

ISSN 0453-8048

Міністерство освіти України

ВІСНИК

Харківського державного університету

№ 446



Харків 1999

Міністерство освіти України

ВІСНИК

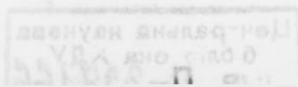
Харківського державного університету

Економічна серія

№ 446

Заснован у 1966 р.

Харків 1999



Вісник присвячений розгляду актуальних проблем теорії та практики ринкової трансформації, економічної динаміки та інвестицій, первісного нагромадження капіталу, економічної безпеки та тіньової економіки. Чільне місце у віснику посідає аналіз проблем державного регулювання економіки та трудової мотивації. Багато статей присвячено висвітленню питань з фінансів і кредиту, тощо.

Для викладачів, наукових працівників, а також аспірантів, студентів економічних спеціальностей.

Вестник посвящен рассмотрению актуальных проблем рыночной трансформации, экономической динамики и инвестиций, первоначального накопления капитала, экономической безопасности и теневой экономики. Важное место в вестнике занимает анализ проблем государственного регулирования экономики и трудовой мотивации. Много статей посвящено освящению вопросов финансов и кредита и т.д.

Для преподавателей, научных работников, а также аспирантов и студентов экономических специальностей.

Об'єднана редакційна колегія:

Галуза С.Г. — док. екон. наук, проф. — головний редактор.
Булаєнко Л.І. — канд. екон. наук, доц., — заступник головного редактора.
Воробйов Є.М. — док. екон. наук, проф.,
Бабич В.П. — док. екон. наук, проф.,
Глушенко В.В. — док. екон. наук, проф.,
Грищенко А.А. — док. екон. наук, проф.,
Голіков А.П. — док. географічних наук, проф.,
Забродський В.А. — док. екон. наук, проф.,
Кім М. М. — док. екон. наук, проф. .
Кац А.Б. — канд. екон. наук, доц., відповідальний секретар.
Селіванов В.М. — канд. екон. наук, доц.,
Семеняк І.В. — док. екон. наук, проф.
Штучний В.Г. — канд. екон. наук, доц..

Редакційна колегія збірника:

Багатир О.Є., канд. екон. наук, доц., Задорожний Г.В., док. екон. наук, проф.,
Лисовицький В.М., канд. екон. наук, проф., Соболев В.М., канд. екон. наук, доц., Ткаченко І.Я.,
канд. екон. наук, проф., Тютюннікова С.В., канд. екон. наук, доц.

Друкується за рішенням Вченої ради
Харківського державного університету.

Прот. № 6, від 25 червня 1999 р.

Адреса редакційної колегії:

310002, м. Харків, вул. Мироносицька, 1,
економічний факультет ХДУ, тел. 45-75-50

Раздел I. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ И УКРАИНСКИЕ РЕАЛИИ.

М. Н. Кум, д.э.н.

В условиях рыночной трансформации в странах СНГ актуализируются проблемы экономической динамики, ибо она характеризует не только рост, но и падение производства, что адекватно реальностям трансформационной экономики.

Основоположником теории экономической динамики является известный английский экономист Р.Ф. Харрод. Важный вклад в разработку этой теории, ее составляющих внесли зарубежные ученые Дж. М. Кейнс, Р. Харрод, Е. Домар, Э. Хансен, Р. Солоу и др., а также советские и постсоветские экономисты А. И. Ноткин, А. И. Анчишкин, В. С. Афанасьев, И. И. Лукинов, В. М. Гец, Б. Кваснюк и др.

Р. Харрод различал экономическую статику и динамику. Первая характеризует-ся тем, что "производство совершается непрерывно, изо дня в день, из года в год, но не увеличиваясь и не уменьшаясь" [13, с. 41] в течение длительного периода. Динамика же определяется как такое состояние экономики, когда объем производства меняется - увеличивается или уменьшается. Если в статической экономической системе основные условия производства (население, количество земли и т.д.) остаются («в качестве данных и известных величин»), то в динамике «сами основные условия подвергаются изменениям» [13, с. 42]. Главным критерием экономической динамики Р. Харрод считает накопление капитала. Отсюда фундаментальное значение сбережений как источника инвестиций. В то время как в статической экономике сбережения приравниваются к нулю. В соответствии с разграничением экономических систем на статику и динамику Р. Харрод различает «стационарное» и «расширяющееся» хозяйства. Таким образом, у этого автора статическая экономическая система, по существу, есть простое воспроизводство, а динамическая - расширенное, хотя он эти термины не применяет. Комментируя Харрода, подобным образом трактует экономическую статику и динамику В.С. Афанасьев [2, с. 160].

На основе обобщения теоретических положений экономической мысли, мирового и отечественного опыта развития общественного производства можно, по нашему мнению, в первом приближении определить так: экономическая динамика характеризует изменение в состоянии национальной экономики в долгосрочном периоде - рост или падение, как момент - неизменность производства (покой).

Следовательно, тремя составляющими динамики являются: рост, покой и падение. Причем, экономическую динамику не следует путать с циклическими колебаниями производства, ибо речь идет об увеличении или сокращении производства в течение длительного периода, хотя экономический цикл (особенно долгосрочный и средний) можно рассматривать как внешнюю форму проявления динамики. В длительном историческом развитии, особенно начиная с индустриальной стадии развития, преобладает экономический рост, что служило и служит объективной основой прогресса человеческого общества. Однако в кризисную эпоху (например, при переходе от одной экономической системы или стадии развития, к другой) доминирует падение общественного производства. Из трех составляющих динамики наибольшую разработку у экономистов получила проблема экономического роста. Всегда в XX столетии главная цель исследователей всех направлений экономической теории (кейнсианского, некейнсианского, марксистского) состояла и состоит

в том, чтобы обосновать политику выхода из состояния падения или покоя и перехода на траекторию экономического роста.

Важное значение не только теоретическое, но и практическое, имеет уяснение факторов экономической динамики. Эта проблема разработана применительно к важнейшей ее составляющей - экономическому росту. Под факторами обычно понимают причины или движущие силы процесса. В советской экономической литературе в трактовке факторов экономического роста различные авторы в основном сходились, хотя отдельные ученые выдвигали на передний план те или иные движущие силы. Одни экономисты выделяли такие факторы, как: 1) технический прогресс; 2) природный; 3) структурный фактор; 4) улучшение использования производственных (основных и оборотных) фондов [II, с.17-24]. Другие, как А.И. Анчишкин, Ю.В. Яременко, классифицируют факторы экономического роста в такой последовательности: естественно-природные условия; уровень развития производительных сил (национальное богатство и трудовые ресурсы); характер и уровень развития производственных отношений. Эти авторы выделяют и субъективные факторы, в частности, экономическую политику государства, индивидуальную и общественную психологию [I, с.38-39]. При этом они особо подчеркивают решающую роль материально-вещественных и трудовых элементов производительных сил, через которые воздействуют на все другие факторы экономического роста. Западные экономисты, характеризуя действие факторов экономического роста в рыночной системе как факторы предложения, особо выделяют, что правомерно, факторы спроса, благодаря чему обеспечивается реальный рост сам по себе [7, с.381]. В классификации факторов экономического роста их группируют: 1) объем и качество экономических ресурсов и 2) степень их использования. Безусловно, приведенные выше наработки правильно отражают сложный состав и структуру факторов экономического роста и характер их взаимодействия.

По нашему мнению, эти факторы можно использовать и как факторы экономической динамики. Поскольку динамика состоит из 3 частей - рост, падение и покой - вышеперечисленные факторы становятся факторами роста, когда имеют положительное значение, падения - отрицательное, факторами покоя - нейтральное (нулевое) значение. Например, увеличение количества и повышение качества трудовых ресурсов служит фактором возрастания общественного производства, наоборот, их уменьшение и деквалификация работников, при прочих равных условиях, ведут к экономическому падению.

Нам представляется целесообразным классифицировать факторы экономической динамики на: 1) материализованные (или первичные) и 2) нематериализованные (вторичные). К первым следует относить природные и трудовые ресурсы, созданные человеком средства производства (реально-физический капитал), технологию. А нематериализованные факторы составляют: научно-технический прогресс, образование, структурные сдвиги, организация и управление, национально-религиозные, духовные традиции и т.д. и т.п. Особенность второй группы факторов в том, что они становятся реальными движущими силами экономической динамики не сами по себе, а лишь воплотившись в материально-вещественных и личном факторах производства. Знания и информация, к примеру, это сами по себе духовные потенции, хотя имеют весьма осязаемых материальных носителей: книги, журналы, кассеты и т. п. Они становятся реальными производительными силами, будучи воплощенными в производственной технике и технологии, квалификации работника. Этим следует, очевидно, объяснить, что соотношение долей труда и капитала (средства производства) в обеспечении объема производства, определенное на ос-

нове производственной функции Кобба - Дугласа (1928), за 80 лет почти не изменилось и составило $(0,70-0,75)L : (0,30-0,25)K$ [6, с. 23].

В рыночной сфере проявление и действие факторов экономической динамики имеют особенности. Поскольку единственной формой связи между производством товаров и их потреблением является рынок, первостепенное значение приобретает проблема реализации общественного продукта. Если фирмы не реализуют товары и услуги, то у них не будет средств, чтобы приобретать сырье, материалы, энергоресурсы, выплачивать зарплату, чтобы продолжать процесс производства. Острый и всеобъемлющий кризис неплатежей и крупномасштабный бартер, поразившие сегодняшнюю Украину, - наглядное тому свидетельство.

Развитие конкурентных отношений повышает требования к количеству, качеству и производительности факторов производства. Они должны соответствовать лучшим образцам отечественных и зарубежных аналогов.

Решающую роль в движении экономической динамики, как и экономического цикла, играют инвестиции. Обычно различают финансовые (путем покупки акций, облигаций и других ценных бумаг) и реальные (вложения в основной и оборотный капитал, жилищное строительство) инвестиции [12, с. 69-70, 137]. Цель инвестирования - сохранение и приращение капитала за счет получения прибыли или дохода в другой форме, что отвечает духу и природе рыночной экономики. Поэтому, на наш взгляд, нельзя согласиться с тем, что некоторые авторы, например Золотоголов, относят к потребительским инвестициям покупку товаров длительного пользования (автомобили, квартиры, дачи).

Из реальных инвестиций следует выделить капиталовложения, как их часть, которые вкладываются надолго, в основной капитал. В то время как инвестициями выступает и увеличение товароматериальных запасов фирмы [12, с. 137].

Реальные инвестиции являются формой изменения факторов экономической динамики. Их увеличение представляет собой наращивание и совершенствование основного и оборотного капитала, усиление их производительной способности. Наоборот, в кризисный период сокращение капиталовложений означает сужение воспроизводства основных фондов, повышения уровня их физической и моральной изношенности.

Различают валовые и чистые инвестиции. Основу валовых инвестиций составляют амортизационные средства - 65-70% всей их суммы в США, 72% в Украине [4, с. 17]. Характерно, что в Соединенных Штатах даже в период кризиса абсолютная величина амортизационных сумм не уменьшается. Чистые же инвестиции составляют лишь верхушку инвестиционного айсберга, их сущность образует накопление капитала. В развитых индустриальных странах, там, где применяется много капитала, указывал К. Маркс, "часть стоимости продукта, возмещающая износ основного капитала, представляет собой фонд накопления" [8, с. 534].

На индустриальной и постиндустриальной стадиях развития как в развитых, так и в развивающихся странах, в прошлом и настоящем подтверждается тесная корреляционная взаимосвязь и взаимозависимость между экономическим ростом и реальными инвестициями [10, с. 56-57; 12, с. 141-142]. При этом, как свидетельствует мировой опыт, стабильному экономическому росту должно предшествовать увеличение инвестиций. А. Гальчинский, В. Геец, В. Семиноженко обосновали, что для достижения макроэкономического равновесия и осуществления интеграции национальной экономики в мировое хозяйство необходимо обеспечить странам с переходной экономикой 5-6% экономического роста, для чего - опережающие темпы инвестирования ежегодно 10-12% [3, см. 12, 14].

Между тем, трансформационную экономику Украины поразил острый инвестиционный кризис как составная часть общеэкономического. Общий объем капиталовложений в стране уменьшился с 55,4 млрд. грн. (1990) до 11,6 (1997), т. е. в 4,8 раза. Ухудшилась и структура капиталовложений, резко сократилась в их общей сумме доля обрабатывающей промышленности, особенно машиностроения и легкой промышленности. Ухудшению инвестиционной деятельности способствует и низкий удельный вес частного сектора, у которого коэффициент инвестиционной активности (т.е. отношение доли сектора в капиталовложениях к его доле в общем объеме основных фондов) выше (4,5), чем у государственного (0,8) и коллективного (1,1) секторов. В 1997 г. удельный вес частного сектора в капиталовложениях страны составил 9%, коллективного - 45, государственного - 46% [14, с. 65].

Несмотря на резкое сокращение ВВП в официальной экономике, финансовую нестабильность и массовое обнищание населения в стране имеются достаточно свободных денежных ресурсов для инвестирования. К их источникам, как отмечалось в предыдущих наших публикациях [10, с. 58-59], относятся: сбережения населения, свободные денежные средства коммерческих банков, поступления от приватизации, иностранные капиталовложения. Указанные средства могут стать чистыми инвестициями при условии нормального формирования и целевого использования амортизационных отчислений. В условиях длительного и глубокого экономического спада под влиянием резкого сокращения ВВП и гиперинфляции (1991-1995) амортизационные отчисления "проедались", ибо индексация основных фондов проводилась неполная и с большим запозданием. Хотя с 1996-97 гг., по мнению Н. Герасимчука, тенденция роста доли амортизационного источника капиталобразования была восстановлена путем полноценной индексации основных фондов, правительство изымает часть амортизационных отчислений в госбюджет и в централизованные внебюджетные фонды, не полностью используя их для воспроизводства основных фондов [4, с. 16-18].

Реальным субъектом инвестирования в условиях разгосударствления и приватизации все более становятся фирмы. Однако их объективные возможности существенно сужаются в результате "проедания" амортизационных сумм и уменьшения рентабельности [см. таблицу на с. 7]. Лишь отдельные высоко рентабельные и эффективные предприятия располагают инвестиционными ресурсами.

Не способствует финансированию капиталовложений и политика распределения доходов. Если принять наличный доход за 100 в 1992 г., то в 1997 г. в нефинансовом секторе он уменьшился до 5,4%, а в сфере государственного управления возрос до 112,5% [4, с.23]. Это значит, что при общем уменьшении дохода происходило перетекание его в сферу управления. Ясно, что нужно уменьшить налоговое бремя и таким образом увеличить долю доходов реального сектора.

Необходимо увеличить потоки кредитных ресурсов коммерческих банков в реальный сектор. Главное препятствие на их пути - это разрыв между нормой процента за банковские кредиты и низкой рентабельностью производства. По данным НБУ, средневзвешенная процентная ставка коммерческих банков за кредиты составила 77% в 1996 г. и 49,1% в 1997 г., а норма рентабельности в промышленности - соответственно 8,9 и 5,5% [см. табл. 1].

Серьезный источник инвестиций - это прекращение утечки капитала за границу и возврат его в Украину. По некоторым оценкам, сумма неофициально вывезенного за границу капитала достигает 20 млрд. дол., а ежегодно не возвращается до 3 млрд. дол. Легализация теневого капитала поставила бы на службу отечественной экономике десятки миллиардов долларов.

Если с точки зрения теории экономической динамики рассматривать мировое хозяйство в современных условиях, то в целом в мире преобладает тенденция ускорения экономического роста, прерываемая кратковременными спадами производства. По данным ООН, в 1981-1990 гг. среднегодовые темпы прироста ВВП во всем мире составили 2,8% [16, с. 4], а в 1990-1997 гг., по расчетам Б. Болотина – 4%. При этом темпы экономического роста в развивающихся странах были вдвое выше, чем в развитых [17, с. 132].

Контрастом мировым тенденциям выступает экономика стран СНГ, где в последние семь лет производство ВВП ежегодно в среднем снижалось на 7,4% [17, с. 133]. Это ярко проявляется в длительном, с 1991 года, спаде производства и инвестиций в Украине и России.

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Валовый внутренний продукт	91,3	90,1	85,8	77,1	87,8	90,0	96,8	98,3
Капитальные вложения					71,5	78,0	92,5	
Среднегодовая численность занятых во всех сферах экономической деятельности					103,0	97,9	97,3	
Инфляция	390	2100	10256	501	282	139,7	110,1	120,0
Рентабельность		30,3	35,7	24,7	16,6	8,9	5,5	4,7 (I кв.)

В нашей стране в условиях рыночной трансформации в течение длительного времени происходит падение производства (см. табл.). В общей сложности за 8 лет выпуск ППВ уменьшился в 2,5 раза, а с учетом теневой экономики – в 1,6 раза.

Как показывают данные таблицы, характерно опережающее сокращение капиталовложений по сравнению со спадом производства, что свидетельствует о разрушении производственного потенциала, суженном воспроизводстве основных фондов и о том, что нескоро ожидается возрождение экономического роста. Падение производства сочеталось с галопирующей и гиперинфляцией в первой половине 90-х годов. С 1996 г. инфляция стала контролируемой. Однако стабилизация национальной валюты сопровождалась финансовой дестабилизацией, обострением кризиса неплатежей, а, главное, снижением рентабельности производства.

Падение производства в Украине выходит за пределы циклического спада. Мы разделяем мнение тех экономистов, которые считают, что это падение обусловлено системным кризисом – переходом от командно-административной системы к рыночной. Такой переход означает трансформацию не только форм и методов хозяйствования, но всего общественного строя, утвердившегося в течение семи десятилетий. Вопреки первоначальной эйфории, такая коренная ломка всего уклада жизни не могла быть простой и быстрой. Эта объективная трудность усугубилась распадом единого народнохозяйственного комплекса Украины с бывшими советскими республиками и социалистическими странами. Причем, хозяйство нашей страны относилось к числу наиболее интегрированных в составе Советского Союза (на 70-80%), развал последнего сильно ударил по Украине. К этому можно добавить: истощение месторождений нефте- и газового топлива, лесных массивов и т.д.

Вместе с тем, следует учесть, что Украина, по сравнению с другими странами СНГ, имела и существенные преимущества: более развитый и мощный производственный, научно-технический, интеллектуальный и кадровый потенциал, более благоприятные природно-климатические условия для ведения сельского хозяйства, геополитическое положение и т.д.

Главный субъективный фактор, приведший к такому длительному и глубокому падению производства, - это необоснованная и непоследовательная экономическая политика государства.

Если падение производства и рост экономических трудностей являются неизбежными, обусловлены системным кризисом, то длительность и глубина спада, масштабность обнищания населения, духовно-нравственная деградация нации, особенно на фоне успешной в целом рыночной трансформации в странах Центральной и Восточной Европы, Китая и Вьетнама, связаны, по нашему глубокому убеждению, с близорукой и необоснованной экономической и социальной политикой государства.

Поэтому коренное изменение курса экономической и социальной политики государства, последовательное претворение в жизнь обновленной политики, отвечающей интересам всех социальных слоев и групп населения и регионов, - исходный пункт и решающий фактор прекращения экономического падения производства и выхода на траекторию экономического роста.

Литература:

1. Аничкин А.И., Яременко Ю.В. Темпы и пропорции экономического развития.-М., 1967, 208 с.
2. Афанасьев В.С. Буржуазная экономическая мысль 30-80-х годов XX века.- М.: Экономика, 1986, с. 151-244.
3. Гальчинский А., Геец В., Семиноженко В. Україна: наука та інноваційний розвиток.- К., 1997, 66 с.
4. Герасимчук Н. Источники и структура капитальных вложений //Экономика Украины. 1998. №12.
5. Лукинов И. Инвестиционная активность в экономическом возрождении и росте//Экономика Украины. 1997. №8.
6. Кваснюк Б., Симоненко Л. Економічне зростання в країнах з перехідною економікою//Економіст. 1998. №5.
7. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика.-М. 1992.
8. Маркс К. Теории прибавочной стоимости//Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. Т.26, ч. II.
9. Народне господарство України у 1992 році. Статистичний щорічник.- К., 1993.
10. Проблемы стабилизации и экономического развития. Вестник ХГУ. 1998. № 404.- Харьков, ХГУ, 1998.
11. Факторы экономического развития СССР /Под ред. А.И. Ноткина. - М., 1970.
12. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход.- М., 1959.
13. Харрод Р.Ф. К теории экономической динамики.- М., 1959, 211 с.
14. Україна у цифрах у 1997 році. Короткий статистичний довідник.- К., 1998.
15. Урядовий кур'єр, 1999, 16 лютого, с. 8.
16. Тенденции мировой экономики: 1997 г.- начало 1998//МЭ и МО, 1998, №8.
17. Болотин Б. Международные сравнения: 1990-1997 гг.//МЭ и МО, 1998, №10.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ В ИССЛЕДОВАНИИ ПРОБЛЕМ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

И.В. Тимошенко

Современный институционализм представляет собой не только одно из наиболее динамично развивающихся направлений экономической науки, но и одно из самых «парадоксально» развивающихся направлений. Пожалуй, нигде «вмешательство» экономистов в проблемы социологии, права, политики, демографии или психологии не встречало столь активного осуждения и сопротивления «экономическому империализму». И в то же время, «антиимпериалистическая» борьба не только не блокировала развитие институционализма, но, более того, сама способствовала его дальнейшему развитию «от противного» - привнося в экономические исследования эволюционно-социологические методы.

При этом, анализируя различные направления институционализма, вряд ли можно достаточно корректно разграничить направления взаимопроникновения экономической теории и других наук об обществе, исходя из оценки того, кто же выступает в конкретном случае в качестве «империалиста» - экономист или, скажем, социолог.

Вместе с тем, существующие сегодня классификации институционализма, представленные в целом ряде работ (см., напр. [1], [2], [3]), основываются именно на таком разграничении. В связи с этим, не подвергая сомнению целесообразность попыток систематизации институциональных теорий, считаем необходимым заметить, что все они достаточно условны. Невольно признают это, кстати, и сами их авторы [4].

В связи с этим мы будем говорить об институционализме как о широком научном направлении, представленном различными теориями и школами, (сознательно избегая его разграничений на «старый», «новый», «нео» и т.п.), хотя и имеющими принципиальные различия, но, вместе с тем, пожалуй, едиными в главном. Что же их всех роднит?

Многие экономисты-теоретики, как, впрочем, и представители других направлений «чистого теоретического знания» всегда испытывали большой соблазн уйти от решения тех проблем, которые оказывались им не по силам, при этом, предпочитая, как правило, два незамысловатых, но, как им казалось, вполне эффективных решения:

1. Переложить решение проблем на плечи других, представив эти проблемы «выходящими за рамки» того или иного конкретного исследования или же экономической науки как таковой в целом;

2. Свести эти проблемы к неким исключениям, отступлениям от правил, «внешним», «превращенным» и т.п. формам, и, таким образом, «списать» их в разряд незаслуживающих высокого внимания «серьезных теоретиков», не привыкших размениваться на подобную несерьезную «мелочевку», предпочитая «зреть в корень», как бы глубоко (читай: далеко) от реальной действительности корень этот и ни находился.

Думается, что всех представителей институционализма («старых» и «новых», сторонников «экономики организаций», «бихеовиризма» и многих других), несмотря на все их различия и особенности конкретных исследовательских направлений, объединяет главное: «здоровый прагматизм» в ис-

следовании реальных экономических проблем и безбоязненное использование категориально-понятийного аппарата, методов и инструментов других научных дисциплин (от антропологии и демографии до общей теории систем и термодинамики). Как оказалось, «вульгарная приземленность» и «научная неразборчивость» в выборе средств исследования весьма эффективны. Именно институционалисты (к которым по праву может быть отнесено определение экономистов, данное Р.Хейлбронером, - «философы от мира сего» - "worldwide philosophers" [5]) задают тон среди лауреатов Нобелевской премии.

Насколько востребована сегодня институциональная теория в решении проблем переходного общества, каковы ее главные направления и перспективы?

Наиболее весомый вклад в разработку институциональной теории переходного общества в последние годы вносит Международное общество новой институциональной экономики (ISNIE - International Society for New Institutional Economics). Общество было создано по инициативе Нобелевских лауреатов Рональда Коуза и Дугласа Норта в сентябре 1997 г. (1-я учредительная конференция состоялась в Сент-Луисе на базе Вашингтонского университета) и в настоящее время объединяет около 300 экономистов, антропологов, социологов, правоведов и др. ученых более чем из 20 стран. Несколько позже на базе Университета Париж - Сорбонна - было создано Европейское отделение Общества во главе с Клодом Менаром.

Другим международным исследовательским центром является Словенский Институт макроэкономического анализа и развития в Любляне (IMAD - Institute of Macroeconomic Analysis and Development), на базе которого в последние два года происходят международные конференции, посвященные институциональным проблемам переходной экономики и издается международный журнал институционалистов, ориентированный, прежде всего, на исследование проблем переходной экономики, - Журнал институционального инновационного развития и переходной экономики (Journal for Institutional Innovation Development, and Transition - IB Review).

К сожалению, отечественные ученые практически не участвуют в работе этих международных центров институциональных исследований, однако прогресс в развитии институциональной теории в СНГ несомненен.

Прежде всего, за последние годы у отечественных ученых появилась реальная возможность доступа к первоисточникам «классиков» институционализма в переводе на русский язык (см., напр., [6], [7], [8]).

Но, что еще более важно, постепенно происходит становление собственных научных направлений развития институциональной теории, ориентированных на реалии переходной экономики стран СНГ.

Среди ведущих научных центров, работающих в этом направлении, следует особо отметить такие, как Институт экономики РАН, ЦЭМИ РАН и Московский институт коммерческой инженерии.

Значительный интерес представляют работы таких ученых, как Р.Капелюшников [9], С.Малахов [10], [11], [12], А.Нестеренко [13], [14], А.Олейник [15], [16], [17], В.Радаев [18], [19], В.Тамбовцев [20], [21], А.Шаститко [22], [23].

Вместе с тем, предрекать безоблачное будущее для отечественного институционализма было бы очень большим заблуждением и, прежде всего, в связи со спецификой переходной экономики, которая в ряде случаев вносит

настолько существенные коррективы в прочтение основополагающих категорий институционализма, что «реинтерпретирует» их до неузнаваемости.

Приведем в связи с этим лишь два примера.

Насколько корректно может быть применена теория жизненного цикла организации в трактовке такого широко распространенного в Украине феномена, как фирма, создаваемая для «отмывания денег» сроком до 3-х месяцев (до истечения срока подачи в налоговую инспекцию первого квартального отчета)?

«Работает» ли в Украине постулат о том, что выбор организационной формы фирмы ("U", "М" и т.п.) достаточно жестко детерминирован специфической природой ее деловой активности? В большинстве случаев обнаружить эту зависимость весьма непросто, поскольку главными факторами выбора для отечественных предпринимателей выступают минимизация расходов, связанных с государственной регистрацией бизнеса, и выбор оптимального типа налогообложения и отчетности. Так, если в начале 90-х годов наиболее популярными были «общества с ограниченной ответственностью» (как наиболее «дешевые» по регистрационным затратам и величине минимального уставного фонда), то сейчас их к таковым явно не отнесешь (при минимальном размере уставного фонда, эквивалентном примерно USD 11,600).

Список подобных вопросов можно длить и длить, и это несомненно открывает достаточно широкие перспективы творчеству отечественных экономистов, работающих в русле методологии институционализма.

Литература:

1. Уильямсон О. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации. Уроки организации бизнеса: Пер. с англ. - Спб.: Лениздат, 1994. - С.51-63.
2. Нуреев Р. Институционализм: прошлое, настоящее, будущее (вместо предисловия к учебнику «Институциональная экономика») // Вопр. экономики. - 1999. - №1. - С. 125-131.
3. Олейник А. Институциональная экономика. Учебное пособие. Тема 1. Институциональные рамки неоклассики // Вопр. экономики. - 1999. - №1. - С.132-147.
4. Там же. С. 142.
5. Neilbroner R.L. The Wordly Philosophers. The Lives, Times and Ideas of Great Economic Thinkers. - 3 ed. - N.Y., 1968. - P. 153.
6. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. Б.Пинскера / Науч. ред. Р.Капелюшников. - М.: «Дело ЛТД», "Catallaxy", 1993. - 192 с.
7. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопр. экономики. - 1997. - №3. - С.6-17.
8. Олсон М. Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп / Пер. с англ. Е.Окороченко, Ю.Парамонова / Под ред. Р.М.Руреева. - М.: Фонд экономической инициативы, 1995. - 241 с.
9. Капелюшников Р. Категория транзакционных издержек // Как это делается: финансовые, социальные и информационные разработки. - Сб. материалов Института коммерческой инженерии «Либерализм в России». - М.: Ин-т коммерческой инженерии, 1994. - Вып.3. - С.1-16.
10. Малахов С. Транзакционные издержки в российской экономике // Вопр. экономики. - 1997. - №7. - С.77-86.

11. Малахов С. В защиту либерализма (к вопросу о равновесии транзакционных издержек и издержек коллективного действия) // Вопр. экономики. - 1998. - №8. - С. 114-123.
12. Малахов С. Транзакционные издержки и макроэкономическое равновесие // Вопр. экономики. - 1998. - №11. - С.78-96.
13. Нестеренко А. Экономический рост на основе институциональных изменений // Вопр. экономики. - 1996. - №7. - С. 19-29.
14. Нестеренко А. Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории // Вопр. экономики. - 1997. - №3. - С.42-57.
15. Олейник А. В поисках институциональной теории переходного общества // Вопр. экономики. - 1997. - №10. - С.58-68.
16. Олейник А. Институциональная экономика. Учебное пособие. Тема 1. Институциональные рамки неоклассики // Вопр. экономики. -1999. -№1. -С. 132-147.
17. Олейник А. Институциональная экономика. Учебное пособие. Тема 2. Норма как базовый элемент институтов // Вопр. экономики. -1999.-№2. -С. 137-156.
18. Радаев В. О рациональности и коллективном действии (о книге М.Олсона «Логика коллективных действий») // Вопр. экономики. - 1996. - №10. -С.144-152.
19. Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций: Учеб. пособие. - М.: Аспект Пресс, 1998. - 368 с.
20. Тамбовцев В. Теоретические вопросы институционального проектирования // Вопр. экономики. - 1997. - №3. - С.82-94.
21. Тамбовцев В. Институциональная динамика в переходной экономике // Вопр. экономики. - 1998. - №5. - С.29-40.
22. Шаститко А. Транзакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) // Вопр. экономики. - 1996. - №7. - С.65-76.
23. Шаститко А. Условия и результаты формирования институтов // Вопр. экономики. - 1997. - №3. - С.67-81.

