

Ж-14038

П 326626

ISSN 0453-8048

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ УКРАИНЫ

ВЕСТНИК

Харьковского
государственного
университета

№ 398`97

Проблемы экономической теории
и практики в условиях рыночной
трансформации

ХГУ

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ УКРАИНЫ

**ВЕСТНИК
ХАРЬКОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

№ 398

**ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ
И ПРАКТИКИ В УСЛОВИЯХ
РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ**

Основан в 1965 г.

Харьков ХГУ 1997

У віснику висвітлюються питання економічної теорії та практики переходу до ринкової економіки. Розглянуто проблеми трансформаційної кризи, досягнення рівноваги економічної системи ринкової інфраструктури.

Питання теорії перехідного періоду викладено у нерозривному зв'язку з практикою їх реалізації в умовах України: приватизації, зайнятості, оплати праці, інвестування та інших.

Редакційна колегія:

д.е.н., проф. Воробйов Є.М.,
д.е.н., проф. Галуза С.Г.,
д.е.н., проф. Гриценко А.А.,
д.е.н. Задорожний Г.В.,
д.е.н., проф. Кім М.М. (відп. редактор),
к.е.н., проф. Ткаченко І.Є.,
к.е.н., доц. Александров В.В.,
к.е.н., проф. Лисовицький В.М.,
к.е.н., доц. Соколов В.М. (відп. секретар),
к.е.н., доц. Тютюнникова С.В. (заст. відп. редактора).

Адреса редакційної колегії:

310002 Харків, вул. Мироносицька, 1, тел 45-75-25.

© Харківський державний
університет, 1997 р.

Ж-14038

Центральна наукова
бібліотека ХДУ

№ 326626

Транзиция и экономические реформы в Украине

Наиболее общей характеристикой экономической системы Украины можно считать то, что она находится в состоянии транзиции, то есть перехода от нерыночных (социалистических) к рыночным формам хозяйствования. Однако такое определение транзиции, хотя и признается многими исследователями в Западных странах, мне не представляется полным. Здесь, по-видимому, сказывается тот факт, что в силу разнообразия и сложности, неоднозначности процессов, проходящих в постсоциалистических странах, понятие транзиции пока не может быть сущностно определено. Приведенный вариант дает самую наиболее общую характеристику современного функционирования социально-экономических систем в указанных странах. Сложность периода транзиции заключается в том, что “основное решение находится на “пути, по которому мы не шли” [5,39]. Нет простых ответов на множество вопросов, поставленных жизнью. Но тем не менее, решать их необходимо. И желательно решать быстро и оптимально, с наименьшими издержками как для общества, так и для каждого отдельного человека.

Транзиция - это процесс перехода, но перехода, в большей степени, неизвестного. Наблюдается движение, но движение не всегда равноценно развитию и прогрессу. Украина движется, но куда, по какому пути и что является целью движения - определить пока весьма затруднительно. Специфика транзиции состоит в том, что никто не знает как надо двигаться. Это движение по дороге, на которой практически нет дорожных знаков и указателей, нет институтов, регламентирующих ширину шоссе, “коридор свободы”, а поэтому движение происходит вслепую, наощупь. Старые указатели и ограничители - командно-инструктивный регламентарий из центра - не работает и, видимо, работать не сможет, ибо нет даже самого центра в его привычном понимании. Сейчас центр - это нечто другое, чем в бывшей системе. Центр становится, ему еще предстоит стать центром. Своеобразие становления проявляется в том, что бывшая часть претендует на роль оси, основания, иерархии. Но специфика транзиции не есть возврат назад, в старое, хотя в некоторой мере и это ей свойственно. Это движение в иное, где центра как такового не может и не должно быть, ибо части стремятся к равноценности, рядоположенности, осуществляют свой выбор пути,

хотя и в рамках единого процесса интеграции. Но сама интеграция не тождественна концентрации и централизации. Она зиждется на развитии и равноценности многообразия, поиске и выявлении новых форм и комбинаций, которые, порой, практически не укладываются в стереотип мышления, но должны быть объектом пристального анализа.

Пока определенно можно сказать, что транзичия есть неопределенность постоянных изменений в процессе обновления в рамках сжатия пространственно-временной сферы. Она есть стабильность нестабильности, направленность без долгосрочных прогнозов, состояние постоянной изменчивости. Возникает, по-видимому, новый тип общественного движения, где единство биологического, социального и духовного как его *differentia specifica* базируется на традициях и хозяйственной культуре, а творчество и самодеятельность как главные формы саморазвития человека, его индивидуальности приобретают значение абсолютного приоритета, или, по крайней мере, квалифицируются в качестве более-менее определенного вектора неопределенного движения.

Задача центра состоит вовсе не в том, чтобы всем командовать и управлять (хотя попутно без этого пока не обойтись), а в том, чтобы на первых порах интенсивно готовить поле для самобытного движения и развития, самореализации человеческого потенциала. Принцип “не пущать” должен быть заменен принципом “не причинять вреда” ни себе, ни ближнему, ни обществу. А выбор оптимального пути, который бы сочетал в себе и первое, и второе, и третье, должен определять каждый. Это требует свободы в рамках несвободы. Но последняя подчинена свободе, создает условия для ее развития. Оказывается, что саморазвитие невозможно без взаиморазвития, ибо они как ограничивают друг друга, так и взаимостимулируют.

Тем самым транзичия есть свобода и творчество, неопределенность и некая заданность движения, непредсказуемость, но и тип самоорганизации и самореализации. С негативной стороны она может быть самоликвидацией. Неопределенно? Но почему когда определенно, то верно?

Транзичия есть реальность, есть практика, прежде всего, хозяйственная. Период первоначальной эйфории по поводу того, что рынок все расставит на свои места, лишь бы только не мешали его “невидимой руке”, прошел. Заплачена слишком дорогая цена, которая возрастает. По данным официальной статистики за минувший год 28,5 процентов жителей Украины по совокупному доходу на душу населения

проживали за чертой малообеспеченности (68,1 гривни в месяц), а наиболее зажиточные граждане, имевшие доход в размере 300 гривен, составили всего 2,6 процентов. Если в марте этого года средняя ежемесячная зарплата в Украине была 147,73 гривни (или 80 амер. долларов), что на 9,8 процентов ниже, чем в декабре 1996 года [3, 26], то в апреле она еще несколько снизилась и стала ниже декабрьской на 10,3 процента [7, 7]. Однако официальная статистика лукавит. Опросы службы "Социс-Геллап" показывают, что почти 90 процентам населения еле-еле удастся сводить концы с концами, а каждый третий украинец вынужден отказывать себе в самом необходимом; лишь 1 процент населения получает ежемесячный доход, позволяющий полностью удовлетворять свои потребности и даже откладывать. В такой ситуации неудивительно, что 2/3 участников опросов убеждены в том, что все происходящее в Украине, идет в неправильном направлении [6, 2]. В то же время итоги февральского 1997 года опроса показали, что наличие реальной власти у администрации Президента признали лишь 9 процентов, а у Верховной Рады - 5 процентов опрошенных; 50 процентов - считают, что реальная власть в стране принадлежит мафии, преступному миру и коррумпированным госчиновникам [8, 4].

Прогрессирующая деградация социально-экономического состояния Украины свидетельствует о том, что нужна научная программа экономической реформы, которая бы при жесткой поддержке властей неуклонно проводилась в жизнь. Сегодня пока еще есть два основных пути развития событий: либо, мобилизовав интеллект нации, ресурсы и власть, стать на путь вхождения в социально ориентированное рыночное хозяйство и двигаться к постиндустриальному, информационному обществу; либо, как это уже стало традиционным после получения Украиной независимости, делать словесные заверения в приверженности курсу реформ, а практически превращать страну в сырьевой придаток развитых стран и рынок сбыта некачественной импортной продукции. Почитаешь иных наших академиков и диву даешься: в том, что реализуется второй путь, виноваты, опять-таки, западные ученые. Как-то совершенно странно и беспомощно звучат слова Министра Украины по делам науки и технологий В.Семиноженка: "О чем говорить, если западные экономические школы до сих пор не определились с выбором оптимальной экономической стратегии перехода от командно-административной экономики к рыночной" [2, 12]. Более реалистичной, приемлемой и обоснованной представляется точка

зрения А.Данилова о том, что “практически ни в одной стране, радикально изменившей свою государственность и социально-экономическую сущность, реформам не предшествовало серьезное национальное обсуждение ситуации и выбор путей развития. Все делалось в ажиотажной обстановке и по тем приблизительным, умозрительным шаблонам, которые предложили ведущие институты Запада” [4, 38]. Одним из факторов затяжного характера трансформационного кризиса как раз и является то, что, с одной стороны, идеи западных ученых были оторваны от реальностей социально-культурного развития стран бывшего социалистического блока, а, с другой стороны, реформаторами, как всегда, игнорировались наработки отечественных ученых по проведению экономических изменений. Стереотип, что кто-то решит наши проблемы, должен отойти в прошлое. Ожидать спасения извне - заведомо вести народ к новым лишениям, в кабалу тех государств, кому выгодно развитие независимой молодой страны лишь на словах.

Транзиция есть период парадоксов, в котором заложена неопределенность, не означающая безысходности. Это еще предстоит понять и осмыслить. Парадокс свойствен самому транзитционному движению, так как его можно охарактеризовать как переход от высокого к высокому - от высокого, во многих случаях, формального обобществления производства к высокому уровню реального обобществления. Главными способами этого перехода принято считать разгосударствление и приватизацию. Однако, говоря о разгосударствлении, необходимо помнить, что практически во всех развитых странах экономика функционирует и развивается лишь благодаря государственному вмешательству. Роль государства еще больше должна возрасть в переходной экономике. Процесс транзиции должен соединять, сочетать разгосударствление, уход от огосударствления управленческих функций и усиление роли государства в переходных процессах. Здесь возможны два основных сценария событий: первый - сохранение значительного государственного сектора, основанного на государственной собственности, и посредством жесткого управления им решение жизненно необходимых для страны проблемы, как это делается в Италии (58% предприятий государственные), Израиле (64% ВВП производится госсектором), Швейцарии (65% собственности является общественной). Согласно второму сценарию доля государственной собственности снижается до минимума, но государство жестко проводит в экономике линию на обеспечение национальных интересов (например, в США).

Однако для современной Украины ни тот, ни другой сценарий прямо не применим. Экономическая и социокультурная ситуация резко отличается от указанных стран. Поэтому формальное (в большинстве случаев на криминальной основе) разгосударствление требует от государства неординарных мер. На мой взгляд, наиболее существенными моментами, определяющими как тактику, так и стратегию государственного регулирования в период транзиции, являются: во-первых, невидимые масштабы тенизации экономики, во-вторых, переход к социокультурному типу развития, в-третьих, создание принципиально новой системы управления на всех уровнях функционирования экономики и общества в целом. Раскроем эти моменты.

Особенность транзиции в Украине состоит в том, что соотношение объемов теневой экономики и официального внутреннего валового продукта с 1990 года резко меняется в сторону теневой экономики. Если в 1990 г. оно достигало 14%, то в 1996 г. оно становило уже 70,2%, а прогноз на 1997 г. составляет 70,7% [1, 46]. Такой объем теневого сектора угрожает экономической и национальной безопасности страны, делает невозможным проведение научно обоснованной экономической политики, ведет к тому, что влияние официальных власных структур на экономические процессы становится крайне ограниченным. Если официальная экономика находится в крайне глубоком и затяжном кризисе, то теневая экономика стабильно развивается, прослеживается устойчивая тенденция расширения сферы ее действия. В теоретическом и практическом плане именно в этой сфере решается вопрос об экономической власти, которая постепенно, шаг за шагом уходит от государства. Государственные органы управления не способны обеспечить рост производительности труда, создать конкурентную среду, повысить доходы населения. Но с этими задачами хорошо справляется теневая экономика. Поэтому роль государства сегодня должна свестись к тому, чтобы вывести успешно функционирующий сектор экономики из тени, открыть широкий простор для применения тех систем управления, которые обеспечивают рост производства, качество работ, высокий уровень занятости и рост доходов работников. Другого пути, учитывая бедность государства и неуправляемость экономическими процессами с его стороны, нет. Выход из создавшегося положения состоит в легализации теневой экономики.

Второй момент касается проблем перехода к социокультурному типу развития. Это значит, что важнейшей особенностью

транзиционного движения является переход к приоритету "само...": самобытности, саморазвитию, самостоятельности, самореализации, самоуправлению и т.д. Специфика происходящего заключается в том, что временные границы последовательности как бы стираются, а пространственно одновременно сосуществуют и взаимодействуют самые разные процессы и явления: зачаточные и зрелые формы, первичные, вторичные и производные элементы. Это приводит, с одной стороны, к возникновению вторичного раньше первичного (еще один парадокс), обращиванию оснований, а с другой стороны - к возникновению результатов, которые даже не предполагались. Многообразие становится господствующим принципом развития. Втискивать экономические явления и процессы в какие-то, заранее обусловленные границы, схемы, определять стереотип поведения и экономического функционирования становится неразумным. В этой связи стоит проблема создания общих правил и условий для экономического и социального творчества, центром и осью которого становится развитие и реализация человеческого потенциала, самореализация личности в труде и творчестве.

Третий момент неразрывно связан с первыми двумя и должен обеспечивать как их взаимодействие, так и высокий общественный результат. Речь идет о партисипативном (демократическом) стиле управления, важнейшими функциями которого именно и есть создание условий для самореализации личности посредством мотивации качества деятельности. Вся система социалистического производства, планирования и распределения реализовывалась посредством насаждения внешней воли хозяйствующим субъектам и отдельным работникам. Такой порядок неизбежно ведет к стагнации, потере управляемости, резкому обострению проблемы качества, ухудшению благосостояния. Партисипативный стиль управления позволяет избежать таких последствий, ибо его основное преимущество заключается в том, что все действия основаны на потребностях индивида, вытекают из них и способствуют их удовлетворению. Главной проблемой становится проблема правильной мотивации. Поэтому, умело используя механизм мотивации, можно без лишних проблем и усилий решать задачи производительности, качества и доходов.

Проведенный анализ показывает, что феномен транзиции нельзя сводить к содержанию простого перехода от социалистической, командной экономики к рыночным отношениям. Он охватывает экономические, политические, культурные, этнические и другие

отношения, где изменения происходят одновременно, разнонаправленно и могут очень часто приводить к непредсказуемым результатам. Идет процесс становления многообразия форм, явлений, процессов. Однако это вовсе не значит, что государство должно занять выжидательную позицию, как это наблюдается до сих пор. Через законодательные и налоговые изменения необходимо легализовать теневую экономику, создав правила “игры” таким образом, чтобы механизм саморазвития неофициальной экономики распространить на всю сферу экономики. Вторым главным направлением реформ должно стать особое внимание к развитию тех сфер, которые способствуют развитию человека, закладывают фундамент мощного и стабильного развития страны в будущем. Это, прежде всего, относится к сферам здравоохранения, образования, науки и культуры. Опыт развитых стран и “азиатских тигров” свидетельствует, что ставку необходимо делать именно на эти отрасли. В-третьих, успех экономических преобразований невозможен без радикального изменения системы управления как фирмой, так и государством. Задача управляющего субъекта вовсе не сводится к тому, чтобы давать задания, устанавливать сроки, определять и регламентировать методы работы. Его роль сейчас иная, она сводится к тому, чтобы создавать условия и мотивировать действия по саморазвитию и самореализации человека, но равно и фирм, корпораций, локальных местных общностей и регионов. Только саморазвитие через многообразие может вывести экономику Украины из кризиса, позволит решить самые насущные проблемы молодого независимого государства.

Литература:

1. Бородюк В., Турчинов А., Приходько Т. Методы расчета объемов теневой экономики/Экономика Украины, 1997, N 5.
2. “Возрождение науки и технологий должно стать приоритетом нашей нации”/Зеркало недели, 19 апр. 1997.
3. Гуцул О. Зарплаты все ниже, цены все выше/Аргументы и факты. Украина. 1997, N 21.
4. Данилов А. Уроки социально-экономической трансформации/Проблемы теории и практики управления, 1997, N 1.
5. Маркович М. Транзиция (переходный период)/На рубеже веков, 1996, N 2.
6. “Нам вождя не доставало...”/Зеркало недели, 2 ноября 1996.
7. Ой, зарплату “уронили”.../Зеркало недели, 31 мая 1997.
8. Разумков А. К заката тени больше.../Зеркало недели, 8 мая 1997.

