: Nash format. <https://doi.org/10.4159/9780674982918> [in Ukrainian].

19. Rae, D. (2019). 8 Levels of Financial Freedom. Retrieved from <https://www.forbes.com/sites/davidrae/2019/04/09/levels-of-financial-freedom/?sh=433f0da83860/>

20. RNS. (2021). Retrieved from <https://rns.online/economy/Dolgi-domohozyaistv-SSHa-vpervie-previsili-14-trln-2020-02-11/>

21. Sneader, K., Singhal, S. The next normal arrives: Trends that will define 2021- and beyond. (January 4, 2021). McKinsey. Retrieved from <https://www.mckinsey.com/featured-insights/leadership/the-next-normal-arrives-trends-that-will-define-2021-and-beyond>

22. White, O., Madgavkar, A., Sibanda, T. et al. (2021). COVID-19: Making the case for robust digital financial infrastructure. McKinsey. Retrieved from <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/covid-19-making-the-case-for-robust-digital-financial-infrastructure?cid=other-eml-alt-mgi-mck&hdpid=2675c7b0-529f-411c-84cb-8ff7de35d932&hctky=2979573&hlkid=dd293b9381054aada0c71d006bbee14d/>

23. White, O., Madgavkar, A., Manyika, J. et al. (2019). Digital identification: A key to inclusive growth. McKinsey. Retrieved from <https://www.mckinsey.com/business-functions/mckinsey-digital/our-insights/digital-identification-a-key-to-inclusive-growth?cid=other-eml-alt-mip-mck&hdpid=7a557218-cf74-440c-a527-0adec99ad92d&hctky=2979573&hlkid=a1630c9dd83942da8b03e63428a2cc0e/>

Receipt February 6, 2021

Reviewing February 10, 2021

Signed for printing on March 26, 2021