К ВОПРОСУ О СОДЕРЖАНИИ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Н.В. Власенко

Актуальность научного поиска в сфере трансформационных процессов экономики очевидна, так как только целостное, глубокое представление о происходящем может направить предпринимаемые постсоциалистическими странами (в том числе Украиной) усилия по выходу из кризиса в нужное русло. В последнее время теория переходных процессов стала одной из наиболее обсуждаемых в научной литературе, получила академическое признание и оформилась в новое научное направление в обществоведении - транзитологию социально-экономических систем. Но существенного теоретического прорыва пока не произошло, что обусловлено рядом причин, главным образом связанных с реальными изменениями в экономике и их отражением в теории.

Предмет обсуждения данной статьи требует от нас, с одной стороны, проанализировать имеющиеся наработки в области транзитологии, а с другой - предложить новые трактовки определений и классификаций переходных периодов. Необходимо отметить то, что реально ситуация переходной экономики уже имела место в истории: при переходе от аграрного общества к индустриальному, от капитализма к социализму (терминология, принятая в советской политической экономии). Современная экономика также является переходной, что связано, во-первых, с постиндустриальными тенденциями в экономически развитых странах, во-вторых, с трансформационными процессами, происходящими в постсоциалистических странах. Поэтому в экономической теории уже имеется анализ этих проблем и его нужно использовать по мере возможности, не забывая о специфичности современного периода переходной экономики.

Итак, в научной литературе можно выделить следующие направления исследований в области транзитологии (внутри каждого из них имеются свои исторические этапы):

1. Трактовка проблем переходного периода в русле марксистско-ленинской концепции в работах советских экономистов.

2. Исследования ученых-экономистов, философов, обществоведов, касающиеся процессов перехода экономической системы от аграрного общества к индустриальному, от индустриального к постиндустриальному, информационному (А.Тоффлер, Д.Белл, Дж.Гэлбрейт, В.С.Библер, В.Л.Иноземцев и др.)

3. Теоретические проблемы реформирования экономик постсоциалистических стран, рассматриваемые в работах Радаева В.В., Бузгалина А.В., Колганова А.И., Осипова Ю.М., Покрытана А., Мочерного С., Чухно А., и др.

При анализе вышеперечисленных направлений исследований, прежде всего нас будет интересовать эндогенный механизм переходных процессов и его взаимодействие с экзогенными факторами. На наш взгляд, это наиболее важная проблема транзитологии на современном этапе развития экономики, что объясняется следующим: 1) ускорение развития общества в конце XX века привело к тому, что теоретическое рассмотрение статичных (моментальных) состояний имеет меньшее методологическое значение, чем изучение переходных состояний; 2) тенденция (возможно закономерность) постоянного усиления роли субъективного фактора в экономике и развитых, и развивающихся, и постсоциалистических стран.

В первую очередь, рассмотрим проблемы переходного периода в русле марксистско-ленинской концепции в виду основополагающего ее значения для современного развития постсоциалистических стран. Следует отметить, что трудно выделить ее у Маркса К., Энгельса Ф., Ленина В.И. в «чистом виде». С одной стороны, характеристика переходных форм у них вплетена в теорию развития хозяйственных систем, с другой стороны, в практику социалистических преобразований (у Ленина В.И.).

В теории развития хозяйственных систем К. Маркса принято делать акцент на механизме трансформации капиталистической системы путем политической революции, основываясь на тезисах:

- 1) разная динамика производительных сил и производственных отношений;
- 2) неспособность капиталистических производственных отношений трансформироваться эволюционным путем (антагонизм между обобществлением средств производства и частным характером присвоения результатов производства);
- 3) необходимость политических методов разрешения этого противоречия.

Но экономическая теория К. Маркса этим не исчерпывается. В ней также присутствуют моменты эволюционной трансформации капиталистической системы:

- 1) возникновение акционерной собственности как формы разрешения противоречия (вышеназванного антагонизма);
- 2) ограничение товарного производства (не рынка!), стоимостных отношений рамками материального производства;
- 3) выделение науки как движущего фактора развития общественного производства.

Однако, механизм эволюционных преобразований не изучался у нас по политическим мотивам (обоснование правомерности социалистических революций) и по объективным причинам логической незавершенности его в теории К. Маркса.

По Марксу можно выделить такие закономерности становления новой общественной системы:

- появление нового элементарного базисного отношения;
- установление собственной системно-функциональной структуры общественного производства и общества;
- ассимиляция и модификация того общественного материала, который застаёт новый строй в качестве своего исторического наследия;
- последняя, обобщающая предыдущие, - развитие системы в целостность, становление ее как развитой и однородной.

Последнее базисное отношение системообразования есть специфическое отношение базиса и надстройки.

Системные закономерности становления надстройки в целом повторяют указанные закономерности становления нового базиса.

В работах Ленина В.И. получил развитие только тот аспект теории К. Маркса, который предполагал трансформацию капиталистической системы путем политической революции. Результаты этих исследований стали основой для социалистических преобразований в СССР.

Известно, что существовало две концепции перехода к социализму:

- непосредственного перехода к социализму без промежуточных ступеней и форм (ускоренное создание нового общества - нашла свое воплощение в политике «военного коммунизма»);
- перехода к социализму с наибольшим приспособлением к существующим условиям через переходные формы и ступени, через сочетание экономических интересов (воплотилась в НЭПе).

У нас была реализована «скорее» первая из вышеназванных концепций, которая даже в тех условиях была принята как вынужденная мера, к которой толкнули конкретные исторические обстоятельства (отсутствие опыта строительства нового общества, низкий уровень развития и т.д.) и которую Ленин В.И. считал превышением необходимого. Таким образом, приоритет получили внеэкономические, командно-административные методы управления экономикой.

Если быть более точными, то в последующий период в СССР сформировалась особая система хозяйства, отличная и от «военного коммунизма», и от НЭПа. Эта система была названа «социализмом». Но содержание этого понятия не соответствовало тому смыслу, который вкладывал в него К.Маркс (социализм - первая ступень перехода к коммунизму, общественная система, возникающая в результате разрешения противоречий капитализма).

Позднее проблемами теории переходной экономики занимались такие ученые, как Абалкин Л.И., Бутковский В., Водолазов Г.Г. Куликов В.В., Левин А.Л., Никифоров Л.В. Кузьмин В.П. и др. В самом общем виде результаты развития теории переходных экономических форм в русле марксистско-ленинской концепции можно представить так:

1. Категория «переходная экономическая форма» использовалась в узком и широком смысле. В широком смысле к ней относится любая ступень, этап, фаза общественно-экономической формации и даже несколько таких формаций, ибо каждое экономическое образование представляет собой ступень в развитии и в этом смысле – переходное состояние. В узком смысле под переходной формой понимается такая форма, содержанием которой является переплетение элементов производственных отношений различных способов производства.

2. Переходные формы по-разному трактуются применительно к межформационному и внутриформационному движениям. В первом случае они представляют собой переплетение элементов сменяющихся способов производства. В рамках одной формации также происходят качественные преобразования. Считается, что здесь тоже не избежать сочетания элементов старого и нового качеств в одной экономической форме в течение какого-то времени.

3. Под элементами разнородных отношений, переплетающимися в переходной форме, зачастую понимаются только элементы различных форм собственности. Отношения собственности на средства производства образуют ядро производственных отношений, определяющих все другие «надстроечные» отношения.

4. Очень важной отличительной чертой переходных экономических форм является наличие момента движения от старого качества к новому. Таким образом, изначально закладываются такие обязательные характеристики переходных форм, как кратковременность их существования и обязательное превращение переходных экономических форм в чистую форму.

Что касается практики социалистических преобразований, то примерами переходных форм были концессии, различные формы кооперации, аренда, комиссионная торговля, смешанные государственно-частные предприятия и т.д.

Однако, изначально, все выше перечисленные хозяйственные формы понимались как временные, вспомогательные средства, применявшиеся для создания «новых» производительных сил и производственных отношений. Поэтому эти формы не получили достаточного развития в социалистической экономике. В тот период определяющим моментом «сворачивания» развития переходных экономических форм было то, что на концессионных предприятиях присутствует капиталистическая эксплуатация. Таким образом, превалирование политических целей над экономической целесообразностью объясняет недоиспользование данных форм в экономике, а не внутренняя несостоятельность этих форм.

И для механизма трансформации путем политической революции, и для механизма трансформации эволюционным путем в русле марксистско-ленинской концепции общим является тип развития: закон диалектического отрицания, т. е. снятия и одновременного сохранения.

Для экономики развитых стран в современных условиях характерен другой тип развития: инновационный, основанный не на отрицании отрицания, снятии, а на сосуществовании старых и новых форм во времени и пространстве (в культурологии этот процесс назван «диалогом культур») [см.: 1, с. 18].

Для экономики Украины (и других постсоциалистических стран) актуальной является взаимосвязь двух типов развития, так как эволюционный процесс преобразований был прерван и завершался в условиях централизованно-управляемой экономики.

Таким образом, анализ первого направления исследований в области транзитологии показал нам неприменимость данного механизма перехода для современной экономики. Все эти обстоятельства заставляют нас углубиться в поиски других объяснений развития общества.

Что касается второго из указанных нами направлений транзитологии, то объединяет всех авторов принципиальное отличие от марксистского подхода: социокультурные факторы принимаются за основу трансформации хозяйственных систем (то есть рассматриваются не как экзогенные, а как эндогенные), делается упор на роль знания и структур, связанных с его освоением. Объектом исследования является не трансформация экономических систем, а трансформация общества вообще (эволюция). При периодизации общественного развития выделяется три последовательные стадии: традиционное, индустриальное и постиндустриальное общество (А. Тоффлер, Д. Белл, Дж. Гэлбрейт). При небольших различиях в терминологии, критерий периодизации у этих авторов одинаков: доминирующий ресурс (фактор производства) и связанная с ним хозяйственная система. Традиционное общество внутренне статично, развивается вследствие внешних толчков – угрозы завоевания или изменения природных условий. В индустриальном обществе начинает работать внутренний мотор, заключенный в самом производстве. Зарождается особый предпринимательский дух, подталкивающий к непрерывному движению. Оно продолжается и в постиндустриальном обществе, но в последнем двигателем становится познавательный-теоретический процесс. На передний план выдвигаются наука и культура, а центром общественной жизни становятся университеты.

Уместно также здесь вспомнить теорию созидательного разрушения И. Шумпетера. Им была выдвинута гипотеза, согласно которой двигателем экономического развития (циклический процесс структурных изменений, рождающихся внутри экономики) является инновационная деятельность предпри-

нимателя. Предпринимательская деятельность по Шумпетеру - это не профессия, а редкая, уникальная способность продвижения инноваций на рынок посредством рискованного бизнеса. Под инновациями подразумеваются не только технические нововведения, но также и организационные, управленческие, маркетинговые инновации, новые рынки, новые источники снабжения, финансовые нововведения и новые сочетания ресурсов. Впоследствии практические исследования в области научно-технического прогресса полностью подтвердили подобное видение функции предпринимателя.

Что касается самого Шумпетера И., то его теория инноваций была подвергнута справедливой критике современников, так как изобиловала логическими противоречиями, которые он не смог объяснить. Например, у Шумпетера отсутствует механизм возникновения инноваций и их преобразование в динамику эволюционного процесса экономического развития. Причиной этого послужил недостаток эмпирических и теоретических исследований в этой области. Таким образом, можно утверждать, что теория созидательного разрушения намного опередила свое время.

Исторически первая поетшумпетеровская попытка описания экономической эволюции как вероятностного процесса была предпринята А.Алчيانом [см:2, С.211-222]. А после появления работ Р.Нельсона и С.Уинтера эволюционная экономика выделилась в самостоятельное направление исследований. Их подход основан на том, что экономическая эволюция аналогична, за исключением деталей, эволюционному процессу в биологии. В экономической эволюции присутствуют два диалектически противоположных процесса: «изменчивость» и «отбор». Первый предполагает появление промышленных инноваций, второй – адаптацию и конкурентное выживание фирмы, продвигающей инновацию.

Таким образом, второе направление транзитологии, анализируя характерные черты хозяйственных систем (обществ), не останавливается подробно на механизме перехода от одного общества к другому (от аграрного общества к индустриальному, от индустриального к постиндустриальному), не раскрывает сути переходных состояний. А между тем, глубокий трансформационный кризис, в котором оказались постсоциалистические страны (в том числе Украина), осуществляя переход к рынку, свидетельствует о необходимости такой теоретической парадигмы.

В связи с этим сформировалось третье направление транзитологии, рассматривающее проблемы реформирования постсоциалистических стран.

Наиболее часто для обозначения процессов, происходящих в экономике этих стран, употребляются следующие термины: «реформирование», «преобразование», «трансформация», «переход», «переустройство», «транзición» и др. Следует отметить, что многие экономисты в погоне за яркими, броскими терминами переходят на поверхностный, публицистический уровень рассмотрения процессов переходной экономики.

Не останавливаясь подробно на анализе позиций взглядов каждого автора, отметим наиболее часто встречающиеся и, на наш взгляд, заслуживающие внимания моменты:

1) Следует отметить, что авторы в одни и те же термины вкладывают разный смысл или используют разные термины для обозначения одних и тех же переходных процессов. Это вызывает категориальный разнобой и, следовательно, говорит об отсутствии четкого методологического инструментария. В силу этого исследования часто носят описательный характер.

2) Наиболее разработанным в теоретическом плане является содержание переходных процессов: характеристики начального и конечного пунктов преобразований. При этом единого понимания того, как их определить, нет. Исходную экономическую систему называют так: административно-командная экономика, экономика дефицита, плановая система, смешанная экономика и др.

3) Разработаны направления и пути перехода, которые реализовались на практике в экономических реформах: антимонопольное регулирование, реформа ценообразования, конверсия, структурная перестройка экономики, приватизация госсобственности, реформа денежно-кредитной сферы и т. д.

4) Однако все эти реформы опираются на логику классического типа формирования рыночной экономики, что не соответствует действительности. В научной литературе имеются разработки, касающиеся особенностей переходной экономики постсоциалистических стран, которые определяются инверсионным типом перехода [см:3,С.4-10].

5) При всем многообразии теоретического «багажа» транзитологии (третье направление) остается нерешенным один из основных моментов переходных процессов: механизм осуществления перехода.

Таким образом, проанализировав имеющиеся наработки в области транзитологии, для дальнейшего исследования важно определить наиболее существенные понятия и сделать следующие выводы:

1. Под переходными процессами нами понимаются такие социально-экономические преобразования, которые приводят к качественным изменениям в исходном состоянии общественной системы. «Переход» – условное (словесное) обозначение процесса качественного изменения, т. к. реальные процессы развиваются сложнее и запутаннее того, что допускается словесным знаком «переход». Термин «переходная экономика» означает ограничение сферы этих преобразований экономикой, хотя в современных условиях вряд ли можно соблюсти это ограничение. Под переходной экономикой, по нашему мнению, следует понимать особое состояние в эволюции экономических систем, когда нет устойчивого воспроизводства сложившихся экономических отношений, они находятся в процессе динамичных изменений. Говорить о переходной экономике в таком понимании возможно при любой классификации общественной эволюции.

2. Ограничение рассмотрения переходной экономики тем или иным переходным периодом «наполняет» этот термин более конкретным смыслом. Так, в зависимости от масштаба переходных процессов можно выделить: локальный переход; системный переход; метасистемный переход; мегасистемный переход.

3. Под локальным переходом понимается переход внутри экономической системы, когда изменения касаются смены формальных или количественных признаков исходного состояния. Системный переход есть переход от одной экономической системы к другой, это есть смена либо способов производства, либо стадий производства, либо общественноэкономических формаций - в зависимости от того, какой подход обществоведов (марксистский, немарксистский) применяется к фазообразующим критериям исторического процесса. Системный переход базируется на локальном переходе, он подготовлен последним и включает его в себя в снятом виде. Метасистемный переход - это такой переходный процесс в экономике, который вызывает изменение типа общества в целом, в том числе изменение культуры, цивилизации. К метапере-

ходам мы относим переходы от аграрного общества к индустриальному, от индустриального общества - к постиндустриальному. Мегасистемный переход - это есть выход за рамки экономической системы вообще, переход к общественной системе, определяемой социокультурными критериями.

4. Особенность переходных процессов в постсоциалистических странах заключается в их инверсионности. Инверсионный тип переходной экономики включает в себя в «снятом» виде и локальный, и системный, и метасистемный, и мегасистемный переходы. Соединение всех этих разномасштабных переходных процессов в едином пространстве и времени объясняется специфичностью как отправного пункта инверсионной переходной экономики, так и теми целями, которые намечены как конечные пункты перехода. Переход осуществляется от смешанной экономики, функционирующей на директивно-плановом основании к смешанной экономике, функционирующей на рыночном основании. В противовес классическому типу формирования рыночной экономики, инверсионный тип представляет собой переход к «современной» рыночной системе, минуя исторические этапы ее становления.

5) Инверсионный тип переходной экономики может быть реализован при условии, что переходные процессы носят трансформационный характер. Трансформация – переход системы из одного состояния в другое через образование «новых форм», соединяющих в себе черты старой и новой экономических систем. Под трансформами («новыми формами») понимается такое явление, которое возникает на основе взаимодействия двух явлений, относящихся к разным экономическим системам. Это «буферы», смягчающие столкновение старого и нового качеств, делающие рождение нового безболезненным. Например, если юридические преобразования опережают и не подкреплены экономическими (форсирование по политическим причинам), то трансформация деформируется и приобретает вид «деформы». Трансформация, возникшая естественным путем, имеет внутреннюю логику (источник) развития, противоположность старого и нового качеств диалектически развивается. «Деформация» имеет собственную логику развития. Внешне она напоминает трансформацию, но по сути отличается от нее: в «деформе» актуализируется уже «снятое» производственное отношение.

Литература:

1. Библер В.С. Диалог культур. /Вопросы философии, 1989. №6.
2. Alchian A. Uncertainty, Evolution, and Economic Theory. - Journal of Political Economy, vol.58, p. 211-222
3. Гриценко А.А. Структура рыночной трансформации инверсионного типа. /Экономика Украины, 1997. №1.

ГЕНЕЗИС И СОДЕРЖАНИЕ РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В.Е. Лазаренко, к.э.н.

Для определения адекватных путей трансформации административно-командного общества важно установить положение самого общества в системе всемирноисторических координат. Это позволит описать те параметры его хозяйственного механизма, которые обуславливают перспективы его эволюции в постсоветскую эпоху.

С институциональных позиций, командная система представляет одну из моделей общего индустриального общества, особенность которой заключается в наличии большого числа трансформированных (квази-) индустриальных элементов.

На такую принадлежность государственного социализма указывает наличие в нем целого ряда базовых «индустриальных» характеристик, а также черт, сходных с рыночной системой. К первой группе относится тот факт, что в командном социуме главной формой богатства является *овеществленная*, а главной сферой жизнедеятельности общества - сфера экономики, где происходит это овеществление.

Во-вторых, экономика госсocialизма базируется на *крупном машинном производстве*, в рамках которого складывается сходная с рыночной модель поведения агентов, требующая обменно-возмездной формы отношений между ними.

В-третьих, командная система испытывает на себе значительные влияния извне. В этом плане показательна судьба двух радикальных реорганизаций хозяйственного механизма (ХМ) советской экономики - сталинской «индустриализации» 30-х и хрущевской реформы 60-х гг. Их начало, успехи проведения и даже причины свертывания напрямую связаны с ходом глобальной технико-экономической модернизации, со сменой фаз длинноволновой динамики мировой экономики.

Указанные черты позволяют относить госсocialизм к индустриальному обществу, но рассматривать его как *предельный вариант* последнего. Его специфика - в аномально большом удельном весе традиционных хозяйственных форм, в большой степени модифицирующих проявление тенденций индустриального ХМ и предопределяющих особый характер и направленность эволюции социума.

В его структуре имелись все черты традиционного хозяйства:

1. Важное значение отводилось *естественным* производительным силам. Их господство получало реализацию в способах ведения производства в аграрной и иных отраслях экономики, процедурах применения закона распределения по труду через ОНЗТ, живучести форм «автономного жизнеобеспечения» населения.

2. Хозяйство было в большой мере *натурализовано*. Это обстоятельство изначально легло в основу принципов народнохозяйственного планирования. Свидетельства реальности данной черты в избытке имеются и в наше время: на любого рода трудности экономическая система пост-СССР склонна реагировать по типу традиционного общества (рост бартерных операций, взаимозачетов).

3. Главной причиной достижений социализма стало наличие широких возможностей для *сосредоточения рабочей силы на ключевых направлениях* социального развития и для этого - для переброски трудовых ресурсов с одного вида занятий на другие в соответствии с «высшими» интересами нации. Такие возможности были обусловлены отсутствием институционально закрепленного разделения труда на макро- и микроуровнях функционирования рабочей силы. Очевидно, что это путь самообеспечения в выходе из главного экономического противоречия, являющийся атрибутом традиционной экономики.

4. Еще одной важной «традиционной» чертой, проявлявшейся в командной системе в опосредованном индустриальными отношениями, ограниченном виде, являлась *личная зависимость работников* и вытекающая из нее *внеэкономическая форма принуждения их к труду*.

Эта черта в целом вызывала обычные для традиционного общества последствия – отсутствие мотивации исполнителей к повышению производительности своего труда и стремление государства использовать рабочую силу на возможно более примитивных, нетворческих видах работ. Однако последствия эти выражались в форме *тенденций*: так, рабочую силу в командной системе уже можно было применять на других, более индивидуализированных видах труда, но это являлось невыгодным для государства, стремившегося к нивелированию трудового вклада каждого «винтика» экономического механизма.

5. Важным параметром традиционной системы выступает внутренняя *локализация* и внешняя *автаркия* социума. Ее следствиями надо считать недопуск влияний извне и замедленное распространение новаций среди хозяйствующих субъектов. Оба эти явления в советской экономике были представлены достаточно широко, но в меньшей степени, чем в классических традиционных обществах древности.

Констатация наличия всех этих черт приводит исследователей к выводу о генетической общности административной и традиционной систем. Так, К.А. Виттфогель полагал, что «советский социализм» является лишь попыткой возврата к древнему государственно-управляемому «гидравлическому обществу», но уже на базе современной машинной техники. Ясно, что это крайняя точка зрения. Но тем не менее, следует признать: система госсocialизма действительно по многим параметрам очень близка к традиционной, что находит конечное подтверждение в такой ее черте, как *устойчивость*.

В самом деле, все мероприятия по реформированию ХМ советского общества в сторону уменьшения командных начал оставались не более чем формальными декларациями государства. В реальности же главным лозунгом любых реформ было «сохранение принципов социализма», и потому «развертывание работы по *приспособлению* форм хозяйствования к *изменившимся условиям и задачам*». Сегодня есть все основания утверждать, что история поисков «путей интенсификации» экономики СССР представляет хронологию лишь *теоретических* подходов – экспериментов в разных сферах социальной жизни.

Таким образом, госсocialизм представляет особое сочетание принципиально разных индустриальных и традиционных параметров, а потому обладает особым характером эволюции и трансформации.

Эволюционная теория главным «мотором» социального движения считает противоречивое взаимодействие активных «технологий» и инертной институциональной структуры общества. При этом механизмы разрешения этого противоречия в разных видах социума существенно разнятся. В последовательно индустриальной системе акцент смещается на «технологическую» сторону; этим преопределяются *тип* (большие темпы, прогрессивность движения) и *направление* (индустриальная – постиндустриальная системы) социальной эволюции.

В командном обществе сохраняется в целом сходная модель эволюции. Однако в связи с наличием большого, но не господствующего традиционного «сектора», степень проявления модели иная: движение системы характеризуется значительно меньшим технологическим акцентом и большей долей институтов. А это определяет стремление к стабильности системы – параметру, аналогичному целевой ориентации движения традиционного социума.

В основе такого смещения лежит тот факт, что обычный для крупного индустриального производства большой спрос на нововведения - продукты науки, в командной системе *сдерживается* целым рядом элементов традиционной составляющей ее ХМ - как внутренних (исходящих от самих агентов экономики), так и внешних по отношению к ним (идущих от государства).

Наличие меньшего, чем в рыночных системах, спроса на инновации обуславливает и меньшие размеры их хозяйственного применения; это модифицирует весь характер эволюции общества. Как видно из истории, социализм на всех этапах существования демонстрирует преимущественно традиционные тип социальной динамики и ее направленность. Примерами первого служат замедление темпов и отсутствие критерия прогрессивности в движении социума, второй - выраженная ориентация экономики на насыщение лишь *количественных* потребностей субъектов, на *вытесняющий* путь развития внутри хозяйственной системы и *экстенсивное* распространение административных методов на все сферы общества вовне ее.

Особого внимания заслуживает проблема факторов эволюции административно-командной системы (АКС). Именно в данной области АКС наиболее близка к традиционному обществу. Это утверждение имеет как исторические, так и логические подтверждения.

Неизбежность экстенсивного пути эволюции для госсocialизма хорошо прослеживается на примере становления, развития и попыток реформирования АКС в Советском Союзе. Эта система пришла на смену новой экономической политики - курсу, который возрождал рыночный тип взаимоотношений и обеспечил выход народного хозяйства на высочайшие темпы роста. В итоге проведенных за первую пятилетку мероприятий произошло громадное расширение инвестиций в ОПФ на фоне резкого снижения отдачи ресурсов. В таких условиях единственным способом сохранить темпы роста становилось непрерывное повышение степени накопления за счет текущего потребления, избирательное развитие некоторых отраслей промышленности за счет упадка в аграрном секторе и т.п. меры, свидетельствующие об экстенсивном пути воспроизводства по традиционному типу.

Дальнейшая эволюция АКС в Советском Союзе (40-50-е гг.) своей основой имела «догоняющую» модель хозяйственной политики, потому также была экстенсивной. Однако в тот период экономика впервые столкнулась с проблемой внутренних ресурсных ограничений. Эти ограничения вытекали и из объективных причин (разрушенная войной производственная база, сокращение рабочей силы и расстроенное денежное обращение не могли обеспечить заявленные темпы роста), и из сохранявшейся низкой результативности инвестиций.

Первые попытки выйти из ресурсного тупика были связаны с активизацией *традиционных* элементов ХМ системы. Такими стали экстенсивное расширение посевных площадей в аграрном секторе («целинная» эпопея), усиление нажима на предприятия с целью выполнения планов любой ценой («план - закон»), локализация производственных процессов на региональном уровне (создание совнархозов). Однако все эти мероприятия не могли дать положительного эффекта, так как не меняли нересурсосберегающего характера командной экономики.

Поэтому система вынуждена была обратиться к другой (индустриальной, интенсивной) составляющей своего ХМ. К 50-м годам относятся первые серьезные изменения в АКС с момента ее возникновения. Главные из них включали оздоровление денежного обращения, реформу оптовых цен, начало реального стимулирования коллективов в области улучшения использования ресурсов. К этому же периоду относятся первые декларации о важности задействования главного фактора индустриальной интенсификации - науки (НТП).

Такие мероприятия, связанные с уменьшением директивных (традиционных) начал в ХМ госсocialизма, на первых порах дали вполне ощутимые результаты. Однако уже к началу 60-х гг. благотворный эффект возврата к элементарным принципам рыночного ценообразования и материального стимулирования сошел на нет; в очередной раз командная экономика замедлила темпы своего роста, придя к необходимости вывода ХМ на следующий этап эволюции (60-80-е гг.).

Данный период в западном мире был связан с переходом к пятой длинной волне, характеризующейся отказом от крупных производственных форм и резким углублением переработки ресурсов. Будучи включенной в мировое разделение труда и столкнувшись с резким падением эффективности, советская экономика была вынуждена продолжить эволюцию в сторону индустриальных параметров своего ХМ. Это движение нашло отражение в реформе 1965 г., в ходе которой АКС показала максимум того, на что она способна в раскрытии собственного «индустриального» потенциала.

Реформой намечалось множество мероприятий, призванных задействовать интенсивные (индустриальные) характеристики. Ее осуществление безусловно оказало позитивное влияние на народное хозяйство. Однако влияние это было значительно меньшим, чем задумывалось: ускорения темпов роста реформа не дала. Среди причин этого обычно отмечают субъективные (намеченные реформой цели реализовывались не до конца) и объективные (сохранение валовых показателей, затратного способа роста, планирования от достигнутого).

Нам же представляется, что в рамках реформы были реализованы *все институционально санкционируемые* на тот период индустриально интенсивные изменения. И ее неудача заключается как раз в том, что она была нацелена на *слишком быструю* трансформацию командного ХМ за счет отказа от многих его *традиционных* параметров. Это было равносильно саморазрушению, чего никакая социальная система допустить не может, выдвигая присущие ей защитные механизмы.

В АКС эти механизмы свелись к «возмущению» ее традиционных элементов на фоне реакции на такое возмущение со стороны индустриальных параметров. Первое на поверхности проявилось в нарастании в 70-80-е гг. степени государственной бюрократизации экономики и общества как единственного гаранта соблюдения «вытесняющего» типа развития. Вторая - в формировании у агентов модели адаптивного поведения, основанной на стремлении к максимальной независимости от этой бюрократизации путем борьбы за получение заниженных плановых заданий и утверждение наибольших смет затрат ресурсов, создания сверхнормативных страховых запасов и др. В итоге многие предлагавшиеся реформой новации по сей день пробивают дорогу в отечественной (теперь уже постсоветской) экономике.

Последовавшие за реформой 70-е гг. характеризовались углублением разрыва между «словом и делом» хозяйственной политики. В теории в нее включались многочисленные новые программы интенсификации макро- и микрохозяйственного механизма советской экономики - «перевод народного хозяйства на интенсивные рельсы», «соединение НТР с преимуществами социализма» и др. На практике же большинство этих программ было провалено, сохранялся вал, остаточный принцип распределения и иные явления, говорившие о крайне малой трансформации экстенсивной, отвергающей НТП государственно-монополистической экономики страны.

После 1985 г. очередная волна реформирования экономики дала несколько больше подвижек в сторону уменьшения командно-традиционных начал. Развертывается борьба за сужение директивных методов управления, создаются межотраслевые ПО, разрабатывается план ускорения социально-экономического развития. Начинается работа по созданию новой нормативной базы народного хозяйства.

Однако уже сегодня можно утверждать, что, как и все предыдущие, данная реформа АКС страдает целым рядом методологических пороков. В обновленном механизме управления было сохранено слишком много черт прежнего ХМ; включал он и традиционные формы, которым была сделана «инъекция» частично нового содержания. Так, уже в 1987 г признали, что ПО не смогли преодолеть ведомственную природу социалистической экономики. Вновь образованный фонд развития производства, науки и техники не внес ничего нового в систему стимулирования НТП. Госзаказ не утратил директивного характера.