**Трансформационный кризис:
к определению содержания и путей выхода**

Экономическое положение Украины далеко от состояния стабилизации. Это отражается в важнейшем показателе валового внутреннего продукта, который в наиболее общем и точном виде диагностирует уровень хозяйствования в стране. Падение ВВП за 1990-1996 годы составило 61,6 процентов, то есть ВВП 1996 года составляет только лишь 38,4 процента от ВВП 1990 года. Исходя из того, что темпы падения ВВП в 1996 году были на уровне 10,1 процента, не имеют серьезного обоснования официальные прогнозы об улучшении этого показателя в наступившем 1997 году. Об этом свидетельствует и тот факт, что суммарный объем падения за январь-февраль 1997 года составил 9 процентов [8, 9].

Такое положение заставляет ученых вновь обращаться к анализу проблем рыночной реформы с целью выявления причин растущей деградации украинской экономики и поиска путей выхода из затяжного кризиса. Видимо, пока не будет разработана научно обоснованная программа реформ, стабилизации и движения к лучшему трудно ожидать. Поэтому необходимо снова обратиться к исходным моментам анализа, определить что есть что, а затем уже решать прикладные вопросы стабилизации экономической ситуации с направленностью на перспективу.

В экономической литературе общепризнанным стало положение, что украинское общество находится в процессе трансформации от командно-административной к рыночной системе хозяйства. Вместе с тем в последнее время наряду с термином "трансформация" для обозначения переходного состояния постсоциалистических стран употребляется термин "транзиция", который на Западе уже стал привычным. При его употреблении акцент делается не столько на процесс, сколько на состояние, характеризующее некую еще не определившуюся общественную систему. В ней, наряду с вновь зарождающимися новыми отношениями и формами, продолжают, хотя и в несколько деформированном виде, функционировать старые отношения и формы.

Нам представляется, что понимание транзиции необходимо расширить, так как его смысловая нагрузка не сводится только к указанному.

Состояние общества, пребывающего в транзитии, характеризуется неопределенностью относительно качества будущего развития. Можно говорить о наиболее общем ориентире движения транзитионного общества, но что собой оно представляет и каким главным качеством будет обладать - пока сказать затруднительно. Именно поэтому ни одна программа правительства Украины не отличается четким образом будущего общества.

Транзиция оттеняет также и временную неопределенность результатов трансформационного процесса. Не только во всех странах, образовавшихся на территории бывшего СССР, но и в странах Восточной Европы, где реформирование экономики продвигается намного успешнее, сегодня еще трудно предположить контуры того общества, к которому идет движение. Таким образом, можно сказать, что транзиция вбирает в себя некую институциональную специфичность постсоциалистического рыночного трансформирования.

Важнейшей экономической категорией при анализе последнего является понятие трансформационного кризиса. Полной ясности в его понимании, причинах и путях выхода из него пока не достигнуто. Попробуем еще раз взглянуть на эту проблему, но с позиций, которые практически не отражены в экономических исследованиях.

Целью развития любой социально-экономической системы является человек и его способности. Степень развитости человеческой личности выступает наиболее общим и интегральным критерием эффективности функционирования общества как системы, в том числе и экономики как важнейшей ее части. Такой подход предполагает, что анализ любых экономических явлений и процессов должен вестись с точки зрения развития человека, реализации его способностей и удовлетворения потребностей и запросов. Именно с таких позиций необходим взгляд на современное состояние экономики Украины с тем, чтобы в период бифуркации выбрать правильный вектор дальнейшего движения страны и соответственно этому направлению проводить целенаправленные экономические реформы. Однако в таком русле, как показывает анализ социально-экономической литературы, специальных исследований не проводилось, а потому само содержание трансформационного кризиса глубоко не раскрыто, хотя о нем написано много. Вполне понятно, что кризис как таковой есть явление сложное и многостороннее. В еще большей мере это относится к трансформационному кризису, который, по сути, есть поликризис, так как охватывает целый ряд структурных кризисов -

экономический, социально-культурный, геополитический, этнический и др. в их совокупности, взаимопереплетении и взаимодействии.

Но любой из элементов поликризиса в конечном итоге сводится к тому, что сужается то или иное поле деятельности человека, возможности его развития. Именно в этом, на наш взгляд, состоит специфическая особенность трансформационного поликризиса, а ее проявления в сфере экономики, культуры, науки, политики и пр. являются лишь более поверхностными, но отнюдь не простыми формами “отсвечивания” неразрешающихся противоречий общественного прогресса.

Вторая важнейшая особенность трансформационного поликризиса проявляется в том, что он есть “творение рук человеческих”, но не в положительном смысле. Синергетикой доказано, что “сложноорганизованным системам нельзя навязывать пути их развития. Скорее необходимо понять, как способствовать их собственным тенденциям развития, как выводить системы на эти пути” [5, 4] - Через познание таковых тенденций общество получает “возможность выбора путей дальнейшего развития, причем таких, которые устраивали бы человека и вместе с тем не являлись бы разрушительными для природы” [5, 5]. Тем самым определяется активная, но в особых пределах, роль человека в общественном развитии. Поэтому выход из поликризиса возможен только благодаря целенаправленной деятельности того же человека.

Поскольку же центром и осью полисистемного кризиса является человек, то и исходить в анализе необходимо из положения человека, его потребностей. В этой связи зададимся вопросом: что же определяет это положение и какая потребность у индивида выходит сейчас на первый план?

Ответ на данный вопрос можно дать двумя способами: теоретически, на основе давно разработанных и общепризнанных методологических положений, и практически, т. е. исходя из некоторой совокупности показателей, характеризующих роль и значение простого человека в современном украинском обществе. При этом весьма очевидно, что ответ, данный первым способом, будет подтвержден вторым способом. Более того, названные способы взаимодополняют друг друга. Раскроем это более подробно.

Для получения ответа первым способом мы воспользуемся разработанным В.И. Лениным определением классов, так как оно позволяет определить не только положение того или иного класса, но и отдельной социальной группы, а также и отдельного человека. В

упомянутом определении наиболее существенными выступают три момента: 1) роль в общественном разделении труда; 2) отношение к средствам производства и 3) способы получения и размер общественного богатства, которое получает индивид.

Сегодня в Украине, как и в других странах, существует общественное разделение труда. Однако его общественный характер в большей мере проявляется на локальном, региональном уровне, нежели на макроуровне. Этому способствовало почти обвальное сокращение производственного сектора, который нуждается в глубокой реанимации, расширение сферы посредничества и частично сферы услуг. Важным является то, что большинство населения страны в официальном секторе не работает или же числится номинально. Это значит, что упомянутые люди практически не участвуют в общественном разделении труда в традиционном понимании.

Второй момент прямо связан с трансформацией отношений собственности. Процессы разгосударствления и приватизации, как декларировалось, направлены на то, чтобы каждый член общества стал собственником средств производства. Однако произошло нечто другое, а именно - резкое деление общества на собственников и несобственников, а точнее - собственников своей рабочей силы. Собственниками же основных средств производства стали работники чиновничье-государственного аппарата, директора крупных государственных предприятий и объединений, руководители теневых структур. Становления массового собственника не произошло, а основная масса населения превратилась в наемных работников реально или потенциально, ибо у нее единственным экономическим ресурсом стала лишь рабочая сила. При этом спрос на последнюю крайне невысок и наблюдается тенденция к его сокращению.

Отсюда вытекает содержательная характеристика третьего момента. В условиях переходного периода существенные доходы могут быть получены только путем перераспределения уже произведенного, так как производство с каждым годом неуклонно сужается. Реальные доходы основной части населения резко падают. Главной проблемой становится, образно говоря, забота о хлебе насущном.

Теперь проследим эти же моменты в количественном выражении. Падение производства за последние 5 лет в Украине составляет 55 процентов [7, 58], а на рынке 95 процентов составляют импортные товары массового спроса [7, 61]. Только эти два показателя красноречиво говорят о том, что не только отдельные работники, но и

целые слои населения выпали из системы общественного разделения труда.

Об отношении большинства населения к средствам производства и обладанию собственностью на них весьма красноречиво говорят цифры, характеризующие теневую экономику, в интересах которой, в основном, проводится сертификатная приватизация. Согласно последнему посланию Президента Верховной Раде нелегальный сектор экономики только в 1996 году увеличился с 35-40 процентов до 52-55 процентов, а по данным Украинского Центра экономических и политических исследований он вырос с 42 процентов в 1994 году до 60 процентов в 1996 году. При этом до 50 процентов финансового капитала в Украине имеет теневое происхождение, а неофициальное внутреннее валютное обращение составляет около 10 млрд. долларов США. Сумма теневых капиталов, нелегально вывезенных из Украины (по данным УЦЭПИ до 20 млрд. дол.) и тех, что находятся внутри страны, втрое превышают объемы внешнего долга (9,6 млрд. дол.) государства. Сейчас на одну наличную гривню, обслуживающую официальную экономику в Украине, приходится одна теневая наличная гривня и минимум три наличных теневых доллара США (т.е. в шесть раз больше) [9, 4]. В этих условиях вопрос о том, обладают ли широкие слои населения Украины собственностью на средства производства, становится чисто риторическим. Главным объектом их собственности является рабочая сила, доходы от реализации которой весьма скромны или даже нищенские. По данным официальной статистики, ежемесячная зарплата в Украине в марте была 147,73 гривни, что на 9,8 процентов ниже уровня декабря 1996 года. 28,5 процента жителей Украины по совокупному доходу на душу населения проживали за чертой малообеспеченности. Наиболее зажиточные граждане имели доход в размере 300 гривен, но их удельный вес составил всего лишь 2,6 процентов [2]. Независимые обследования показывают, что почти 90 процентам населения еле-еле удастся сводить концы с концами, а доходы "верхних" десяти процентов населения превышают доходы "нижних" десяти процентов более, чем в 12 раз (в наиболее поляризованных США этот показатель находится на уровне 5,5: 1) [6, 2].

Тем самым мы подошли к тому, что наиболее острой потребностью большинства населения Украины является повышение доходов. Но у государства средств нет и в ближайшей перспективе не будет. Простая экономическая аксиома гласит, что для того, чтобы получать доход необходимо эффективно трудиться. А поскольку государство нищее,

то единственное что оно может сделать - это мотивировать высокоэффективный труд. Для этого больших финансовых и материальных затрат не надо, достаточно лишь желания и упорства в проведении такого курса на практике. Таким образом, мотивация труда сейчас выступает тем звеном, потянув за которое возможно разрешить проблемы трансформационного поликризиса. Основная ставка во всех реформационных мероприятиях должна быть сделана на раскрытие человеческого потенциала как главного ресурса экономического оздоровления страны.

Такой подход требует по-новому, более широко взглянуть на проблемы мотивации. Нельзя последнюю сводить только к совокупности материальных и моральных стимулов к труду, как это традиционно делается со времен социалистического прошлого. Сегодняшние реалии, хотим мы того или нет, состоят в том, что "в связи с характером геополитического развития и изменением рамочных экономических условий завершилась эпоха локально ограниченной национальной экономической политики" [4, 12]. Ориентироваться необходимо на те процессы, которые определяют главные тенденции мирового развития. Это, прежде всего, устранение рабочих мест с монотонным, рутинным, физическим и даже механическим трудом. В самой сути такого труда заключалась его мотивация заработной платой как стоимостью товара рабочая сила. Но переход к автоматизированным информационным технологиям требует совсем иного труда: высокоинтеллектуального, творческого, с высокой мерой ответственности. Мотивация в данном случае должна исходить из постулатов теории "У" Д.Мак-Грегора, согласно которой стремление к самостоятельности, оригинальности, инициативе и творчеству, а также повышению ответственности внутренне присуще нормальному человеку. Мотив к самостоятельности заложен в самом человеке, его внутренней социальной природе, а не создается некими внешними формами. Однако внешнее воздействие в какой-то мере необходимо. Оно должно сводиться к созданию соответствующих условий и наделению работника широкими полномочиями. Мотивационный механизм должен включать необходимость становления новых трудовых отношений, в которых главное внимание сосредотачивается на развитии и реализации способностей человека, где существенными мотивами являются сама творческая деятельность, возможность самостоятельно принимать и реализовывать решения, исходя из общественной значимости миссии фирмы или компании. Но творческая деятельность есть выражение всеобщего труда, где

“основное, что производит работник в сфере “всеобщего труда”... это не “что”, а “кто” - сам субъект деятельности, коренным образом преобразованный: субъект во всем богатстве своих материальных и духовных определений, понятый как “совокупность общественных отношений”, как цельность его “производительных сил” (сил и способностей производить). Причем во “всеобщем труде” эти объективные, культурно заданные “силы, способности и отношения” выступают не в их квазисамостоятельности, отдельности, противопоставленности по отношению к человеку, индивиду, но как его - индивида, личности - живые и действенные отношения, способности, силы” [1, 245]. Поэтому сам работник уже не может быть работником “тоннельного видения”, когда его интерес не простирается за пределы своей специальности, профессии, своего участка работы. Он должен обладать широкими и постоянно расширяющимися знаниями, уметь комплексно подходить к решению производственных задач и проблем.

В данной связи мощным мотивирующим фактором выступает свободное время, понимаемое не как время безделья или праздное времяпрепровождение, а как время, свободное от непосредственного участия человека в производственном процессе и необходимое для непрерывного образования, повышения квалификации и общего кругозора, разностороннего развития способностей.

Современный мотивационный механизм должен быть многоуровневым и всеохватывающим. Его направленность должна четко выражать тенденции становления предпринимательской экономики, посредством развития которой можно в ближайшем будущем решить проблемы создания новых рабочих мест, повышения уровня доходов населения, формирования среднего класса как опоры демократического государства и важнейшего фактора стабильного развития экономики. При этом важно учитывать, что само предпринимательство нельзя назвать чисто экономическим феноменом. По словам П.Друкера, причины эффективности предпринимательства “лежат в смене ценностных ориентаций, восприятий и мнений, а также в демографических и институциональных изменениях и, возможно, изменениях в образовании” [3, 24]. Это еще раз подтверждает вывод, что выход из трансформационного поликризиса возможен без значительных материальных и финансовых ресурсов, которых в Украине сегодня нет. Но оздоровление экономики необходимо. Одним из наиболее актуальных и относительно дешевых путей последнего может стать

разработка и внедрение мотивационного механизма, когда все меры государственного регулирования экономики должны оцениваться с точки зрения их действенности как определенных мотивационных установок человека, трудовых коллективов, органов управления, собственников и менеджеров.

Литература:

1. Библер В.С. Мышление как творчество. М., 1975.
2. Гуцул О. Зарплаты все ниже, цены все выше/Аргументы и факты. Украина. 1997, N 21.
3. Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. М., 1992.
4. Кнаупо Х. И. Правила игры сегодня определяет междуна-родная конкуренция/проблемы теории и практики управления. 1997, N 1.
5. Князев Е.Н., Курдюмов С.П. Синергетика как новое миро-видение: диалог с И. Пригожиным/Вопросы философии. 1992, N12.
6. "Нам вождя не доставало. . ."/Зеркало недели, 2 ноября 1996.
7. Павловский М. Помилки реформ. Чи можливо їх виправити?/Вісн. 1997, N 1.
8. Плотников А. Между парадным официозом и сумеречной реальностью. Экономический кризис и его перспективы/Зеркало недели, 19 апр. 1997.
9. Разумков А. К закату тени больше. . ./Зеркало недели, 8 мая 1997.

326626

Равновесие экономических систем как условие их устойчивого функционирования

Кризисное состояние экономики стран, переходящих от централизованно управляемой к рыночной системе хозяйствования, делает особенно актуальной проблему экономической стабилизации. Разбалансированность всех хозяйственных звеньев, потеря устойчивости порождает массу противоречий экономического, политического и социального характера, принимающих конфликтные формы и создающих угрозу существования самой системы. Поэтому вопрос восстановления устойчивости, стабилизации рассматривается как одна из первоочередных задач во всех правительственных программах, направленных на поиски путей выхода из кризиса.

Для этого, чтобы эти программы были действенны и результативны, они должны опираться на глубокое научное обоснование, базирующееся на понимании принципов функционирования экономических систем.

Одним из таких фундаментальных принципов, имеющих универсальный характер, является стремление системы к равновесному состоянию, ибо, как отмечает В.Ойкен, "способность к функционированию есть прежде всего вопрос равновесия" [2, 239].

Чтобы сохранить свою целостность система должна корректировать свое поведение на основе информации обратной связи таким образом, чтобы достичь определенного установившегося состояния.