Наконец, не затронутыми механизмом «ускорения» остались глубинные хозяйственные отношения - собственность на факторы и результаты производства. В лучшем случае они подверглись некоторой реконструкции в части первичных межпроизводственных связей; фундаментальный же вопрос *равноправности* взаимодействия агентов инновационного цикла до конца решен не был.

Даже приведенного перечня недостатков постперестроечного ХМ командной экономики достаточно, чтобы утверждать: благодаря действию традиционных элементов социалистическая система на *всех этапах* была внутренне ориентирована на экстенсивные факторы эволюции. Ее отношение к факторам *интенсификации* было всегда негативным и преобладало до тех пор, пока система не начала сталкиваться с ресурсными ограничениями. Именно эта *внешняя* причина вызвала активизацию ее индустриальных элементов, которые и обусловили постепенное движение в сторону интенсификации - движения, продолжающегося в постсоветский период в экономике Украины.

Но эта трансформация проходила теми темпами и лишь в тех пределах, какие институционально допускались самой АКС: ее скорость определялась «узким местом» системы - ритмами эволюционных изменений традиционной составляющей. Главным же *способом* институционального формообразования в обществе было «вытеснение», когда возникновению нового социального института предшествует его длительное развитие в недрах старых форм общественных связей.

Эти утверждения непосредственным образом касаются и нынешнего периода эволюции отечественной экономики. Сегодня очевидно, что характер и направленность постсоветской трансформации украинского общества будет надолго определяться тенденциями предшествующей истории ХМ нашей страны. Учет этих тенденций поэтому является важной предпосылкой выявления общих закономерностей реформационных преобразований, выработки требований, которым они должны соответствовать, определения их возможностей и границ.

ЦЕННОСТЬ КАК ИСХОДНАЯ КАТЕГОРИЯ ОБНОВЛЯЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Т.И. Артёмова, докторант ХГУ

Последнее десятилетие двадцатого века в числе прочих знамений явило миру кризис экономической науки. Две основополагающие тенденции хозяйственной деятельности человеческого сообщества обусловили, на наш взгляд, данное обстоятельство. С одной стороны, трансформационные процессы в странах бывшего социализма, имеющие целью создание рыночных механизмов функционирования экономической системы; с другой - все более явно проявляющее себя в развитых странах неоекономическое, или постиндустриальное, общество - новый социальный уклад, базирующийся на телекоммуникациях. Разнонаправленность указанных процессов свидетельствует о сложности, противоречивости и драматизме переживаемого нами исторического периода; отсутствие логически стройных теоретических концепций говорит о том, что общество не до конца осмыслило происходящее, и экономическое движение осуществляется стихийно, а подчас - болезненно, до шока.

Крушение системы социализма обусловило кризис и разрушение традиционной политической экономии. Экономикс, похоже, постигает подобная участь. Об этом свидетельствует, во-первых, опыт чрезмерно затянувшегося реформационного кризиса в постсоциалистических странах, облегчить печальную участь которого оказались бессильными призванные на помощь как кейнсианские, так и монетаристские методы регулирования, следовательно, парадигма экономикс в целом. Как отмечает профессор Б.И.Соколов, экономикс в наших странах служит теоретической основой не выхода из кризиса, а разрушения хозяйства [3, с. 303].

Во-вторых, в современных условиях переоценке подвергается центральный постулат экономике об ограниченности ресурсов: постиндустриальная экономика создает информационное изобилие, позволяющее воплотить в жизнь самые смелые технологические проекты. При этом особенности самой информации как решающего фактора хозяйствования заключаются в возможности нересурсы превращать в ресурсы.

Исходя из сказанного, прогресс в хозяйственном развитии на современном этапе напрямую связан с обновлением парадигмы экономической науки. Формирование же новой экономической парадигмы необходимо начинать с основания - с определения исходной, фундаментальной категории как клетки хозяйственного организма. По мнению профессора И.К. Смирнова, эта категория должна выводиться из неэкономической категории, ибо в противном случае её нельзя считать первой, исходной. Она должна быть абстрактно-всеобщей, то есть самой простой и в то же время содержащей в зародыше все определенности хозяйственного как конкретно-всеобщего [3, с.155].

Сформировать парадигму экономической науки значит ответить на вопрос, в чем состоит единство экономического мира. Различные теоретические школы по-разному определяют это единство: одни усматривают смысл хозяйственного движения в развитии процесса труда, другие - в движении капитала, третьи - в подчинении экономических процессов математической формализации, четвертые - в ограниченности ресурсов и т.д. Положительно развивая науку и способствуя разрешению практических хозяйственных проблем на определенных исторических отрезках времени, указанные концепции оказа-

лись, однако, неспособными воссоздать процесс движения хозяйства как единого организма, включающего, по определению И.К. Смирнова, процесс развития и процесс функционирования экономики в качестве своих моментов, то есть в снятом виде.

Следовательно, ни один из названных подходов не может считаться приоритетным в современных условиях, а значит, ни одна из вышеперечисленных категорий не может быть определена как экономически фундаментальная.

Как ни парадоксально это покажется, на наш взгляд, первой, абстрактно-всеобщей категорией, которая действительно может, должна и будет-таки заложена в фундамент экономической науки нового образца, является категория ценности.

Во-первых, экономическое понятие ценности выводится из более широкого философского ее толкования как специфически социального определения объектов окружающего мира, выявляющего их положительное или отрицательное значение для человека и общества. Таким образом, ценность можно рассматривать как универсальную категорию всей системы социально-гуманитарных знаний, следовательно, на ее основе может быть возведено здание будущей философии экономики в целом.

Во-вторых, весь прошлый исторический опыт свидетельствует о том, что несмотря на разнообразие изначально выбранных теоретических постулатов, выкладки практически любой экономической концепции, словно планеты вокруг Солнца, вращаются вокруг проблемы ценности.

Именно ценность, на наш взгляд, всегда была тем стержнем, который определял хозяйственное движение многоликого мира, и особенность современного исторического момента состоит в том, что ценность вполне осознанно и заслуженно должна быть возведена в качестве первопричины в основу обновляющейся экономической теории. Учитывая, что сами по себе, как понятие ценности, так и концепция ценности не являются для экономистов принципиально неизвестными, необходимо обозначить направления их собственного обновления.

Прежде всего, важно упорядочить саму применяемую терминологию и определить соотношение понятий ценность (value) и стоимость. Это далеко не терминологическая проблема, как может показаться. Из-за путаницы в определениях проистекало и проистекает много заблуждений логического и теоретического характера. Еще Д.Рикардо в свое время отмечал, что «ничто не было источником такого количества ошибок и стольких различий во мнениях в ... науке, как именно неопределенность понятий, которые связывались со словом ценность» [2, с. 72]. Как бы подтверждая слова Д. Рикардо, наш современник профессор Б. И. Соколов, участвуя в полемике по поводу выбора исходной экономической категории, пишет, что выбор на эту роль категории стоимости неудачен, поскольку связан с отрицанием принципа многообразия, так как категория стоимости есть категория товарного производства. Допускать же произвольного сокращения предмета науки, полагая, будто экономика тождественна рыночной экономике, нельзя [3, с. 303].

Указанная путаница порождает и более серьезные проблемы. Так, сейчас, как и сто лет назад, в состоянии застоя и практически небытия находятся два крупнейших методологических течения - трудовая теория стоимости и теория предельной полезности. В трудовой теории стоимости, уходящей корнями в концепцию Адама Смита, стоимость начинает свой путь с беспредметного сгустка человеческого труда и заканчивает разложением на стоимость потреблен-

ных средств производства, заработную плату, предпринимательский доход, прибыль, процент и ренту. На поверхности явлений, где движение осуществляется в противоположном направлении, стоимость начинает свой путь с интеграции указанных элементов, предстает в виде их суммы. В теории факторов производства, берущей начало, опять же из концепции А.Смита, известной его догмы, которая кстати, до сих пор не опровергнута, трудовая теория стоимости приходит к самоотрицанию, превращаясь в свою противоположность.

Подобный процесс можно наблюдать и в ходе эволюции теории предельной полезности. Субъективная ценность блага, определяемая величиной предельной пользы данного блага в концепции австрийской школы, лежит в основе объективной ценности - меновых пропорций, складывающихся на рынке. Однако в условиях развитого денежного обращения предельная полезность блага так или иначе обусловлена ценовыми факторами, следовательно, механизм ценообразования в конечном итоге выводится здесь из самих цен. Так и не разрешив указанного противоречия, современные маржиналисты радикально пересмотрели фундаментальные положения теорий своих предшественников, вплоть до отказа от самого понятия ценности.

Не выдержала проверку временем попытка примирить две названные концепции, предпринятая в начале века А.Маршаллом и, казалось бы, бесспорно обреченная на успех в доктрине неоклассической школы. При этом центр тяжести в исследованиях был перенесен со стоимости на меновую стоимость. Смещение акцентов, по-видимому, было не случайным и отражало прагматические потребности индустриального общества. Его итогом стало формирование развернутой теории цены.

Однако, в концепции А.Маршалла трудовая теория стоимости и теория предельной полезности, как оказалось, нашли не свое развитие, а обрели, скорее, «вечный покой». Логика родоначальника неоклассической школы была прямо противоположной логике экономистов-предшественников. Последние пытались объяснить закономерности формирования цен как формы реализации внутреннего свойства благ - стоимости, А.Маршалл, напротив, доказывал, что стоимость может определять цены лишь в очень редких случаях полного рыночного равновесия экономической системы. Таким образом, проблема ценности ушла на второй план, первостепенное же значение приобрел анализ закономерностей ценообразования на определенных рынках под воздействием спроса и предложения.

Таким образом, современный экономикс имеет дело только с ценой, не рассматривая проблему ее субстанции, следовательно, он в конечном счете, не способен положительно решить центральную хозяйственную и теоретическую проблему основания и движения цен.

Охарактеризованные выше процессы предстают как тупиковые, однако, эти тупики, по нашему мнению, обусловлены в значительной мере, опять же, путаницей в понятиях. Вследствие изначально нечеткого толкования, неточного перевода или восприятия последователями категорий ценности, стоимость, полезность, цена были получены и неадекватные результаты. Преодоление кризиса, как уже отмечалось, видится нам на пути ревизии - переучета и переосмысления концепции ценности.

Единственный же способ добиться правильной постановки и решения вопроса о ценности, говоря словами Н.И.Зиберга, состоит в том, чтобы, оставив на время в стороне как труды экономистов по данному вопросу, так и самое слово ценность, обратить исключительное внимание на отношения, возбуж-

дающие в умах людей представления о ценности и рассмотреть действительные свойства этих отношений [1, с. 15]. Так как предметом экономической теории является движение хозяйственного организма, а целью экономической деятельности в простейшей форме труда выступает благо, то исходной категорией здесь должна выступать всеобщность этого блага.

Полезность, положенная как всеобщность экономического блага, есть понятие ценности в экономическом смысле. Определенная таким образом ценность, на наш взгляд, есть вечная категория, присущая человеческому обществу. Как энергия есть свойство материи в ее физическом бытии, так ценность есть свойство материи в ее бытии общественном, социальном.

Таким образом, ценность предстает как единство полезности и трудоемкости, а выбор пространственно-временной системы отсчета определяет форму ее проявления. Так, на ранних стадиях развития общества ценность блага воспринимается человеком целокупно, в неразрывном единстве полезности и трудоемкости изготовления блага. В условиях развитого товарного обмена (рынка) ценность в сознании раздваивается на потребительную стоимость и стоимость, которые выступают в качестве свойств товара. Причем потребительная стоимость (полезность) находится здесь в свернутом виде, господствует же - стоимость. В постэкономическом обществе, напротив, стоимость находится в свернутом виде в пользу «царства свободы» полезности.

Понимание ценности как единства полезности и трудоемкости (трудности или легкости изготовления или воспроизводства блага) наводит на мысль о том, что методологическая пропасть между отдельными экономическими школами не столь глубока, а поиски субстанции цены не столь бесперспективны. Конечно, вышеназванные положения еще должны быть уточнены, развернуты, убедительно доказаны, однако задача облегчается наработками экономистов прошлых веков и активными усилиями современных ученых, направленных на преодоление кризиса в теории, а значит, и в хозяйстве.

Литература:

1. Зибер Н.И. Давид Рикардо и Карл Маркс. - М.-Соцэкгиз, 1937.
2. Рикардо Д. Принципы политической экономии /Пер. с англ. Под ред В.Р.Чернышева. - Ленинград: Рабочее издательство «Прибой», 1924.
3. Экономическая теория на пороге XXI века - 2/Под ред. Ю.М.Осипова, В.Т.Пуляева, В.Т.Рязанова, Е.С.Зотовой. - М.:Юрист, 1998.

ГЕОЕКОНОМІЧНІ ІМПЕРАТИВИ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.

Г.М. Коломієць, к. е. н.

Світова економіка переходить на якісно новий етап свого розвитку, який пов'язаний з глобалізацією економічних процесів.

Глобалізація є наслідком інтенсифікації обміну товарами, трудовими ресурсами, знаннями, культурними цінностями, моральними нормами, який досягнув такого якісного рівня, що змінює уклад життя населення.

Відбувається детериторизація і дематеріалізація багатства, а лібералізація торгівлі, та зниження тарифних бар'єрів і скорочення обмежень на рух капіталів позбавили національно-територіальні держави частини їх повноважень по контролю за економічною та частини їх суверенітету в економічній галузі.

Національна територія не є ексклюзивним економічним простором. Капітал не підпорядковується національним умовам. Він вибирає сам, де сплачувати податки. Виробництво в гонитві за глобальним прибутком переноситься туди, де витрати нижче, а якість послуг, інфраструктури та робочої сили вище.

Відбулася глобалізація фінансових ринків, що має три аспекти: глобальну присутність міжнародних фінансових інститутів, міжнародну фінансову інтеграцію, швидкий розвиток фінансових інновацій.

Нові реалії обумовили перехід національних економік на нову парадигму взаємодії – з торговельної та відтворювальну-геоекономічну.

Геоекономіка являє собою сучасну форму світового господарства, яка створилася в результаті взаємодії, взаємопроникнення і сплетіння національних економік, що досягли якісного рівня, призвівши до формування цілісності, яка розвивається за своїми власними законами, з одного боку, як результат взаємодії національних держав, з іншого – сама визначає особливості розвитку останніх.

Геоекономіка – подвійний процес, який існує одночасно і в міждержавній, і в транснаціональній формі. З точки зору геоекономіки, держава – система, яка конкурує з іншими системами на глобальному просторі, використовуючи не тільки традиційні форми політики (валютної, податкової та інш.), а й різноманітні засоби від підвищення національної конкурентоспроможності до ведення економічних війн.

Одна з головних складових геоекономіки – геофінанси. Саме в цій сфері найбільш відчутно підривається державний суверенітет, бо в геофінансовому відношенні держава є лише одержувачем капіталу, що конкурує з іншими державами, національними та транснаціональними суб'єктами.

Сучасний етап розвитку геоекономіки характеризується формуванням нової цивілізаційної моделі, яка пов'язана з:

- реструктуризацією світової системи, обумовленою розпадом СРСР, РЄВ;
- посиленням ЄЕС, введенням євро;
- пульсуючим характером світової фінансової кризи.

Від усвідомлення нових реалій та вироблення адекватної стратегії залежить ефективність реформування національної економіки, економічна безпека держави.

У сучасних умовах з урахуванням пористості кордонів оборонні захисні заходи національної економіки на територіальних кордонах держав стають малоефективними. Необхідна стратегія наступу на світовому ринку, яка базується на економічному зростанні за рахунок розвитку конкурентних переваг, які має Україна.

Раніше у забезпеченні конкурентоспроможності провідну роль відігравали чинники першого рівня – ресурси. З часом все більшого значення стали набувати чинники другого

рівня – транспорт, зв'язок, освітній рівень населення, а на сучасному етапі – чинники третього рівня – спеціалізовані інфраструктури, менеджмент, інформація. Держави досягають успіху завдяки не стільки наявним чинникам, скільки дії виняткових інституційних механізмів, що стимулюють безперервне нарощування конкурентних переваг.

Розвиток конкурентних переваг і їх використання не відчувається самопливом. Необхідні цілеспрямовані дії держави, розробка високоінноваційних технологій, які базуються на наступних принципах:

ураховування логіки, внутрішніх механізмів неконтрольованих геоекономічних суб'єктів, транснаціональних сил для адаптації до них і використання з користю для себе;

сприяння появі національних геоекономічних лідерів, інтернаціоналізації власних фірм на основі створення спеціальних інститутів – торговельних домів, вивчення та моніторингу кон'юнктури перспективних ринків, входження в світові відтворювальні контури, що дасть змогу відновлювати національне багатство і таким чином зашкодить трансформації припливу іноземних інвестицій залежно від нього;

зміцнення національних банків та підприємств, сприяння їх розвитку, концентрації та централізації, однак недопущення монополізації.

Криза, в якій опиняються перехідні економіки – відбувається не від надмірної участі держави в економіці, а від того, що вона недопрацьовувала на найголовніших напрямках.

Справа в тому, що перехід до ринку не супроводжувався виробленням *нового типу* стратегії економічного розвитку, економічна політика ґрунтувалась на пізньо-радянських чинниках – нічийх дешевих ресурсах, які активізувались засобами монетарної чи бюджетної політики, запозиченнями на зовнішніх фінансових ринках, внутрішніми запозиченнями тощо.

Економічна наука в аналізі транзитивних процесів перебуває поки що на рівні опису (що закономірно для початкових етапів дослідження), пропонуючи традиційні для ринкової економіки рецепти, які часто призводять до наслідків, проти-лежних очікуванім. Бо з нестачею бюджетних коштів пропонується боротися посиленням податкового тиску, але це не додає доходів в бюджет і ще більше пригнічує розвиток реального сектору, заганняючи його в тінь. Фінансові проблеми пропонується долати конвертацією то внутрішнього боргу в зовнішній, то навпаки, що має негативні наслідки для існування і виробництва і банківської системи. Нестачу інвестиційних коштів вирішують в рамках дилеми – проводити емісію чи ні. Грошова емісія в наших умовах буде стимулювати імпорт. Кредитна емісія призведе лише до зростання боргу, але не просуне економіку до піднесення, бо ці кредитні ресурси поглинуть старі, неконкурентно здатні виробництва. Не створені іновативно-промислові контури, здатні до ефективного перетворення інвестицій в економічне зростання.

Перш за все слід подолати вузько корпоративний, секторний або галузевий підхід до стратегії економічного розвитку. Вона повинна базуватися на поєднанні промислової, монетарної, бюджетної політик у подоланні перманентної економічної кризи, яка має комплексний, на відміну від країн інших регіонів, характер – поєднуючи фінансову, бюджетну, промислову, технологічну, боргову кризу і призводячи до руйнування технологічного капіталу, деградації людського, інтелектуального потенціалу. Усвідомлення цього на операціональному рівні ще не сталося, а як наслідок не розроблена адекватна та ефективна економічна політика.

Так, фінансова криза, в якій перебуває економіка України, трактується часто, як наслідок значною мірою світових процесів. Без сумніву, світова фінансова криза має значний вплив на перехідні економіки, але здебільшою вона стає лише каталізатором. Навіть дефіцит держбюджету не є першопричиною фінансової пастки, в яку потрапила країна. **Головна проблема – величезна нестача ліквідності реального сектору економіки**, в основі якої не дефіцит в пропозиції грошей, як думають деякі економісти і пропонують

підвищити рівень монетизації ВВП. Відсутність ліквідності підприємств – це наслідок квазіринкового характеру існуючої економічної системи в країні, що проявляється в:

натуралізації економічних відносин, бартеризації, яка виступає формою адаптації підприємств до низького попиту на свою продукцію;

більшій доходності обігового капіталу порівняно з основним. Звідси і вплив грошових коштів з реального сектору економіки в фінансовий, а підприємства адаптувалися і до такої ситуації обходячись без грошей. Має бути зрозумілим, наскільки неадекватним в цих умовах є пропозиція накачати виробництво грошима.

Все це наслідок того, що існуючі ринкові атрибути не створили дійсно ринкових відносин:

з'явилися нові буцімто власники, але вони не здійснюють функцію управління;

держава замість підтримки ринкових перетворень порушує свої зобов'язання, примушує підприємства поставляти товари споживачам, у яких немає коштів, – це головна причина накопичення взаємозаборгованості в реальному секторі економіки;

комерційні банки ніколи не займалися крупномасштабним кредитуванням реального сектору, а сьогодні при спробі уряду перевести частину зовнішнього боргу у внутрішній вони стають лише уповноваженими представниками Національного банку по обслуговуванню держборгу;

фондовий ринок ніколи не розподіляв грошових ресурсів, а займався чисто спекулятивними операціями.

Як наслідок – не створені в економіці нові промислові інвестиційні контури, які б були експортоорієнтованими, багатовекторними в геоekonomічному контексті, технологічно-інноваційними, містили б мультиплікаційний ефект.

Тобто існуюча економічна система містить значні стимули споживання вартості, а не її виробництва. Звужене відтворення на підприємствах, катастрофічне зменшення надходжень до держбюджету і неможливість профінансувати першочергові соціальні програми призвело до запозичення на внутрішньому і зовнішньому ринках, створивши ефект витискання і затягнувши країну в боргову пастку, а світова фінансова криза лише висвітлила внутрішні проблеми псевдоринкової економіки.

Тому для подолання кризи треба продовжити дійсно ринкові перетворення на основі комплексності заходів інституційно-структурної, промислово-інвестиційної, монетарно-кредитної, бюджетно-податкової, соціальної, зовнішньоекономічної політики.

Нагально необхідно продовжити реформування прав власності з метою створення ефективної системи корпоративного управління.

Держава повинна сприяти створенню нових інвестиційних інститутів, реструктуризації банківської системи, формуванню нових фінансових структур, які були б здатні сформувати кваліфікований ефективний попит на виробничий капітал, бо проблема поживлення і росту – це проблема мікро- та мезорівня виробничої системи.

Слід не відмовлятися від монетарних засобів економічного впливу, але потрібно враховувати, що в умовах низької ліквідності реального сектору кредитна емісія призведе до поглиблення депресії.

Нагально необхідна глибока інноваційна реформа, спрямована на формування нових інвестиційних контурів, які б концентрували обмежені ресурси держави на пріоритетних з геоekonomічної точки зору напрямках, посилюючи і розвиваючи конкурентні переваги країни високого рівня.

Важливою ланкою в інвестиційному контурі є створення належної інфраструктури і перш за все створення банку реконструкції та розвитку, запуску механізму перетворення тимчасово вільних коштів в інвестиції, механізму страхування інвестицій.

Враховуючи розмір руйнівних процесів в економіці, необхідність структурних змін та дефіцит ресурсів, відновити розширене відтворення у всіх галузях одночасно неможливо.

Необхідна селективна точкова стратегія стимулювання економічного зростання. Точка впливу повинна відповідати наступним критеріям:

- містити конкурентну перевагу, яку має наша держава;
- не потребувати значних первісних капіталовкладень;
- мати незначний, короткий термін обігу капіталу;
- дати мультиплікаційний ефект на інші галузі розвитку господарства;
- прямо сприяти реалізації соціальних цілей.

Таким об'єктом впливу Україна володіє – це сільськогосподарський потенціал, земельні ресурси. І питання стратегії перетворити цей потенціал:

1. в реальний чинник економічного зростання, тобто сформувати постійний і зростаючий попит на продукцію сільського господарства;
2. з конкурентної переваги низького рівня в конкурентну перевагу високого рівня на основі інноваційного розвитку.

Розробці цих механізмів і слід приділити головну увагу.

Сьогодні складається сприятлива кон'юнктура світового ринку в цій галузі:

- попит на продукти харчування в світі зростає. По прогнозах оцінках до 2020 р. в цілому він зросте на 64%, включаючи в країни, що розвиваються на 100% [1, с.8];
- в нашій країні це найбільш стабільний попит.

Виходячи з цього, стратегія економічного зростання повинна створити економічні умови для зростання в сільському господарстві та харчовій промисловості, що дасть поштовх розвитку сільськогосподарського машинобудування, хімічної промисловості далі будівельної та медичної промисловості. Визначення АПК як пріоритетни дозволить наповнити реальним змістом проголошений курс на створення соціально-орієнтованої ринкової економіки.

Оскільки на сучасному етапі є значні обмежувачі економічного зростання в сільському господарстві, як то деградація сільськогосподарських земель мінеральними добривами, які не дають необхідного приросту урожайності, нагальною потребою стає розвиток наукових досліджень, розробка та впровадження інноваційних технологій.

В подальшому структура попиту буде змінюватися і від того, наскільки розвинутою буде ринкова інфраструктура, яка досліджуватиме ці зрушення, та державні інститути, які підтримуватимуть просування цієї продукції на зовнішній ринок, залежить успіх політики зростання. Накопичення капіталу в АПК дозволить створити умови для розвитку інших галузей: наукомістких, технологічно просунутих, а також дозволить отримати кошти для розвитку науково-інноваційної сфери.

З метою забезпечення конкурентної переваги України необхідно здійснювати державну підтримку АПК, маючи за мету встановлення еквівалентного обміну між сільським господарством і іншими сферами економіки, в тому числі через постійну підтримку паритету цін, створення умов для виробництва і реалізації продукції сільського господарства – базової галузі виробництва.

Таким чином, внаслідок зміни логіки економічного розвитку – коли межі і основні параметри перетворень в національній економіці задають геоekonomічні імперативи, подолання економічної кризи, виведення України на траєкторію економічного зростання потребує глибокого усвідомлення унікальності ситуації, вироблення інноваційних технологій економічного розвитку, орієнтованих на розвиток конкурентних переваг високого рівня.

Література:

1. Мировая экономика и международные отношения. 1998, №8, с.8.
1. Вестник МГУ. 1998, №6, с. 3—7.

ИСТОРИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ И ОСОБЕННОСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МОТИВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В.В. Бабенко

Одной из основных целей реформирования командно-управляемой экономики было формирование системы, способной обеспечить достаточно быстрый, устойчивый, самоподдерживающийся экономический рост. Центральным звеном такой системы должен был стать эффективный механизм хозяйственно-трудовой мотивации. Падение объемов производства, снижение производительности труда и других показателей эффективности говорит о том, что на сегодняшний день такой механизм создать не удалось. Очевидно, проблема заключается в неадекватности поставленных целей и методов, используемых для их достижения. Известно, что попытки использовать в ходе догоняющего развития методы, которые были эффективны в нормальных условиях, как правило, не приводили к успешному решению поставленных задач [1, с. 123-124].

Безусловно, формирование рыночной мотивационной системы является необходимым условием повышения производительности труда и уровня жизни населения. Проблема же состоит в том, что в период формирования новой парадигмы развития, когда основным условием эффективной трудовой деятельности становятся надутилитарные мотивы, использование чисто рыночных мотивационных механизмов может привести, и, по всей видимости, приводит к разрушению постиндустриального сектора экономики, фактически консервирует технологическую отсталость.

Таким образом, проблема формирования эффективного мотивационного механизма в инверсионной экономике выходит за рамки создания рыночной (утилитарной по своей сути) мотивационной системы – в определенном смысле является ее отрицанием – и в то же время включает эту систему как свой существенный момент.

Для того чтобы определить основные пути решения этой проблемы, необходимо, на наш взгляд, исследовать историческое развитие системы трудовой мотивации, выявить существенные связи мотивационного механизма с другими экономическими формами и закономерности его естественного движения в дорыночную, рыночную и пострыночную эпохи. Анализ этих вопросов посвящена настоящая статья.

Прежде всего, уточним содержание категории "мотивационный механизм". Под мотивационным механизмом мы понимаем исторически обусловленную технологическим базисом производства и господствующими формами обмена систему формирования и удовлетворения потребностей человека. В исследовании мотивационного механизма мы будем опираться на современные теории трудовой мотивации: теорию иерархии потребностей Маслоу, двухфакторную теорию мотивации Герцберга, модели мотивации Врума и Портера-Лоулера.

Для того чтобы выявить закономерности исторического развития форм трудовой мотивации, прежде всего нужно дать их правильную периодизацию, которая отражала бы существенные изменения мотивационного механизма. В основе этой периодизации должны лежать такие изменения в социально-экономических отношениях, которые существенным образом повлияли на содержание и характер труда. На наш взгляд, этим требованиям отвечает периодизация общественно-экономического развития по технико-технологическому признаку на доиндустриальный, индустриальный и постиндустриальный тип.

Во-первых, такая периодизация отражает фундаментальные изменения предмета и средств труда, а также его условий и организации. Во-вторых, указанному делению по технико-технологическому признаку соответствует важное для предмета изучения де-

ление по социальным признакам: с точки зрения развития отношений индивида с окружающим миром (на периоды господства отношений личной зависимости, вещной зависимости и свободной индивидуальности), с точки зрения экономического уклада (докапиталистический, капиталистический и посткапиталистический), и, наконец, с точки зрения господствующих форм обмена (натуральное, товарное и непосредственно общественное производство). Попробуем, взяв за основу данное выше определение, выявить существенные признаки мотивационного механизма, сложившегося на базе доиндустриального типа развития.

Среди факторов, оказавших в этот период влияние на формирование мотивационного механизма, наиболее существенными, на наш взгляд, являются преобладание первичного сектора экономики, низкая производительность труда и преимущественно натуральные формы обмена.

Какой же мотивационный механизм должен был сложиться в этих условиях? Во-первых, низкая производительность труда обуславливала невозможность ведения индивидуального хозяйства (аграрного - вне общины, ремесленного - вне цеховой организации и т.д.). Устойчивость общинных структур и институционализация общинных норм сдерживали имущественную и социальную дифференциацию [2, с. 166]. В этих условиях основной целью хозяйственной деятельности было сохранение экономического и социального статуса хозяйствующего субъекта, статуса, который благодаря общественным институтам, регулирующим обмен и потребление, обеспечивал определенный уровень материального благосостояния.

Во-вторых, отметим влияние слабого развития обменных отношений и узости рынка на формирование потребностей. Круг доступных продуктов был весьма ограничен, последние, как правило, не принимали товарную форму, поэтому экономической целью являлось производство потребительных стоимостей [3, с. 472], а объемы производства ограничивались тем, что можно было потратить внутри хозяйства.

Низкая производительность труда и неразвитость рынка делали нецелесообразным использование экономических стимулов к труду. В условиях низкой эффективности экономических стимулов кооперированный труд, как правило, имел принудительный характер и существовал на основе системы личной зависимости; наемный труд был исключением и существовал в основном в форме работы на заказ. В случае хозяйственной самостоятельности работника система эксплуатации сочетала экономическое принуждение (в основном на базе рентных отношений) и внеэкономические методы стимулирования, причем основным принципом эксплуатации в обоих случаях было сведение доли необходимого продукта к минимуму [2, с. 160; 4, с. 213-214].

Все перечисленные выше факторы заставляли хозяйствующих субъектов ограничивать трудовую активность пределами необходимого. Это хорошо заметно на примере средневековой экономики [4, с. 209]. Таким образом, мотивационный механизм заставлял хозяйствующих субъектов сдерживать трудовую активность в границах, необходимых для сохранения своего экономического и социального статуса. Мы назовем такой тип мотивационного механизма сдерживающим. Попробуем охарактеризовать этот механизм, опираясь на современные теории трудовой мотивации.

В основе мотивационного механизма сдерживающего типа лежат потребности нижних уровней (в классификации Маслоу) и, следовательно, утилитарные мотивы. Уровень удовлетворения этих потребностей ограничен узостью рынка и системой социальных запретов. Система личной зависимости, превалирование первичного сектора и общий низкий технический уровень производства обуславливают мотивационную роль гигиенических факторов в классификации Герцберга. Модель Врума в этих условиях характеризуется крайне низким значением первых сомножителей, что также обуславливает слабую мотивацию к повышению трудовой активности. Абсолютный при-

оритет имеет внешнее вознаграждение. Это актуализирует те факторы удовлетворенности трудом, которые связаны с оценкой желательности и справедливости внешнего вознаграждения в модели Портера-Лоулера, что, в частности, порождает стремление к уравнительности в распределении вознаграждения и служит дополнительным фактором сдерживания хозяйственно-трудовой активности.

Все механизмы трудовой мотивации, которые мы можем отнести к сдерживающему типу, характерны для обществ с примитивной техникой, господствующим натуральным хозяйством или крайне неразвитыми, преимущественно натуральными формами обмена. По мере развития технической базы производства и товарных отношений происходило формирование принципиально иного мотивационного механизма.

Прежде всего, развитие технической базы производства, усложнение предмета и средств труда потребовало от работника большей заинтересованности в результатах труда, большего терпения, внимания и т.д., чего не мог обеспечить мотивационный механизм сдерживающего типа. Вторым следствием технического прогресса было повышение производительности труда и связанное с этим развитие товарных отношений. Вовлечение в товарооборот значительной массы потребительских товаров, расширение товарной номенклатуры и развитие денежного хозяйства превратили утилитарные потребности в основной стимул трудовой деятельности. В процессе первоначального накопления капитала появились и механизмы реализации этих потребностей: основанная на частной собственности система свободного предпринимательства и наемный труд.

Таким образом, по мере становления товарных отношений снимались факторы, сдерживающие трудовую активность и ограничивавшие возможности применения экономических стимулов, а вместе с тем появлялись механизмы реализации этих стимулов. В этих условиях сформировался мотивационный механизм, в основе которого лежали различные системы материального стимулирования труда. Назовем такой механизм стимулирующим.

Закономерности движения мотивационного механизма в индустриальную эпоху были предметом исследования множества научных работ, поэтому мы укажем лишь его основные черты.

Как и в предыдущий период, преобладают первичные потребности и утилитарные мотивы, однако процесс соединения труда и средств производства основан на личной свободе работника и материальном стимулировании; приоритет по-прежнему имеет внешнее вознаграждение, гигиенические факторы постепенно теряют мотивационную функцию, актуализируется третий сомножитель модели Врума. Применяются соответствующие технологическим процессам иерархические организационные структуры и административные методы управления трудом в рамках отдельного предприятия.

Произошедшие в последние годы в наиболее развитых странах кардинальные изменения в формах организации и оплаты труда, широкое применение внеэкономических по своей сути методов стимулирования говорит о становлении в постиндустриальном обществе принципиально нового механизма трудовой мотивации. Как и предыдущее изменение мотивационного механизма, оно вызвано действием трех групп факторов: технологических, экономических и социальных.

Изменение технологического базиса производства проявляется, прежде всего, в изменении структуры в пользу третичного сектора, автоматизации и информатизации производственных процессов и интеграции науки с производством. Эти изменения требуют более высокого квалификационного и общекультурного уровня работников и изменяют характер их труда. В этих условиях традиционные методы стимулирования оказываются малоэффективными [5, с. 25-37].

Социальные изменения, вызвавшие модификацию мотивационных механизмов, заключаются в повышении благосостояния и изменении ценностных ориентаций основной массы трудоспособного населения. В этих условиях потребности нижних уровней в классификации Маслоу перестали быть основными мотивами трудовой активности; вместо этого стремление к совершенствованию своих способностей становится доминирующим фактором для все большего числа людей, освобожденных от необходимости постоянно заботиться об удовлетворении материальных потребностей.

К экономическим факторам, оказавшим влияние на формирование новой системы мотивации, мы можем отнести развитие обмена и модификацию отношений собственности. Отрицание принципа эквивалентности, которое происходит по мере развития идеального обмена, означает, что исчезает сама основа традиционных систем материального стимулирования труда. Одним из следствий изменения технологического базиса производства является индивидуализация труда. Обратим внимание на обратную сторону этого процесса – индивидуализацию оплаты труда. В последнее время все чаще используются формы оплаты, связанные с потребностями конкретного работника. Эти формы оплаты, имея индивидуализированный характер, уже не могут выступать эквивалентом рабочей силы. Правда, эквивалентность здесь сохраняется в той мере, в какой предоставляемое работнику вознаграждение выражается в стоимостной форме, однако и эта эквивалентность исчезает по мере развития идеальной формы стоимости [6, с. 66].

Изменение характера собственности связано с появлением, по определению Ф.Хайека, «индивидуализированной собственности». Прежде всего, этот процесс обусловлен изменением производственного базиса: увеличением удельного веса сферы услуг, информатизацией производства и ростом его инновационной составляющей. Это привело к появлению малых индивидуальных и семейных предприятий, которые в новых условиях оказались более эффективными. Одновременно происходит индивидуализация корпоративной собственности: поскольку в структуре собственности корпораций все большую роль начинает играть интеллектуальный капитал, который зачастую неотделим от своего пользователя, то возникает «эффект совладения» капиталом через квалификацию [7, с. 83-86].

Все эти изменения создают условия для модификации мотивационного механизма: «На современном этапе становления постиндустриального общества определяющее значение имеет снижение роли материальной мотивации... Основным мотивом деятельности становится самосовершенствование, а ее непосредственным результатом характеристики личности» [8, с. 22].

В этих условиях мотивация, чтобы оставаться производственно эффективной, должна быть направлена на развитие качественных характеристик рабочей силы. Это соответствует внутренним потребностям и интересам работника, и, таким образом, снимает противоречие между субъектом и объектом мотивации, что, в частности, выражается в снятии вторичных противоречий: между государством и налогоплательщиком, между работодателем и наемным работником, между владельцами и администрацией предприятий и т.д.

Таким образом, формируется мотивационный механизм, который актуализирует не повышение производительности труда как таковое, а развитие способностей человека, освоение им накопленных знаний, повышение его творческого потенциала. Такой мотивационный механизм мы можем назвать развивающим. В его основе лежат потребности двух высших уровней в классификации Маслоу и, как следствие, надутилитарные мотивы трудовой деятельности. Гигиенические факторы полностью утрачивают свою мотивирующую роль, в полной мере используется весь комплекс мотиваторов Герцберга; используется органичный и комплексный механизм управления трудом,

альтернативные организационные формы, гибкие и адаптивные рычаги управления. В модели Портера-Лоулера акцент переносится на внутреннее вознаграждение, внешние же вознаграждения индивидуализируются, что в определенной мере снимает проблему оценки работником их справедливости.

Эта модификация механизма трудовой мотивации соответствует как изменившемуся характеру потребностей людей, так и требованиям современного производства, которое для повышения эффективности требует уже не столько наращивания трудовых усилий, сколько повышения творческого отношения к труду, ответственности и инновационной активности работника. Всестороннее развитие способностей работника впервые становится необходимым условием его продуктивного участия в производственном процессе. Это приводит к формированию принципиально новых механизмов организации и стимулирования труда в современном обществе.

Проведенный анализ исторического развития системы трудовой мотивации позволяет сделать следующие выводы.

Поскольку в переходной экономике в едином пространственно-временном поле представлены различные экономические уклады, то переходный мотивационный механизм содержит сдерживающий, стимулирующий и развивающий компоненты. В этих условиях экономическая политика должна быть дифференцирована в зависимости от уровня развития того или иного народнохозяйственного сектора. Недопустимо, на наш взгляд, использовать одни и те же мотивационные механизмы в отраслях с различным технологическим базисом, т.к. это приводит к деградации более развитых отраслей.

Основную опасность представляет господство сдерживающего мотивационного механизма на большей части экономического пространства. В основе преодоления этой ситуации лежит развитие частной собственности и повышение удельного веса необходимого продукта, что, с одной стороны, должно вызвать повышение качества и стоимости рабочей силы и усилить трудовую мотивацию, а с другой стимулировать внедрение трудосберегающих технологий.

В постиндустриальном секторе необходимо сохранить развивающий мотивационный механизм, которому соответствуют более социализированные формы собственности, гибкие механизмы управления трудом, высокий квалификационный и общеобразовательный уровень работников и относительно высокий уровень жизни.

Конкретные мероприятия, направленные на совершенствование мотивационного механизма в переходной экономике должны быть определены в ходе детального анализа экономической ситуации в различных секторах народного хозяйства.

Литература:

1. Мельянцева В. Л. Восток и Запад во втором тысячелетии: экономика, история и современность. М.: Изд-во МГУ, 1996.
2. Ашрафян К.З. Восточный феодализм: особенности структуры // Экономическая история; исследования, историография, полемика. М.: Наука, 1992.
3. Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд., т. 46, ч. 1.
4. Ле Гофф Ж. Цивилизация средневекового Запада; Пер. с фр. М.: Прогресс-Академия, 1992.
5. Грачев М.В. Управление трудом. М.: Наука, 1990.
6. Гриценко А. Деньги: возникновение, сущность, функции и агрегаты // Экономика Украины.- 1999.- № 2.
7. Васильчук Ю. Постиндустриальная экономика и развитие человека // Миров, экон. и междунар. отношен.- 1997.- № 9.
8. Антипина О., Иноземцев В. Диалектика стоимости в постиндустриальном обществе // Миров. экон. и междунар. отношен.- 1998. № 7.

СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЫНКА ТРУДА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Я.П. Пустовар

Трансформационные процессы, происходящие в Украине, обуславливают необходимость радикального пересмотра принципов формирования и механизма функционирования национального рынка труда. В современных условиях на состояние рынка труда Украины оказывают влияние множество факторов, среди которых можно отметить кризисные процессы экономической жизни, включающие спад производства, несбалансированность структуры народного хозяйства, социальное расслоение населения, развитие отрицательных демографических тенденций, снижение уровня жизни населения и др. Данные факторы усиливают сегментацию рынка труда по ряду критериев: формам собственности, фондоемкости и трудоемкости производства рабочей силы, особенностям технологии производства, квалификации занятых, уровню разделения и обобществления труда, исторически сложившимся формам организации и стимулирования труда, традициям в мотивационном поведении трудящихся. Лучше понять структуру современного рынка труда позволит комплексный анализ действия факторов, обуславливающих его сегментацию.

В условиях продолжающегося спада производства наблюдаются значительные изменения в структуре занятости населения. Все более уменьшающиеся возможности трудоустройства приводят к увеличению доли безработных, официально регистрирующихся в государственных службах занятости. Так, на 1.01.1998 года количество официально зарегистрированных безработных составляло 759,7 тыс. человек, что в 1,6 раза выше, чем на начало 1997 года.

К ноябрю 1998 года количество безработных возросло на 194,4 тыс. человек и составило 954,1 тыс. человек [1, с. 10]. Спрос на рабочую силу со стороны предприятий сокращается более быстрыми темпами, нежели ее предложение. На 1.01.1998 года спрос на рабочую силу составлял 34,8 тыс. человек, из них на рабочие места - 25,6 тыс. человек, на должности служащих - 7,5 тыс. человек. Наибольшая потребность в рабочей силе наблюдалась в промышленности - 15,6 тыс. человек, наименьшая - на предприятиях сбыта и заготовки продукции - 0,2 тыс. человек.

Посредством государственной службы занятости в 1997 году трудоустроено 303,5 тыс. человек, из них 187,8 тыс. человек - на рабочие места, 71,9 тыс. человек - на должности служащих, 43,8 тыс. человек - на места, не требующие профессиональной подготовки. Наибольшее количество трудоустроено в промышленности - 104,4 тыс. человек (34,4%), наименьшее - в сфере науки и научного обслуживания (1,7 тыс. человек, или 0,6 %) [2, с.82].

Существенной особенностью нынешнего рынка труда является наличие наряду с открытой безработицей, скрытой, причем величина последней значительно превышает данные официальной статистики (по разным оценкам, скрытая безработица сейчас составляет 20-30 %) [3, с.36]. Руководство многих предприятий пытается сохранить трудовые коллективы в условиях падения производства во избежание разрастания открытой безработицы, т.е. происходит фактическое замораживание избыточной численности работников. Политика администрации многих предприятий сводится к введению

режима неполного рабочего дня, вынужденных отпусков и прямого увольнения работников «по собственной инициативе». В 1997 году в целом по Украине численность работников, которые находились в административных отпусках составляла 2862,6 тыс. человек (21,9% общей численности работников всех отраслей), численность работающих в условиях неполного рабочего дня составляла 2103,7 тыс. человек (16,1%) [2, с.85].

Происходящие в социально-экономической сфере явления приводят к углублению структурных диспропорций между спросом и предложением рабочей силы, что в совокупности с другими факторами предопределяет и другую особенность безработицы – рост ее продолжительности и увеличение доли длительно безработных в общей численности не имеющих работы.

Небезосновательны опасения того, что связанные с усилением безработицы проблемы станут самыми актуальными во всем сложном переплетении болезненных социальных коллизий страны. Все более нарастающая неуверенность трудящихся в своем завтрашнем дне - это уже не только феномен субъективных настроений, а серьезный негативный фактор социально-экономического развития. Подтверждением этому является все возрастающее социальное напряжение на предприятиях всех отраслей народного хозяйства [4, с.34]. Крайнее проявление этой ситуации - усиление забастовочного движения различных категорий трудящихся во многих регионах Украины (например, забастовки работников угольной промышленности, сферы образования и т.п.). Так, в 1997 году 116,4 тыс. работников (1162 предприятия) страны принимали участие в забастовках, из-за чего общество недополучило продукции и услуг на сумму 105,5 млн. грн. [2, с. 85].

Основным показателем, отражающим не только уровень развития рынка труда, но и всего народного хозяйства, и соответственно, уровень жизни населения Украины является заработная плата. За годы реформ во всех отраслях народного хозяйства произошло массовое обесценение труда. В настоящее время ни в одной из развитых промышленных стран мира нет такой низкой заработной платы, как в Украине. Минимальная заработная плата все более отдаляется от прожиточного минимума и уровня средней заработной платы. Ее размер сейчас недостаточен не только для простого воспроизводства рабочей силы, но и для самого биологического выживания человека. Зарплата превратилась в вариант социального пособия, совершенно не связанного с реальными результатами трудовой деятельности. Значительная дифференциация заработной платы по отдельным отраслям народного хозяйства и внутри них по профессионально-квалифицированным группам работников достигла в период экономических реформ огромных размеров, которые не всегда обосновываются объективными характеристиками работы и ее значимостью. В 1997 году среднемесячная зарплата работников государственного сектора составляла 156 грн. При этом в сфере финансов, кредитования и страхования зарплата была в 2 раза выше (302 грн.), чем в целом по народному хозяйству. Самая низкая оплата труда наблюдалась у работников сферы бытового обслуживания и общественного питания - приблизительно 44 % среднего уровня по народному хозяйству (2, с.93). Значительная дифференциация зарплаты несет большой разрушительный потенциал: нарастают противоречия в процессе производства между отдельными социальными группами и социальная напряженность внутри коллективов и т.д. Все эти негативные последствия усиливаются тем, что такая дифференциация не имеет отношения к различиям в эффективности труда и производст-

ва. Среднемесячная заработная плата трудящихся Украины лишь на 56 % покрывала минимальный потребительский бюджет, стоимость которого в 1997 году составляла 278 грн. [3, с. 35]. Следовательно, значительная часть населения оставалась за чертой бедности, снизился платежеспособный спрос населения. Актуальная проблема в организации оплаты труда - ее систематическая невыплата работающему населению. Так, на июль 1998 года сумма задолженности трудящимся в целом по экономике составляла 5,9 млрд. грн., из нее 45,8 % составляла невыплаченная заработная плата за прошлый год. За первое полугодие 1998 года общий прирост невыплаченной зарплаты составил 13,7 %. Наибольший прирост суммы невыплаченной зарплаты зафиксирован на предприятиях промышленности (по сравнению с январем 1998 года) - 13,1% и в сельском хозяйстве - 22,3 % [4, с. 9].

Регулярные неплатежи заработной платы привели к всевозрастающей потребности трудящихся во вторичной занятости. Деятельность в виде различных торговых операций, при игнорировании налогового законодательства, позволяет многим полностью или частично безработным получать ощутимые доходы, зачастую в несколько раз превышающие доходы от официальной, постоянной занятости на государственных или кооперативных предприятиях. За очень короткое время в эту деятельность были вовлечены миллионы людей. Но в настоящее время неформальный сектор сужается - его развитие не уживается с процессом насыщения рынка, ориентированного на платежеспособный спрос. Кроме того, несовершенное налоговое законодательство, непосильный налоговый пресс не способствуют полному раскрытию трудового потенциала "вольного предпринимателя" и ориентирует его лишь на развитие личного подсобного хозяйства, которое сейчас выступает основным источником жизнеобеспечения для значительной части населения (особенно в случае получения дохода, компенсирующего резкое падение заработной платы и ее систематические неплатежи). В 1997 году заработная плата в общей структуре доходов населения составляла 53 % (по данным официальной статистики). В 1996 году этот показатель соответствовал 58,8 %, в 1995 - 60 % [2, с. 94]. Для сравнения, в США этот показатель в 1997 году составлял 70,8 %, Японии - 94,0 %, Великобритании - 62,3 %. В 1997 году 88,4 % населения Украины имели доходы ниже среднего уровня [5, с. 35].

Подводя итоги, следует отметить, что формирование рынка труда в Украине является неотъемлемой частью становления рыночного механизма в период трансформационных процессов, происходящих в нашей экономике. На сегодняшний день правомерно утверждать, что официально провозглашенный переход к рынку с присущими ему механизмами полного и рационального использования ресурсов, в том числе и трудовых, сопровождается ухудшением трудового потенциала и усилением отрицательных тенденций в отраслевой, профессиональной и квалификационной структурах занятого населения. Имеющиеся показатели рынка труда в ряде случаев не отражают реальное положение дел, что связано прежде всего со стремлением трудящихся (особенно тех, кто занимается частным бизнесом и включая сектор неформальной занятости) скрыть свои доходы от налогообложения. По этой же причине в развивающемся частном секторе реальная прибыль и оплата труда не фиксируются в официальной документации, что усиливает зависимость работников от руководства предприятий. В этом секторе отсутствуют

социальные гарантии, профсоюзы, что делает практически невозможным судебные разбирательства трудовых споров.

Основным направлением современного этапа в сфере регулирования занятости следует считать переход к активной государственной политике на рынке труда. В ее основу должна быть положена определенная модель управления, центральными элементами которой выступали бы такие регуляторы рынка труда, как заработная плата, конкуренция, мобильность трудовых ресурсов, уровень безработицы. Приоритетными направлениями реформирования рынка труда Украины должны стать: борьба против дальнейшего спада производства, повышение качества и конкурентоспособности рабочей силы, содействие эффективной и целесообразной миграции трудовых ресурсов, недопущение увеличения безработицы через создание рабочих мест за счет различных источников финансирования, внедрение механизма увольнения и перераспределения занятых работников, реструктуризация экономики и поддержка отечественного производителя и частного предпринимателя. Что касается заработной платы, то первоочередными мерами ее «реанимации» должны быть: совершенствование системы оплаты труда, пересмотр минимального размера оплаты труда в качественном и количественном аспектах, принятие законов о государственной службе и регулировании трудовых отношений в частном секторе, переориентация финансово-кредитной и налоговой систем с отходом от устаревших принципов, расширение возможностей получения населением официальных и дополнительных доходов и т.д.

Литература:

1. Тенденції української економіки. Листопад 1998 р. -К.:TACIS,1998
2. Україна у цифрах, 1997. - К.: Наукова думка, 1998
3. Осовий Е.В. Актуальные вопросы регулирования рынка труда // Экономика Украины. 1997. №9
4. Информационный бюллетень государственного министерства статистики. 1998.№7-8.
5. Аносенков Е.,Кокин Ю. Реформа заработной платы – ожидания и реальность. / Экономист. 1997. № 4 .

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ ЗАНЯТОСТИ В УКРАИНЕ

Т.В. Чатченко

Так сложилось, что в период формирования рыночных отношений все усилия экономистов и правительственных структур сосредоточены на отслеживании и регулировании важнейших макроэкономических условий функционирования экономики. При этом такой важный фактор, как человеческие ресурсы, традиционно рассматривается в качестве вторичного элемента экономического развития, решение актуальных проблем занятости ставится на второе место. Безусловно, оздоровление финансовой системы, преодоление спада производства, активизация инвестиций - важное условие социально-экономического развития. Однако в системе макроэкономического развития подобающее место должно принадлежать человеческим ресурсам, их экономической активности, готовности людей эффективно трудиться. Обеспечение равных возможностей всем гражданам, независимо от происхождения, социального, имущественного положения, расовой и национальной принадлежности, пола и возраста, в свободном выборе вида деятельности и гарантия права выбора между участием и неучастием в труде - вот важнейший принцип, который законодательно провозгласила Украина, осуществляя экономическую реформу. [1]. Однако из многочисленных проблем занятости в настоящее время умы реформаторов занимает, главным образом, безработица, ее масштабы, формы проявления, региональные особенности. Главная же цель в политике занятости сводилась к созданию механизма согласования спроса и предложения рабочей силы, т.е. рынка труда. Фактически многие научные школы и работники государственных ведомств до сих пор исходят из того, что рынок труда постепенно отрегулирует все проблемы занятости.

Опыт прошедших лет показал, что социально-трудовые отношения формируются значительно труднее, чем общие макроэкономические условия функционирования экономики. Ситуация на рынке труда определяется в большей степени тем, что сложилось в трудовой сфере в прошлом, в условиях планово-распределительной экономики и жесточайшего дефицита рабочей силы [2;3;4].

Формирующийся рынок труда проявил те особенности и деформации в сфере занятости, которые были свойственны экономике в прошлом.

Излишняя численность занятых на предприятиях и в организациях при спаде производства, работа без оплаты, снижение эффективности труда, деформированная связь между трудовым вкладом человека и его доходами, отсутствие на производстве реальных условий для людей эффективным трудом улучшать свое материальное положение, размытость фактического положения человека по статусу занятости и незанятости, когда многие занятые являются по существу безработными (во всяком случае, частично безработными, а безработные нередко имеют работу в неформальном секторе экономики)- все это проявление нерыночных элементов развития занятости.

Все вышеизложенное свидетельствует о том, что некоторые процессы, происходящие в трудовой сфере, инерционны, и их корни в экономике 80-х годов, другие процессы носят циклический характер и проявляются периодически, третьи - являются реальностью только для 90-х годов.

Представляется возможным и необходимым выделить некоторые особенности современной занятости в Украине.

Во-первых, необходимо отметить заниженный уровень оплаты труда, сформировавшийся в условиях планово-централизованной экономики и проводимой политики полной занятости, который сохраняется и в современных условиях. Социально-экономические последствия этого явления выражаются в падении жизненного уровня населения, существенном снижении денежного дохода. В абсолютном выражении величина денежных доходов по сравнению с периодом конца 80-х годов уменьшилась к 1994-1995 гг. в 2,4 – 2,5 раза, что сопоставимо с уровнем падения ВВП. В относительном выражении (по отношению к ВВП) эти доходы с 50-51% уменьшились до 30-40% (в июле 1996 г. - до 26,3%), что в 1,5-2 раза ниже, чем в развитых странах Запада [5, с.47]. Таким образом, труд в Украине продолжает оставаться дешевым, что имеет отрицательные социальные последствия, при этом экономические последствия данного факта могут иметь неоднозначную оценку: во-первых, в соответствии с классической теорией занятости, рынок с пониженной ценой труда менее подвержен безработице; во-вторых, национальная экономика в такой ситуации более привлекательна для инвесторов, потенциально способных создать новые рабочие места. Среди отрицательных экономических последствий - консервация отсталых технологий, методов управления, упадок производительности труда и т.д.

Второй особенностью украинского рынка труда является то, что формируется он в большей степени стихийно, ярким примером чего служат масштабы неформальной занятости и скрытой безработицы, эти явления уникальные по своим размерам и характеру явления, не имеющие аналога ни в развивающихся, ни, тем более, в развитых странах. Неформальная занятость означает стихийное начало в перераспределении рабочей силы по видам деятельности, вызванное переходом к рынку и меняющимся спросом на товары и услуги. В официальном секторе экономики свертываются традиционные рабочие места, а новые появляются в ограниченных объемах деятельности и наращиваются относительно медленными темпами. В то же время неформальный сектор быстрее реагирует на изменение рыночного спроса на товары и услуги, хотя он в определенной степени поддерживает «спекулятивные» черты экономики. Неформальная занятость - своего рода полигон формирования рыночного поведения в трудовой сфере для значительной части экономически активных граждан, источник обеспечения определенного уровня доходов, позволяющий перенести негативные последствия спада производства.

Неформальный сектор - явление новое в украинской экономике, по некоторым данным, он составлял в 1994 году 46,1% совокупного объема ВВП, а в 1995 году - 42,4% [5, с. 51]. Неформальный сектор стал фактически самостоятельным сегментом рынка труда и оказывает значительное влияние на состояние занятости населения и социально-экономическую ситуацию в целом.

Третьей особенностью является скрытая безработица, ставшая наряду с неформальной занятостью, наиболее ярким свидетельством кризисного состояния экономики. Резкое сокращение объемов продукции в ряде отраслей вынудило администрацию предприятий пойти на такие меры, как неоплачиваемые отпуска, неполный рабочий день и т.д. Естественно, такое положение дел приводит к гипертрофированному развитию скрытой части рынка труда, состоящей из скрытой безработицы и скрытой (неформальной) занятости.

Четвертая особенность - ограничение эффективного спроса на рабочую силу, что связано прежде всего со спадом производства и инвестиционным кризисом. Значительная часть ранее мощного производственного потенциала, обеспечивающая почти полную занятость трудоспособных граждан, перестала отвечать потребностям общества и нуждается либо в ликвидации, либо в перестройке. Ввод новых рабочих мест крайне ограничен, а с каждым годом затягивание процесса стабилизации в экономике остается все меньше возможностей эффективно использовать законсервированные рабочие места. Данный процесс характеризуется растущей деквалификацией рабочей силы, уменьшением возможностей трудоустроиться.

В условиях значительного превышения предложения рабочей силы над спросом и большой конкуренции на рынке труда меньше всего шансов найти рабочее место у лиц без опыта работы, высокой квалификации.

Хотя безработица и не достигла обвального роста в годы, когда кризис нарастал быстрыми темпами, и не была адекватна ему по глубине спада, о чем свидетельствуют следующие данные: реальный объем ВВП (в млрд. постоянных рублей 1390 г.) за 1993 - 1997 гг. сократился на 48% (со 100,5 до 52,34), а количество занятых - на 20% (с 17740 до 14320 тыс. чел.) [8, с. 17], в ближайшие 2 года ожидается возрастание масштабов открытой безработицы и рост ее на уровне 4 млн. чел. [2, с.10].

В этом и состоит пятая особенность современной занятости в Украине.

Шестая особенность видится нам в качественных изменениях занятости, которые произошли в ходе реформ, и в институциональном плане связаны с диверсификацией занятости населения, появлением новых, ранее не свойственных нашей экономической системе видов занятости (занятость в негосударственном секторе экономики, самостоятельная предпринимательская деятельность, малый бизнес). Рыночная трансформация украинской экономики привела к появлению новых категорий хозяйствующих субъектов: предпринимателей, менеджеров, коммерсантов, банкиров, маклеров, брокеров, дилеров, фермеров и др. При этом следует отметить, что официальная статистика зачастую не отражает их реальной численности, так как большая их доля занята в неформальном секторе экономики.[6, с.47].

Седьмой особенностью занятости служит то, что при довольно высоком уровне общей безработицы сохраняется большая подвижность рабочей силы [3,с.20], что свидетельствует, с одной стороны, об определенном динамизме сферы занятости при переходе к рыночным отношениям, а с другой, - о стремлении населения (во всяком случае, определенных его групп) приспособиться к новым условиям хозяйствования.

И последнее. Следует обратить особое внимание на существенную дифференциацию региональных рынков труда. Региональная неоднородность рынков труда, обусловленная особенностью природно-климатических условий, размещением производства и наличием определенного производственного потенциала, географией населения, разной глубиной спада производства в отдельных отраслях показывает, что усредненные показатели рынка труда не могут служить основанием для принятия действенных мер по его регулированию.

Причем региональная дифференциация заключается не только в известных различиях уровней безработицы и разной степени напряженности на рынке труда, когда одни регионы находятся по состоянию занятости в острой критической ситуации, а другие - в относительно благоприятной. Это и

дифференциация регионов по степени развития рыночных отношений в трудовой сфере, самостоятельности социально-экономического развития в целом, степени адаптированности населения к меняющимся условиям хозяйствования, по уровню контролируемости рынка труда со стороны ГСЗ, по условиям и предпосылкам выхода из экономического кризиса и перехода к экономическому росту, а следовательно, и по возможностям расширения спроса на рабочую силу и самостоятельного решения проблем безработицы.

Перечисленные особенности занятости населения переходного периода и сложившегося рынка труда не исчерпывают, естественно, всех его характеристик. Однако они являются, на наш взгляд, наиболее существенными, от учета которых зависит как прогноз рынка труда, так и разработка концепции и программы занятости на ближайшую перспективу до 2000 г.

Литература:

1. Закон Украины "Про зайнятість населення" від 01.03.31., № 803-XII. - Київ.-Комп'ютерно-правова бібліотека. - Інформаційно-аналітичний центр "Ліга" - 1998.

2. Геец В. "Еще раз о составляющих экономического подъема в Украине //Экономика Украины -1998г.- №12.