Устойчивое состояние означает достижение соответствия между целями, функциями, потоками и структурой системы. Система стремится к поддержанию и воспроизведению такого состояния, вырабатывая для этого соответствующие способы, устраняющие или максимально ограничивающие возмущающие воздействия и обеспечивающие равновесие.

Под равновесным можно понимать такое состояние экономической системы, при котором ни один из составляющих ее элементов не заинтересован в изменении сложившейся ситуации, поскольку не может добиться улучшения своего положения в рамках имеющихся возможностей.

В открытых системах, каковыми являются экономики, равновесие будет динамичным, т.е. предполагающим наличие сложных приспособленческих реакций. Каждое новое возмущение заставляет

систему стремиться к новому равновесному состоянию и тем самым совершать работу, т.е. функционировать.

Взаимодействие системы с внешней средой происходит таким образом, что устанавливается некоторое постоянство, являющееся своеобразным динамическим гомеостазом, при котором система сохраняет свою устойчивость в условиях постоянных возмущающих воздействий со стороны импульсов, идущих как извне, так и порождаемых внутренними ограничениями системы. При этом не просто восстанавливается прежнее состояние равновесия, а устанавливается более сложный и разносторонний его вариант.

Устойчивое состояние в открытых системах характеризуется свойством эквифинальности, т.е. направленности по цели. Они способны достигать заранее определенного конечного состояния независимо от нарушения начальных условий. Равновесие в таких системах определяется не характером начальных состояний и ограничений, а параметрами самой системы, ее структурой, скоростью реакции и перемещения, т.е. приспособления к возмущающим воздействиям.

Равновесие экономической системы целесообразно рассматривать как складывающееся из равновесных состояний составляющих ее компонент.

Прежде всего возникает проблема сбалансированности целей. Как правило, система стремится к достижению нескольких макроцелей, позволяющих ей реализовать свое назначение. Среди наиболее значимых можно выделить: эффективность, социальное равенство, сохранение окружающей среды, экономический рост, ценовую стабильность, полную занятость. Реализация каждой из них предполагает движение к такому состоянию сбалансированности, при котором поставленная задача решается наиболее успешно.

Очевидно, что максимизация целевой функции по всем этим параметрам одновременно невозможна, поскольку эти цели зачастую могут соотноситься друг с другом как альтернативы. Максимизация одной целевой функции возможна, как правило, лишь за счет других. Существует несколько устойчивых соотношений между целями, оптимизация которых и означает достижение динамического равновесия по целям.

Так, стремление к максимальной эффективности часто вступает в противоречие с задачей обеспечения экономического равенства и социальной справедливости. В качестве цели экономической системы эффективность будет означать такое состояние, при котором

наиболее полно удовлетворяются потребности при данных ограниченных ресурсах. Равновесие по данной цели будет достигнуто в том случае, когда невозможно увеличить степень удовлетворения потребностей хотя бы одного субъекта, не ухудшив при этом положения других. Такое Парето-эффективное состояние означает наиболее рациональное использование ресурсов, позволяющее избежать потерь и повысить благосостояние без увеличения затрат. Оно достигается, в частности, когда равновесная рыночная цена обеспечивает взаимовыгодность обмена и максимум общественной полезности, складывающейся из суммарных выгод производителей и потребителей.

Однако достижение такой эффективности не обеспечивает еще социального равенства при распределении. Если сумма полученных при распределении полезностей достигает максимально возможных при данных ограничениях значений, то любой вариант такого распределения будет эффективен и соответствовать оптимуму по Парето, даже если все общественные блага сосредоточатся у одной из социальных групп, но тогда становится невозможной реализация цели обеспечения социального равенства. Если критерием такого равенства считать уравнительный принцип, то равновесие будет достигнуто в случае абсолютной одинаковости доходов всех членов общества (коэффициент Джини равен нулю). Но стремление к достижению этой цели неизбежно порождает необходимость в различного рода перераспределительных мероприятиях и программах стабилизации доходов, что не может не отразиться на уровне эффективности.

Точно так же полная занятость может достигаться за счет ценовой стабилизации и наоборот (соотношение, описываемое кривой Филлипса); экономический рост достигается за счет ущерба, наносимого окружающей среде и т.д.

Задача экономической политики заключается в том, чтобы находить оптимальные сочетания целей, обеспечивая тем самым одно из условий поддержания динамического равновесия в системе.

Другим необходимым условием будет сбалансированность выполняемых компонентами системы функций, что означает выбор оптимальных вариантов средств достижения целей: технологий, форм организации, институтов. Выбранные хозяйственные формы должны согласовываться как между собой, так и с условиями внешней среды: уровнем развития производительных сил, ресурсными возможностями, традициями, политической системой. Эти формы могут либо ускорять

и усиливать процесс функционирования, и в этом случае выступать в качестве катализатора, либо смягчать его отрицательные последствия и тогда действовать как компенсаторы.

Если система сбалансирована, то в ней результаты функционирования даже очень разных хозяйственных форм будут сходиться в некой траектории равновесия. Так, в командно-административной системе СССР использование методов как прямого директивного руководства так и рыночных рычагов вело к итогу, обеспечивающему устойчивость системы именно данного типа. Если же система разбалансирована, то использование даже близких по сути хозяйственных форм ведет к существенным отклонениям от траектории равновесия. Поэтому ни "совершенствование планирования" в конце 70-х годов, ни обращение к госзаказу в конце 80-х гг. не только не спасло систему от распада, но и усилило и ускорило этот процесс.

Важным моментом обеспечения равновесия в экономической системе является поддержание структурной сбалансированности. Это означает достижение воспроизводственной, меж- и внутриотраслевой, территориальной пропорциональности путем нахождения оптимальных соотношений между важнейшими агрегатами воспроизводственного процесса: потреблением, сбережениями, инвестициями, государственными закупками и чистым экспортом; национальным доходом и фондом возмещения; путем выбора оптимальных размеров предприятий и объемов выпускаемой продукции, а также наиболее рационального территориального размещения производительных сил.

Структурные компоненты увязываются между собой при помощи потоков, а потому равновесное состояние предполагает и взаимоуравновешивание перемещений материальных и информационных элементов. Потоки отражают динамику совершающихся процессов, скорость происходящих в них изменений. Равновесие системы поэтому - это не только оптимальный набор взаимоувязанных компонент, ее составляющих, но и непрерывное их перемещение и циркулирование в рамках сложившейся структуры, обеспечивающие ей стабильность и устойчивость. Примером может быть равновесие потоков в модели кругооборота продуктов и доходов. Если система находится в состоянии равновесия, то суммарные доходы, получаемые в виде платежей за ресурсы - зарплаты, ренты, проценты, прибыли, - предстающие в форме национального дохода, должны быть равны суммарным расходам на производимый в обществе продукт.

Открытые системы поддерживают взаимодействующее уравновешивание составляющих компонент посредством ряда присущих им свойств.

Преобразование потоков. Система снабжена устройством обратной связи, с помощью которого фильтрует поступающие извне потоки. Подходящие для себя - усваивает (положительная обратная связь), вредные - отвергает (отрицательная обратная связь). При помощи этого устройства осуществляется корректировка поведения системы и приведение его в соответствие с ее назначением. Система идентифицирует альтернативные потоки, сопоставляет с имеющимися ресурсами и выбирает наиболее подходящий вариант с учетом ограничений, который обеспечивал бы общую устойчивость.

Дифференциация. В большинстве открытых систем разные их части выполняют различные функции и части системы не взаимозаменяемы. Такие системы развиваются по пути специализации частей для выполнения различных функций. Такое разнообразие увеличивает устойчивость системы, тогда как унификация делает ее менее надежной. В отличие от неорганических систем, где устойчивость обеспечивается стабильностью элементов, в органических системах, напротив, необходимым условием стабильности является постоянное обновление их элементов.

Экономические системы, эволюционируют от более примитивных состояний к более сложным, порождают разнообразные институты, выполняющие специализированные функции. По этому признаку обособливаются сферы, решающие задачи производства продуктов, их реализации, распределения, кредитно-финансового обеспечения воспроизводства. Чем более разнообразны формы реализации преследуемых каждой из этих сфер целей, тем жизнеспособней и устойчивее будет данная хозяйственная система.

Цикличность. Устойчивость достигается также повторением событий, происходящих в системе. Большинство систем осуществляет свои функции циклично через определенные промежутки времени, при этом сами они могут участвовать в более широком циклическом процессе. Цикличность - это одно из наиболее общих свойств развития, свидетельствующее о жизнеспособности данной системы, о способности ее переходить из одного состояния в другое. В экономических системах цикличность проявляется в виде колебаний вокруг равновесного состояния под воздействием экзогенных и эндогенных факторов как на микроуровне, так и в макроэкономических масштабах. Стремление к цене равновесия на

рынке отдельных товаров осуществляется путем колебания спроса и предложения. Отклонение от равновесной цены приводит в действие механизмы, возвращающие рынок в устойчивое состояние, но уже на новом витке циклического процесса.

На макроуровне цикличность тоже выступает как один из факторов поддержания динамического равновесия. Будучи выведенной из состояния равновесия под воздействием внешних или внутренних причин, система вновь возвращается в это состояние через определенные промежутки времени. В зависимости от комплекса причин, вызвавших нарушение равновесия, циклы колебаний системы могут быть различной продолжительности: краткосрочные (циклы Китчина), среднесрочные (циклы Жуглара), “длинные волны” (циклы Кондратьева). Есть основания говорить и о еще более длительной, вековой, тенденции к повторяемости экономических флуктуаций, продолжительность которой в среднем 250 лет [1, с.72-74]. Тренды различных компонентов цикличности накладываются друг на друга, пересекаются и образуют сложную сеть взаимосвязей, в рамках которой прокладывает себе дорогу тенденция к равновесию.

Следует различать два основных уровня достижения равновесия в экономических системах: частичное равновесие, достигаемое в отдельных сферах и по отдельным компонентам, и общее равновесие, отражающее сбалансированность, согласованное функционирование всех сфер в едином комплексе.

Исследование условий частичного равновесия предполагает обращение к модели “замкнутой” экономики, где все существенные для проводимого анализа параметры учтены внутри модели. В этом смысле можно говорить о равновесии производственной сферы или даже отдельной фирмы, в рамках которого достигается оптимальное использование ресурсов при заданной целевой функции; о равновесии сферы потребления, при котором достигается максимум полезности используемых благ; о равновесии на отдельных рынках и т.п.

Особенность такого подхода в том, что каждая подсистема рассматривается как относительно независимая от внешних воздействий и от существования других сфер. Так, производственная модель абстрагируется от явного присутствия потребителя, потребление анализируется, исходя из наличного количества предлагаемой продукции как данности; рынок труда рассматривается изолированно от рынка денег, капиталов и ценных бумаг. Подобного рода равновесие может рассматриваться как абстрактный модельный

идеал: он не учитывает всей сложности реальной экономической ситуации, но необходим как исходный пункт исследования.

При переходе на макроэкономический уровень анализа на первый план выступает проблема взаимодействия между различными компонентами системы, функционирующей как единое целое. Она находит отражение в понятии общего экономического равновесия - состояния, при котором все важнейшие народнохозяйственные агрегаты взаимосвязаны и синхронизированы во времени и пространстве таким образом, что экономические субъекты не заинтересованы в изменении своих планов и решений, а любое отклонение системы от этого состояния вызывает к действию силы, стремящиеся его восстановить.

Общее равновесие предполагает одновременную сбалансированность целей системы и возможностей их достижения, выполняемых функций и порожденных ими потоков, важнейших структурных элементов как между собой, так и по отношению к факторам внешнего окружения.

Это означает, что при избранном комплексе целей (приоритетов) система стремится к такому объему производимого продукта, который обеспечил бы покрытие необходимых расходов на текущее потребление, инвестиции, создание требуемых запасов и экспорт с учетом наиболее полного использования наличных ресурсов.

Если в системе все эти потоки опосредованы отношениями обмена и имеют стоимостное выражение, то ситуацию общего равновесия можно представить в терминах взаимосвязи совокупного спроса и совокупного предложения. Общее равновесие достигается в точке, где объем произведенного продукта соответствует величине реальных плановых расходов, а уровень цен позволяет уравнивать совокупный спрос и совокупное предложение.

Эта точка не является чем-то раз и навсегда данным. Она достигается лишь в какой-то момент времени как среднее постоянных отклонений от нее. Система лишь стремится к этому состоянию и обладает механизмами, направляющими ее в это положение.

Равновесие экономической системы, следовательно, должно рассматриваться как состояние динамичное. В силу высокой изменчивости составляющих экономическую систему компонент она находится в постоянном движении от одного состояния относительного равновесия к другому.

Сложность таких переходных состояний заключается в том, что изменения в различных сферах и звеньях системы происходят не

одновременно и протекают с различной скоростью. Поэтому для достижения общего равновесия необходимо решать проблему синхронизации происходящих изменений. Так, достижение ценового равновесия на рынке товаров и услуг, не подкрепленное установлением равновесного уровня заработной платы на рынке труда и равновесной ставкой процента на рынке капиталов, порождает диспропорции, не позволяющие сбалансировать всю систему в целом и вызывающие ряд кризисных ситуаций, столь характерных для переходной экономики. В этой связи особую актуальность приобретает изучение неравновесных состояний, характеризующих отклонения от модельных характеристик общего равновесия, а также особенностей механизмов, возвращающих систему к сбалансированному функционированию в рамках ее собственных закономерностей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бродель Ф. Время мира. Материальная цивилизация, экономика и капитализм. Т.3, М. Прогресс, 1992.
2. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М. Прогресс, 1995.

Соотношение институтов и функций в переходных состояниях экономики

Существенное для экономики различие функциональной и институциональной сторон хозяйственной деятельности состоит в следующем: какая-либо процедура, существующая в рамках определенной хозяйственной функции, обособливается от последней и становится институтом, когда принимает для большинства деятельных субъектов безальтернативный (само собой разумеющийся) характер. Т.е. наиболее эффективный порядок действий, институционализируясь, приобретает устойчивые атрибуты привычности, традиции, универсальности и всеобщности, снимая тем самым с субъекта бремя неопределенности, оценки и выбора. Уже однажды пройденный позитивный опыт решения инновационной поначалу задачи, закрепляется и накапливается в *стандартных* ограничениях, *обязательных* правилах и нормах.

Благодаря институтам любое возможное действие по отношению к другим людям не требует тщательного обдумывания или реагирования: мы действуем в соответствии с нормами, правилами и т.п., которые широко укоренились как указательные знаки общественной жизни, независимо от того, принимает ли каждый член общества их идеологически или политически. Устойчивые функциональные связи в экономической системе возникают только между субъектами, включенными в существующие институты. «Неинституционализованные» субъекты не могут легитивно подключаться к существующим в системе материальным, финансовым, информационным потокам. При этом институты не определяют сами по себе содержание функциональных связей. Принадлежность к институту выступает лишь как своеобразный пароль, дающий санкционированный системой (но не всегда законный) доступ к некоторому массиву ресурсов.

Институты дают возможность осуществления целеустремленных действий, делая действия других людей и организаций более предсказуемыми. В то же время в силу своего специфического функционального предназначения в социальной системе институты всегда относительно стабильны, инертны по отношению к своей деятельной основе, консервативны. Здесь и таится одна из наиболее глубоких предпосылок институциональной динамики - противоречие

между деятельной основой и вещной формой института. Институт всегда возникает как способ взаимного упорядочивания деятельности субъектов, обладающих n степенями свободы. Когда у субъекта появляются новые степени свободы, его совокупные возможности деятельности становятся равны $n+m$. В этих условиях он либо вынужден преступать существующую узкую институциональную форму, либо не использовать новые возможности и направления деятельности.

Запрограммированное самой природой институтов «убегание» деятельности из стабильной институциональной оболочки означает потенциальное присутствие хаоса даже в самых стабильных системах. Когда хозяйствующие субъекты чересчур много могут по отношению согласующему потенциалу институциональной системы, в системе резко повышается уровень конфликтности, и значительная часть экономической энергии затрачивается на прямое подавление «путающихся под ногами» конкурентов. Поэтому интенсивные инновационные процессы, как правило, снижают текущую эффективность хозяйственной деятельности.