3. Занятость и рынок труда: новые реалии, национальные приоритеты, перспективы. - Москва: Наука, 1998

4. Заславский И.Е. Труд, занятость, безработица. - Москва: Департамент труда и занятости правительства Москвы, 1992.

5. Дзюба С.Г. Регулирование трудовой занятости населения в условиях реформирования экономических отношений. - Донецк: ИЭП ИАИ Украины, 1997.

6. Ким М.М., Давыдова И.А. Институциональные основы занятости в переходной экономической системе//Экономика Украины. -1998г. -№4.

7. Ким М.М. Трудовой потенциал и занятость. Учебное пособие. Харьков: - ХГУ, 1998.

8. Радинова И. Макроэкономические факторы дефицита бюджета в Украине //Экономика Украины.-1998г. -№9.

МНОГОУРОВНЕВОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ИЗДЕРЖЕК НА ВОСПРОИЗВОДСТВО РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Ю.А. Мирясов.

При изучении проблем воспроизводства рабочей силы, уровня жизни, формирования доходов населения ключевым является понятие стоимости рабочей силы. В реальной экономической жизни стоимость рабочей силы определяется издержками на воспроизводство рабочей силы, под которыми следует понимать фактические затраты материального и стоимостного порядка на обеспечение условий жизни, трудовой деятельности работников, осуществляемые работодателями - частными, ассоциированными, государственными и, в конечном счете, определяющими воспроизводство рабочей силы всего населения в целом. Величина издержек на воспроизводство рабочей силы, следовательно, является одним из важнейших показателей социально-экономического развития любой экономической системы.

Заработная плата как цена труда в рыночной экономике представляет один из главных, но не единственный составной элемент в издержках на рабочую силу. Значительная доля затрат на рабочую силу не выплачивается работнику непосредственно. Следует разграничивать понятия валовой и чистой заработной платы и издержек на рабочую силу. Валовая заработная плата в условиях рынка образуется как результат индивидуальных или коллективных переговоров между работниками и работодателями. Из нее вычитаются социальные взносы, приходящиеся на долю работника, и остается чистая зарплата. К общей сумме доходов работников добавляются социальные взносы, которые выплачиваются работодателем. Наемный работник получает непосредственно только чистую зарплату. Общая сумма социальных отчислений, не важно, приходится ли она на долю работника или работодателя, выплачивается органами социальной защиты населения.

Издержки на воспроизводство рабочей силы представляют собой затраты работодателей на оплату работы по найму. Они включают валовую заработную плату и добавленную к ним долю социальных отчислений работодателей, затраты по обеспечению условий труда, возможные дополнительные виды довольствия: выплаты социального характера, материальные льготы, необязательные дополнительные взносы. По сути издержки работодателей на рабочую силу и представляют собой стоимость рабочей силы.

Говоря о воспроизводстве рабочей силы, необходимо рассматривать изменяющуюся роль человека в системе развития производственных отношений, что отражается на механизме формирования издержек на рабочую силу. Современные мировые тенденции, эволюция экономических отношений позволяет рассматривать воспроизводство рабочей силы как сложный, многомерный и многоуровневый процесс.

На этапе становления индустриального способа производства роль человека была сведена до положения «придатка машины», а само воспроизводство осуществлялось как подчиненный момент воспроизводства капитала. Отчуждение работников от результатов своего труда и средств производства, подчиненность интересам чужой воли являются достаточными, на наш взгляд, условиями, чтобы можно было говорить о воспроизводстве в узком смысле. При этом зарплата для работника в данный период представляет практически единственный источник средств существования. Предприятия

заинтересованы лишь в потреблении рабочей силы, тогда как в стадии ее производства участвуют незначительно, а функции государства очерчены еще менее четко. Они заключаются в законодательном регламентировании потребления капиталом наемного труда, его эксплуатации, сглаживании конфликтов в сфере труда. Таким образом, в первую очередь сам работник заинтересован в полноценном воспроизводстве собственной рабочей силы, и осуществляется этот процесс на микроуровне в рамках подсистемы «домохозяйство», а механизм воспроизводства подчинен исключительно действию рыночных регуляторов рынка труда.

Такая одномерность формирования издержек на рабочую силу с течением времени постепенно устранялась за счет перехода к другим уровням регулирования воспроизводства. Это было вызвано как изменениями в содержании и характере самого процесса труда, новыми требованиями в области социального и научно-технического развития, так и изменившимся положением работника на рынке труда, осознанием общности интересов и реализации этих интересов, что требует совместной деятельности в рамках систем более высокого порядка. В таких условиях воспроизводство рабочей силы становится уже объектом внимания предприятия и государства, реализуется через внутрифирменное планирование и опосредуется через методы государственного регулирования.

Внутрифирменное планирование предполагает не простое потребление рабочей силы, но и ее производство и распределение в рамках подсистемы «предприятие». Это выражается в программах по отбору и подготовке кадров, обучению и переквалификации, оценке эффективности вложений в работника, разработке системы социально-психологического и материального воздействия на работника с целью реализации его способностей. Государственное регулирование проявляется в мерах по обеспечению «полной занятости», развитии систем социального страхования и обеспечения, огосударствлении отраслей социальной инфраструктуры - здравоохранения и образования. В той или иной степени эти меры реализуются во всех экономически развитых странах. Таким образом, воспроизводство рабочей силы происходит уже на макроуровне в рамках подсистем «предприятие - государство», а механизм формирования издержек на воспроизводство рабочей силы можно охарактеризовать как многомерный, отвечающий интересам множества действующих экономических субъектов.

С развитием экономических связей все более отчетливо проявляется еще одна из современных особенностей воспроизводства рабочей силы - ее интернационализация. Мировой рынок, предъявляя определенные требования к рабочей силе, становится важным явлением, образуя метауровень воспроизводства рабочей силы. Его регулирование опосредуется действиями различных межгосударственных соглашений и международных организаций. Формирование метауровня воспроизводства рабочей силы связано с действием различных факторов:

- растущим взаимодействием экономики, науки и культуры различных стран, ведущим к унификации образования и подготовки работников;
- развитием средств связи, транспорта, коммуникаций;
- деятельностью транснациональных корпораций, предъявляющих определенные требования к рабочей силе;

38 – стремлением к снижению затрат работодателей за счет привлечения более дешевой рабочей силы, квалифицированных рабочих, что порождает трудовую миграцию и перелив ресурсов.

Можно говорить о глобальности действия механизма формирования издержек на воспроизводство рабочей силы, а также об уровне сформирования издержек от микроуровня в рамках подсистемы «домохозяйство» к макроуровню, где ведущая роль принадлежит подсистеме «предприятие» и опосредованно государству, и к метаярвню, на котором за счет усиления межсистемных связей действуют стандарты в уровне жизни, оплате и условиях труда, различных социальных программах.

Особенности воспроизводственных процессов в странах с трансформационной экономикой зависят от модели, которая была выбрана в тех или иных государствах на рынке труда. Одна из моделей предполагает резкое сокращение занятости при относительно неизменных доходах работающей части населения. Вся тяжесть реформ ложится в этом случае на плечи безработных, а предприятия и государство делят между собой издержки, связанные с воспроизводством рабочей силы. Можно вспомнить опыт Восточной Германии, Венгрии, Польши, где уровень безработицы уже в первые годы реформ достиг 15%, а вскоре стал подбираться к 20, а то и 30%. При этом заботу о безработных берет на себя государство, тогда как доходы занятой части населения снижаются незначительно. С другой стороны, модель, при которой сокращение занятости формально не происходит, но в результате экономический спад бьет по всему населению в целом в виде падения средней реальной заработной платы. В данном случае государство перекладывает все проблемы, связанные с воспроизводством рабочей силы на предприятия. Реально же большинство предприятий не в состоянии обеспечить полноценное воспроизводство. Таким образом, особенностью ситуации в странах, выбравших данную модель, а это Россия, Украина и некоторые другие страны СНГ, является перенос акцентов в воспроизводственном процессе на уровень подсистемы «домохозяйство», а роль предприятий и государства становится менее значимой. Это выражается в относительном сокращении доли заработной платы и социальных выплат, увеличении доли доходов от самозанятости, в натуральной форме, падении средней реальной зарплаты, резкой дифференциации ставок оплаты труда.

Литература:

1. Албегова И.М., Емцов Р.Г., Холопов А.В. Государственная экономическая политика: опыт перехода к рынку. - М.: Дело и Сервис, 1998. - 320 с.
2. Громыко В.В. План и рынок в воспроизводстве рабочей силы. - Кемерово, 1992. - 120 с.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РАБОТНИКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В.В. Довбня

Современное западное общество переживает целый ряд глобальных изменений, квинтэссенцией которых являются качественные трансформации в профессиональном развитии работников.

Во-первых, экономика перешла от преимущественного производства товаров к преимущественному созданию услуг; во-вторых, класс профессионалов и специалистов технического профиля превратился в самую крупную группу занятых; в-третьих, нововведения, отражаемые в меняющихся взаимоотношениях между наукой и технологией, экономической теорией и политикой, стали в возрастающей степени зависеть от успехов в области теоретического познания; в-четвертых, интеллектуальные институты общества, будучи связанными с кодификацией теоретического знания, в последней трети столетия все в большей и в большей степени превращаются в ведущие; в-пятых, идет бурный рост нового социального класса — класса экспертов, консультантов и технократов.

Все эти тенденции и определяют в значительной степени направления современного профессионального развития работника в высокоразвитых странах.

В настоящий момент эти страны находятся в процессе трансформации к постиндустриальному обществу. Это движение характеризуется перераспределением власти, изменением характера собственности и целым рядом других явлений, которые, с одной стороны, влияют на социально-профессиональное развитие работников, а с другой — в какой-то степени определяются этим развитием.

Происходят глобальные сдвиги в экономике: постоянно возрастает число работников, занятых в сфере производства услуг, причем если ранее эта сфера преимущественно сводилась к услугам типа питания, транспорта, сельского хозяйства, меньше — торговля, финансы, страхование, и незначительную часть по отношению к ним занимало производство личных профессиональных и деловых услуг, то в настоящее время самыми высокими темпами развивается именно последняя часть услуг.

Очень многие группы работников в настоящее время заняты информационной деятельностью — это производители информации, ее обработчики, распространители и работники ее инфраструктуры.

Меняется институциональная структура. Важнейшими центральными институтами становятся учреждения по производству информации (различные исследовательские центры, научные институты и т.д.), и соответственно работники этих институтов занимают более высокие социальные позиции.

Социальное расслоение общества идет уже не на основе деления на «допущенных» и «недопущенных» к распоряжению основными благами общества, сколько по участию в самом процессе их создания.

Социально-профессиональное развитие современного работника предполагает отсутствие жесткой специализации, привязки к единой специальности, а наблюдается постоянный процесс универсализации, углубления и расширения круга познаний и навыков.

Если говорить о социально-психологическом портрете современного работника, следует отметить гибкость и дивергентность мышления, склонность быстро принимать решения, подходить к любым проблемам творчески; готовность постоянно повышать свой квалификационный и образовательный уровень. Творчество, кото-

рое индивидуально по своему характеру, но социально по своей природе, становится уделом все большего числа людей.

Все описанное выше касается подавляющего большинства работников высокоразвитых стран. Однако, надо отметить, что постиндустриальное общество не избежит межклассовых конфликтов, но уже не основанных на перераспределении знаний и информации, точнее расслоение в обществе происходит не на основе владения информацией, которая, с одной стороны, является общедоступной как наиболее демократический вид ресурса, а на основе умения этой информацией пользоваться, так как она является одновременно и самым элитарным ресурсом. Хотя информация и знания становятся все более демократичными видами продукта, но для их распродумывания или потребления необходим определенный уровень подготовки, которым обладают далеко не все. Таким образом, в обществе перераспределяется власть и сохраняется эксплуатация, но не на основе физической силы, как было в эпоху экономическую, а с помощью владения новой силой — знаниями и информацией. Тенденции развития современного западного общества неоднозначны и противоречивы. Многие позитивные моменты проявляются тем ярче, чем на более высоком уровне развития находится государство.

Меняется стиль управления на антибюрократичный и гибкий, позволяющий участвовать в процессе большому количеству работников, поощряющий инициативу и стремление к творческой самореализации. Новые стремления работников выражаются императивом А.Маслоу: «Человек должен быть тем, чем он может быть, он должен соответствовать своей внутренней природе» [3, 46].

Изменяется мотивация многих работников и на основе ее перераспределяются материальные ресурсы. Мотивированные материально, желаемого материального благополучия не достигают; стремящиеся к самореализации получают и достойное материальное вознаграждение.

Можно сказать, что в настоящее время происходит преодоление отчуждения, так как работники принимают участие на всех стадиях производства, и их инициатива и теоретический поиск во многом определяют развитие этого производства. Надо заметить, что производство знаний и информации, (а в той или иной степени это присутствует в деятельности большинства работников) направлено на преобразование самого человека, т.е. информация или знания являются продуктами, которые даже после их продажи остаются у собственников этих продуктов. Таким образом, производство на современном этапе стимулирует саморазвитие индивидов, и по своему характеру, приобретает все более социальную направленность.

Еще одна современная реалья — возникновение огромного количества новых профессий, позволяющих работнику не быть привязанным к специализации, делающие работника гибким и мобильным, готовым в любой момент поменять сферу деятельности, пополнить багаж своих знаний.

Фирмы, как правило, все в большей степени становятся социально-ориентированными, учитывают индивидуальность каждого работника, позволяя выбрать для каждого удобный ему график рабочего времени и удобную и приемлемую оплату труда (последняя может быть не только в денежной форме, но и в виде оплаты обучения, дополнительных отпусков и т.д.).

Компьютеризация и автоматизация, начиная с 90-х годов, позволила не привязывать рабочее время к каким-то программам (как, например, в 70-х годах), а выбирать работнику удобный ему режим деятельности, а также повлияла на широкое распространение надомной работы. Таким образом, в настоящее время на западе явно прослеживается тенденция к увеличению гибкости рабочего времени.

Профессиональное развитие индивидов в современных условиях все же не однозначно. Наряду с позитивными моментами для большинства существует и оборотная сторона этой проблемы – своего рода интеллектуальный геноцид определенных социальных групп. Простой, не требующий высокого образования и специальной подготовки, труд вытесняется более сложной, творческой по своему характеру деятельностью, требующей креативности как свойства личности, и высокой профессиональной подготовки. Представители простого труда теряют работу. Проблема трудоустройства для них стоит очень остро. Мало того, что получение образования требует немалых материальных затрат, которые они не могут себе позволить, но проблема усугубляется еще и тем, что с возрастом мышление становится более закостенелым, сенситивность снижается (по оценкам психологов самый сенситивный возраст примерно с 7 до 11 лет), кроме того, простой монотонный труд если и не ведет к деградации, то по крайней мере негативно сказывается на развитии интеллектуальных способностей. Очень большое значение имеет и то – занимается ли простой монотонной деятельностью высокоразвитый творческий или необразованный человек. (Хотя занятие примитивной деятельностью бывшего профессионала с высоким уровнем образования в современных высокоразвитых странах скорее нонсенс). Однако, в первом случае творческий индивид, даже если свое рабочее время будет посвящать монотонному, отчужденному труду, будет стремиться к саморазвитию и самовыражению в свободное от работы время. Во втором же случае, скорее всего и в свободное время индивид не будет стремиться к саморазвивающей деятельности. Различна и мотивировка. Работники интеллектуального труда стремятся в первую очередь к самореализации в творческой деятельности, работник же простого труда мотивирован материально.

Можно сказать, что в рамках социума, как социальная тенденция подтверждается иерархичность потребностей по теории А. Маслоу, которая в отдельных случаях может и нарушаться.

У специалиста материальный стимул не является актуальным. У работника простого труда нет насыщения материальных потребностей, и удовлетворение этих потребностей является поэтому и целью и основным мотивом. А современные реалии таковы, что деятельность мотивированная не утилитарно (даже если она и имеет материальное основание), дает возможность удовлетворить и материальные, и социальные, и духовные потребности, а деятельность, основным мотивом которой является внешний по отношению к самой деятельности мотив – материальное вознаграждение, не только не дает возможности удовлетворения других потребностей, но и не удовлетворяет полностью и материальную.

Таким образом, получается, что некоторые социальные группы безнадежно отстали, и по всей видимости уже не смогут вписаться в новые социально-трудовые отношения. К этим группам относятся низкоквалифицированные работники, работники с низким образовательным уровнем и т.п. Но вся серьезность этой проблемы заключается еще и в том, что интеллектуальный геноцид касается не только современного поколения, под угрозой и поколение будущее. Дело в том, что психологией доказано, что многие жизненные ценности, а также толчок к интеллектуальному развитию дети получают в семье. И дело даже не в том, что родители, занимающиеся всю жизнь изнуряющим монотонным трудом, не смогут оплатить образование своих детей, (в конце концов можно создать социальные программы, в рамках которых сделать бесплатное обучение в высших учебных заведениях для детей из малоимущих семей), но в семье, именно в семье формируется мироощущение и мировосприятие. А что могут дать своим потомкам родители, озабоченные в основном материальными потребностями, с инертным стереотипом мышления?

Кроме того, справедливости ради, надо заметить, что по своей природе постматериалистами становятся чаще всего те, кто с рождения пользуется материальными благами, чем в значительной степени объясняется их приход к постматериализму [2, 171]. Также надо отметить, что кто с юности пытался достигать материального благополучия, и ставил это своей целью, творческие модели поведения в дальнейшем усваивает редко, так как «будучи однажды выбранными, ценности меняются очень редко» [1, 32].

Надо отметить, что влияние других социальных институтов гораздо слабее влияния семьи. В нашей стране в 70-х годах был проведен эксперимент, результаты которого очень показательны. С детьми из семей рабочих занимались по определенной методике, развивающей их способности.

Где-то к 5-ти годам все они демонстрировали выдающиеся результаты, подавали надежды на будущее, так как они показывали очень большие успехи и в рисовании, и в математике, и в лингвистике. Однако, к 10-ти годам их таланты угасли, они уже ничем не выделялись среди прочих своих сверстников, которые обучались по обычной программе и находились в той же социальной среде, т.е. влияние этих детей оказывали наряду с учебным заведением и обычные сверстники и члены их семей, и влияние последних оказалось наиболее мощным. Это еще раз показывает, что социальная среда может оказывать тормозящий развитие эффект.

Таким образом, из всего сказанного выше видно, что наряду с тенденциями к изменению характера труда и его организации на более свободные формы, и развития творчества как массового явления, профессиональное развитие работников на Западе далеко не однозначно и не лишено серьезных и даже социально опасных моментов.

Рассмотренные тенденции в развитии профессиональных качеств работников в постиндустриальном пространстве свидетельствуют о серьезном воздействии на работника социальной среды.

Как известно, Украина в настоящее время находится в глубоком трансформационном кризисе. Предпринимаемые попытки выйти из него не дали должного результата. Сегодня вызревает потребность поменять вектор реформирования, сделать большую установку на социальные приоритеты. Представляется, что именно в этом направлении и необходимо сегодня действовать. Общемировые цивилизационные тенденции лежат на пути развития творческого потенциала личности, не учитывая это в наших рыночных трансформациях, не создавать уже сегодня условий для все более полной социализации общества — это значит отстать навсегда.

Литература:

1. Boyett J.H., Com H.P. Maximum Performance Management., Oxford, 1995.
2. Inglehart R. Culture Shift in Advanced Industrial Society. Princeton (N.J), 1990.
3. Maslow A.H. Motivation and Personality.—N.Y.—1970.
4. Later Works. 9:57—58; cf. Bellah, et al., Habits of the Heart.

ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНЗИЦИИ

А.Г. Шатровский, к. биол. н.

Анализ нынешней ситуации в Украине неизменно приводит к выводам о необходимости профессионального управления всеми процессами в государстве. Проблема дефицита кадров, способных в условиях транзисии принимать оптимальные решения, не может быть компенсирована интродукцией зарубежных специалистов. Подготовка собственных резервов даст желаемые результаты только при оптимизации всей существующей системы образования.

Несмотря на определенные сдвиги к улучшению, в нашем образовании по-прежнему сохраняются дезоптимизирующие архаизмы как последствия прежних институтов. Так, профессионализм в подготовке выпускников может замещаться узкой ранней специализацией, заведомо ориентированной на ограниченную область применения. При любых изменениях уклада подобные кадры будут нуждаться в переподготовке. Но даже если это оправдано объективным ходом событий в условиях транзисии - профессиональная переориентация не будет эффективной без опоры на прочный фундамент общенаучных знаний. Однако возникшее на практике отсутствие как преемственности между этапами образования, так и его целостности, затрудняют удержание традиционных отечественных приоритетов - широты кругозора и фундаментальности подготовки выпускников. Между тем, именно эти качества будут востребованы в полной мере в изменяющихся условиях. Таким образом, первоочередной задачей адаптации профессиональной подготовки на современном этапе является ее фундаментализация. Это направление было закреплено в государственных постановлениях о гуманизации и гуманитаризации образования.

Причины сбоя в нашей системе образования можно объективно вывести из дифференциации наук, сопряженной с их ускоренным обособленным развитием. Высшее образование отреагировало на этот процесс открытием новых направлений, предполагая опору в подготовке кадров на обеспеченные школой базовые знания. Среднее образование изменило гораздо меньше в статусе своих традиционных дисциплин. Вместо оптимизации аппарата общенаучных знаний - больший упор был сделан на развитие каждой отдельно взятой дисциплины, что привело к утяжелению материала и его дублированию в разных предметах. Результатом несогласованной стратегии стал все более углубляющийся поэтапный разрыв, скорейшая ликвидация которого - наша первоочередная задача. Однако решение глобальных проблем образования - процесс продолжительный. Цель данной статьи - обсуждение уже имеющегося опыта работы по оптимизации профессиональной подготовки в конкретных условиях.

Автор является сторонником сквозного интегративного подхода в образовании, базирующегося на создании единого понятийного аппарата (устраняющего межпредметную разрозненность), который проходит по всем ступеням (тем самым ликвидируя поэтапную разобщенность). Подготовка экономистов в этом плане весьма показательна, поскольку не может выходить из одной сквозной школьной дисциплины, а значит, является наглядным примером опоры на межпредметную основу. Попытка свести эту базу к мини-

муму вряд ли имеет существенные перспективы. Поэтому все предметы общеобразовательного цикла должны согласованно давать максимум упорядоченной общенаучной информации, которая служит основой как для формирования мировоззрения, так и для дальнейшей специализации.

Одной из общенаучных дисциплин, читаемых с самого начала для специальности "Маркетинг", является этнология. Знание этнических особенностей маркетинговой среды позволяет оптимально провести сегментирование рынка сбыта, например, при составлении SWOT-анализа. Недостаточное знание или принижение роли этнического фактора приводит к серьезным просчетам в маркетинговых прогнозах [1, с. 463-464]. Статус общенаучной дисциплины, но в то же время ориентированной на указанную специальность, предполагает иной подход к изложению этнологии для маркетологов, чем для специалистов по общественным наукам. Автор рекомендует применить структурно-эволюционный подход к изложению курса, при котором изучение этнической среды происходит с позиций ее поэтапного формирования - этногенеза - во всех структурах иерархической организации. При таком подходе закладывается весомый фундамент общенаучных знаний.

На начальных этапах этногенеза мы должны рассматривать не этнические, а по сути этноландшафтные комплексы, в которых предэтносы выступают исключительно как компоненты природных систем, образуя с ними единое целое. Об этом этапе мы не имеем обширных фактических сведений, и опираемся преимущественно на гипотезы. Поэтому вполне оправдано введение с ранней стадии модельной схемы этногенеза, позволяющей разобраться в общих принципах формирования этнического компонента маркетинговой среды. Однако такой подход требует доработки применительно к курсу некоторых устоявшихся понятий. Во избежание разночтений или отклонений от традиционных толкований терминов, автор предлагает в каждом конкретном случае вводить или разъясняющее понятие, или новое обозначение. Этим действием предполагается, с одной стороны, избежать изложения не принимаемых никем толкований, с другой стороны – обойти полемику вокруг терминологии, которая является уделом специалистов данной области, и вряд ли перспективна для маркетолога.

Разберем один пример. Термин "охота" является устоявшимся. Между тем, охота на мелкого или охота на крупного и сильного животного предполагают участие разного количества людей, разных умений, разного уровня коммуникаций. Они могли возникнуть только в приведенном порядке на разных этапах развития. Кроме того, результаты этих действий в перспективе имеют разные последствия для окружающей природной среды, изменения которой предопределяют переход к следующему этапу этногенеза. Поэтому к понятию "охота" предлагается добавить определения "индивидуальная" и "коллективная" – соответственно рассмотренным случаям, что не нарушит устоявшихся толкований. Первобытные люди вначале занимались исключительно индивидуальной охотой (в антропологии этот вид деятельности не обособляется от собирательства). Переход к коллективной охоте в нашей модели свяжем с комплексом других событий, изменивших весь ландшафтно-этнический комплекс, и представить его можно следующим образом.

На стадии предэтносов люди в составе элементарных природных структурно-функциональных единиц (биогеоценозов) активно воздействовали только на комплекс их обитателей (биоценоз), занимаясь индивидуальной охотой и собирательством.

На следующем этапе этногенеза прежние навыки сохранились, но появились новые виды деятельности, направленной на преобразование природы – коллективная охота и ручное земледелие. Теперь деятельность людей устремилась на преобразование не только биогеоценозов, но и местности, на которой они располагаются (биотопов). Такое воздействие затрагивает системы более высокого иерархического уровня природных систем – ландшафтов. Оно невозможно без принципиально новых умений и степени развития коммуникаций. Здесь человек уже выступает не только в роли компонента природы, но и ее преобразователя. На данном этапе начинается формирование языков и начало развития этносов как компонентов этнolandшафтных комплексов. Изучение данного этапа этногенеза невозможно без расширения сведений о природных системах как основы экономического развития. В дальнейшем обучении материал будет востребован в качестве основы для экономической тектоники и для маркетинговых коммуникаций.

Следующий этап этногенеза связан с развитием пашенного земледелия и выгонного скотоводства. Этот этап завершает формирование этноса и освоение им более высокого уровня иерархии природных систем – природных зон – при воздействии, направленном на углубленную поверхность биотопа (т.е., доступную, например, плугу).

Дальнейшие три этапа этногенеза связаны с освоением более высоких иерархических уровней природных систем и с развитием воздействий, направленных на трудно извлекаемые ресурсы.

По окончании изучения модели этногенеза, можно рассматривать на конкретных примерах, как разные этносы уклонялись от исходной модели ввиду особенностей природных условий или в результате межэтнических взаимодействий. При этом все процессы следует объяснять с позиций общих законов развития природы и общества. [2, с. 154-160]

Приведенные автором сведения могут служить примером сочетания в преподавании общенаучных данных с ориентацией на специализацию, что является одним из направлений адаптации профессионального образования к условиям резких и быстрых перемен в обществе.

Литература:

1. Энджел Д. Поведение потребителей.- СПб.: Питер Ком, 1999. -768 с.
2. Реймерс Н.Ф. Природопользование: словарь-справочник. Москва: "Мысль". - 1990. - 637 с.

ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ НА ДЕНЕЖНОМ РЫНКЕ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ

В.Н. Лисовицкий, проф., Ю.В. Седлецкая

В современных условиях трансформации командно-административной системы и развития рыночных отношений особую важность приобретает анализ реакции хозяйствующих субъектов на происходящие в экономике изменения, в частности, на денежном рынке.

В развитой рыночной экономике денежный рынок – это структура, способная воздействовать на экономические процессы в реальном секторе. В переходной экономике проблема нехватки денежных средств решается хозяйствующими субъектами методами, присущими административной системе.

Одной из самых актуальных тем, касающихся переходных процессов, является проблема бартеризации, взаимозачетов, неплатежей и необоснованно завышенных цен.

Это вполне объяснимо, так как ситуация, сложившаяся прежде всего на рынке продукции, производимой на предприятиях бывшего госсектора, обостряет проблему собираемости налогов и проблему дефицита бюджета. Отсутствие «живых денег» сокращает доходы населения и снижает покупательную способность.

Сегодня экономическая ситуация, по-прежнему, определяется положением дел в бывшем госсекторе. Именно там занята подавляющая численность населения и там производится основная часть валового продукта. За период с 1992г. по 1996 г. доля промышленных предприятий негосударственной формы собственности в объеме производства возросла с 17% до 51% [1, с. 117], но смена формы собственности, к сожалению, не гарантирует реальных изменений методов и способов хозяйствования.

Взаимосвязи «поставщик - потребитель» в бывшем госсекторе, на наш взгляд, по-прежнему не зависят от количества денег в обращении, т.е. кредитно-денежная политика не может в конечном итоге как стимулировать, так и препятствовать изменению структуры и объема производства.

Прямые товарные поставки – своего рода продолжение системы распределения ресурсов только на другом качественном уровне. Проблема нехватки оборотных средств обуславливалась переводом инфляции из скрытой (ресурсной) формы, характерной для КАС, в открытую форму дефицита ликвидных ресурсов до тех пор, пока не восстановились старые связи.

Сложившаяся за годы КАС структура промышленного производства характеризуется отсутствием конкуренции. К примеру, продукция одного завода (А) может фактически потребляться только другим заводом (Б) и, в свою очередь, сырье и комплектующие завод (А) может приобрести у третьего завода (С). Монополистом является не только поставщик, но и потребитель. Для продолжения производственного цикла, пусть даже и при постоянном падении объемов производства, заводы вынуждены покупать сырье, материалы, комплектующие и топливно-энергетические ресурсы по любой цене.

В отличие от классической ситуации монополистических рынков, когда для увеличения производства необходимо снижать цены, в переходной экономике нет стимулов для повышения объемов производства, так как круг потребителей ограничен.

Предприятия стремятся уйти от монетарного давления. В частности, наблюдается рост количества неопосредованных деньгами сделок, за 10 месяцев 1998 года промышленные предприятия реализовали на бартерных условиях 43,3% продукции.

ПОКАЗАТЕЛЬ	1997 год			1998 год			
	2-й кв.	3-й кв.	4-й кв.	1-й кв.	2-й кв.	3-й кв.	10 мес.
Всего по Украине	35.7	39.2	42.4	41	41.7	41.4	43.3
В т.ч.:	33.2	43.9	45.8	48.1	50.6	50.3	50.6
Электроэнергетика							
Топливная пром-ть	36.6	44.7	50.1	46.7	48.1	47.9	60.2
Черная метал-гия	42.7	41.2	46.5	38.6	40	39.9	40.9
Цветная метал-гия	35.1	33.9	36.8	20.1	20.5	21.2	19.9
Химич. и нефте-химич. пром-сь	38.8	50.1	49	50.6	48.5	46.9	46.7
Машиностроение и металлообработка	45.8	48.4	46.7	46	45.5	46.1	45.3
Лесная, деревооб. и целлюлозно-бум. пром-ть	53.3	54.3	54.3	49.9	52.1	51.1	50.8
Пром-ть стройматериалов	54.6	57.8	59.5	64.2	64.3	64.7	65.3
Легкая пром-ть	33.6	33.8	36.7	40.1	42.5	41.8	41
Пищевая пром-ть	15	16.1	21.8	22.1	20.9	20.4	22.5

Именно в тех отраслях, где бартер особенно распространен (топливно-энергетический комплекс), производство падает не так стремительно по сравнению с теми отраслями, где удельный вес бартера ниже. Обход жестких денежных ограничений позволяет предприятиям продолжать производство и увеличивает сбыт.

К безденежным сделкам можно отнести не только бартерные операции, но и вексельное обращение и договора перевода долга. Эти договора интересны уже тем, что они были запрещены 4.03.98 г. Указом Президента № 67/98- ВР.

Проплата третьему лицу позволяла обойти картотеку и не попадала под своего рода усиленное налогообложение бартерных операций. После запрета такого рода договоров стала очень популярной работа с векселями.

Векселя, как простые, так и переводные, являются на сегодня одной из немногих разновидностей ценных бумаг, имеющих хождение в Украине. Обмен векселями между должниками, а затем получение продукции, выпускаемой этими предприятиями, также какой-то период не подпадал под условия бартерного налогообложения и позволял не привлекать денежные средства для продолжения производственного цикла.

Но уже 11 сентября 1998 г. ГНАУ за № 10580/10/16-1220 сообщает, что «бартером считается хозяйственная операция, которая предусматривает проведение расчетов за товары, работы, услуги в какой-либо форме, отличной от денежной».

Бартер и расчет векселями, подразумевающими дальнейший товарный обмен, вынуждает завышать цены как на поставленную, так и на полученную продукцию. Покупка дорогих комплектующих и сырья взвинчивает себестоимость продукции и опять же вынуждает продавать свою продукцию на бартерных условиях.

Нехватка
денежных
средств



Получение
материалов
по бартеру
по завыш.
цене



Рост
себе-
стоимости
продукции



Нехватка
денежных
средств

Рост себестоимости провоцирует нехватку денежных средств. Безденежные сделки создают ситуацию инфляции без эмиссии.

Причина бартера - не ограничение денежных средств, а раздутые издержки производства, сформированные на основе затратного принципа.

Для предприятий бывшего госсектора часто бывает выгодно отсутствие денежных средств на расчетных счетах.

Во-первых, не платится реальная заработная плата работникам предприятия. Зарплата может выдаваться продукцией, причем по завышенным ценам и с задержкой, что снижает удельный вес оплаты труда в издержках.

Во-вторых, предприятия получают возможность на получение налогового кредита, т. е. в связи с отсутствием денежных средств налоги не уплачиваются.

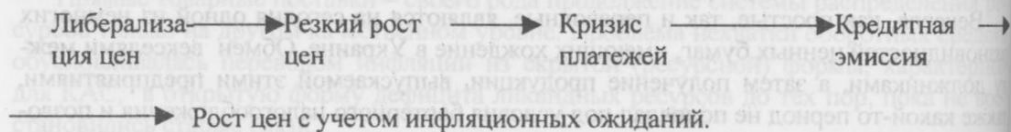
В-третьих, можно с помощью госорганов «надавить» на должников, так как по существующему законодательству должник отвечает по налоговым обязательствам солидарно с кредитором. Вполне возможно, что напуганный должник также рассчитается с кредитором в товарной форме и налоговые обязательства должника меньше не станут.

В-четвертых, предприятие имеет своего рода льготы по оплате топливных ресурсов, прежде всего энергетических. Уже никого не удивляет фраза «только население платит за электроэнергию деньгами». Промышленные предприятия рассчитываются за поставленные ресурсы теми же, к примеру, векселями, на которые можно получить продукцию предприятия по завышенным ценам.

В связи с этим хотелось бы сразу отметить тот факт, что в экономике действуют два уровня цен. 1-й уровень - цены производителя, которые, как было сказано выше, предприятию очень выгодно завязать; 2-й уровень - цены, по которым можно продать товар реальным покупателям за деньги.

Как реакция на жесткую денежно-кредитную политику сегодня звучит призыв к эмиссии как к средству оживления экономической активности.

В начале реформ государственные органы с большим пониманием относились к проблемам предприятий. После либерализации цен последовало их автоматическое повышение, что привело к ежегодным кредитным эмиссиям до сентября 1996 г. Экономика Украины оказалась в замкнутом круге гиперинфляции.



Этот процесс наиболее естественен для КАС, привыкшей к гарантированному покрытию государством издержек предприятия.

Как пишет В. Рябошлык, отпустив цены и при этом не ограничив денежную массу, государство открыло оба шлюза для инфляционного потока.

Инфляционная ситуация привела к вымыванию оборотных средств у предприятий. Добавился так называемый «налог на инфляцию». Денежных средств для следующего производственного цикла после получения выручки от продажи товаров и уплаты налогов не хватало, так как их величина вследствие инфляции меньше, чем была до начала производственного цикла.

Обеспечить автоматическую оплату продукции в таких условиях было возможно при сохранении мягких бюджетных ограничений либо при распространении бартерных операций.

В условиях кризиса политика кредитной экспансии ведет не к подъему экономики, а к воспроизводству диспропорциональной структуры, так как финансируются в основном нерентабельные предприятия.

Начиная с 1996 г. НБУ взял курс на жесткую монетарную политику. Были прекращены целевые эмиссии для поддержки сельского хозяйства и для поддержки приоритетных отраслей производства.

Надо отдать должное Нацбанку – темпы инфляции резко снизились, следовательно подешевели кредитные ресурсы. Курс гривни по отношению к доллару за 1996-1997 гг. практически не поменялся. Хотя уже начиная с весны 1998 г. гривня начала обесцениваться, и эта тенденция сохранилась до настоящего времени.

Следует отметить, что отход от практики государственного кредитования и установление пределов роста эмиссии в рыночной экономике приводит к ликвидации нерентабельных производств и последующему оживлению. А в переходных условиях предприятия решают проблему нехватки денег не классическими маркетинговыми мероприятиями - переориентация производства, улучшение ассортимента и, наконец, снижение цен, а пытаются продолжать работать.

Сегодня можно сказать, что ни политика экспансии, ни политика ограничения денежной массы не улучшила положения дел в экономике. С 1992 по 1995 г. проводилась экспансия, в 1996-97 гг. – жесткая монетарная политика. Можно сравнить основные макроэкономические показатели за этот период.

ВВП на душу населения в постоянных рублях 1990 г.:

1992г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997г.
2637	1925	1157	1081	1023	761

ВВП Украины в расчете на одного жителя уменьшился в 1996 г. по сравнению с 1992 г. в 2,6 раза, а в 1997 г. – в 3,5 раза. Причем самое сильное падение было в 1993-94г., когда уровень инфляции был особенно высоким, а уже в 1995-96 гг., при подготовке и проведении денежной реформы и мероприятий по стабилизации денежной единицы спад был уже не таким значительным. [5, с. 1].

Подъема производства денежно-кредитная экспансия не вызвала, и не только не вызывала подъема, но и не остановила обвального спада.

Возникает вопрос также об изменении структуры производства. По первоначальному замыслу приоритет должен был быть за отраслями, производящими конечный продукт, а также за ресурсосберегающими отраслями в силу недостатка собственных ресурсов в стране.

Структура промышленного производства за период с 1991 по 1997 гг. [5 с. 8]

Отрасль	1991г.	1992г.	1993г.	1994г.	1995г.	1996г.	1997г.
Электроэнергетика	3,6	6,4	9,4	11,5	11,0	12,7	12,6
Топливная пром-ть	3,8	14,3	8,5	11,2	13,2	12,1	11,1
Черная металлургия	9,9	22,7	16,8	19,9	21,8	21,9	23,4
Химическая и нефте-химическая пром-ть	5,9	6,7	6,0	6,9	7,4	7,6	6,7
Машиностроение и металлообработка	26,4	18,6	19,8	17,0	16,1	14,7	15,4
Легкая пром - ть	12,3	6,7	6,1	4,3	2,8	2,1	1,7
Пищевая пром - ть	24,4	13,6	19,7	17,1	15,1	16,1	17,8

Высокими темпами за этот период росла доля энергоемких, промежуточных отраслей промышленности, тогда как доля отраслей, производящих конечный продукт, постоянно снижалась. Особенно резкий спад наблюдается в легкой промышленности - в 7,2 раза в 1997 г. по сравнению с 1991 годом, в машиностроении и металлообработке - в 1,7 раза.

Можно отметить тенденцию к росту только в промежуточных отраслях, к примеру, объемы производства в черной металлургии за январь - ноябрь 1997 г. в процентах к январю - ноябрю 1996 г. составили + 9,1 %.

За этот же период наблюдалось резкое уменьшение капитальных вложений и падение объемов производства в сельском хозяйстве.

Темпы прироста в % к соответствующему периоду предшествующего года [1, с. 281]:

	1992г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996г.
Продукция промышленности	-6.4	-7.6	-27.2	-11.5	-5.1
Продукция сельского хоз-ва	-8.3	1.5	-17	-3.9	-12
Капитальные вложения	-36.9	-10.3	-25	-35	

За 10 месяцев 1998 г. ВВП снизился на 0,7%, объемы производства — на 0,8%. [3, с. 21]. Производство продолжает падать и нет объективных предпосылок для преодоления этой тенденции.

Жесткая денежно-кредитная политика не является причиной кризиса, так же как не являлись причиной кризиса эмиссии НБУ. Из вышесказанного можно сделать вывод, что предприятия в условиях переходной экономики не чувствительны к изменениям ситуации на денежном рынке в той степени, которая могла бы реально изменить структуру и объемы производства.

Экономика приспособилась к нехватке денежных средств точно также, как поглотила эмиссионные вливания. Причина кризиса лежит вне денежной сферы и поэтому невозможно изменить существующую ситуацию, ориентируясь исключительно на монетарные параметры.

Литература:

1. Рынок в рыночную экономику. Киев 1997 г.
2. В.Рябошлык. Питання капіталізму. Київ. Діло. 1996 г.
3. Газета «Бизнес» № 48, 1998 г.
4. Газета «Бизнес» № 50, 1998 г.
5. Газета «Діло» № 1, 1998 г.

ЕКОНОМІЧНА СУТЬ ТА СТРУКТУРА ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

Н.І. Приходько

Важливу роль у забезпеченні розширеного відтворення і задоволення суспільних потреб відіграють фінансові ресурси. Відомо, що основним джерелом їх створення є валовий внутрішній продукт (ВВП). Створення фондів фінансових ресурсів за рахунок ВВП дає змогу впливати на відтворювальний процес, і тоді фінанси стають однією із складових частин економічного механізму, об'єктом управління. Тому дослідження економічної суті та структури фінансових ресурсів є актуальною проблемою.

Фінансові ресурси визначаються як матеріальні носії фінансових відносин, і як один з конкретних виразів фінансів, вони є економічною категорією. Підкреслимо, що процес створення, використання і управління потоками фінансових ресурсів у відповідних фондах є об'єктом фінансового прогнозування та балансових розрахунків. Щодо визначення і трактування фінансових ресурсів, їх змісту та впливу на ефективність управління є різні, але близькі точки зору.

Зупинимось на деяких визначеннях поняття фінансових ресурсів, що заслуговують на певну увагу. Так, у фінансово-кредитному словнику фінансові ресурси визначаються як «сукупність фондів грошових коштів, що перебувають у розпорядженні держави, підприємств і організацій; створюються в процесі розподілу і перерозподілу сукупного суспільного продукту і національного доходу» [1, с. 330]. В роботі [2, с.55] дається таке трактування фінансових ресурсів: «Це сукупність доходів, відрахувань та надходжень, що перебувають у розпорядженні підприємств, організацій та держави, і спрямовуються на задоволення суспільних потреб з метою розширення виробництва і росту матеріального добробуту народу».

У цих визначеннях фінансових ресурсів розглядається тільки належність суб'єкту фінансових відносин та місце їх створення, але нічого не сказано про джерела створення ресурсів. Наведемо ще один приклад визначення, де враховані (частково) джерела створення фінансових ресурсів: «...фінансові ресурси народного господарства виражають собою сукупність грошових нагромаджень, амортизаційних відрахувань й інших грошових коштів, які перетворюються в процесі створення, розподілу і перерозподілу сукупного суспільного продукту» [3, с. 49]. Водночас у цьому визначенні відсутні важливі моменти – цільове призначення та використання ресурсів. Ці окремі визначення фінансових ресурсів свідчать про важливу багатогранну роль фінансів в економіці держави.

Для визначення фінансових ресурсів необхідно, на нашу думку, висвітлити такі їх аспекти, як місце і роль, джерела, форми виявлення і використання.

Зупинимось на визначенні фінансових ресурсів, близькому до поняття, яке дається в роботі [4, с. 17]. На нашу думку, фінансові ресурси – це сукупність грошових нагромаджень і доходів, які перетворюються в процесі створення, розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту, вартість якого трансформується, у відповідні фонди для забезпечення розширеного відтворення і задоволення суспільних потреб. У цьому визначенні враховані всі аспекти фінансових ресурсів, а також простежується рух від джерел до їх використання. Таке визначення дає можливість пов'язати склад та обсяг фінансових ресурсів з вартісною структурою ВВП, проаналізувати динаміку їх взаємовідносин, визначити структуру самих фінансових ресурсів і, як інструмент господарського механізму, – зв'язок з відтворювальними процесами. При фінансовому прогнозуванні треба враховувати фінансові ресурси всіх секторів економіки, з яких складаються фінансові ресурси держави. До них належать фінансові ресурси державного та приватного секторів, колективних сільськогосподарських підприємств та

підприємств громадських організацій. З іншого боку, фінансові ресурси держави складаються з урахуванням бюджетних ресурсів, з фінансових ресурсів централізованих фондів та фінансових ресурсів підприємств усіх форм власності.

У свою чергу, до складу фінансових ресурсів державного сектору треба віднести фінансові ресурси загальнодержавного фонду, місцевих бюджетів, державних фінансових інститутів, міністерств, промислових і виробничих об'єднань та підприємств, а також госпрозрахункових установ та організацій. Що стосується інших секторів економіки, то, за рідкісним винятком, фінансові ресурси зосереджені в самих підприємницьких структурах у всіх (зрозуміло, крім державної) форм власності. Інший підхід потребує формування фінансових ресурсів банківської системи та страхових установ. Так, щодо банків, слід враховувати лише динаміку кредитних ресурсів, а для страхових установ треба прогнозувати фінансові ресурси за кінцевим результатом їх діяльності.

Головним джерелом створення і формування структури фінансових ресурсів є вартісна структура ВВП. Частково фінансові ресурси можуть формуватися за рахунок національного багатства, яке може залучатися в господарський обіг. Крім цього, одним з основних, на нашу думку, зовнішніх джерел, які теж визначають та формують структуру фінансових ресурсів, є доходи від зовнішньоекономічної діяльності за умови її ефективної організації та позики і залучення коштів інших держав, міжнародних фінансових інститутів тощо. До основних внутрішніх (що стосується ВВП) джерел фінансових ресурсів, які становлять грошовий вираз новоствореної вартості, слід віднести: прибуток, на який припадає найбільша питома вага в цій структурі; прямі і непрямі податки з населення; відрахування на соціальні цілі. Інша частина фінансових ресурсів становить перенесену вартість основних фондів, плата за використання різноманітних ресурсів, відрахування до різних фондів і, нарешті, інші доходи бюджетів та господарських суб'єктів.

Щодо динаміки джерел фінансових ресурсів в останні роки, то за даними роботи [4, с.20], прибутки значно коливалися і мали тенденцію до зменшення, прямі і непрямі податки неухильно підвищувалися, відрахування на соціальні цілі залишалися більш стабільними (не враховуючи інфляції), ресурси простого відтворення основних фондів скорочувалися. Все це може перетворити бюджетну систему з регулюючої економічної структури на фіскально-споживацьку. Підкреслимо, що такі процеси негативно впливають на економічне та соціальне становище суспільства.

Картина структури фінансових ресурсів не буде повною, якщо ми не розглянемо питання про їх використання (витрати), тому що вони тісно пов'язані з джерелами створення цих ресурсів. До основних використань фінансових ресурсів держави належать, на нашу думку, витрати на: розвиток економіки; соціальні цілі; оборону, науку, управління; зовнішньоекономічну діяльність; обслуговування державного боргу та інші витрати. Взагалі, усі види напрямків використання фінансових ресурсів держави можна поділити на три блоки. Це – витрати на поповнення фонду відшкодування; витрати, пов'язані із формуванням фонду споживання; а також сукупність витрат на формування фонду нагромадження. Розуміння зв'язку між джерелами створення ресурсів та їх використанням дає можливість правильно визначити межі функціонування самих фінансових ресурсів. Так, у практиці часто вживають грошові кошти, фінансові ресурси та грошові фонди як єдине поняття. Між тим грошові кошти є більш ширше поняття, ніж фінансові ресурси, які складають тільки частину грошових коштів, що перебувають у обігу. З іншого боку грошові фонди є тільки частина фінансових ресурсів, яка формується у вигляді фондів цільового використання. На відміну від грошових коштів, які відображають зміну форми вартості, фінансові ресурси не тільки виражають ре-

зультат процесу відтворення, а й свідчать про реальні можливості економічного та соціального розвитку.

Якщо проаналізувати динаміку частинки фінансових ресурсів у ВВП за останні роки, то можна зробити висновок, що незважаючи на позитивну тенденцію зменшення відсотка фінансових ресурсів у ВВП, значні коливання цієї частки призводять до деструктивних процесів, які у свою чергу, призводять до руйнування фінансових співвідношень, що сформувалися між господарськими суб'єктами у попередні роки, до фінансової кризи, зокрема, до кризи неплатежів. Також негативно позначається як на ефективності фінансової системи, так і на системі розподілу створеного продукту високий відсоток фінансових ресурсів у ВВП.

Треба, на нашу думку, вжити ряд стабілізаційних заходів, щоб відтворити необхідну пропорцію між фінансовими ресурсами та ВВП.

Зупинимося тепер на визначенні фінансових ресурсів підприємства. Згідно із загальним визначенням фінансових ресурсів держави, яке було сформульовано вище, на нашу думку, фінансові ресурси підприємства – це сукупність власних грошових надходжень і доходів та зовнішніх надходжень, які перетворюються в процесі створення, розподілу і перерозподілу валового доходу підприємства, що трансформуються, у відповідні фонди для забезпечення розширеного відтворення і задоволення суспільних проблем, а також у нефондову форму для виконання фінансових зобов'язань підприємства та фінансування поточних витрат.

За джерелами створення і формування фінансові ресурси поділяються на власні (внутрішні) та залучені (зовнішні) на різноманітних умовах. Слід зауважити, що частина фінансових ресурсів, яка вкладена у виробництво і приносить дохід після завершення обороту, є капітал, що виступає як перетворена форма фінансових ресурсів.

Власні фінансові ресурси складаються з основної частини прибутку, яка залишається в розпорядженні підприємства, та амортизаційних відрахувань. Інша частина прибутку, у нефондовій формі, надходить до бюджету і банків у вигляді податків та інших платежів. Основна частина прибутку рішенням керівних органів підприємства розподіляється на цілі накопичення та споживання і використовується для створення грошових фондів цільового призначення, таких як фонд розвитку виробництва, фонд оплати праці, фонд матеріального заохочення тощо, а також для вирішення інших соціальних задач.

Що стосується амортизаційних відрахувань, то вони є частиною собівартості продукції і у складі доходу від реалізації цієї продукції повертаються на розрахунковий рахунок підприємства і стають внутрішнім джерелом фінансових ресурсів.

Ще раз підкреслимо, але вже на рівні підприємства, різницю між грошовими коштами та фінансовими ресурсами. Спільна сума доходу – це величина грошових коштів, які надійшли на рахунок підприємства у банку. З цієї суми грошових коштів значну частину складають обігові кошти, що авансовані у процес виробництва на оплату за сировину, матеріали, паливо, електроенергію тощо, і тільки його залишкова частина, яка є прибутком, стає джерелом фінансових ресурсів.

Залучені (зовнішні) джерела формування фінансових ресурсів теж можна поділити на власні, позикові та бюджетні асигнування за формою вкладення капіталу. Якщо інвестори вкладають грошові кошти як підприємницький капітал, то таке вкладення створює залучені власні фінансові ресурси. Залучені позикові фінансові ресурси формуються з позичкового капіталу у вигляді кредитів банків, коштів інших підприємств у формі векселів, позикових облігацій. Нарешті, бюджетні асигнування надаються для фінансування державних замовлень, окремих інвестиційних програм, тощо.

Важливу роль у виробництві та інвестиційній діяльності відіграє структура джерел формування фінансових ресурсів, і в першу чергу, питома вага власних. Велика питома

вага залучених коштів ускладнює фінансову діяльність підприємства додатковими витратами на сплату відсотків за кредитами комерційних банків, дивідендів за акціями і облігаціями, а також ліквідність балансу підприємства. Тому у кожному конкретному випадку треба ретельно прорахувати доцільність чи недоцільність використання залучених фінансових ресурсів.

Існує тісний взаємозв'язок між розміром та структурою фінансових ресурсів і обсягом виробництва та його ефективністю. З одного боку, зростання (падіння) виробництва та підвищення (зниження) його ефективності призводить до збільшення (зменшення) розміру фінансових ресурсів. З іншого боку, від розміру фінансових ресурсів, які інвестуються у сферу фінансового виробництва, залежить зростання (падіння) обсягу виробництва та ступінь його ефективності.

Фінансовий стан підприємства, його фінансова стійкість та ліквідність балансу в значній мірі визначають необхідний розмір фінансових ресурсів та ефективність їх використання у поточному періоді та на перспективу.

Розглянемо тепер структуру фінансових ресурсів суб'єктів малого підприємництва. Фінанси підприємницьких структур, зокрема малого підприємства, посідають не останнє місце при формуванні фінансів країни. Численні фінансові мікрорівні різних господарських структур завдяки різноманітним взаємозв'язкам створюють фінансові макрорівні, аналогічні до макрорівнів фізичної системи, яка складається з величезного числа взаємодіючих частинок. Підприємницькі структури сплачують місцевим органам влади та державі податки, держава, в свою чергу, проводить політику щодо фінансово-економічної підтримки розвитку малого підприємництва за всіма напрямками — як на рівні місцевих рад, так і на рівні конкретної галузі народного господарства. Фінансові ресурси малих підприємств мають крім рис, що характеризують економічну суть фінансів взагалі, ще свої особливості, які обумовлені рухом фінансів у цих структурах. Мале підприємство слід розглядати як особливу форму економічної активності, головною метою якої є отримання прибутку. Згідно з визначенням фінансових ресурсів (підприємницьких структур) — це сукупність власних грошових нагромаджень і доходів та зовнішніх надходжень, які призначені для отримання прибутку, забезпечення розширеного відтворення і задоволення потреб працівників, а також для виконання фінансових зобов'язань та фінансування поточних витрат. До джерел фінансових ресурсів підприємницьких структур слід віднести: доходи та надходження, амортизаційні відрахування, тощо); надходження коштів від фінансово-банківської системи у порядку перерозподілу (страхове відшкодування ризиків, дивіденти і відсотки за цінні папери тощо), а також кошти, що мобілізуються на фінансовому та кредитному ринках.

На закінчення слід сказати, що прискорення темпів реанімації, стабілізації та розвитку економіки України, економічної ефективності виробництва, оздоровлення бюджету та фінансів підприємств різної форми власності, її вихід з кризи, в значній мірі залежать від раціонального використання джерел створення та формування фінансових ресурсів як на рівні держави, так і на рівні різноманітних підприємств і становлять сукупності одну із важливих та складних проблем в області організації управління фінансами.

Література:

1. Фінансово-кредитний словник. Т.ІІІ. М.—1988.
2. Гуйда Т.В. Формування і використання фінансових ресурсів.—М.—1986.
3. Сенчагов В.К. Фінансові ресурси народного господарства.—М.—1982.
4. Павлюк К.В. Фінансові ресурси держави: суть, склад, структура//Фінанси України.—1996.—№2.

ФОРМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ВЛАДИ.

Л.В. Масюк

Фінансова влада – явище складне і важливе, особливого значення воно набуває в період кризових явищ в економіці України. Це поняття пов'язане не лише з багатозначністю самого словосполучення, але й з різними способами його вживання. Це і сила, і міць, і багатство, і повноваження, і права, і авторитет. Фінансова влада виступає засобом всебічного зв'язку при досягненні мети, а також посередником, який забезпечує виконання взаємних вимог.

Вітчизняна економічна література не досить багата спробами дати всестороннє визначення цього поняття. Проблеми фінансової влади так чи інакше останнім часом порушується в наукових розробках вітчизняних спеціалістів, але до цього часу не існує праці, в якій би були розкритий зміст, протиріччя, закони розвитку та форми реалізації фінансової влади і дане чітке визначення цього поняття.

Дивуватися тут немає чому. За час існування радянської держави не було потреби і бажання (такий ризик зазнати ніщівної критики) в тодішніх економістів-теоретиків виділяти фінансову владу як особливу форму влади взагалі. Дослідження в цьому напрямку розпочалися зовсім недавно, з початком формування в нашій країні нової економічної системи.

Г.В. Задорожний в монографії “Собственность и экономическая власть” виділяє фінансову владу як похідну форму грошової влади і відзначає, що вона реально проявляє себе в кредитній та фіскальній владі [4, с. 93]. До кредитної влади він відносить вплив банківської системи: “Кредитна влада здійснюється комерційними банками, які вільні вибирати тих, кому надавати кредит, на який строк і під який процент” [4, с. 95] та цілого ряду фінансових інститутів: “...триває процес первинного накопичення капіталу, створюються нові фінансові інститути: трастові та інвестиційні компанії, довірчі та страхові товариства, пенсійні фонди, фондові та інвестиційні біржі фінансових груп, між якими іде жорстока конкурентна боротьба за залучення заощаджень...” [4, с. 95]. “Фіскальна влада здійснюється за допомогою податкової політики, формування і розподілу бюджету” [4, с. 95].

При будь-якій спробі дати визначення того чи іншого поняття, охарактеризувати об'єкт досліджень чи класифікувати його, в першу чергу, необхідно виділити критерій, який береться за основу для подальшого вивчення і аналізу даного об'єкту.

Ми спробуємо дати пояснення такого феномену, як фінансова влада не лише через визначення її поняття, а глибше – через форми її реалізації, виділивши як критерій для їх класифікації, – суб'єктів фінансової влади.

Найголовнішим з них можна назвати державу. Державна влада – це одна з форм реалізації фінансової влади. На державу покладено багато завдань, серед них, перш за все, – розвиток економіки; формування державного бюджету; реалізація бюджетної, фіскальної та монетарної політики; формування та використання національного багатства; соціальне забезпечення населення; ефективне використання природних ресурсів; приватизація (денационалізація) підприємств та цілих галузей економіки та багато інших. І в кожному вказаному секторі діяльності держави можна спостерігати вплив фінансової влади. Особливо, коли йде поєднання структур органів державного управління з тіньовим капіталом.

Державна влада взагалі, як сукупність інститутів, ресурсів та важелів для реалізації самої себе, є поєднанням усіх форм влади, в тому числі і фінансової. Вона проявляє себе на двох рівнях: централізованому (центральна влада) та місцевому (місцеві органи влади).

Фінансовий сектор економіки на сьогоднішній день залишається об'єктом уваги всіх суб'єктів економічних відносин як на мікро-, так і на макрорівні. Державна влада, реалізуючи сама себе, привела країну до кризового становища, і, в першу чергу, у фінансовій сфері. Сьогодні обсяг внутрішнього та зовнішнього державного боргу становить близько третини ВВП [2, с. 21]. Як відомо, внутрішній борг складається з розмірів попередніх бюджетних дефіцитів, а зовнішній, — з усіх кредитів на міжнародних ринках, загальний розмір яких на сьогодні становить 11,47 мільярдів доларів [2, с. 21].

Для покриття бюджетного дефіциту держава вдається до позик. Отримані кошти Міністерство фінансів використовує для поточних потреб. Але для яких? Як простежити рух цих коштів? І чи дійсно всі вони йдуть на покриття боргів?

Важко не відзначити реалізацію фінансової влади через місцеві органи управління. Кожна обласна, міська, районна та сільська рада має самостійний бюджет. Тобто такий бюджет, прийняття та виконання якого покладено на місцеві органи влади, що дає їм змогу приймати рішення щодо його розподілу, згідно з поставленими цілями. В основі формування місцевих бюджетів України покладено витратний метод. Тобто спочатку підраховується сума видатків, а потім на цю суму намагаються знайти джерела доходів. Але ж усім відомо, що сума видатків на аркушах занижена, тому має місце таке явище, як прихований дефіцит бюджету. Доходна частина місцевих бюджетів складається з власних доходів, які формуються на підвідомчій відповідному місцевому органу влади території, і, згідно з його рішенням (місцеві податки і збори, різні платежі та доходи), регульованих доходів, які на пайовій основі розподіляються між усіма ланками бюджетної системи та закріплених доходів, які повністю або певною частиною довгостроково закріплюються за тим чи іншим бюджетом [1, с. 114]. Частка власних доходів місцевих бюджетів вкрай незначна, тому і йде запекла боротьба між місцевими чиновниками за регульовані та закріплені доходи.

Як реалізує себе фінансова влада у відносинах між державним та місцевими бюджетами? Аналізуючи структуру видаткових статей бюджету, стає зрозуміло, що значна його частина осідає в регіонах. Передбачувані в державному бюджеті видатки на соціальний захист населення, фінансування охорони здоров'я, науки, культури, виплати із Пенсійного фонду та багато інших, надходять в регіони і є однією із форм фінансової підтримки. Наочно проявляється картина нерівномірного розподілу коштів. Одні регіони фінансуються понад ліміту, в інших — явне недопостачання. Кожне міністерство відповідає тільки за свою ділянку, і будь-якому чиновнику нецікаво, що робиться в сусідньому відомстві. Так і йдуть неврахованими потоками гроші, і кожен — до свого хазяїна.