Кроме прямого ухода деятельности из институциональной оболочки, возможна и обратная ситуация, когда в силу недостаточного профессионализма субъекта происходит отчуждение вещной формы института от его деятельной основы. Это, например, показал К.Маркс в анализе отделения капитала-собственности от капитала-функции. Относительная стабильность, устойчивость во времени и социальном пространстве институциональных границ капитала неизбежно вступает в конфликт с непрерывным процессом углубляющейся профессионализации управленческой деятельности капиталиста, требующей все новых и новых знаний, навыков, сфер общения, каналов информации и т.д. В чем-то близкие процессы сегодня наблюдаются в банковской системе промышленно развитых стран, когда традиционный институт банка перестает выполнять финансово-посреднические функции в подвижной инновационной среде непрерывных структурных, технологических и организационных изменений. Деятельность «перетекает» к другим, более гибким институциональным формам финансового посредничества, а банковская система демонстрирует симптомы упадка. В результате деятельность понемногу «уходит» из своей застывшей, окостеневшей формы.

Текущее, подвижное деятельной основы институциональной структуры общества на определенных этапах может приводить к постепенному вырождению некоторых институтов или даже к локальным институциональным катастрофам. Но если общая сумма

институционального давления превышает некоторое критическое значение, то система сохраняет свое качество, и благодаря этому любая профессиональная деятельность, сломавшая свои устаревшие институциональные границы, находит для себя новые - из числа имеющихся в наличии институциональных форм и их комбинаций. Большинство концепций реформизма, может и неосознанно, отталкиваются именно от этой тенденции.

Закономерный конфликт между деятельной и формальной стороной институциональной структуры может служить ключом для понимания эволюции системы государственного социализма. В основе внутреннего перерождения государственной собственности лежал процесс реальной приватизации и деидеологизации управленческой деятельности руководителей социалистических предприятий под влиянием объективных технологических и организационных потребностей. Однако, в силу гипертрофированной институциональной инертности советского общества, формой этого процесса стали «личная нескромность», злоупотребления служебным положением, расхищение социалистической собственности и т.д. Любая эффективная управленческая деятельность, корыстная или бескорыстная, была объективно вынуждена переступать институциональные границы государственной монополии на хозяйственную деятельность и уходить «в тень». Параллельно с этим государственная (общенародная) собственность, из которой постепенно уходила деятельная основа, все больше превращалась в мертвую форму, пока не оказалось, что реанимировать ее уже невозможно. Это и послужило одной из предпосылок институциональной катастрофы советской системы.

Согласно современным научным представлениям, переходные состояния характеризуются сложной динамикой *энтропии* системы, когда одновременно наблюдаются и нарастание хаоса, и возникновение новой упорядоченности. В зависимости от преобладания процессов первого или второго типа система либо гибнет, либо переходит в новое, более высокое качество. Тенденция к возрастанию хаоса имеет место, если энергии (информации) извне поступает слишком много по сравнению с возможностями ее усвоения. Судьба системы как целого в конечном итоге определяется соотношением ее информационных потребностей и ее информационных возможностей. Эффективное восприятие и использование информации как снятие неопределенности (позитивное уменьшение степеней свободы) является условием сохранения системы.

В равновесном состоянии элементы системы «плотно упакованы», пригнаны друг к другу благодаря их функциональному взаимодействию. Функциональные связи выполняют роль своеобразных «иммунных сил» социального организма, защищая его несанкционированного проникновения чуждой информации извне. Переходные состояния влекут за собой систематические сбои в сложившихся связях, чем нарушается мера деятельного единства основных элементов. Это свойство перехода может быть определено как *дисфункциональность*. Благодаря этому свойству переходная система как бы открывается для восприятия новой информации и формирования нового системного качества. Поэтому главенствующую роль в переходных процессах играют не функциональные связи, а фундаментальные структуры, отражающие прошлое системы в виде ее генетического основания. С точки зрения предмета настоящего исследования это означает, что переходная система более «институциональна», чем функциональна.

Длительность и глубина кризисных явления определенным образом корреспондируется со степенью фундаментальности перехода. Самые глубокие сдвиги сопровождаются наиболее интенсивным стиранием информации, то есть явлениями распада, деградации и дезинтеграции. Переходные состояния в обществе несовместимы с гармонией и справедливостью. Дж.М.Кейнс, говоря о переходных состояниях, приводит слова Бентама: «... добавочные инвестиции, предпринимаемые в связи с переходом к новому состоянию, предполагают вынужденную бережливость *«за счет национального комфорта и национальной справедливости»*». (Выделено нами - О.Я.)

Для переходных состояний характерно нарушение соотношения между внутренними и внешними факторами, присущего «спокойному» состоянию системы. Роль внешних факторов, особенно информационная становится аномально большой, поскольку перестают работать естественные защитные силы социального организма, ограждающие его от чуждой информации.

Наибольшая вероятность вхождения системы в переходное состояние возникает при ее прохождении вблизи «особых точек» внешней среды, так называемых аттракторов, которые притягивают систему в область неустойчивости. Неопределенность переходного процесса обусловлена увеличением степени свободы отдельных элементов системы. Деградация ограничений и запретов расширяет поле допустимых действий, реакций, сигналов и т.д. В силу этого множество возможных состояний резко возрастает. Неопределенность переходного состояния

влечет за собой значительную вариабельность результата. Социальная система являются одним из наиболее сложных объектов и в качестве такого обнаруживает при переходе очень высокую вариабельность итогового состояния.

При восстановлении равновесия множество возможных исходов ограничивается характеристиками начального состояния системы, спецификой особых точек (аттракторов), характером взаимодействия системы с внешней средой. Это множество необходимо включает в себя и такой исход, как гибель системы. Существенным обстоятельством, предопределяющем судьбу системы, является соотношение *размерностей* системы и внешней среды. Недостаточная размерность системы при интенсивном подводе информации и энергии извне приводит к «разогреву» и нарастанию хаоса. Советская система представляла собой (n - x)-мерную проекцию n -мерного индустриального общества, где n конечное число существенных измерений индустриального общества как такового, x - число отсутствующих измерений в советском варианте индустриальной системы (здесь, например, отсутствовали такие «измерения» как автономный суверенный индивид, правовое государство, рыночная конкуренция и т.д.).

Социальные системы относятся к числу так называемых диссипативных распределенных систем, эволюция которых сопровождается сжатием фазового объема, то есть уменьшением разброса траекторий различных элементов, нарастанием упорядоченности, по крайней мере, в отдельных звеньях и блоках. В то же время любая социальная система не является абсолютно жестко детерминированной, а включает в себя и вероятностный (стохастический) аспект.

Вероятностные траектории активных субъектов в n -мерном фазовом пространстве социальной системы не подчиняются теореме Лиувилля, гласящей, что плотность вероятности в фазовом пространстве постоянна (в статистической физике под фазовым понимается пространство, включающее кроме статических координат частицы еще и динамическую координату - импульс, т.е. произведение массы на скорость). Это означает, что в социальной системе всегда существует некоторое множество *предпочтительных* состояний и траекторий (аттракторов). С этой точки зрения институциональная компонента социума может быть представлена как некоторая *матрица* аттракторов, то есть тех точек социального фазового пространства, для которых плотность вероятности является наибольшей.

Используя (с некоторыми оговорками) термодинамические и общесистемные аналогии, можно сказать, что в среднем социально значимое поведение участников социума, соответствующее институциональным требованиям и ограничениям, является наиболее вероятным по сравнению с любым другим. Поэтому формирование (вызревание) новой институциональной системы происходит как *повышение степени вероятности* нахождения субъектов в точках фазового пространства, соответствующих новым правилам и ограничениям.

Если в качестве объекта взять условный социум с одним возможным институтом, то *рубежом возникновения нового института является такое состояние, когда не существует никакой точки социального пространства i , вероятность которой бы отвечала условию:*

$$P_i \geq P_\alpha \quad (1)$$

где P_i - вероятность нахождения субъекта в точке фазового пространства i ; P_α - вероятность нахождения в окрестностях точки-аттрактора. Реальной границей выделения в системе устойчивого институционального качества можно считать условие:

$$P_\alpha \geq 0,5 \quad (2)$$

Например, если условия контрактов исполняются сторонами в 95 случаях из 100, можно говорить, что контрактные отношения для данной системы приобрели институциональный характер. Если же условия исполняются только в 40 случаях из 100, то можно подозревать, что существует некая устойчивая точка притяжения, для которой вероятность составляет 0,55, и поэтому система является институционально «недоговорной»; либо же такой точки не существует, и поэтому система является не детерминированной, а в большей степени стохастической.

Неизбежность периодического возникновения переходных состояний в обществе предопределена генетически. В современной этнографии существует перспективная по своим методологическим возможностям для исследования экономики трактовка переходных процессов как состояния «коммунитас» (выдвинутая английским этнографом В.Тэрнером [2]. В этом состоянии резко усиливается рудиментарно-сакральный компонент системы за счет ослабления структурно-иерархического компонента. Периодические возвраты к хаотическому

бесструктурному состоянию «коммунитас», по мнению В.Тэрнера, являются неотъемлемым элементом генетической программы человеческого общества, а вовсе не показателем аномальности или болезни социума.

Главное в состоянии «коммунитас» - это потеря статуса, когда субъект эволюции проходит через ту область культуры, у которой очень мало или вовсе нет свойств прошлого или будущего состояния. Завершается «коммунитас» обретением сравнительно стабильного состояния, когда субъект получает права и обязанности четко определенного и «структурного» типа. Есть основания считать дихотомию «коммунитас-структура» своеобразной генетико-этнической формой более общей дихотомии «хаос-порядок», лежащей в основе эволюционных процессов в обществе. Эволюция, как и сопутствующие ей кризисы - это способ существования социальных систем, имеющий гораздо более глубокие корни, чем классовые интересы или противоречие между производительными силами и производственными отношениями.

Чрезвычайно важный для понимания природы переходов феномен отсталости, с большим трудом поддающийся анализу в рамках методологии «экономикс», имеет, скорее всего, термодинамическое происхождение. Объективный ход глобальной экономической эволюции требует дифференциации социальной мегасистемы на усложняющиеся и деградирующие звенья. сегодняшняя катастрофа третьего мира является не случайным, а закономерным продуктом эволюции. Борьба с отсталостью - это борьба со вторым началом термодинамики, и победа над ним всегда будет относительной. Социальная эволюция в нынешнем ее виде не может убежать от общих законов природы.

Весьма многозначительную аналогию этой ситуации можно найти в современной биологии: доказано, что виды, находящиеся у основания трофической пирамиды (то есть обеспечивающие питание более высоких), характеризуются обычно низкими скоростями эволюции, а виды, образующие вершину данной пирамиды - высокими скоростями. С этой точки зрения крайне опасными для нас могут оказаться последствия разрушения трудового, интеллектуального и технологического потенциала украинского общества, которые наблюдаются сегодня на фоне относительной стабильности базисных отраслей экономики. К сожалению, эти эффекты вписываются в атрибуты «квазиприродной подсистемы», обслуживающей ресурсные потребности постиндустриальных государств.

В ходе проведенного исследования генетико-информационных предпосылок циклической изменчивости социально-экономических систем удалось выявить институциональный аспект длинных волн эволюции индустриального общества (К-циклов), заключающийся в циклической 50-летней смене технико-экономической парадигмы, начиная с промышленной революции в Англии. Выпадение Советского Союза из глобального К-цикла в 80-е годы могло служить само по себе предпосылкой перехода к хаотическому сценарию, поскольку десинхронизация системы с внешней средой провоцирует возникновение режима с большим числом несоизмеримых частот внутри системы. Общая зависимость отставшей страны от внешних технологических и информационных потоков сохраняется в любом случае, но распространяется она не на все элементы одновременно. Отдельные отрасли, предприятия, социальные и профессиональные группы, органы государственного управления связаны с этими потоками прямо, большая же часть их - только косвенно, в конечном итоге. Сохранение формально-бюрократической координации загоняло проблему внутрь и позволило советской системе в 80-е годы накопить колоссальный разрушительный потенциал, выплеснувшийся в ходе перестройки.

Литература

1. Антология экономической мысли. Предисловие, составление И.А.Столярова. М., 1993.
2. Тэрнер В. Символ и ритуал. М., 1983.

**Теоретические основы исследования
трансформации отношений собственности в условиях
инверсионного перехода к рыночной экономике**

Выбор Украиной рыночного пути развития (рыночная трансформация ее экономики) объективно обуславливает формирование форм частной собственности и свободного предпринимательства. Это исходное, неперемное и главное условие становления и развития рыночных отношений.

В государственно-плановой экономике формы частной собственности практически отсутствовали. Соответственно, они не являлись объектом научного анализа. Становление рыночных отношений в Украине требует всестороннего теоретического осмысления трансформационных процессов в сфере отношений собственности и, следовательно, придает актуальность исследованиям, посвященным данной проблеме.

Анализ современной литературы, освещающей проблему выхода Украины из кризиса, показывает, что аспект собственности в ней представлен целым клубком вопросов, на которые пока нет достаточно аргументированных ответов: Что представляла собой система отношений собственности в директивно-плановой экономике? Каково содержание и особенности отношений собственности в переходной экономике? Что должна представлять собой система отношений собственности в будущем? Как оптимизировать этот процесс трансформации? и т.д. Очевидно, чтобы ответить на эти вопросы, нужно иметь определенную методологию. Но какую методологию взять за основу? В данной ситуации беспомощны и разрабатывавшаяся десятилетиями экономическая теория социализма, и любая западная теория собственности.

Что касается первой, то круг ее вопросов был преимущественно таким: определение места собственности в экономическом базисе общества и выявление экономического и юридического содержания этих отношений. По вопросу о соотношении собственности и всей системы экономических отношений определились две позиции. Согласно одной из них - собственность представляет собой совокупность всех производственных отношений, а не отдельное отношение данной формации [1]. Соответственно, собственность - это лишь абстракция совокупности производственных отношений [2].

Согласно другой позиции, которую разделяли большинство ученых, собственность не является тождественной всей системе производственных отношений. Она в этой совокупности является особым отношением [3].

В рамках последнего подхода выделяется ещё два направления: собственность рассматривается или как исторический способ и характер соединения непосредственных производителей со средствами производства, или как общественная форма присвоения условий и результатов производства.

Кроме того, известна ещё одна концепция, в которой доказывалось, что собственность вообще не может быть интерпретирована как объективное общественное отношение (т.е. как экономическая категория), а должна рассматриваться исключительно как категория субъективная, юридическая (4). Не отрицая присутствия рациональных зерен в каждой из приведенных точек зрения, следует признать, что развитие теории собственности по данным направлениям исчерпало себя. Впервые кризисное положение методологии ярко проявилось в конце 80-х годов, когда с науки были сняты идеологические табу, и была сделана попытка воспроизвести реальное движение собственности. В это время обозначилось несколько новых направлений исследования. Во-первых, был поднят вопрос о корреляции отношений общенародной собственности с государственной формой. Большинство экономистов пришло к выводу о неправомерности отождествления этих понятий. Во-вторых, встал вопрос о субъектах социалистического присвоения, что вывело на проблему определения роли управленческого аппарата в социалистической экономике и выявление деформаций функционирования госсобственности. В-третьих, стала разрабатываться концепция многосубъектного присвоения в системе отношений общенародной собственности, доказывались возможности децентрализации социалистического хозяйства, усиления самостоятельности и ответственности госпредприятий. Кроме того, исследовались возможности интеграции в плановую экономику индивидуально-трудовой, кооперативной и акционерной собственности [5].

Однако практическое воплощение названных теоретических разработок не привело к преломлению негативных тенденций, а напротив, фактически ухудшило обстановку. Первопричиной здесь следует признать то, что не удалось до конца уйти от идеологических критериев "социалистичности" вновь предлагаемых форм собственности. Это отразилось в чрезмерно детализированной и противоречивой регламентации деятельности кооперативов,

хозрасчётных, арендных предприятий и т.п., что обусловило невозможность решения поставленных задач, таких как повышение эффективности за счёт усиления материальной заинтересованности субъектов, наполнение потребительского рынка, снятие инфляционного навеса и т. д.

Однако отказ от марксистской парадигмы, базируясь на которой отечественные экономисты в своё время действительно не сумели ни предсказать, ни должным образом объяснить и решить возникающие проблемы, отказ в пользу подходов, разработанных в западных теориях, также не обнаруживает пока убедительных признаков того, что такая переориентация оправдана. На Западе наиболее известна и распространена экономическая теория прав собственности. В центре её внимания стоит вопрос о связи экономического поведения и эффективности с институциональными условиями, прежде всего с правами собственности.