Останнім часом, коли економіка України потрапила в стан глобальної кризи, представники вищих органів управління та тіньової економіки, не знаходячи інших джерел отримання великих доходів і загострюючи свою увагу на державному та місцевих бюджетах, почали боротьбу за місце "під сонцем" в тих ланках влади, які мали можливість розподілу бюджетних коштів. Катастрофічне "проїдання" грошей для задоволення державним апаратом своїх "офіційних" потреб, перевитрати коштів за завищеними статтями державного бюджету і привели до кризових явищ в економіці країни. Лише на утримання Міністерства внутрішніх справ в 1998 році понад ліміт було витрачено 2048 тис. грн. [3, с. 4]. А під час різних перевірок було виявлено, що перерахування на будівництво і капітальні вкладення для дванадцяти Міністерств. І кварталі 1998 року були проведені з порушенням затвердженого порядку і перевищенням лімітів на суму 64229,3 тис. грн. [5, с. 4]. Все більше зростає попит на владні повноваження, які дають можливість доступу до розпорядження бюджетними коштами. Нерідко спостерігається явище обирання головами обласних та районних

адміністрацій осіб – бізнесменів. Розподіляючи бюджетні місцеві кошти за своїми інтересами, вони в багато разів збільшують свій особистий капітал.

Прикро, що сьогодні ніхто не має можливості або бажання контролювати розподіл коштів на регіональному рівні. Міністерство економіки та Міністерство фінансів зайняті розподілом загального державного бюджету, а коштами регіонів займаються галузеві та функціональні відомства. І керівникам у всіх владних рівнів це вигідно, тому що з'являється неабияка можливість відкусити ласий шматок немалого пирога. При “співробітництві” державних чиновників з представниками кримінальних структур, можна відзначити, що з'явилася тенденція у фінансуванні за адміністративно-територіальним принципом.

Органи місцевого управління формують позабюджетні та цільові фонди. Це один із шляхів реалізації фінансової влади державою. На практиці існує багато протиріч між підприємствами, державними адміністраціями та виконавчими комітетами місцевих органів влади щодо сум відрхувань. Ці фонди формуються за рахунок: залучення коштів населення, добровільних внесків, пожертвувань; доходів від місцевих позик, лотерей, аукціонів; плати за реєстрацію та перереєстрацію коштів у позабюджетних фондах не тільки розширяє права Рад народних депутатів всіх рівнів, а і є в той же час інструментом акумулювання фінансових ресурсів, які при “розумному” використанні можна спрямувати за “цільовим” призначенням.

Формування доходної частини бюджету через проведення податкової політики – також шлях для реалізації державної фінансової влади. В період економічної кризи потрібно звернути особливу увагу на податкове законодавство України та проведення податкової політики, яке повинно забезпечувати функціонування процесів в економіці, що впливають на ріст виробництва, повну зайнятість і т.п. Зараз воно стимулює розвиток тіньової економіки, криміналізованого бізнесу, корупції.

Податкова система України має певні недоліки: дуже високий рівень оподаткування; в системі домінує фіскальний, а не стимулюючий характер; не знаходить реалізації принцип соціальної справедливості. Останнє проявляється в тому, що урядові структури засвідчують необхідність зростання прибуткового податку з громадян. Вже зараз цей податок сплачують навіть ті, чий прибуток перебуває нижче рівня прожиткового мінімуму, а основні його платники живуть “від зарплати до зарплати”.

До 1991 року, коли Україна проголосила себе незалежною країною, грошові кошти концентрувалися в руках держави та народу. Всі підприємства перебували в державній власності, що не дозволяло безконтрольно розпоряджатися державними коштами, і з початком розвитку ринкових процесів та роздержавлення власності капітал з державних підприємств почав кочувати у недержавні структури. Починаючи з 1994 року, в Україні розпочався новий етап економічних відносин, коли чиновники різних рівнів влади почали концентрувати в своїх руках тіньовий капітал, тим самим потрапляючи в залежність від кримінальних структур. І вже в 1995 році економічні та політичні інтереси представників державного апарату тісно сплелися з інтересами представників тіньової економіки. Комерційні структури отримали доступ до дешевих фінансових ресурсів, почали приватизувати економічно вигідні об'єкти на пільгових умовах, а чиновники, використовуючи діяльність цих структур,-- помножувати свій капітал. Фінансові угруповання самі та через підставних юридичних або фізичних осіб почали скуповувати великі та середні підприємства, далі фактично руйнували їх і тим самим прибирали конкурентів. Існував і такий варіант, коли керівники були зацікавлені в банкрутстві “своїх” підприємств, що давало змогу в подальшому вигідно скуповувати їх майно.

Ці процеси призвели до народження на колишній соціалістичній території іншої форми реалізації фінансової влади – через комерційну структуру, фірму, починаючи від приватних та малих підприємств і закінчуючи гігантськими компаніями, холдингами, концернами. Необхідно відзначити, що при масовій приватизації 1995 року не вирішувалась повністю проблема пошуку ефективного власника, більшість акціонерів були зацікавлені не в розвитку та модернізації виробництва, а в отриманні дивідендів. Все це приводило до спаду наявних доходів в нефінансовому секторі економіки – в 1993 році – 43,9%, в 1994 – 24,2%, в 1995 – 10,8%, в 1996 – 4,4% відносно 1992 року [2, с. 23]. Протилежна тенденція спостерігається в секторі загальнодержавного управління. Його наявні доходи, починаючи з 1992 року, почали зростати, і вже в 1993 році становили 130,6%, в 1994 – 143,1%, порівняно з 1992 роком [2, с. 23]. Але спад виробництва, панування недосконалої конкуренції та інші кризові явища, викликані діяльністю державних чиновників та кримінальних структур, привели до зниження їх доходів. У 1997 році вони вже становили 112,5% в порівнянні з 1992 роком [2, с. 23]. Але все ж залишалися на першому рівні, на відміну від інших секторів економіки.

Дуже важливою формою реалізації фінансової влади є її здійснення через іншого суб'єкта – грошово-кредитну систему, за допомогою якої проводиться монетарна політика. Основними суб'єктами цієї системи є Національний банк України, комерційні банки та різноманітні небанківські фінансово-кредитні інститути, до яких можна віднести пенсійні фонди, страхові компанії, інвестиційні фонди, кредитні союзи, фінансові групи та багато інших. Їх розвиток значно розширив вплив фінансової політики.

Розвиток як банківських, так і небанківських структур почався з 1992 року. До цього часу існувала однорівнева банківська система, в якій Держбанк СРСР виступав флагманом на фінансовому ринку. З проголошенням незалежності та створенням дворівневої банківської системи України і розвитком кредитних відносин, можливості отримання та реалізації фінансової влади практично не мали меж. Фінансова криза 1992–1994 років, гіперінфляція, наявність великої кількості дешевих емісійних грошей, недосконала нормативна база, невміння держави регулювати ринкові процеси призвели до того, що в 1993 році доходи фінансового сектору економіки порівняно з 1992 роком зросли в 2,333 рази [2, с. 23]. Банки стали епіцентром тіньової економіки. Вже в 1994 році доходи фінансового сектора порівняно з 1993 роком знизилися майже вдвічі, що свідчить про посилення контролю з боку держави за їх діяльністю. А банківська криза 1994–1995 років призвела до зменшення доходів фінансового сектору порівняно з 1992 роком майже в 6 разів [2, с. 23]. Але якщо діяльність банків можна було контролювати, тому що держава прискіпливо спостерігала за їх розвитком, і в 1992 році був прийнятий Закон “Про банки та банківську діяльність”, то становлення небанківських фінансово-кредитних інститутів, які здійснювали свою діяльність на основі статутів, контролювати було дуже важко. Наприклад, до 1995 року кількість зареєстрованих страхових компаній в Україні перевищувала 400 і продовжувала збільшуватися. Їх організаційно-правові форми були досить різноманітними: акціонерні товариства закритого та відкритого типів, товариства з обмеженою відповідальністю, спільні підприємства і т.п. Недосконалість нормативної бази призвела до того, що в Україні страхування почало розвиватися “негуманним” шляхом і метою більшості страхових компаній було не надання зворотних видів послуг, як у розвинутих країнах, а акумулювання грошових коштів для подальшого їх перетворення в “особистий” капітал, а також досить відкрите відмивання “брудних” грошей. Таку ж сумну картину можна було спостерігати і в більшості інших видів небанківських фінансово-кредитних установ.

Неможливо не виділити ще одну з форм реалізації фінансової влади – через сім'ю: фактично, хто стає годувальником, “фінансистом” в сім'ї, той і є її главою, повсякденно реалізуючи свою особисту уніатську владу над іншими членами.

При розгляді фінансової влади та форм її реалізації через суб'єктів, в даній статті неодноразово свідомо наводить думка щодо існування п'ятої форми реалізації фінансової влади – через “тіньовиків”, володарів великих фінансових ресурсів криміналізованого світу, включаючи найвисокопосадових чиновників, які мають до нього відношення. На жаль, не виділяти таку форму реалізації фінансової влади в особливу – немає підстав, мабуть, в жодній країні світу, але звести її до мінімуму – завдання номер один уряду будь-якої країни.

Дуже прикро, що ні пенсійні, ні інвестиційні фонди, ні будь-які інші суб'єкти фінансового ринку, навіть банки, не ставлять перед собою таку мету, як формування (при їх безпосередній участі), здорової, дійсно ринкової економіки, яка забезпечила б безбідне існування не окремих індивідів, а всіх людей в нашому суспільстві.

Держава за допомогою влади, яку вона концентрує в своїх руках, повинна: удосконалити та завершити формування законодавчої бази у фінансово-кредитній сфері; сприяти ефективній роботі податкової системи, не допускати ухилення від сплати податків; удосконалити бюджетну систему, посилити бюджетну дисципліну, скоротити надмірні державні витрати та бюджетний дефіцит; не допускати перетікання валютних коштів за кордон; подолати кризу платежів; знизити вплив тіньової економіки, ліквідувати кримінальний бізнес та корупцію; ліквідувати заборгованість з заробітної плати, пенсій та інших соціальних виплат; ліквідувати нецільове використання бюджетних коштів; підтримувати внутрішній та зовнішній борг країни на безпечному рівні і т.п. А головне полягає в тому, що представники державної влади різних рівнів повинні діяти в інтересах суспільства, де живуть 50 мільйонів громадян, які варті жити, а не виживати.

Література:

1. Василенко Л., Бабич П. Місцеві фінанси та фінансова незалежність // Фінанси України.—1998.— №8.
2. Геєц В. Еще раз о составляющих экономического подъема в Украине // Экономика Украины.—1998.— №11, 12.
3. Гладких Д. Державний борг як фактор інфляції // Вісник НБУ.—1998.— №7.
4. Задорожний Г.В. Собственность и экономическая власть. Харьков.—1996.
5. Турчинов О. Тіньова пухлина державного бюджету // Голос України.—1998.— №175.

ОСОБЕННОСТИ ПОЛИТИКИ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

И.А. Давыдова, к.э.н.

Проблема финансовой стабилизации является одной из тех, которые постоянно привлекают внимание экономистов-теоретиков и хозяйственных практиков, общественных и политических деятелей, становятся предметом постоянных обсуждений и неугасающих дискуссий. Столь высокая актуальность объясняется тем, что необходимость в проведении стабилизационных мероприятий возникает время от времени практически в любой экономике. Циклический характер экономического развития обуславливает регулярную смену периодов подъемов и спадов, что заставляет принимать меры, обеспечивающие стабильность и устойчивость, т.е. проводить стабилизационную политику, составным элементом которой является финансовая стабилизация. Необходимость в финансовой стабилизации возникает также и в случаях резкого нарушения пропорций денежного обращения, проявляющихся в информационных всплесках, разбалансированности государственного бюджета.

Экономическая теория и практика выработали комплекс средств, с помощью которых достигается стабильность финансовой сферы, являющейся предпосылкой более глубокой макроэкономической стабилизации. Сюда включается ряд мероприятий в области кредитно-денежной и бюджетной политики, преследующих цель сглаживания равновесия. Для этого увеличивают размеры денежного предложения в периоды спадов для поощрения расходов и ограничивают предложение денег во время инфляции с целью сокращения расходов. Центральные банки делают это, манипулируя избыточными резервами путем изменения нормы обязательных резервов, учетной ставки и операций на открытом рынке. С помощью этих инструментов может проводиться либо политика «дешевых денег», когда покупаются ценные бумаги, снижается норма обязательных резервов, уменьшается учетная ставка, либо политика «дорогих денег», когда с целью обуздания инфляции эти показатели изменяют в противоположном направлении.

Следует иметь в виду, что при помощи кредитно-денежной политики предполагается воздействовать на реальные экономические процессы: объем ВВП, занятость, динамику цен. Иначе говоря, предполагается, что экономика будет достаточно чутко реагировать на меры денежной политики, прежде всего изменениями в области инвестиционной деятельности.

Вместе с тем, финансовую стабилизацию нельзя сводить только к нормализации денежного обращения и обеспечению устойчивости денежной единицы. Она предполагает также сбалансированность бюджетной системы, преодоление кризиса государственных финансов. Причем оба направления не только различны, но часто развиваются в противоположных направлениях: "стабилизация денежной единицы может осуществляться за счет накопления финансовых дисбалансов и углубления потенциальной финансовой нестабильности" [3, с.5]. Проводя определенную бюджетную политику, т.е. варьируя налоговыми ставками и государственными расходами, правительство имеет возможность воздействовать на объемы национального продукта, занятость и уровень цен, сглаживая тем самым циклические колебания.

Поэтому, столкнувшись с проблемой финансовой стабилизации, необходимо в каждом конкретном случае решать, делать ли акцент на проведении активной денежной, или активной бюджетной политики. Расхождения в подходах двух основных школ современной экономической науки — монетаристов и кейнсианцев — касаются трактовки именно этой проблемы. Если монетаристы акцентируют внимание на денежном фак-

торе и связывают стабилизацию исключительно с регулированием денежной массы, то кейнсианцы отдают предпочтение бюджетному регулированию, рассматриваемому как более действенный инструмент воздействия на экономику. В области же кредитно-денежной политики основным объектом регулирования считается ставка процента, поскольку именно она стимулирует инвестиционный процесс, а следовательно, и реальный экономический рост.

Однако применение на практике стабилизационных рецептов обеих школ показал, что ни одна из них не может претендовать на обладание совершенным инструментарием восстановления экономического равновесия. Жизнь оказалась сложнее теоретических схем, и на практике стабилизационная политика представляла собой комбинации из рекомендаций и кейнсианцев, и монетаристов.

Кроме того, выяснилось, что бывают в экономике ситуации, когда выведенные теоретиками зависимости между переменными не подтверждаются, а значит, и их практические рекомендации лишаются оснований. Наиболее показательна в этом отношении ситуация стагфляции, когда, вопреки сложившимся представлениям, спад производства и безработица, с одной стороны, и инфляционный рост цен с другой, двигались не в противоположном, а в одном направлении. Следовательно, ни кейнсианские советы по «накачиванию спроса», ни монетаристское ограничение предложения денег не могли привести к стабилизации экономики, а лишь усугубляли ее разбалансированность.

Наконец, среди причин, вызывающих финансовую дестабилизацию и инфляцию, помимо опережающего увеличения спроса (инфляции спроса) и удорожания элементов издержек (инфляция издержек), могут быть и другие факторы, связанные, например, с проблемами структурной перестройки, что позволило выделить особую разновидность структурной инфляции. Она возникает в странах, переживающих серьезные структурные преобразования, например, индустриализацию, и сталкивающимися в связи с этим с диспропорциями между отраслями и секторами хозяйства, слабой мобильностью факторов производства, резкими колебаниями экспорта и импорта. Формирование новой народнохозяйственной структуры требует осуществления крупных финансовых затрат в виде частных и государственных инвестиций, направляемых в отдельные, считающиеся приоритетными, отрасли и секторы экономики. Результатом становится увеличение совокупного спроса и роста цен. К тому же, недостаток этих средств компенсируется зачастую путем дополнительной эмиссии.

Таким образом, даже в странах со сложившейся рыночной экономикой причины, истоки и характер протекания инфляционных процессов весьма различны, что обуславливает разнообразие и несхожесть мер стабилизационной политики, невозможность пользования единым универсальным шаблоном. Тем более, это справедливо для стран с переходной экономикой, в которых нестабильность является одним из наиболее характерных признаков.

Переходные состояния по самой своей природе означают отклонение от равновесия или переход от одного состояния равновесия к другому. Поэтому проявления нестабильности здесь значительно глубже и обусловлены более многообразными причинами. Финансовая разбалансированность, в частности, является результатом сочетания факторов, вызвавших кризис старой системы, с одной стороны, и факторов, порожденных становлением рынка, с другой. Если не учитывать это своеобразие, трудно понять природу инфляционных процессов в экономике постсоциалистических стран, а следовательно, и выработать адекватные антиинфляционные меры.

Инфляция в этих странах прежде всего явилась порождением тех пороков, которые были свойственны централизованно управляемой советской экономике. Будучи по природе своей дефицитной, она балансировалась по принципу Тришкина кафтана, ко-

гда плановые органы перебрасывали ресурсы и товары туда, где возникали прорывы и «узкие места», создавая тем самым дефицит там, откуда ресурсы изымались. Дефицит усугублялся уродливой структурой экономики, в которой к середине 80-х годов доля группы А в валовой продукции промышленности превышала 90% [2, с. 26].

Другим проявлением дефицитности советской экономики был хронический дефицит государственного бюджета, хотя формально он представлялся как бездефицитный. Огромные военные расходы, безвозмездная помощь дружественным странам, безвозвратные кредиты аграрному сектору экономики, колоссальные масштабы незавершенного строительства -- все это тяжелым бременем ложилось на расходную часть бюджета. Покрыть эти расходы реальными поступлениями в доходную часть не представлялось возможным и единственным источником покрытия фактически существовавшего дефицита был выпуск не обеспеченных товарным покрытием денег. Эта масса «пустых» денег (инфляционный навес) была переведена в скрытую форму путем четкого разграничения оборота безналичных и наличных денег. Обращение основной массы товаров осуществлялось путем безналичных расчетов, а наличные деньги, количество которых ограничивалось жестко лимитируемым фондом заработной платы, обслуживали лишь потребительские товары, продававшиеся по твердым ценам.

Попытка перейти к рыночным формам хозяйствования, при которых товаропроизводители действительно продавали бы свои изделия и зарабатывали за счет этого свои доходы, обрушила на рынок весь этот инфляционный навес, обнаружив тем самым накопившееся несоответствие между денежной массой и ее товарным покрытием. Возникла типичная инфляция спроса, ставшая одним из источников финансовой разбалансированности переходной экономики.

Другим ее источником стала инфляция издержек, раскручиваемая главным образом из-за скачкообразного роста цен на энергоносители, в торговле которыми решили перейти на так называемые мировые цены. Сложившиеся в совершенно иных условиях и ориентированные на иной уровень доходов, цены мирового рынка энергоресурсов были механически перенесены на взаиморасчеты стран СНГ. Поскольку цены энергоресурсов во многом определяют все ценовые пропорции в народном хозяйстве, это вызвало цепную реакцию роста цен во всех отраслях, в том числе производящих предметы потребления и в сфере социальной инфраструктуры. Была подорвана конкурентоспособность отечественной промышленности, лишившейся своего единственного преимущества – дешевой энергии, что привело к резкому сокращению объемов производства. Возникла ситуация, когда инфляционный рост цен сопровождался не менее стремительным падением выпуска продукции.

Таким образом, финансовая дестабилизация в переходной экономике характеризуется переплетением инфляции спроса, инфляции издержек, стагфляции и усиливается мощными инфляционными ожиданиями, делающими малоэффективными традиционные способы восстановления финансовой сбалансированности. Такая многофакторность делает невозможным достижение стабильности путем использования каких-либо одних инструментов воздействия на экономику – монетарных или немонетарных. Должен быть задействован комплекс мер, разработанных с учетом особенностей возникновения и протекания инфляционных процессов. Предпочтение исключительно монетарным методам стабилизации, представляющим рассмотрение инфляции лишь как денежного феномена, не только не способствует успешному решению проблемы, но зачастую усугубляет ситуацию. Цель финансовой стабилизации в данном случае сводится к снижению темпов и уровня инфляции. Этого можно достичь, либо сокращая денежную массу, либо уменьшая скорость обращения денежной единицы. Сокращение денежной массы – процесс достаточно сложный и требующий значительных усилий. Обычно это делается либо путем «связывания» части лишних денег выпуском

ценных бумаг и предоставлением реальных материальных ценностей, либо путем конфискованной денежной реформы. В Украине оба пути не были задействованы достаточно полно и эффективно, в результате чего тенденция роста денежной массы продолжалась. В 1997 г. денежная база (агрегат М3) увеличилась более чем на 25%, в том числе наличные деньги — на 30%. В 1998 г. эта тенденция не изменилась [4, с.56]. Тем не менее, темпы инфляции снижались и были доведены до 8,6% в год. Достичь этого можно было лишь за счет уменьшения скорости обращения денег. Такой эффект был получен за счет беспрецедентных многомесячных задержек выплаты заработной платы и социальных пособий. По подсчетам харьковского экономиста А.Гугеля, 5-миллиардная задолженность по этим платежам (5,5% ВВП) эквивалентна снижению скорости денежного обращения на 20%. Если бы все эти задолженности были выплачены, уровень инфляции составил бы более 25%, т.е. опять приблизился к критическому значению [1, с.9]. Стабилизация, достигнутая таким способом, оказалась чисто формальной и в значительной степени иллюзорной. И не случайно первая же волна финансового кризиса, отголоски которого докатились до Украины, активизировала инфляционные процессы, несмотря на неизменную жесткость монетарной политики.

Этому способствовало и еще одно обстоятельство. Среди мер, призванных компенсировать отрицательные последствия инфляции, наиболее распространенными являются: повышение ставки процента до уровня или выше нормы инфляции и перевод сбережений в более твердую валюту. Первое, безусловно, предпочтительнее, поскольку позволяет банкам продолжать кредитование, поддерживая тем самым экономическую активность. Однако неразвитость банковской системы и особенно непоследовательность политики Центрального банка не позволили в полной мере использовать этот рычаг. На первый план выдвинулась долларизация экономики, ставшая основным способом спасения денежных средств от обесценивания и для деловых кругов, и для населения. Попытки воспрепятствовать этому запретительными мерами не только не увенчались успехом, но и способствовали более активному перекачиванию ресурсов в теневой сектор. Последствием же долларизации стала повышенная чувствительность к колебаниям валютного курса. Так, повышение курса доллара по отношению к гривне во второй половине 1998 г. стало импульсом к общему росту цен и переводу подавленной инфляции в ее открытую форму.

Все это еще раз подтверждает вывод о том, что финансовую стабилизацию нельзя сводить к проблеме обеспечения устойчивости денежной единицы и сокращения уровня инфляции. Это более комплексная проблема, особенно в условиях переходной экономики, предполагающая одновременное и гибкое применение средств кредитно-денежной, бюджетной, фискальной и инвестиционной политики. Только такой подход может обеспечить реальную стабилизацию в финансовой сфере и создать предпосылки для перехода к экономическому росту.

Литература:

1. Гугель А. Момент истины. Бизнес-информ, 1998, №21--22.
2. Волинский Г.С. Проблемы перехода к рыночной экономике. Харьков, 1996.
3. Гриценко А.А. Соотношение денежной, финансовой и макроэкономической стабилизации в условиях выхода из кризиса и перехода к экономическому росту // Вестник Харьковского государственного университета 404'98. Харьков, 1998.
4. Вісник Національного банку України, березень 1998.

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА УКРАИНЫ: ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ, СТРУКТУРА И ФОРМЫ ИНСТИТУТОВ

Е.Е. Юрченко

Эволюция банковской системы в полной мере определяется экономической ситуацией в стране, господствующим механизмом хозяйствования. Каждому этапу историко-экономического развития национального хозяйства соответствует свой тип организации монетарного дела и структура финансово-кредитной системы.

Банковская система СССР в условиях государственной монополии банковского дела представляла собой систему государственных учреждений. Фактически имела место одноканальная система с характерной для подобного типа организации монетарного дела концентрацией кредитных операций в едином центре - Государственном банке СССР и его отделениях. Госбанк СССР осуществлял контроль и надзор за соблюдением предприятиями и организациями плановой и финансовой дисциплины. Такая финансово-кредитная система отвечала потребностям механизма централизованного планирования.

Необходимость реорганизации финансово-кредитной системы была вызвана прежде всего процессами, происходившими в политической и экономической жизни СССР в середине 80-х годов. Развитие кооперативной, индивидуальной, арендной и других новых форм трудовой деятельности потребовало организации банковского обслуживания этих сфер производства товаров и услуг.

На первом этапе кредитной реформы в СССР - в 1987-1988 гг. - была организована система банковского обслуживания, специализированного по отраслям экономики. Были созданы общесоюзные специализированные банки: Промстройбанк, Агропромбанк и Жилсоцбанк, которые стали приемниками Госбанка в коммерческой деятельности. Статус Госбанка претерпел существенные изменения. Он перестал заниматься оперативной деятельностью, стал приобретать черты банка банков, сохранив за собой функции эмиссионного центра. Госбанк СССР до начала реформирования не имел в своем арсенале экономических методов управления совокупным денежным оборотом, действенных рычагов влияния на кредитную систему. Крайне неэффективной была процентная политика: низкие ставки создавали повышенный спрос на кредит, позволяли использовать его на проведение малорентабельных затрат.

На втором этапе кредитной реформы в советский период - с августа 1988 г. - происходил активный процесс создания на паевой и акционерной основе коммерческих банков - территориального и отраслевого типов, универсальных и с ограниченной сферой деятельности. Новые банковские учреждения возникали в результате добровольного объединения государственных предприятий, кооперативов и их союзов, общественных организаций.

Так, в Украине были созданы такие отраслевые коммерческие банки: Укрлгбанк, Укрстройбанк, Укрмонтажспецбанк, Укрмежвузбанк, Поштабанк и другие. Эти банки должны были способствовать решению прежде всего внутриотраслевых проблем, ускорению темпов научно-технического прогресса на предприятиях отрасли, увеличению объема производства и повышению качества выпускаемой продукции.

Первым кооперативным банком был Киевский кооперативный банк - предшественник Градобанка. Организации кооперативных банков способствовало государство. Так, если для создания коммерческого банка министерствами или группа-

ми предприятий требовался уставной фонд в сумме 5 млн. рублей, то для основания кооперативного коммерческого банка достаточно было, чтобы его учредители-кооперативы подписались на взнос в уставной фонд банка на 500 тыс. рублей.

За два года с начала второго этапа реформы в СССР были зарегистрированы уставы 150 коммерческих банков на паевой основе. Созданные новые кредитные учреждения очень сильно отличались по своим размерам - их уставные фонды колебались от 500 тыс. до 300 млн. рублей [2, с. 231].

Однако основной объем кредитно-расчетных операций в народном хозяйстве продолжали выполнять три государственных специализированных банка, имевшие свыше 5,8 тысяч филиалов практически во всех районах страны.

В 1990 году был принят Закон «О Государственном банке СССР». А в 1991 году три самых больших специализированных банка страны - Агропромбанк, Промстройбанк и Жилсоцбанк - были реорганизованы в акционерные компании: банк «Украина», Проминвестбанк и Укрсоцбанк.

Независимая украинская банковская система образовалась в течение 1991 года в результате дезинтеграции советского государства. Украинское отделение Госбанка СССР вынуждено было принять решение о разделе ассигнований, так как союзный банк не подготовил план кредитов на начало 1991 года. В марте этого же года в республике утвердили Закон «О банках и банковской деятельности», который узаконил образование Национального банка Украины на базе украинского республиканского отделения Госбанка СССР. 25 декабря 1991 года Госбанк СССР был официально ликвидирован, и Национальный банк Украины стал настоящим центральным банком.

Законодательство Украины предопределило построение ее банковской системы в соответствии с двухуровневым принципом организации. Национальный банк является банком первого уровня. Он выполняет традиционные функции, характерные для центрального банка государства: является эмиссионным и расчетным центром государства, банком банков и банкиром правительства. НБУ проводит единую государственную политику в области денежного обращения, кредита, стабильности национальной денежной единицы, организует межбанковские расчеты, регулирует банковские операции, связанные с обращением ценных бумаг, выпущенных государством, координирует деятельность банковской системы в целом, устанавливает официальный курс национальной денежной единицы относительно валют других стран. Национальному банку Украины предоставлено монопольное право на выпуск денег в обращение, а также выпуск национальных денежных знаков по решению Верховной Рады Украины. Он определяет организационно-технические основы осуществления налично-денежного оборота.

НБУ представляет интересы Украины в отношениях с центральными банками других стран, в международных банках и других финансово-кредитных организациях, где межгосударственное сотрудничество предусмотрено на уровне центральных банков.

Развитие банковской системы Украины с момента своего появления прошло четыре этапа.

Первый этап характеризуется становлением и интенсивным развитием банковской системы как в количественном, так и в качественном плане и охватывает период с 1991 по 1993 года. Если в 1991 г. в Украине насчитывалось 33 коммерческих банка, то на начало 1994 г. их количество достигло 228. Размеры номинального капитала за 1992 г. выросли в 40 раз, за 1993 - почти в 6 раз [5, с. 39].

Однако в первые годы независимости в банковской системе Украины полностью доминировали государственные и бывшие государственные банки. Государ-

ственный экспортно-импортный банк и Сберегательный банк (бывший советский «Сбербанк») остались единственными государственными учреждениями, которые осуществляли в стране коммерческие банковские операции, хотя на самом деле большинство так называемых коммерческих банков - собственников акций в начале 90-х годов были, по сути, теми же государственными предприятиями, а поэтому находились под сильным влиянием государства. Лишь в 1993 году, когда правительство дало понять, что акции государственных предприятий могут быть переданы Министерству финансов, банки отреагировали тем, что передали большинство прав собственности от государственных предприятий частным организациям и служащим банков и государственных предприятий. В конце 1994-го года около 2/3 капитала Проминвестбанка принадлежало физическим лицам; среди 250000 акционеров банка «Украина» только 13800 не были физическими лицами, а среди 27000 собственников акций Укрсоцбанка - только 2500.

На протяжении 1991-1993 годов на три вышеуказанных банка приходилось более 80 процентов банковской деятельности в Украине [5, с. 41].

Сберегательный банк с развитием банковской системы утратил свое привилегированное положение единого банка, но остался одним финансовым учреждением, который мог предлагать своим клиентам гарантированное государством страхование депозитов. Исходя из этого, Сберегательный банк продолжал предлагать значительно низкие процентные ставки на сбережения, чем другие коммерческие банки. Сберегательный банк имел значительно больше отделений в Украине, чем какой-либо другой (13000). В этих отделениях работало более 60000 человек [5, с. 41].

В течение 1991-1994 годов большинство сбережений Сбербанка было передано НБУ для внутреннего использования или для выдачи кредитов государству, другим банкам.

Государственный экспортно-импортный банк (образованный в январе 1992 г. в соответствии с декретом Президента для выполнения функций бывшего «Внешэкономбанка») действовал как основной посредник в переговорах, в которых Украина выступала суверенным получателем кредитов. В течение 1992-1994 гг. банк проводил около 80% от общего количества операций с иностранной валютой. Государственный экспортно-импортный банк (впоследствии Эксимбанк), Проминвестбанк и банк «Украина», вместе взятые, провели 95 процентов общего количества операций с иностранной валютой в этот период [5, с. 41].

В период, который начался после провозглашения независимости Украины, деятельность коммерческих банков с финансовой стороны была в значительной степени примитивной. В 1991-1993 гг. она напоминала операции западноевропейских торговых банков XVIII столетия. Новые независимые коммерческие банки брались за все виды деловых операций, если они могли принести хоть какой-нибудь доход.

С другой стороны, для коммерческих банков в этот период актуально стояли «проблемы портфеля» (структуры активов) и связанные с этим проблемы ликвидности, возникающие вследствие малого объема уставного капитала и отсутствия поступлений. Снижение ликвидности приводило к неспособности банков осуществлять платежи: оплачивать чеки, выдавать вклады, выплачивать проценты и зарплату.

Итак, специфические, повышенные кредитные риски коммерческих банков в переходной экономике Украины в 1991-1993 гг. состояли в том, что:

1. банки вынуждены были предоставлять кредиты предприятиям, которые в рыночной экономике считались бы неплатежеспособными, так как из-за неопре-

- деленности экономической ситуации и отсутствия информационного обеспечения банки не всегда могли определить степень реальной платежеспособности предприятия; нередко также на банки оказывалось политическое давление, вынуждающее их финансировать заведомо неплатежеспособные предприятия;
2. кредитный портфель банков был слабо диверсифицирован, т.е. имел высокую степень концентрации по отраслям и предприятиям;
 3. банки брали в займы для вложения их в рискованные предприятия, а также использовали краткосрочные займы для финансирования долгосрочных инвестиций, что снижало вероятность их своевременного погашения;
 4. многие банки располагали ограниченной депозитной базой, что делало их чрезмерно зависимыми от межбанковского финансирования, которое обычно осуществлялось на краткосрочной основе.

Названные риски совместно с факторами инфляции (в 1992 году инфляция составляла 2001 процент, т.е. 28,9 процентов в среднем в месяц, а в 1993 году - 10055 процентов, т.е. 47 процентов в месяц) и кризисами в производстве вынуждали банки сконцентрировать свою кредитную деятельность исключительно на краткосрочном кредитовании, т.е. срок, на который выдавались практически все банковские кредиты, не превышал трех месяцев, а в большинстве случаев приближался к одному месяцу [4, с. 90].

Активно выдаваемые кредиты были практически необеспеченными, а потому очень часто безнадежными. Проблема безнадежности заселялась через неразвитое законодательство о залоге имущества, в частности, в связи с отсутствием системы регистрации фактов залога имущества и ареста имущества за долги, а также примитивным и малоэффективным законом о банкротстве.

Одним из финансовых факторов, который компенсировал высокий уровень риска в кредитной деятельности коммерческих банков, была исключительно высокая маржа процентных ставок, которая частично покрывала значительные убытки от просроченных кредитов.

Однако, оценивая деятельность банковской системы в период с 1991 по 1993 год, следует отметить, что она характеризовалась становлением и интенсивным ростом. Если в 1991 году почти не было таких частных коммерческих банков, которые имели больше 3-4 филиалов, то к 1994 году 6 из новых финансовых учреждений уже имели свои филиалы почти во всех областях Украины. И хотя новые банки продолжали быть в меньшинстве относительно объема банковских операций, их часть выросла до 5-10 процентов в 1991-1993 гг. [5, с. 45]. Благодаря необычайной активности этих новых банков монополия государственных и бывших государственных банков если и не была подорвана совсем, то, по крайней мере, значительно уменьшилась.

Обострение кризисных явлений в экономике, отсутствие опыта надзора и контроля за банковской системой со стороны НБУ не могли не отразиться на работе коммерческих банков и банковской системы в целом. Поэтому с середины 1994 года начался второй этап в развитии банковской системы – период стагнации и заострения кризиса. Данный период (1994-1995 гг.) характеризуется уменьшением числа банков, ухудшением их финансового состояния, замедлением роста банковского капитала. Последствием таких явлений стала потеря доверия со стороны клиентов, уменьшение объема пассивов. К тому же в этот период увеличилось налогообложение банковских институтов. Так, в 1994 году банки были вынуждены выплачивать разорительный для них налог - 55 процентов валового дохода. Суммы, которые составляли банковские резервы для покрытия убытков, связанных с невозвращением кредитов, также не вычитались из сумм, которые подлежали налогообло-

жению. Только в середине 1995 года закон о налогообложении был изменен, и размер суммы, которая исчисляется как налог, стал равняться 30 процентам суммы прибыли [5, с. 46].

Причины, которые повлекли за собой кризисное состояние банковской системы в 1994-1995 гг., можно разделить на три группы:

1. Заострение кризиса реальной экономики и, прежде всего, сферы производства.
2. Несовершенная денежно-кредитная политика НБУ по отношению к коммерческим банкам.
3. Внутрибанковские факторы и, прежде всего, выбор стратегии и тактики работы в рыночных условиях.

Однако следует отметить, что развитие банковской системы в 1991-1995 гг. имело и положительные моменты. В сентябре 1993 года Украина стала второй - после России - страной СНГ, которая присоединилась к международной электронной системе банковских платежей S.W.I.F.T. Это позволило обслуживать все международные банковские платежи, которые шли в Украину или из Украины, на уровне международных стандартов надежности и безопасности. Также внутренняя платежная система Украины смогла быстро справиться со свойственной почти всей Восточной и Центральной Европе проблемой задержки платежей. В январе 1994 года НБУ основал национальную электронную систему платежей. Украина, несмотря на ее недостатки, стала одной из небольшого количества стран, где нормой являются банковские перерасчеты, которые выполняются в тот же день.

Третий этап развития банковской системы начался с первой половины 1996 года и длился до мая 1998. Этот период характеризовался некоторыми позитивными тенденциями в стабилизации отечественной валюты (в сентябре 1996 года была введена национальная валюта - гривна), а следовательно, необходимостью для банков адаптировать свои финансовые инструменты и методы работы к условиям низкой инфляции при продолжающемся падении производства.

По состоянию на 1 января 1998 года в Республиканской книге регистрации банков, валютных бирж и других финансово-кредитных учреждений было зарегистрировано 227 банков. Из них образованных в качестве открытых акционерных обществ - 133, государственных - 2, закрытых акционерных обществ - 51, банков, созданных при участии иностранного капитала - 22, в том числе со 100-процентным иностранным капиталом - 6 банков. В течение 1992-1998 годов из этой книги было исключено 42 коммерческих банка [1, с. 14].

Характеризуя работу банковской системы в 1996-1998 годах, можно отметить, что низкие темпы прироста банковского капитала в связи с кризисом платежей, высоким уровнем бартерных отношений, заставили банки развивать чисто банковский спектр услуг: вводились платежные системы с использованием электронных карточек, улучшилась системная надежность электронных платежей как следствие проведенной НБУ сертификации банковских программных комплексов.

Но, несмотря на некоторые тенденции финансовой стабилизации в 1995-1997 годах, в финансово-кредитной системе Украины назревали негативные явления, которые к лету 1998 года вылились в финансовый кризис государства. В мае 1998 года начался четвертый этап в развитии банковской системы Украины. Можно говорить о следующих критических явлениях, послуживших предпосылками развитию финансового кризиса:

1. Ошибки правительства и НБУ в развитии рынка ОВГЗ.
2. Постоянная девальвация украинской валюты начиная с 1998 года, вызванная следующей группой причин:

- отток капитала с Украины, который начался с момента развития кризиса на мировых финансовых рынках,
 - отсутствие источников внешнего финансирования (кредитов МВФ и Мирового банка);
 - выборы в Верховную Раду Украины и парламентский кризис, связанный с избранием спикера.
3. Продолжающееся падение производства (в 1998 году ВВП уменьшился на 1,7 процента, объем промышленной продукции - на 1,5 процента, индекс потребительских цен вырос на 20 процентов, реальные доходы уменьшились на 2,5 процента) [3, с. 13].

В результате финансового кризиса банковская система Украины потеряла около 1 млрд. дол. США - треть собственного капитала. На 1 января 1999 года уставные фонды 52 банков не соответствовали требованиям НБУ по минимальному уставному фонду в 1 млн. ЭКЮ. По состоянию на 01.01.1999 года в Украине зарегистрированы 214 банков, из них фактически работают 176. За 1998 год было ликвидировано 16 банков, в том числе 3 реорганизованы. 17 банков работают в режиме финансового оздоровления [3, с. 13]

Но, кроме кризисных явлений в финансовом плане следует также заметить, что наибольшим недостатком существующей банковской системы в Украине является крайне небольшое количество в ней специализированных финансовых институтов. А между тем есть серьезная необходимость в появлении и развитии на украинском рынке инновационных, ипотечных, инвестиционных, клиринговых банков, специализирующихся в одном из направлений банковской деятельности.

Литература:

1. Гуцал У., Чайковский Я. Банківська система України: стан і перспективи // Банківська справа.-1998.-№2.-С. 13-15.
2. Захаров В. Перестройка денежно-кредитной системы СССР // Экономические науки.- 1991.- №5.- С.23.
3. Ковтун Р. Итог без \$1 млрд. // Бизнес.-1999.-№6(317).-С. 13.
4. Пинзеник В. Макроэкономическая стабилизация в Украине // Вопросы экономики.- 1996.-№2.-С.6-9.
5. Сохань П. Становлення банківської системи України (1991-1994 рр.) // Банківська справа.- 1996.- №3.- С. 34-46.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ГУДВИЛЛ И ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ ДЕНЕЖНОГО НАКОПЛЕНИЯ

С.И. Архипереев, к.э.н.

Национальные валюты представляют специфическую форму пассивов государства, хотя для всех рыночных субъектов денежные средства выступают как активы. Это неудивительно: такие виды пассивов, как акции, облигации и пр., после размещения являются активами новых владельцев. В отличие от государственных заемных обязательств, представляющих пассивы собственно государства, к которому предъявляются требования по их погашению, деньги являются пассивом всей национальной экономики, так как вследствие своей абсолютной покупательной способности оказывают воздействие на все национальные рынки (могут быть предъявлены на любом из них любому продавцу, обязанному их принять как законное платежное средство).

По общему правилу пассивам противостоят активы, в данном случае в виде ВВП. Существенной особенностью ситуации является несоответствие величины пассивов величине денежной массы — последняя должна быть увеличена соответственно скорости обращения денег. В реальности при одинаковой величине ВВП размер денежной массы может существенно колебаться, что непосредственно выражается величиной коэффициента монетизации. По нашему мнению, это говорит о наличии «невидимой» части национальных активов, которая по аналогии с гудвиллом фирмы, представляющим нематериальные активы, стоимость которых равна разнице рыночной цены и балансовой стоимости фирмы, может быть названа национальным гудвиллом. Как и гудвилл фирмы, он может быть либо позитивным, либо негативным.

Негативный гудвилл проявляется в недоверии к национальной валюте, вплоть до нежелания держать в ней даже временно свободные на короткий срок средства, и порождает низкий коэффициент монетизации, связанный не с недостаточной денежной массой, а со значением гудвилла. Увеличение денежной массы не повысит коэффициент монетизации, но проявится в росте цен, если гудвилл национальной экономики предварительно не будет повышен. Таким образом, скорость обращения денег является функцией национального гудвилла.

Высокий гудвилл повышает спрос на остатки денежных средств со стороны резидентов и спрос на валюту страны нерезидентов. Для страны-эмитента такая ситуация создает возможность безвозмездного размещения пассивов государств (а учитывая сказанное о характере денег как обязательств — общенациональных пассивов) со всеми вытекающими положительными последствиями, включая и оседание значительной части транзакционных платежей в финансово-кредитной системе данной страны. Для страны с недостаточным гудвиллом возникает стремление использовать для расчетов (а при запрещении этого — для накоплений) иностранную валюту, что увеличивает издержки национальной экономики на привлечение этого особого актива и еще более снижает ее эффективность.

По нашему мнению, оценить национальный гудвилл можно, сравнив реальную скорость обращения денег в определенный момент с ее средними значениями при условии сохранения неизменными технических характеристик денежного оборота. Еще лучше использовать в этих целях коэффициент

монетизации, так как он прямо зависит от гудвилла. Экономическое значение этих показателей достаточно спорно, встречаются как преувеличенные оценки, так и сведение их к чисто расчетным величинам. Можно констатировать, что скорость обращения денег, конечно, зависит от неких технических характеристик финансово-кредитной системы, но изменяется под действием макроэкономической ситуации. Наиболее яркий пример этого дают страны СНГ, где скорость обращения денег в период рыночной трансформации резко увеличилась [1, с.28].

Соответствующие высокой скорости обращения денег низкие коэффициенты монетизации иногда служат основанием говорить о чрезмерной жесткости монетарной политики и возможности проводить денежную эмиссию без негативных последствий. Чтобы оценить такой подход, необходимо глубоко заглянуть в подоплеку рассматриваемых явлений. Его сторонники обычно полагают, что высокая скорость обращения денег в целом задается гудвиллом национальной экономики и проявляется в высоких или низких транзакционных издержках владения деньгами. Естественно, что население и деловой сектор нуждаются в некоторой величине денежных остатков для ведения текущих операций, но при некоторых условиях, а именно, низких альтернативных издержках, эта величина может быть достаточно мала.

Проиллюстрируем это положение применительно к денежным средствам населения. Транзакционные издержки владения деньгами определяются инфляцией (по индексу потребительских цен). Альтернативные издержки вызваны возможностью превращения денег в товар либо сохранения их в другой форме. Ожидаемая инфляция, естественно, заставляет сократить время между получением денег и приобретением товаров, непосредственно содействуя увеличению спроса и дальнейшему усилению инфляции. При этом утрачивается возможность использования денег в качестве средства накопления (транзакционные издержки накопления в виде товаров слишком велики, так как связаны со сложностью и неопределенностью результатов реализации этих товаров). Другое дело -- иностранная валюта. Теоретически транзакционные издержки накопления в иностранной валюте могут быть достаточно малы, что реально проявляется в высоком спросе населения на иностранную валюту [2, с.30].

Величине этих операций не препятствует даже относительно высокая маржа, по большей части наблюдаемая в обменных пунктах. Альтернативные накопления денег в национальной валюте издержки поддаются достаточно простому расчету. Они состоят из разницы курсов покупки и продажи иностранной валюты на момент ее приобретения. Величина разницы зависит от скорости изменения официального курса иностранной валюты и величины маржи в момент проведения сделок.

Сделав несколько вполне соответствующих действительности предположений, можно значительно упростить подсчет альтернативных издержек. Допустим, что маржа на момент покупки и на момент продажи одинакова (скажем, равна официальному максимально допустимому размеру в 5%). Предположим также, что цена покупки и цена продажи в оба момента имеет одинаковые соотношения с официальным курсом национальной валюты (например, курс покупки на 2% ниже, а продажи на 3% выше его). Допустим также, что иностранная и национальная валюта хранятся "в чулке", не принося вла-

дельцам процента. Тогда потребитель может сравнить ожидаемый уровень инфляции с ожидаемым изменением официального курса иностранной валюты и принять решение о способе накопления денег.

Приведенные расчеты не учитывают, однако, неявных, интернализованных издержек, связанных с посещением пункта обмена, поиском подходящего курса, времени стояния в очередях, а еще хуже — обращения к черному рынку с его преувеличенными, как на всяком неорганизованном рынке трансакционными издержками, включая вероятность быть обманутым. Неявные издержки ложатся особенно тяжелым грузом при проведении мелких операций, делая их невыгодными. Государство своими действиями также может вводить дополнительные трансакционные издержки, препятствующие эффективной антиинфляционной защите накоплений. В качестве примера может быть приведен фактический однопроцентный налог на операции с валютой с 10 ноября 1998г., стыдливо именуемый отчислениями одной копейки с одной гривны. Оставляя в стороне трудно поддающиеся расчету неявные издержки, учет в приведенном примере помимо 5% маржи фактического 2% налога (за две операции обмена) изменит искомый результат и накапливать средства в иностранной валюте будет выгодно только уже на большой срок. Причем из фактической 7% маржи 28,6% средств пойдет государству.

Таким образом, государство, неспособное обеспечить безинфляционное денежное обращение при проведении социально-ориентированной экономической политики, должно сознательно руководствоваться целью сокращения трансакционных издержек накопления денег для потребителей.

Литература:

1. Сенчагов В. Денежная масса и факторы ее формирования//Вопросы экономики, 1997, №10, с.21-40.
2. Тенденції української економіки, жовтень, 1998, 30 с.

ПОЛИТИКА ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ПЕРИОД ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Р.А. Гриценко

Причинами возникновения валютного кризиса в рамках определенного государства считаются ведение неадекватной политики валютного регулирования, в частности, неадекватный режим валютного курса и недостаточные меры по выравниванию платежного баланса, а также последствия валютных кризисов в других странах, имеющих экономические связи с данной страной. В ситуации валютно-финансового кризиса в Украине можно отметить наличие обеих этих причин. Долгое время искусственно удерживавшееся равновесие финансового рынка в Украине было разрушено влиянием финансового кризиса в России.

Нестабильность курсов валют, усугубляющая развитие кризисов, исторически обусловила возникновение различных теорий валютного курса, которые пытались определить факторы, наиболее сильно влияющие на изменение валютного курса и разработать меры по его регулированию: теория паритета покупательной способности; теория регулируемой валюты; теория ключевой валюты; теория валютной стабильности на базе фиксированных паритетов и курсов; теория плавающих валютных курсов; теория оптимальных валютных зон; нормативная теория валютного курса. Для анализа политики валютного регулирования, использующейся в Украине в настоящее время, можно использовать критерии и инструменты, которые были описаны данными теориями.

Теория паритета покупательной способности (Д. Юм, Д.Рикардо) объясняла изменение курса валюты соотношением количества денег в обращении соответствующих стран, отрицая объективную стоимостную основу валютного курса.

Теория регулируемой валюты имела два направления: теория подвижных паритетов (И.Фишер, Дж.М.Кейнс) и теория курсов равновесия. Теория подвижных паритетов предполагала воздействие на курс путем управления золотым паритетом денежной единицы. Кейнс рекомендовал снижать курс национальной валюты в целях воздействия на цены, экспорт, производство и занятость в стране для борьбы за внешние рынки. Эти рекомендации были использованы Великобританией и другими странами в 30-х годах. Теория курсов равновесия предполагала, что точкой равновесия является такой курс, который обеспечивает равновесие платежного баланса. Кейнс считал, что курсы, соответствующие принципу равновесия, должны обеспечить уравнивание платежного баланса по текущим операциям и движению капиталов, нормальный уровень занятости.

Теория ключевых валют (А. Хансен, Ф. Грэхем и др.) доказывала необходимость и неизбежность деления валют на ключевые, твердые и мягкие; необходимость ориентации валютной политики всех стран с рыночной экономикой на доллар и поддержки его как резервной валюты, даже если это противоречит национальным интересам.

Теория валютной стабильности на базе фиксированных паритетов (Дж. Робинсон, Дж.Бикердаик и др.) рекомендовала режим фиксированных паритетов и курсов, допуская их изменение лишь при значительной несбалансированности платежного баланса. Опираясь на экономико-математические модели, сторонники этой теории пришли к выводу, что изменения валютно-

го курса - неэффективное средство регулирования платежного баланса в связи с недостаточной реакцией внешней торговли на колебания цен на мировых рынках в зависимости от курсовых соотношений.

Теория плавающих валютных курсов (М.Фридмен, А.Линдбек, Г.Джонсон) обосновывала необходимость и преимущества режима плавающих курсов по сравнению с фиксированными, основываясь на положении о зависимости между тремя экономическими показателями - денежной массой, ценами и загрузкой производственных мощностей, а также на отрицании жесткого государственного регулирования экономики, в том числе этих параметров. М.Фридмен предложил законодательно запретить валютную интервенцию, полагая, что рынок проделает работу валютных спекулянтов намного лучше, чем правительство. Сторонники неоклассического направления считают возможным стабилизировать экономику путем усиления рыночных факторов формирования валютного курса и превращения плавающих курсов в автоматический регулятор международных расчетов.

Теория оптимальных валютных зон (Р.Манделл, А.Коллери) вырабатывала критерии для установления реальных валютных курсов, пытаясь найти объективные показатели, определяющие необходимость и размер их изменения.

Нормативная теория валютных курсов (Дж. Мид) рассматривала валютный курс как дополнительный инструмент регулирования экономики, рекомендуя применять режим гибкого курса, контролируемого государством. Авторы теории полагают, что валютный курс должен основываться на паритетах и соглашениях, установленных международными органами.

Несмотря на то, что в отдельности каждая из описанных выше теорий не учитывает всех факторов, влияющих на валютный курс, в целом они дают представление о возможных направлениях валютной политики, которые могут быть более или менее адекватны в условиях определенной финансовой ситуации.

На протяжении 1997 года в Украине держался стабильный курс - 1,8-1,9 гривень за один доллар США. Однако такая видимая стабильность не являлась следствием реальной стабилизации экономики, а была результатом проведения правительством мероприятий направленных на искусственное поддержание курса. Необходимость такой стабильности объяснялась желанием правительства получить кредитные средства от МВФ и мирового банка, что зависело от выполнения определенных требований МВФ к внутренним экономическим показателям. Для поддержания стабильного курса гривны в течение года на Украинскую межбанковскую валютную биржу были выброшены валютные резервы Национального банка Украины, которые на тот момент составляли 2,3 млрд. долларов. К концу 1998 года в результате постоянного превышения спроса на доллары США над предложением, которое покрывалось валютными резервами, они сократились до 0,8 млрд. долларов. Следует отметить, что валютный резерв НБУ включал в себя большей частью средства, полученные в кредит от МВФ [1, с. 9]

О нецелесообразности поддержания курса на необоснованно низком уровне говорили многие экономисты и политики еще в начале 1997 года, предлагая на тот момент поддерживать курс НБУ на более высокой отметке - 2-2,1 гривни за доллар США. Такая политика позволила бы сэкономить значительную часть валютных резервов. Однако многие экономические показатели, контролируемые Международным валютным фондом, рассчитывались с учетом курса доллара США, что требовало от правительства особого внимания к этому вопросу

В то же время существовала другая точка зрения, что не следует стараться удерживать любой ценой какие-либо нереальные экономические показатели, так как это приводит к дисбалансу национальной экономической системы, которая в результате приносит в национальном масштабе большие убытки, чем ожидаемая поддержка Международного валютного фонда.

Однако в то время ожидалось скорое принятие решения МВФ о новом транше кредитов, который позволил бы правительству взять контроль над экономикой в свои руки. Когда стало ясно, что решение о выделении транша кредитов Международным валютным фондом в ближайшее время принято не будет, было уже израсходовано 63% валютных резервов от объема на начало 1997 года. Дальнейшее поддержание курса гривны в установленном коридоре при растущем спросе на доллары было явно невозможно.

В период кризиса в августе 1998 года Национальным банком Украины был установлен новый валютный коридор, в задачу которого входила, несмотря на растущее беспокойство, создать определенные гарантии стабильности, которая в тот момент являлась залогом того, что ситуация на финансовом рынке окончательно не выйдет из-под контроля правительства. Принятие решения о новом коридоре было направлено на обеспечение гарантий инвесторам, что является немаловажным фактором, влияющим на принятие решения МВФ о предоставлении кредита. Однако даже введение нового коридора с достаточно низкой верхней границей привело к резкому сокращению и до того истощенных резервов Национального банка. Стало очевидно, что резервов для дальнейшего удержания курса не хватит. Поэтому правительство решило предпринять дополнительные финансовые и административные меры: обязательную продажу поступлений валютной выручки и усложненную процедуру покупки валюты на бирже.

Обязательная продажа валюты привела к снижению экспорта вследствие снижения прибыли от экспортных продаж. Снижение экспорта в свою очередь привело к уменьшению предложения иностранной валюты на межбанковской валютной бирже, а также создало тенденцию к оттоку капиталов, следствием чего явилось дальнейшее падение курса национальной валюты [4, с.83]. Таким образом, введение обязательной продажи, целью которой было пополнение валютных резервов Национального банка Украины, при значительном различии официального и реального курса доллара США создало эффект торможения экспорта и сокращения притока долларов в Украину.

Новые требования при покупке валюты значительно сократили спрос на иностранную валюту. Так, регистрация сделок в налоговой инспекции сократила покупку валюты по фиктивным сделкам, которые использовались для оттока капитала за рубеж и составляли, по всей видимости, значительную часть покупаемой на бирже валюты. Запрет на покупку валюты на предоплату сократил общее количество заключаемых реальных импортных контрактов. Такие правила создали серьезные сложности для предприятий, занимающихся импортом, которые в определенных случаях были вынуждены прекращать свою импортную деятельность.

Таким образом, проведенные Национальным банком Украины мероприятия привели к снижению объемов не только экспорта, но и импорта, ради создания иллюзии стабилизации курса возле верхней границы валютного коридора [5, с. 20]. Потери от введения таких мер заключались еще и в сокращении будущих налоговых платежей в бюджет от сократившейся экспортно-импортной деятельности предприятий.

Для снижения спроса на валюту со стороны импортеров, которые пытаются выиграть за счет ранней покупки валюты для оплаты импортных контрактов, можно было использовать такую, менее жесткую по сравнению с полным запретом предоплаты, меру, как сокращение сроков поставок товаров по импорту, например, до 30 дней, что ранее использовалось в период валютных кризисов в других странах.

Следует также отметить, что валютный коридор обычно вводится в ситуации, когда курс валюты колеблется вокруг определенной отметки. Целью введения валютного коридора является сокращение валютных рисков участников рынка путем сужения пределов колебаний курса. Причем, при таком поведении валютного курса валютные резервы расходуются при сопротивлении движению курса к верхней границы коридора и приобретаются при сопротивлении движению к нижней границе. [2, с. 725-727]

Введение коридора при неизменном стремлении курса валюты выйти за пределы верхней границы является неуместным средством, которое приводит к растрате валютных резервов. В ситуации кризиса в конце 1998 года в Украине более уместной мерой, по всей видимости, было бы введение лимита роста курса за период торгов, которое ранее использовалось на УМВБ.

После введения валютного коридора официальный курс очень быстро достиг его верхней границы и, вследствие явного превышения спроса над предложением валютный коридор превратился практически в фиксированный валютный курс с вытекающими из этого последствиями, такими как:

- возникновение черного рынка валют;
- исчезновение механизма определения реальной цены национальной валюты, что подрывает основные принципы рыночной экономики и делает экономику непрозрачной;
- сокращение инвестиций и финансовой помощи от иностранных государств.

Еще одним негативным последствием установлением валютного коридора является дискриминация коммерческих банков: валютный коридор дает возможность банкам, «приближенным» к Национальному банку, возможность первоочередной покупки валюты на бирже и позволяет извлекать дополнительную выгоду путем перепродажи ее по более высокому курсу.

Такая ситуация также подрывает здоровую конкуренцию в банковской сфере, создает угрозу банкротства для большей части остальных банков, в связи с тем, что клиенты банков хотят иметь возможность нормальной и своевременной покупки валюты на бирже, переходя на обслуживание в «приближенные» банки. Кроме этого с начала кризиса банкам было запрещено иметь открытую валютную позицию, что снижает их финансовую устойчивость и при таком падении курса гривны увеличивает валютный риск для банков.

Отсутствие развитого форвардного рынка валют в Украине усугубило последствия кризиса для экспортеров. Позитивным воздействием форвардного рынка явилось бы отделение спекулятивного спроса на валюту, возникшего вследствие ожидания дальнейшего роста курса, от спроса по завершённому экспорту. Экспортеры могли бы достичь снижения риска потерь при падении курса покупкой фьючерсных контрактов на покупку валюты у государства или импортеров и, хотя в условиях такого кризиса это не оградило бы их совсем от потерь, в определенной степени снизило бы их, тем более что на форвардном рынке могут быть застрахованы и разделены валютные риски между импортерами, экспортерами и государством. [3, с. 3 61]

В настоящий момент, с введением новой европейской валюты «евро», Украине необходимо рассмотреть вопрос о дальнейшем ориентировании валютной политики на «евро». При условии дальнейшей интеграции с европейским сообществом, по оценкам многих экономистов, это даст хорошую объективную основу не только для расчета курса национальной валюты, но и для успешного вступления Украины на европейские рынки товаров и услуг. Это объясняется тем, что тенденции европейского финансового рынка более близки к экономической ситуации в Украине, а также большой долей товарооборота Украины с европейскими государствами в её общем товарообороте.

Валютные кризисы, подобные валютно-финансовому кризису в Украине, переживали многие бывшие социалистические страны, однако, их экономика страдала от них в меньшей степени, благодаря тому, что правительство не боялось идти вперед с радикальным реформированием, либерализацией экономики, созданием нормальной среды для предпринимательства, понимая, что успех в борьбе с кризисом заключается, в первую очередь, в том, чтобы обеспечить в этот период времени стабильную работу предприятий, а не ограничить всяческими мерами их работу с целью создания иллюзий какой-либо экономической стабилизации, которые приносят в последующем больший урон, чем мог бы нанести сам кризис.

Предпринимая в ситуации обострения кризиса целый ряд, на первый взгляд, менее значительных мероприятий и в то же время не оттягивая принятие серьезных политических решений, можно достичь большего эффекта за счет сохранения экономического потенциала предприятий и доверия к правительству, чем от серьезных мер, которые спасают правительство в настоящий момент, однако в дальнейшем разрушают экономическую среду в государстве.

Литература:

1. Мусієнко Т. Проблеми формування курсу обміну в Україні.- Вісник Національного банку України, січень 1999.

2. "Курс экономической теории. Общие основы экономической теории, микроэкономика, макроэкономика, переходная экономика. Руководитель авторского коллектива проф. А.В.Сидорович. – М.: МГУ им. Л.В. Ломоносова, Издательство "ДИС", 1997.

3. Рут Френклін Р., Філіпенко Антон. Міжнародна торгівля та інвестиції - / Пер. с англ. - К.: Основи, 1998.

4. Сорос Дж. Алхимия финансов - М.: «Инфра-М», 1996.

5. Ющенко В. А., Міщенко В.І. Управління валютними ризиками. - К.: Товариство "Знання", КОО, 1998.