Согласно данной теории, не ресурс сам по себе является собственностью, а "пучок или доля прав по использованию ресурса - вот что составляет собственность" [6]. Экономическое содержание здесь скрыто за юридическими правами по использованию благ. "Пучок прав" - это "санкционированные обществом поведенческие отношения между людьми, которые вытекают из существования редкости ресурсов и принадлежности их различным лицам" [7]. Она включает 11 элементов, которые регулируют реальное функционирование частной собственности как юридической формы реализации экономических отношений собственности.

Таким образом, данное направление вносит <новый> по сравнению с марксистской парадигмой аспект исследования собственности, рассматривая такие свойства экономических прав собственности, как расщепляемость на частичные правомочия, комбинирование и распределение их между различными хозяйственными агентами в соответствии со сравнительными преимуществами в реализации тех или иных из этих правомочий и т.д. В то же время, в данной теории недостаточное внимание уделяется динамическим аспектам и объективным основам развития конкретных форм отношений собственности, присутствует упрощённое понимание мотивов экономической деятельности людей, что, по нашему мнению, не позволяет абсолютизировать возможности экономической теории прав собственности в исследовании проблемы собственности.

Кроме того, данное направление имеет существенные недостатки с точки зрения потребностей анализа реформы собственности.

Дело в том, что важной предпосылкой для исследователя, оперирующего инструментарием транзакционной теории (теории прав собственности), служит стабильная в масштабах общества система прав собственности. В то же время для нашей экономики, находящейся в процессе системной трансформации, характерно нестабильное, динамичное и аморфно-неопределенное состояние отношений (прав) собственности по крайней мере на этапе приватизации и постприватизационного перераспределения прав собственности. Это относится как к общей структуре прав собственности, так и к содержанию каждого конкретного элемента пучка прав собственности.

Существенно также и то, что, претендуя на всеохватность, теория прав собственности самоконцентрируется на правовых интерпретациях собственности, что оправдано для системы зрелых рыночных отношений в странах Запада и совсем не подходит нам.

Всё это подводит к выводу, что выход из “методологического тупика” не может быть найден на пути заимствования теорий, разработанных на Западе. Сложившаяся ситуация требует нового методологического инструментария, который бы отвечал реалиям переходной экономики в Украине.

Приступая к содержательному изложению, уточним сущность “перехода”, “переходной экономики”. Анализ литературы по данной проблеме показывает, что большинство авторов различают переходную экономику в широком и в узком смысле слова. При этом в данные понятия каждым автором вкладывается разный смысл. Такое “различение” переходных экономик нам кажется целесообразным. Не останавливаясь на характеристике разных позиций и взглядов, отметим, что, по нашему мнению, под переходной экономикой в широком смысле слова следует понимать особое состояние: промежуточное”, “переломное” в эволюции экономических систем. Это есть качественное изменение, “ход” от качества к качеству. Это своеобразный временной период, который находится между ступенями зрелого состояния экономических систем и характеризуется активными экономическими, политическими и социальными преобразованиями. Говорить о переходной экономике в таком понимании возможно при любой классификации общественной эволюции.

Что касается переходной экономики в узком смысле слова, то здесь присутствует конкретная определенность: от чего к чему осуществляется переход. По сути это есть экономическая трансформация стран бывшей социалистической системы. В литературе этот переход определен как переход от административно-командной экономики к рыночной. По нашему мнению, такая характеристика не является научной.

Рыночная экономика стран Запада, в направлении которой предполагается трансформация, уже давно представляет собой смешанную экономику с рыночным основанием, для которой характерны следующие черты: многообразие форм собственности и хозяйствования; дополнение рыночного предпринимательства государственным; оптимальное сочетание плана и рынка на микро- и макроуровнях: государственное регулирование экономики и ее социализация. На этом "базисе" - смешанная экономика с рыночным основанием - возникли различные экономические модели современного рыночного хозяйства.

В СССР существовала также не чисто административная экономика, а смешанная, где присутствовали товарно-денежные отношения в качестве дополняющих и определенным образом оформляющих директивно-плановые связи.

Общим моментом этих двух разных систем является их технико-технологический базис - экономики индустриального типа.

Таким образом, реальный переход осуществляется от смешанной экономики одного типа к смешанной экономике другого типа, что позволяет говорить о смене оснований, а, следовательно, о трансформационном процессе. Последний хотя и имеет революционный характер и не ограничивается сменой формы, все-таки осуществляется не за счет ломки старой структуры полностью, а за счет возникновения особых "транс-", "над-" форм. Примером этого может служить предприятие, где работа на государственный заказ (70% выпуска продукции) сочетается с работой "на рынок" (30% выпуска продукции). Это позволило бы крупным предприятиям найти свою новую "нишу" в экономике, частично обновить основные фонды и к моменту отказа государства от финансирования перейти полностью на рыночные отношения. Таким образом, "надформы" могли бы служить "амортизаторами", смягчающими вхождение в рыночное пространство.

Важной особенностью такого трансформационного перехода является его инверсионный характер, связанный с перестановкой в последовательности экономических преобразований [8].

В сфере отношений собственности это выглядит следующим образом: при классическом типе перехода посредством процесса первоначального накопления капитала непосредственный производитель отделяется от средств производства (в условиях аграрного общества - это земля) и таким образом, частная собственность концентрируется в руках отдельных лиц.

Современное развитие стран с рыночной экономикой, находящихся на позднеиндустриальной стадии, основано на мно-гообразии форм собственности. Последнее обусловлено не самой природой рыночных отношений, а развитием производительных сил, процессом обобществления производства, различным уровнем оптимальной концентрации производства, в рамках предприятия, определяемой спецификой отраслей и сфер экономики.

Инверсионный тип рыночной трансформации предполагает противоположные переходы: от формально общественной собственности к частной также посредством процесса первоначального накопления капитала, но в данном случае основными средствами производства являются индустриальные, созданные трудом человека

Что же реально стояло за провозглашенной общественной собственностью на средства производства? Как уже отмечалось выше, в конце 80-х годов экономическая наука столкнулась с проблемой объяснения реального движения отношений собственности. Стало ясно: провозглашенная и закреплённая в Конституции СССР общественная собственность является фикцией. При данном уровне развития производительных сил общественная собственность просто не могла существовать.

Как известно, собственность предполагает свой объект, свой субъект и свое отношение. Общественная собственность исключает персонификацию общего имущества. Каждый член общества, взятый в отдельности, лишь формально считался ассоциированным собственником. Фактически он не присваивал, не владел и не распоряжался средствами производства и созданным с их помощью продуктом, то есть не обладал ни одним из признаков реального субъекта собственности. Следовательно, при общественной собственности все члены общества реально отчуждены от общих условий и результатов производства.

Общественная собственность существовала в превращенных формах: на более поверхностном уровне - как государственная, на более глубоком - как ведомственно-монополистическая, которая по существу является частной. С другой стороны, отчужденность работника от средств производства дополнялась принудительным соединением с ними (гарантированная занятость, минимум потребления и т.д.) и этим достигался эффект видимости непосредственно-общественной связи работника со средствами производства.

Таким образом, трансформационный процесс в сфере отношений собственности при инверсионном типе сводится к следующим моментам:

- переход осуществляется от однообразия в отношениях собственности к полигамии; от ведомственно-монополистической собственности к многообразию форм собственности и хозяйствования;
- переход осуществляется посредством процессов разгосударствления и приватизации.

Однако, это лишь формальная сторона. Фактически же данный процесс есть процесс становления и развития отношений совместно-разделенной собственности. Не останавливаясь на этом подробно, укажем лишь, что категория совместно-разделенной собственности имеет две "оболочки" своего существования: идеальную и реальную.

Совместно-разделенная собственность как реальная форма общественной собственности, возникает вместе с возникновением акционерного общества. Акционерная собственность есть адекватная форма совместно-разделенного присвоения. Совместность здесь представлена посредством потребительной стоимости: это единый продукт труда, единые средства производства и т.д. Разделенность - стоимостными отношениями, то есть возможностью разделить и обособить долю каждого посредством акций. Сейчас в странах рыночной экономики акционерная собственность стала господствующей формой собственности. Это позволяет утверждать, что именно совместно-разделенная собственность выступает ведущей формой развития отношений собственности. С другой стороны, совместно-разделенная собственность имеет "идеальное" содержание, являясь абстракцией, которая образует "имманентную, закономерную, внутренне присущую связь отдельных форм и видов присвоения, объединяющую их в конкретное единство, представляющее собой систему отношений собственности" [9]. Совместно-разделенная собственность является всеобщей сущностной

связью многообразных отношений присвоения, но в то же время не сводится к простому повторению в каждом отдельно взятом единичном отношении присвоения какого-то общего признака.

Совместно-разделенная собственность в таком понимании позволяет объяснить проблему соединения собственности общества и собственности индивида или, например, понять, почему частный собственник должен платить государству налоги

Совместно-разделенная собственность в хозяйственной практике существует в своих оконечных, полярных, юридически фиксируемых формах - частной и государственной, между которыми находится целый спектр других форм собственности. Всё это конкретные формы совместно-разделенного присвоения.

Таким образом, суть рыночной трансформации отношений собственности заключается в создании таких отношений собственности и конкретных форм их проявления, которые бы стали основой экономической свободы индивидов. Последняя - необходимое условие свободы во всех сферах общественной жизни. "Новые" формы собственности должны создавать условия реализации человека как личности через присвоение и развитие его способностей.

Все это должно учитываться при проведении процессов разгосударствления и приватизации, которые во многом определяют содержание переходной экономики в Украине.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Кузьминов И. И. Очерки политической экономии социализма: От социализма к коммунизму. - М.: Мысль, 1980. - С.72-74.
2. Столяров П.П. Вопросы теории и исторического развития форм собственности в работах К.Маркса. - К:Изд-во КГУ.1970.-С. 61.
3. Емченко В.Н. Методология исследования отношений общенародной собственности. - К.: Наукова думка, 1987. - С. 24.
4. Шкредов В.П. Экономика и право. - 2-ое изд. - М.: 1990- С.4.
5. См. раб.:Абалкина Л.,Бунича Г.Т, Бычкова А.,Куликова В., Попова Г., Шмелева Н., Мочёрного С., Улыбина К., и др.
6. См.:Demsetz H. Toward a theorge of property rights / <American Economic Revier> 1967. V.57, №2
7. Pejovich S. Fundamentals of economics: a property rights approachDallas (Tex): The Fisher Institute, 1981 - p.12
8. Гриценко А.А. Структура рыночной трансформации инверсионного типа / Экономика Украины- 1997 №1-с.4-11
9. Задорожный Г. В. Собственность и экономическая власть - Х.:Основа 1996Г- С.41-42

Приватизация как форма первоначального накопления капитала в Украине

Украина, как и другие государства, образовавшиеся после распада СССР, находится в тяжелом экономическом положении, которым сопровождается переход от одной экономической системы к другой. Часто содержание этого периода определяется как переход от командно-административной экономики к рыночной. Это достаточно упрощенный подход, так как, с одной стороны западная экономика давно уже является не рыночным, а смешанным хозяйством, включающим механизм государственного регулирования; с другой стороны, командно-административная экономика, существовавшая в СССР, была также смешанной, имея товарно-денежные отношения в качестве дополняющих и определенным образом оформляющих директивно-плановые связи. Можно сказать, что происходит переход от смешанной экономики одного типа к смешанной экономике другого типа, где в первом случае основанием служили планово-директивные отношения, а в другом - рыночные. Осуществляется смена оснований, что само по себе является достаточно серьезным преобразованием, однако здесь речь не идет об уничтожении одной системы и построении новой. Сложностью данного периода для экономики Украины является многолетний опыт функционирования как подсистемы единого народнохозяйственного комплекса СССР, которая не включала в себя элементы, необходимые для существования самостоятельной экономической системы (в Украине производилось только 20 % конечного продукта). Поэтому здесь переходный процесс не должен сводиться только к изменению экономической структуры, связанной с рыночной переориентацией, но и необходимо создание собственной экономической системы. Весь этот переход можно назвать "трансформационным", поскольку "происходит не замена одной системы качественно новой, а осуществляется смена оснований, переструктурирование и создание новых форм развития" [1, с. 5]. Важной особенностью данного переходного процесса является его инверсионный характер, определяющийся перестановкой в последовательности экономических преобразований. Если классический тип формирования рыночной экономики включает в себя процессы перехода от мелкой частной собственности к более крупной, от свободной конкуренции к олигополии, монополии, от

свободного ценообразования к механизмам государственного регулирования цен, то инверсионный тип рыночной трансформации предполагает противоположные переходы: от всеобщего огосударствления собственности к развитию ее многообразных форм, от государственной монополии к включению конкурентных начал, от директивно-плановых цен к свободному ценообразованию и т.д.

Рассмотрим более подробно процесс разгосударствления и приватизации как основной метод первоначального накопления капитала, который, в свою очередь, является одним из наиболее важных процессов в структуре рыночной трансформации. При инверсионном типе первоначальное накопление капитала осуществляется как переход от общественной собственности, которая предполагает непосредственное соединение работников со средствами производства, к частной, с отделением основной массы работников от средств производства. Суть этого процесса такая же как и при классическом типе: отделение производителей от средств производства. Однако есть существенное различие - при классическом типе основным средством производства является земля, а при инверсионном типе основными средствами производства выступают не естественные условия, а средства производства, созданные трудом человека. Однако общественная собственность существовала формально, практической реализации ее не было и не могло быть. Реально общественная собственность может существовать только на предметы, присвоение которых не требует их отчуждения от других, то есть это может быть социальная собственность на знания, способности и т.д. В нашем же обществе общественная собственность реально существовала на поверхностном уровне как государственная, а на более глубоком - как ведомственно-монополистическая. Партийно-государственный управленческий аппарат, занимая монопольное положение в обществе, подчинял общество достижению целей, отвечающих его интересам, и тем самым государственная собственность приобретала черты частной собственности. В современных условиях процесс формирования накопления капитала идет не за счет накапливаемой части общественного богатства, ибо в Украине осуществляется процесс суженного воспроизводства (производство сократилось более чем в 2 раза), а за счет перераспределения средств, имеющихся у населения. Что касается приватизации, которая наряду с процессом инфляции, является основным методом первоначального накопления капитала в наших условиях, то она не оправдала тех надежд, которые были на нее возложены. Происходящие в Украине процессы приватизации

направлены на сокращение удельного веса государственной собственности и расширение собственности частной и коллективной. В целом количественные показатели разгосударствления собственности достаточно внушительны. По данным заседания расширенной коллегии ФГИ, которое состоялось в середине января 1997г. начиная с 1992г. в Украине приватизировано 46700 предприятий, из них - 37797 - объекты малой приватизации, а 8617 - крупные и средние предприятия. В 1996г. было приватизировано 15604 объектов малой приватизации, что позволило выполнить плановое задание на 135%. Несколько хуже обстоят дела с большой приватизацией - плановое задание 1996г. выполнено на 88,9%, крупных и средних предприятий приватизировано 2745, 3535 объектов находятся в процессе приватизации [3, с.28]. Создается впечатление, что в государственной экономической политике решения принимаются по принципу: чем больше и скорее (и любыми способами) приватизируем государственную собственность, тем скорее возникнет свободная, социально-ориентированная, эффективная рыночная экономика. Однако реальные факты свидетельствуют, что курс, взятый Правительством на ускоренное завершение приватизации путем принуждения и бумажных сертификатов (другими словами, путем формальной смены собственника) не завершит приватизацию по существу и не получит хозяйств, более эффективных, чем исходные - государственные, не избавит Правительство от хлопот по их финансовому и техническому оздоровлению.

Главная цель приватизации - соединение имущества и эффективного собственника, обеспечение на этой основе динамичного развития продуктивных сил общества. Приватизация должна стать условием быстрой реструктуризации нашей экономики в направлении удовлетворения потребностей человека. В ней предпосылка трансформации экономики от затратной к ресурсо- и энергосберегающей. Наконец, она призвана содействовать формированию человека современной эпохи - активного, предприимчивого, способного обеспечить себе достойную жизнь. В действительности, протекающий процесс разгосударствления, не решил ни одной, поставленной перед ним задачи. На самом же деле приватизировано уже около четверти стоимости всех основных фондов, правовую форму сменили более 48 тысяч объектов государственной собственности, в приватизированном секторе занято 2,9 млн. человек, или пятая часть всех работающих, акционерами приватизированных предприятий стали 15 млн. человек. При этом падение ВВП составило 50%, коэффициент использования рабочего

времени на приватизированных предприятиях (за 9 месяцев 1996г.) - 0,68, в то время как по всем предприятиям и организациям в Украине - 0,81. Основные фонды приватизированных предприятий составляют 24% всех фондов, при этом в 1996г. в приватизированном секторе было введено всего 10% всех новых фондов. Одной из важных причин такого положения стала особенность украинской приватизации, ее "трудоколлективный" характер - передача и продажа имущества трудовым коллективам на неконкурентной основе. Так, 41% всех объектов приватизирован обществами покупателей, созданными трудовыми коллективами, еще 24% - трудовыми коллективами через аренду с выкупом [3, с. 353]. Даже при приватизации через систему сертификатных аукционов, предусмотренные законодательством льготы, во многих случаях обеспечивали трудовым коллективам контрольные пакеты акций. Не получили такие предприятия реальных инвестиций при приватизации (только 3% всех приватизированных объектов получили реальные инвестиции от покупателей-инвесторов). Ни один серьезный отечественный, а тем более иностранный инвестор, не вложит средств в предприятие, контролируемое трудовым коллективом. Большинство таких предприятий в соответствии с текущими интересами наемных работников "проедают" не только все оборотные средства, но и основные фонды и последовательно, но верно, идут к банкротству. При этом интересы трудовых коллективов (под лозунгом которых шла приватизация) только декларируются, о чем свидетельствуют цифры задолженности по зарплате. Легко доставшаяся собственность имеет тенденцию конвертироваться в блага непроизводственного назначения. Большинство руководителей, которые привыкли распоряжаться государственной собственностью как своей, продолжают осуществлять такие же действия с акционерной собственностью. Учитываются интересы только самого руководства и его ближайшего окружения, а собственность в основном используется для личного обогащения. Интересы действительных собственников - акционеров не принимаются во внимание. Так что у 15 миллионов акционеров практически нет никаких прав - юридически они есть, но реализовать их почти невозможно. Продать свои акции они не могут из-за неразвитости вторичного рынка, а сроки получения реальных дивидендов не известны.

Социальный аспект достаточно важен при проведении приватизации. Необходимо иметь в виду, что затянувшийся спад в экономике и несправедливое распределение собственности могут привести к

опасным социальным неурядицам. Необходимо формировать средний класс, который занимает промежуточное место между элитой и наемными работниками, и в экономически развитых странах имеет доминирующее положение в обществе. Квалифицированные рабочие и инженеры, лица творческого труда, мелкие собственники нашей страны оказались в тяжелом положении как в отношении условий труда и реализации своих возможностей, так и в отношении условий жизни. Поэтому средний класс сейчас формируется преимущественно из лиц, обслуживающих элиту (служащие СП, средняя государственная и корпоративная бюрократия, работники элитных финансово-банковских и торговых организаций и т.п.), доля которых слишком мала в нашем обществе.

В процессе приватизации отсутствует практика финансового оздоровления подлежащих ей предприятий. Однако без затрат переход к более эффективным формам хозяйствования невозможен. На данный момент приватизация носит фискальный характер, то есть приватизация путем распродажи государственной собственности без возврата вырученных денег в производство в целях финансового оздоровления и технического обновления приватизируемых предприятий - ведет к экономической катастрофе. Кабинет Министров определил сумму поступлений от приватизации - 625 млн. грн., при этом 125 млн. грн. должны пойти на поддержку приватизации (увеличение материальной базы, рекламу и т.д.), а 500 млн. грн. - непосредственно в бюджет [4, с.34]. Денежные средства, вырученные от продажи государственного имущества, уходят на латание дыр в государственном и местном бюджетах, а не на финансовое оздоровление предприятий и их техническое переоснащение, из-за чего они по-прежнему остаются в сетях взаимозадолженностей и инвестиционного голода. Руководство страны должно понять, что отечественные предприятия смогут выйти из кризиса только при помощи государства. Государство должно взять на себя ответственность за результаты приватизации.

Процесс формирования частной собственности должен быть управляем со стороны государства. Именно оно через свои законодательные и исполнительные органы санкционирует права собственности, определяет правила образования и функционирования предприятий, вводит допустимую меру свободы хозяйственного поведения собственника. Серьезной проблемой в проведении приватизации стали операции, осуществляемые на криминальной основе, получившие большой размах. Главными из них стали хищения

государственной собственности, незаконная передача имущества коммерческим структурам, занижение балансовой стоимости приватизированных объектов, присвоение государственного имущества, нарушение порядка проведения конкурсов и аукционов, занижение цены предприятия, сговор о неправомерном разделе имущества и т.д. В сфере приватизации, по данным Олега Литвака, секретаря Координационного комитета по борьбе с коррупцией и организованной преступностью, в 1996г. было раскрыто 816 преступлений, в том числе - значительное количество фактов взяточничества при оценке объектов приватизации [2,с.11]. А сколько же тогда остается в тени официальной статистики ? Еще одной проблемой, угрожающей экономической безопасности Украины, является проблема отмывания незаконно нажитых капиталов, которые направляются, в основном, на скупку самых ценных объектов с целью усиления монопольного положения. Примером тому может служить анализ итогов сертификатных аукционов 1995-96гг., когда в первую очередь выкупались акции предприятий пищевой и энергетической отрасли. Государство должно позаботиться о своем будущем. Как представляется, пока еще не поздно Правительству на основе объективного анализа определить предприятия, которые должны функционировать на государственной собственности с точки зрения их необходимости для реализации национальных интересов.

В целом можно констатировать, что приватизация требует более вдумчивого и научного подхода к ее проведению. Необходимо подготовить и, что самое главное - реализовать научно-обоснованную программу приватизации, учитывая, как весь положительный, так и весь предыдущий отрицательный опыт для формирования эффективной многосекторной экономики. Такой экономики, в которой бы - наряду с развивающимся сектором свободных рыночных отношений - слаженно функционировал и взаимодействовал с ним государственный сектор. Другими словами, речь идет о преобразовании в социально ориентированную, более эффективную экономику.

Литература

1. Гриценко А. "Структура рыночной трансформации инверсионного типа"// Экономика Украины.- 1997 - N1.
2. Павлов В. "Преступный 96-й" в центре внимания руководителей страны" // Финансовая Украина. - 1997 - N5 (166).
3. Скляр Ю. "Приватизация : хотели как лучше"// Бизнес-информ.- 1997 - N3.
4. Скляр Ю. "Слуга двух господ"// Бизнес-информ.- 1997 - N2.

Экономическая свобода в условиях рыночной трансформации

За последние десять лет экономическая система Украины претерпела ряд важнейших изменений, можно выделить наиболее значительные из них: трансформация отношений собственности - от признания равноправного существования множества форм собственности до ваучерной приватизации и разгосударствления предприятий; коренное изменение хозяйственной деятельности предприятий - от робких попыток перейти на хозяйственный расчет и самокупаемость до жесткой конкурентной борьбы предприятия за выживание в современной экономической ситуации, изменение финансовой структуры создание разветвленной сети коммерческих банков, инвестиционных и страховых компаний разрушило существовавшую до этого монополию государства.

Самое главное изменение, произошедшее за эти годы - изменение общей направленности экономической системы. Крутой поворот от системы плановой, обобществленной, с главенствующей ролью государственной собственности к системе рыночной, стихийной, самоорганизующейся с индикативной ролью государства.

Современные условия экономической жизни, сочетающие в себе элементы административно-командной системы и зарождающейся рыночной системы, налагают свой отпечаток на экономическую теорию. В настоящее время наблюдается противоположная тенденция - "ересь" объявляется существовавшие взгляды до начала рыночного реформирования. В борьбе противоположных точек зрения ценен синтез и снятие, сочетающее в себе элементы двух противоположностей.

Соединение двух теорий не может произойти стихийно, само собой. Ситуация в экономической теории такова, что движение от плановой экономики к рынку должно опираться на науку. Переход к рыночной экономике обуславливает необходимость создания теории такого перехода как отражения существующих экономических реалий и синтеза двух противоположных теорий.

Построение рынка в условиях постсоциалистической действительности коренным образом отличается от построения рынка в странах с классическим типом рынка, таких как страны Западной Европы и Соединенные Штаты Америки, где рыночная модель экономики формировалась естественным путем, при переходе от одной общественно-исторической формации к другой: от аграрной

системы к индустриальной и от общества с личной зависимостью к обществу с вещной зависимостью. Ситуация в нашей стране намного сложнее, на территории России и Украины никогда не существовало классического образца рынка, что стало одним из факторов, обусловившим возможность перехода к плановой экономике. В современных условиях построение рыночной модели хозяйствования идет в обратном (инверсионном) порядке: от планового хозяйства к саморегулирующемуся. Особенности инверсионного перехода экономической системы должны наложить свой отпечаток на создание теории перехода.

Теория трансформирующегося общества должна сочетать в себе, понятия и категории школы экономической мысли, сформировавшейся в условиях планового хозяйства и существовавшей параллельно западной экономической мысли. При рассмотрении теории инверсионного перехода каждое понятие должно наполняться новым смыслом, так как само трансформирующееся общество - движущаяся система, которая на конечном этапе трансформации кардинально отличается от системы, которая только начала изменяться. Категориальный аппарат теории перехода очень богат. Одной из категорий, описывающий изменяющееся общество, является экономическая свобода.

Понятие экономической свободы, первоначально возникнув в недрах западной экономической мысли у маржиналистов, было развито Визером, затем получило развитие в работах Хайека, последнему же мы обязаны созданием термина "экономическая свобода" [1]. В условиях сложившегося естественным путем рынка западные теоретики определяли это понятие как отсутствие принуждения. Хайек ставил акцент именно на отсутствии тоталитарного принуждения, характерного для плановой экономики социализма. Противопоставляя экономическую свободу принуждению, он по сути дела противопоставлял две системы. Однако сравнительный анализ сосуществовавших двух противоположных систем не точен для рассмотрения трансформирующейся экономики.

В теории перехода, описывающей современное состояние нашего общества, экономическая свобода уже есть не только отсутствие принуждения, это еще и возможность развития.

Трансформация, изменение глубинных устоев общества, процесс вынужденный, поскольку существовать неизменным общество уже не может, оно вынуждено трансформироваться. Путь развития является тяжелым, путь деградации - является относительно легким, но это не

свобода. Следует говорить лишь о возможности развития. Пока экономика не достигла состояния стабильности, всегда существует вероятность обратного движения.

Анализ экономической свободы трансформирующегося общества должен идти по двум направлениям:

1) Сравнительный анализ экономической свободы в нашем обществе и в странах с развитым рынком, так, как. построение развитой рыночной инфраструктуры,- одна из целей изменения нашего общества.

2) Анализ экономической свободы в Украине во времена планового хозяйства и на современном этапе должен быть проведен для того, чтобы выявить произошедшие изменения за этот период времени и отразить их динамику и направленность.

Для экономической свободы стран с развитым рынком и Украины общим является то, что в обских случаях можно говорить о смешанной экономике, но это разная "смешанность". В странах с развитой рыночной экономикой под понятием "смешанная" понимают сосуществование различных форм собственности, в пашем же обществе смешались два противоположных системы: плановая и рыночная, изменение соотношений форм собственности, резкое уменьшение одних и бурный рост других, стремительный перелив капитала из одной сферы в другую. Наша смешанная экономика характеризуется уравниванием экономических и неэкономических факторов.

Однако существуют ряд явлений, которые отличают экономическую свободу стран со стабильной от нашего общества, в них экономическая свобода это "игра по правилам", существующего законодательства. Правовая база в условиях рынка - это оптимальные рамки "несвободы", принятые в обществе.

В нашей стране правовой аспект экономической свободы это "игра против правил," так как существующее законодательство, наполненное противоречиями, является внеэкономическим принуждением. Проявление экономической свободы в данном случае, борьба с принуждением (свобода от"), то есть нарушение действующего законодательства, деление на "теневую" и "легальную" экономику весьма условно. Единая экономическая система, в которой действуют общие экономические законы: спроса и предложения, максимизации прибыли, стоимости и так далее, делится весьма произвольно на две не равные части: теневую и легальную. Проблема заключается в том, что не существует точного определения теневой

экономики. Размытые формулировки типа “по ту сторону закона”, “избегание налогообложения”, “криминальная экономика” определяют теневую экономику как инобытие легальной экономики, тем самым вычеркивая ее из дальнейшего анализа. Казалось бы что свобода проявляется в выборе сферы экономики: теневой или легальной. Но это лишь на первый взгляд, на самом деле силы принуждения заставляют легальные элементы взаимодействовать, превращая их в теневую экономику.

Экономическая свобода проявляется в пропорциях принадлежности к той или иной сфере экономики. С одной стороны, здравый смысл и желание увеличить получаемую прибыль толкает в сторону теневой экономики, с определенной вероятностью быть пойманным и наказанным государством, вплоть до лишения физической свободы. С другой стороны, следовать существующему законодательству - уверенно идти по пути разорения. Выбор пропорции - это свободный выбор, а мера проникновения в ту или иную сферу зависит от риска предпринимателя, принимающего решения.

Криминализацию нашего общества нельзя объяснять только порочностью предпринимателей, стремящихся к получению прибыли. Особенностью трансформационного периода является обратный переход от обобществленной собственности к частной и акционерной. Проблема заключается в пространственном сочетании возникших в разное время и находящихся на разной ступени развития форм. Правовая база предполагает линейность - выравнивание перед лицом закона. Возникшее противоречие должно разрешиться созданием мобильной правовой базы и трансформацией отношений собственности. Современная смешанная экономика - явление, сочетающее в пространстве разнообразные формы собственности от наиболее старых (частной и индивидуальной) до наиболее современных (акционерной и корпорационной). Сочетание различных отношений (собственности происходит не только в пространстве, где все формы собственности отличаются от своих классических образцов. Постиндустриальный период накладывает на них свой отпечаток, сочетая их во времени. Таким образом, правовая база стран с развитым рынком может эффективно регулировать их существование.

По мнению автора, частная собственность не может быть “мерилом” экономической свободы, так как нельзя привязывать свободу только к одной форме собственности, или соотношению между частной собственностью и общественной. Экономическая свобода

невыводима из этого противоречия. Она проявляется в многообразии форм собственности, в их взаимодействии и сочетании.

Рассмотрение истории становления экономической свободы в нашем обществе должно опираться не только на процессы, происходящие на современном этапе, но и предшествующие им явления. Чтобы раскрыть понятие экономической свободы в трансформирующемся обществе, следует рассмотреть предшествующую ему плановую экономику.

Централизованная система управления хозяйством не оставляла места для проявления экономической свободы субъектов. кроме узких рамок, в которых административно-командная система разрешала двигаться в заданном направлении. Ограниченная, однонаправленная свобода "по предписанию" превращается в свою противоположность. Однозначно ответить на вопрос - "была ли экономическая свобода при социализме?" - невозможно.

Фридрих Август фон Хайек считает, что экономическая свобода - это Феномен, присущий только тому строю, который он называет "расширенным порядком человеческого сотрудничества" [2], противопоставляя его социализму. Под "расширенным порядком" Хайек понимал прежде всего саморегулирующуюся рыночную модель экономики, которая предоставляет право индивиду самому принимать решения, в этом он усматривал позитивный аспект свободы.

Способность самостоятельно принимать решения, самоопределение. самоорганизация - основания для раскрытия позитивного аспекта экономической свободы. Позитивный и негативный аспект свободы соотносятся как основание и обоснованное. Без реализации условий основания - отсутствия принуждения не возможно реализоваться обоснованному - развитию и раскрытию способностей индивида.

Условием реализации позитивного аспекта экономической свободы является достижение субъектом такого промежуточного состояния, которое характеризуется полной реализацией условий основания и созданием предпосылок для реализации обоснованного. Такое состояние достижимо, по Хайеку, только при расширенном порядке. Хотя было бы ошибочным полагать, что при плановом ведении хозяйства экономическая свобода полностью отсутствует. Существует декларируемое формальное право "свободы для всех", которое на деле превращается в свободу для одних субъектов иерархической лестницы и тоталитарное принуждение для остальных. Парадокс административно - командной системы заключается в том, что она не давала полной свободы (то есть, единства положительного и отрицательного аспектов экономической свободы).

Административно-командная система представляет собой пирамиду, возвышающуюся над основной массой. Данная схема нелинейная, а пространственная, масса, не единое основание командной пирамиды, она активно включается в систему, поднимаясь до самого ее верха, в качестве элементов, не входящих в ее командную часть.

Экономическая свобода в рыночной экономике неразрывно связана с собственностью, административно-командная система связывает свободу и власть. Для членов системы вопрос о степени свободы определяется занимаемым местом в иерархии и нарастает по мере увеличения власти и приближению к вершине пирамиды, но на вершине полной свободы не существует. Вершина власти-несущая точка опоры административно-командной пирамиды, к которой сходятся все нити системы.

Возникает триада: власть - свобода - собственность, которая может быть рассмотрена попарно:

1) власть - свобода : свобода власти определяет тоталитарное господство, но власть свободы -это демократическое управление. Аналогично может быть представлена и вторая часть:

2) свобода-собственность: свобода от собственности - отчуждение индивида от каких бы то ни прав на собственность, но собственность на свободу - непреложная ценность человеческого общества. Это не игра слов, от логического ударения зависит смысл прочтенной триады. Главная задача трансформации экономической системы состоит в переходе к истинной демократии- власти свободы и признание права каждого члена общества на обладание свободой.

Тождество негативного и позитивного аспектов экономической свободы создает условия для после дующей реализации свободы выбора и свободы действия. Свобода выбора - это проявление свободного волеизъявления субъекта, направленного на поиск максимальной реализации экономической свободы индивидуума-Свободный выбор должен опредмечиваться в действии. Человек должен иметь право воплотить выбранный им путь достижения благосостояния в жизнь.

В масштабе всего общества (на макроуровне), свобода действия является важным фактором, способствующим экономическому росту. Связь экономической свободы действия с экономическим ростом [3] состоит в том, что создание в обществе условий для реализации свободы действия стимулирует предпринимательскую активность населения. Увеличение количества предпринимателей стимулирует

увеличение инвестиций в экономику страны. В условиях трансформирующегося предпринимательство и малый бизнес способны закрыть "провалы" государственной экономики.

Экономическая свобода является важным фактором современной смешанной экономики, она является объединяющей силой, способной в условиях рынка, действовать во благо как индивидуума так и во благо всего общества.

Литература:

- 1) Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма.- М., 1992. С. 121.
- 2) Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма.-М., 1992. 169.
- 3) Галушко А. "Стандарты "экономической свободы... /Финансовая Украина. 1995, 4 янв. С. 3.

Деформации конкуренции и ценовая дифференциация покупателей

Использование стандартных моделей конкуренции в различных рыночных структурах, позволившее получить важные выводы о характере функционирования последних, в то же время существенно ограничивает возможности экономического анализа. Так, стандартные модели не дают возможности поставить вопрос о деформациях конкуренции, то есть об отклонениях отдельных ее характеристик от предсказаний, выводимых из стандартных моделей. Особенно наглядно это проявляется в отношении совершенной конкуренции, идеализированная модель которой вообще не допускает постановки вопроса о каких-либо ее деформациях.

Для исследования проблемы деформации конкуренции предлагается четко разграничить понятия, обычно употребляемые как синонимичные, с целью наполнить каждое из них собственным содержанием. Далее под совершенной конкуренцией будем понимать качественные характеристики конкуренции, полученные из идеальной модели, а под чистой конкуренцией-менее идеализированную и более приближенную к реальности рыночную структуру, в которой характеристики конкуренции могут отличаться от предсказываемых моделью совершенной конкуренции. При этом имеются все основания говорить о деформациях конкуренции, если такие отличия будут наблюдаться. Следовательно, будет преодолено предположение о беспрепятственном характере обмена, которое, по мнению Д.Норта, завело экономическую теорию в тупик [1, с.6].

Таким образом, главное отличие моделей совершенной и приближенной к реальности чистой конкуренции- в степени идеализации, позволяющей во втором случае проанализировать более широкий круг явлений при сохранении основных подходов экономической теории к анализу поставленной проблемы. В частности, безусловно, сохраняется положение о большом числе продавцов, объемы производства каждого из которых составляют ничтожно малую долю от общего выпуска данной продукции. Что касается второго момента, на который обычно обращается внимание [2, с.55]-одинакового положения покупателей в отношении возможности выбирать между конкурирующими продавцами, то оно также

сохраняется, хотя и с некоторыми оговорками. Сама возможность свободного выбора остается безусловной, но вводится допущение, что на конкретный выбор влияет существование некоторых различий в качестве продукции, местоположения продавцов, недостаточных для возникновения другой рыночной структуры, например, монополистической конкуренции, но нарушающих модель совершенной конкуренции.

Впрочем, для наших целей вполне достаточно и гораздо более слабой предпосылки о неполной информированности покупателей о рыночной цене товара или возможности её динамических изменений. В этих случаях, принимая решение о приобретении или отказе от такого в отношении товара определенного продавца, покупатель оказывается в неизвестности относительно возможности осуществления сделки на таких же условиях с другим продавцом или в следующий момент. Поэтому покупатель для принятия обоснованного решения должен нести некоторые затраты, другими словами, в данной модели транзакционные издержки не равны нулю, в отличие от модели совершенной конкуренции, где покупатель обладает абсолютной информированностью благодаря специфике организации рынка, а не своим собственным усилиям.

Указанные условия делают необходимым рассмотрение процесса принятия конкурентного решения по осуществлению данной сделки как вероятностного процесса. Принятие решения в этом случае приобретает характер выбора между известными условиями данной сделки и возможностью её осуществления в приемлемые для покупателя сроки на более выгодных условиях и без дополнительных затрат, которые свели бы на нет эти преимущества. Поскольку данный процесс носит вероятностный характер, то после принятия решения об отказе от сделки в некоторых случаях совершить более удачную операцию удастся, а в некоторых - нет. Но отношение к риску у различных покупателей разное, значит, на основе прошлого опыта они по-разному будут реагировать на подобные предложения в будущем. Кроме того, покупатели различаются и в других отношениях, например, по доле затрат на данный продукт в общем своем доходе, что также оказывает существенное влияние

на принятие решений о покупке - для некоторых из них ожидаемый выигрыш при отказе от сделки может быть просто смехотворным, для других - существенным.

Все эти обстоятельства требуют принципиального уточнения идеальной модели совершенной конкуренции с характерным абсолютно эластичным спросом на продукцию данного продавца. Для перехода к предлагаемой модели чистой конкуренции в указанном выше понимании идеальная модель совершенной конкуренции должна учитывать, что спрос на продукцию данного производителя не привязан к точному значению рыночной цены P_0 , а находится в некотором интервале цен от P_0^- до P_0^+ , возникающем вследствие разного экономического положения покупателей и их отношения к риску. (Верхняя ценовая граница P_0^+ обусловлена существованием покупателей, готовых из-за особенностей имущественного положения или отношения к риску принять сделку по данной цене; нижняя ценовая граница P_0^- вытекает из подобных особенностей поведения продавцов, здесь не анализировавшихся, но во многом идентичным приведенным). Таким образом, в отличие от совершенной конкуренции, предлагаемая модель чистой конкуренции требует рассматривать продавца не как совершенного "price taker", а всего лишь как "price-interval taker", располагающего определенной (но строго ограниченной) свободой в выборе запрашиваемой цены.

Такой подход позволяет уточнить модель спроса в условиях совершенной конкуренции, которая отражает только одну сторону процессов - возможности наращивания фирмой реализации продукции по данной цене (хотя в действительности они ограничены), но совершенно затемняет тот факт, что при допущенных предпосылках реализация может произойти и по другой цене (например, ниже P_0), то есть рассматриваемая модель фактически представляет собой не график спроса на продукцию данной фирмы вообще, а лишь график спроса на продукцию фирмы

при цене P_0 . Этот факт обычно не оговаривается, что затемняет общую картину спроса, для прояснения которой стандартный график должен быть дополнен графиками спроса на продукцию фирмы и при более низких ценах. Тогда спрос будет представлять область, лежащую ниже горизонтальной линии спроса при цене P_0 . А поскольку объемы реализации не зависят от цены, то, естественно, продавец выберет наивысшую цену реализации P_0 . Следовательно, и в идеальной модели совершенной конкуренции спрос не описывается одной линией, которая отражает лишь одну из множества возможных цен, которую принимает продавец.

Однако существование одной цены приходит в определенное противоречие с рыночным графиком спроса, который отнюдь не является совершенно эластичным и не характеризуется горизонтальной линией. Это означает, что в обществе в принципе есть лица, готовые потреблять данный товар и при других ценах. Предложенное выше понимание чистой конкуренции как модели, неидентичной совершенной, но свободной от нарушений рыночной структуры вследствие концентрации производства, позволяет допустить наличие рыночных субъектов, которые одновременно могут покупать товар по разным ценам из-за несовершенства информации или других имеющихся между ними различий. Определяющую роль здесь играет различная эластичность индивидуальных графиков спроса, совместно определяющих его рыночную эластичность. При этом могут существовать покупатели с абсолютно эластичным спросом (как лица, готовые приобретать товары только по государственным ценам при командно-административной системе), и с совершенно неэластичным (для лиц, расходы которых на данный товар составляют незначительную часть их общих расходов).

Хорошо известно, что разная эластичность спроса может быть использована для увеличения прибыли путем ценовой дискриминации покупателей. Распыленность, несконцентрированность производства не позволяет реализовать данную возможность, но не препятствует ценовой дифференциации покупателей, не требующей четкого разделения рынка. Употребление термина "дифференциация" вызвано тем, что здесь решение о приобретении товара по той или иной цене добровольно

принимает сам потребитель, в отличие от дискриминации, когда цены для данной группы покупателей назначаются продавцом.

Допустим, что поиск новой возможности приобретения товара требует от покупателя дополнительных транзакционных издержек. Часть производителей продает свой товар по более низкой цене P , другая - по более высокой цене P_1 . Предположим также, что существуют также две группы потребителей, причем для первой группы предельная полезность денежной суммы, равной разнице P_1 и P больше транзакционных издержек, а для второй группы - меньше. Тогда представители первой группы, сталкиваясь с низкой ценой P , проводят сделки, а, сталкиваясь с высокой ценой P_1 , продолжают поиск новых продавцов. В то время, как представители второй группы проводят сделки по любой, первой встретившейся цене. В такой модели существует реальная экономическая ниша для продавцов с ценой реализации P_1 в размере, равном ожидаемой вероятности встречи представителя второй группы с продавцом, реализующем товар по цене P_1 , зависящей от соотношения между собой соответственно двух групп продавцов и двух групп покупателей. Возникает вопрос, почему другие продавцы не переориентируются на более высокую цену P_1 , сулящую дополнительные прибыли. Дело в том, что продавцы по такой цене также сталкиваются с дополнительными транзакционными издержками, реально выражающимися в замедлении процессов реализации товаров из-за отказов покупателей первой группы совершать с ними сделки. Таким образом, такая модель, предполагающая наличие на конкурентном рынке более чем одной цены, находит подтверждение, а не противоречит, как это могло первоначально показаться, концепции экономического человека, опирающейся на предпосылку рациональности его поведения.

Рассмотрим простую модель дифференциации покупателей. Допустим, на рынке количество продавцов P равно количеству покупателей K , а цена равновесия равна P . По кривой рыночного спроса можно определить количество покупателей K_1 , которые могут приобретать данный товар по цене P_1 , большей P . Определим

экономическую целесообразность для сектора продавцов разделения на две группы: первую в количестве A , реализующую продукцию по цене P_1 , и вторую в количестве B , реализующую продукцию по цене P , причем общее число продавцов остается неизменным, проанализируем эту целесообразность по критерию валовой выручки (дохода).

В соответствии с предложенной простейшей моделью при достаточно большом количестве совершенных каждым продавцом сделок каждый покупатель из числа покупателей K_1 приобретает каждую единицу товара по цене P_1 с вероятностью, равной $\frac{A}{A+B}$. Тогда общее количество покупок по

единице товара с ценой P_1 составит $\frac{A}{A+B} K_1$, а общая выручка продавцов первой группы от продажи каждой единицы товара составит

$$TR_A = \frac{A}{A+B} K_1 P_1 \quad (1)$$

Все покупатели K с вероятностью $\frac{B}{A+B}$ будут приобретать товар по более низкой цене P у продавцов второй группы, общая выручка которых от продажи каждой единицы товара будет равна

$$TR_B = \frac{B}{A+B} K P \quad (2)$$

При этом не состоятся сделки в количестве $\frac{A}{A+B} (K - K_1)$, когда покупатели, не готовые платить более высокую цену, сталкиваются с продавцами первой группы. Общая выручка продавцов обеих групп от продажи каждой из них единицы товара составит

$$TR = TR_A + TR_B = \frac{A}{A+B} K_1 P_1 + \frac{B}{A+B} K P \quad (3)$$

и для обеспечения эффективности по предложенному критерию должна быть больше общей выручки всех продавцов при исходной цене P при продаже каждой поединице товара KP :

$$\frac{A}{A+B} K_1 P_1 + \frac{B}{A+B} K P > K P \quad (4)$$

Нетрудно видеть, что неравенство (4) преобразуется к виду:

$$\frac{P}{P_1} > \frac{K_1}{K} \quad (5)$$

Неравенством (5) определяется экономическая целесообразность введения повышенной цены.

Учитывая определение эластичности

$$E = \frac{K_1 - K}{K} \cdot \frac{P_1 - P}{P} \quad (6)$$

из (5) получим для рассматриваемой модели

$$E > -\frac{P}{P_1} \quad (7)$$

Но так как $P_1 > P$, то $E > -1$, или $|E| < 1$. Это значит, что дифференциация продавцов возможна только для случаев неэластичного спроса, причем выражение (7) накладывает дополнительные ограничения на пределы увеличения цены.

Естественно, что в реальности, когда существует множество видов эластичности индивидуального спроса и предложения, цены могут принимать не фиксированные, а непрерывные значения в зависимости от выбора продавца, ограниченные, однако, некоторым интервалом.

Он определяется ценой P_0^+ , когда не найдется ни одного покупателя,

готового приобретать товар по данной цене, и ценой P_0^- , которой

достаточно, чтобы все покупатели начали приобретать товар у этой фирмы. Выбор назначаемой цены внутри интервала осуществляется в зависимости от индивидуальных особенностей продавца, а размер получаемых прибылей носит во многом вероятностный характер. Во всяком случае, параллельное сохранение различных цен должно означать, что назначающие их производители получают в среднем примерно одинаковую прибыль (иначе они начали бы изменять свою ценовую политику). Прибыль от более высокой цены ограничивается более низкими объемами продаж, а высокие объемы реализации достижимы лишь при более низкой цене, что примерно уравнивает положение различных групп продавцов, учитывая возможность для них перехода от одной ценовой стратегии к другой. Выбор конкретной стратегии также связан с транзакционными издержками. Если издержки ожидания представляются продавцу меньшими издержек, связанных с наращиванием объемов реализации, то назначаются более высокие цены, если наоборот - то более низкие. Средний уровень цен будет зависеть, следовательно, от

соотношения продавцов, придерживающихся разных ценовых стратегий, а оно может зависеть от национальных особенностей, предшествующего опыта, объективных трудностей наращивания объемов реализации продукции. Наличие этих факторов может привести к установлению относительно высоких средних цен, снижение которых возможно лишь благодаря увеличению количества продавцов, усиливающему конкуренцию между ними за покупателей. В предложенной модели конкуренция определяется соотношением сектора продавцов и сектора покупателей, без различия групп внутри них. Снижение цен частью продавцов, приводящее к снижению среднего уровня цен, вызывает увеличение объемов реализации, стимулируя рост спроса сектора покупателей, а также повышает общий размер прибыли сектора продавцов.

Последнее происходит благодаря переходу выигрыша от обмена от покупателей к продавцам, так как введение множества цен приближает цены реализации к максимальным ценам, которые покупатели были готовы заплатить, лишь бы не потерять возможность потребления товара. Таким образом, для чистых конкурентов оказывается возможным проводить квазиординированную ценовую стратегию, вызывающую дифференциацию покупателей и приводящую к перераспределению выигрыша обмена. Перечисленные особенности, однако, не влияют на средние цены товара, остающиеся близкими конкурентным. Хотя это правило действует в обычных условиях, такие факты, как существование множества допустимых цен, приводящие к сдвигу средней цены, возможность изменения цен продавцами, наконец, реальные факты квазиординации продавцов и переход к ним части выигрыша от обмена покупателей дают основание ставить вопрос о специфических условиях, которые могут привести к отклонению средней цены от цены конкурентного равновесия. Это означает наличие, наряду с монополистическим ценообразованием, особого немонетарного фактора инфляции, связанного с деформациями конкуренции в данном случае в немонополизированном секторе экономики.

Литература:

1. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа / Вопросы экономики. - 1997. - №3. - С. 6-17.
2. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. - М. - 1986. - 472 С.

Проблемы эффективности денежно-кредитной политики.

Денежно-кредитная политика является составной частью экономической политики. Однако это не механическая часть, а относительно самостоятельная подсистема, взаимодействующая со всей экономической системой. Практически это выражается в том, что в странах с рыночной экономикой за экономическую и денежно-кредитную политику отвечают разные субъекты, относительно независимые и олицетворяющие собой часть и целое. За экономическую политику отвечает правительство, а за денежно-кредитную Центральный банк. В Украине эти нормы закреплены конституционно. Одной из функций Кабинета Министров Украины является в соответствии с Конституцией обеспечение проведения финансовой, ценовой, инвестиционной и налоговой политики (статья 116). А основы денежно-кредитной политики разрабатывает Совет Национального банка Украины, который вместе с тем осуществляет контроль за ее проведением (статья 100). Конституционно также закреплены положения о том, что основной функцией Центрального банка является обеспечение стабильности денежной единицы (статья 99) и что правовой статус Совета Национального банка Украины определяется законом (статья 100). Половина состава Национального банка Украины назначается Верховным Советом, вторая половина - Президентом Украины (статья 85 и 106).

Насколько это сложные, ответственные и принципиальные вопросы показывают политическая борьба вокруг них, несогласованность денежно-кредитной и экономической политики, относительная стабильность денежной единицы при общей финансовой нестабильности (рост задолженности по зарплате, платежный кризис и т.д.) и глубоком падении объемов производства.

По вопросу о статусе Совета Национального банка Украины существуют различные позиции, нашедшие выражение в ряде решений. Национальным банком Украины (НБУ) подан проект закона о НБУ, в котором в ряде статей определены полномочия, состав, формирование и порядок работы Совета, предусмотрено, что в его состав входят Председатель НБУ, его заместители, Председатель Комитета Верховного Совета Украины по вопросам финансов и банковской деятельности, Председатель Комитета Верховного Совета

Украины по вопросам бюджета. Министр финансов Украины, Министр экономики Украины. Возглавляет Совет Председатель НБУ. Другой подход заключается в том, что статус Совета должен регулироваться специальным законом, а не законом о НБУ; дискутируется вопрос о том, должен или не должен Председатель НБУ возглавлять Совет. Пока проблема не урегулирована законодательно, Президент Украины издал Указ о Временном совете Национального банка Украины, который возглавляет вице-премьер-министр Украины, а председатель НБУ в его состав не входит. Через некоторое время другим указом Президента Председатель НБУ введен в состав Совета и назначен его сопредседателем. Функционирование Совета даст возможность согласовать экономическую политику правительства с денежно-кредитной политикой НБУ. Существующая в настоящее время несогласованность в этой области имеет чрезвычайно важные макроэкономические последствия. Принципиальное значение имеет проблема количества денежной массы, необходимой для обслуживания реализации валового внутреннего продукта (ВВП). По этой проблеме обозначились две противоположные позиции. Первая заключается в том, что существующей денежной массы недостаточно для обеспечения нормального денежного обращения. Между динамикой товарной массы и денежной массы существует несоответствие. За 1992-1995 годы потребительские цены увеличились в 30,4 тысячи раз, оптовые цены в 73,9 тысячи раз. На протяжении 1995 - 1996 годов соответствующие показатели увеличились в 3,9 и 3,2 раза. Денежная масса за 1992-1995 годы увеличилась в 3,5 тысячи раз, что в 8,8 раз меньше темпов роста потребительских цен. На протяжении 1995 - 1996 годов денежная масса увеличилась в 2,9 раза, что в 1,4 раза меньше темпов роста потребительских цен. Все это привело к снижению уровня монетаризации ВВП с 67% в 1991 году к 12,4 в 1996 году. Именно это есть одна из главных причин роста неплатежей в Украине. В странах с развитой и нормально функционирующей экономикой уровень монетаризации значительно выше. Так, в начале 90-х годов в таких странах, как Англия, Германия, Франция, он равнялся 65-89 процентам.

Противоположная позиция заключается в том, что денег в экономике Украины достаточно. Реальный ВВП за 1995-1996 годы уменьшился на 20,6%, а денежная масса выросла в 2,9 раза. Между денежно-кредитной политикой Национального банка Украины и уровнем монетаризации не существует прямой связи. Понижение уровня монетаризации обусловлено увеличением инфляции и

падением спроса на деньги в связи с сокращением уровня производства, бартеризацией и долларизацией экономики, нерациональным использованием оборотных средств. Дополнительная эмиссия не увеличит уровень монетаризации, а только спровоцирует инфляцию.

Эти две позиции имеют объективные основания для своего существования. Они отражают некоторые специфические реалии экономической жизни в Украине. Денег недостаточно не вообще (с абстрактно монетарной точки зрения при недостаточном количестве денег уменьшаются цены и таким образом обеспечивается равновесие), а для обслуживания конкретных потоков. В соответствии с этими позициями предлагаются различные решения о масштабах денежной эмиссии.

Центральный банк в своей денежно-кредитной политике должен учитывать как общие закономерности движения денежных ресурсов, так и особенности конкретной экономической ситуации в стране.

Ставка рефинансирования Центрального банка является предельной нормой эффективности коммерческой деятельности. Она регулирует размер денежной массы, которая дополнительно привлекается в экономику. Если ставка становится слишком высокой, то недостаточность денежных ресурсов будет сдерживать рост экономики, если же ставка будет слишком низкой, то это приведет к несоразмерному увеличению массы денег в обращении и росту инфляции.

Базовой величиной для определения роста денежной массы является средняя норма прибыли, которая показывает меру увеличения функционирующего капитала, зависит от развития производительных сил и на каждый момент времени является величиной объективной и постоянной.

Эта норма в силу межотраслевой конкуренции регулирует функционирование и банковского капитала. Это означает, что средняя норма прибыли на собственный капитал банков и средняя норма прибыли в производственной сфере должны быть равными. Разница между нормой прибыли предприятий и процентной ставкой по коммерческим кредитам базируется на разнице между собственным и привлеченным капиталом.

Банковский капитал, как частица всего функционирующего капитала общества, должен приносить среднюю прибыль. Отсюда вытекает, что прибыль банков равна:

$K_B * P'$, где K_B собственный капитал банков, P' - средняя норма прибыли. Но такая прибыль будет результатом функционирования не только собственного но и привлеченного капитала банков. Поэтому ставка процента, под который коммерческие банки могут выдавать кредиты, будет равна:

$$\frac{K_B * P'}{K_B + K_3},$$

где K_3 привлеченный капитал. Если разделить числитель и знаменатель этой дроби на величину K_B , а отношение K_3 / K_B обозначим через K , то получим выражение:

$$\frac{P'}{1 + K}$$

Это есть величина ставки процент, по которой коммерческие банки могут выдавать кредиты, обеспечивая себе среднюю прибыль на собственный капитал. Ставка рефинансирования должна быть ниже этой величины и положительной. Таким образом, ставка рефинансирования Центрального банка (r) находится в границах:

$$0 < r < \frac{P'}{1 + K}$$

В этих границах она может меняться Центральным банком в зависимости от конкретных экономических обстоятельств.

Эта формула, однако, не учитывает инфляционную составляющую. Если ее учесть, и предположить, что P' - это реальная процентная ставка без учета инфляции, а также что ставка рефинансирования должна быть положительной, т.е. превышать темп инфляции (i) то получим формулу:

$$i < r < \frac{(P' + i)}{1 + K}.$$

Подставив теперь в левую часть неравенства значение i из известной производной формулы Фишера ($i = m - \gamma + \nu$), где i -

темпер инфляции m - темп прироста денежной массы, γ - темп роста валового внутреннего продукта и ν темп изменения скорости обращения денег, получим:

$$m - \gamma + \nu < r < \frac{P' + i}{1 + K};$$

На основе этих зависимостей можно выбирать темп роста денежной массы и ставку рефинансирования, влияя соответствующим образом на темп инфляции и динамику валового внутреннего продукта.

Хотя источником денежных ресурсов в рыночной экономике является Центральный банк, реальная необходимость в дополнительных деньгах определяется состоянием производства реальных товаров и услуг. Но эта зависимость не является прямой. В Украине, например, в 1996 году ВВП сократился на 10%, а объем денежной массы вырос на 35,1%, в том числе на 43% в национальной валюте, при уровне инфляции 39,7%. В то же время в экономике ощущается нехватка денег для обслуживания конкретных потоков товаров, услуг и связанных с ними производных платежей. В связи с этим, необходимо определить внимание одной из наиболее общих и важных диспропорций, которая сейчас играет ключевую роль в развитии отрицательных процессов в экономике Украины. Речь идет о несоответствии между содержанием денежно - кредитной политики Национального банка Украины, обеспечением относительной стабильности денежной единицы и продолжением глубокого падения производства, значительного снижения уровня развития экономики. Денежно-кредитная политика НБУ не учитывает реальные нужды производственной системы.

Можно сказать, что НБУ с функцией обеспечения стабильной денежной единицы справляется слишком хорошо. Экономический кризис продолжается, падение производства по своим масштабам остается стабильной и официальный валютный резерв НБУ быстро увеличивается.

Не нужно забывать, что все государственные экономические институты, в том числе и Национальный банк, должны выполнять функцию обеспечения условий для эффективного функционирования экономики и экономического роста. В развитых странах с сбалансированными экономическими структурами таким условием есть стабильность денежной единицы, которая обеспечивается независимостью Центрального Банка. В переходной экономике с глубоким падением производства, как мы видим, поддержка

стабильности денежной единицы за любую цену вступает в противоречие с обеспечением условий эффективного функционирования экономики. В связи с этим в переходный период функция обеспечения условий эффективного функционирования экономики также должна быть присуща Национальному банку, и она не совпадает с функцией обеспечения стабильности денежной единицы. НБУ должен корректировать свою политику, учитывая эти обстоятельства.

За первое полугодие 1997 г. темп инфляции значительно отстает от запланированного. Кажется, это хорошо. Но ВВП, доходы и расходы бюджета были рассчитаны, исходя из значительно большего уровня инфляции. Более низкий темп инфляции означает уменьшение бюджетных доходов, увеличение задолженности бюджета по выплатам зарплаты, рост скрытой финансовой нестабильности. Макроэкономический эффект такой слишком жесткой денежно-кредитной политики отрицательный. Самым отрицательным последствием несоответствия денежно-кредитной и экономической политики является искусственное сдерживание конечного, потребления и спроса, которое не только связано с нарушением Конституции Украины, прав человека, но и приводит к формированию искаженных производственных пропорций, сдерживает производство продуктов широкого потребления (через невыплаты заработной платы, пенсий, стипендий), стимулирует производство (а чаще импорт) продукции ограниченного потребления с высокими ценами для населения с высоким уровнем доходов.

Рыночная экономика ориентируется на конечное потребление. Вся структура экономики формируется на этой основе. И если мы искусственно искажаем структуру конечного потребления и спроса, то никогда не сможем иметь нормальную экономику. Невыплаты заработной платы не только уничтожают моральные основы сознания человека, искажают их поведение, но и дают отрицательный экономический эффект. Поэтому мероприятия, направленные на первоочередную ликвидацию задолженности по заработной плате, объединяют правовой, социальный и экономический подходы и при условии их разумного проведения будут иметь общий оздоровительный эффект.

Учитывая все эти обстоятельства, целесообразно было бы прежде всего перейти к полным выплатам заработной платы в бюджетной сфере. Это сделать не сложно, так как эта задолженность на протяжении достаточно долгого периода не увеличивалась. Задолженность за

прошедший период надо зафиксировать и определить приемлемые сроки ее погашения.

Так же как искусственное сдерживание спроса вызывает эффект сокращения производства, уменьшения налоговых платежей, роста задолженности так и восстановление конечного спроса приведет к стимулированию производства, увеличению доходов бюджета и возможностей для дальнейшего сокращения задолженности.

Экономить на бюджетных расходах можно только сокращая бюджетную сферу, а не путем невыплат заработной платы.

Для реализации такой политики целесообразно согласиться на дополнительную ограниченную эмиссию, например под налоговые векселя плательщиков налогов за отгруженную, но не оплаченную продукцию (такой механизм оплаты предусмотрен новой редакцией Закона Украины "О налоге на добавленную стоимость"). Такая эмиссия практически выражает удовлетворение реальной необходимости в деньгах для обеспечения реализации продукции, которая имеет реальный спрос. В этом случае эмиссия будет иметь значительный стимулирующий и небольшой инфляционный эффект. К тому же налоговые векселя могли бы облегчить переход к оплате налога на добавленную стоимость по факту отгрузки (если он наступил ранее, чем оплата продукции). В свою очередь этот переход усложняет скрытно реализации продукции от налогообложения. Общий объем кредитной эмиссии может быть ограничен запланированным уровнем инфляции. При этом объем кредитов предоставленных правительству, в конце года целесообразно балансировать с суммами превышения доходов над расходами НБУ, подлежащими перечислению в Госбюджет.

Приведение денежно-кредитной политики в соответствие с конкретными экономическими условиями Украины является необходимой предпосылкой обеспечения ее эффективности.

О содержании понятия “рыночная инфраструктура”

Понятие “рыночная инфраструктура” стало применяться в экономической литературе и повседневной хозяйственной практике сравнительно недавно. Предшественником термина “рыночная инфраструктура” является понятие “инфраструктура”. Последнее, в свою очередь, перекочевало в экономическую терминологию из военной. Под военной инфраструктурой обычно понимается комплекс отраслей, обеспечивающих действия вооруженных сил (склады военных материалов, аэродромы, радиолокационные посты, полигоны, площадки для запуска ракет и т.п.) [3, с.61-62.]. Понятно, что применительно к военному делу инфраструктура является подчиненным, обслуживающим образованием, призванным обеспечивать ведение военных действий, а в мирное время - поддержание должной обороноспособности государства.

Такое “военное” толкование в свое время распространилось и на народное хозяйство в целом. Типичной с этой точки зрения является трактовка инфраструктуры либо как комплекса отраслей, обслуживающих промышленность и сельское хозяйство как базовые сферы экономики, либо как совокупности объектов и институтов, необходимых для функционирования отраслей материального производства и обеспечения условий жизнедеятельности общества [1, с.498]. В последнем случае в составе инфраструктуры выделяются две подсистемы: производственная (транспортные коммуникации, каналы, водохранилища, порты, мосты, аэродромы, склады, энергетическое хозяйство, связь, средства сообщения, водоснабжение и канализация) и социальная (образование, здравоохранение, наука, культура, представленные соответствующими институтами).

В какой мере применима указанная трактовка инфраструктуры к современной социально ориентированной рыночной экономике, утвердившейся в развитых странах? Представляется, что без серьезных оговорок ее использовать нельзя, и вот почему.

Во-первых, в современных условиях значение непроизводственных отраслей уже нельзя сводить к выполнению ими неких вспомогательных функций по типу “обслуживания”, поскольку в развитых странах т.н. “третичный сектор” (т.е. сфера услуг во всем ее многообразии) превращается или уже превратился в ведущую сферу занятости, превосходя промышленность и тем более сельское

хозяйство как по числу занятых, так и по доле в ВВП. Типичным примером в этом плане могут служить информационные системы. Они пронизывают все сферы деятельности человечества, и без них его существование просто невозможно себе представить.

Во-вторых, необходимо отойти от отраслевого подхода, сводящегося к выделению “главных” и “второстепенных” отраслей. Как представляется, рыночная инфраструктура может быть правильно понята и классифицирована только на основе макроэкономического подхода. В соответствии с ним, инфраструктура в рыночной экономической системе не обслуживает, а обеспечивает нормальное функционирование всей экономики.

В-третьих, характеризуя рыночную инфраструктуру, следует исходить из того, что на развитие экономики влияют не только объективные, но и субъективные факторы, причем роль последних в современных условиях возрастает. Поэтому в состав инфраструктуры следует включать не только материальные элементы.

Рыночная инфраструктура - это совокупность элементов, обеспечивающих бесперебойное функционирование хозяйственных взаимосвязей и взаимодействие субъектов рыночной экономики - собственников ресурсов и собственников продуктов - и регулирующих движение товарно-денежных потоков. Данное определение требует некоторых пояснений.

Во-первых, в нем речь идет о глобальном, или народнохозяйственном (макроэкономическом) уровне РИС (причем мы в дальнейшем изложении, если не будет оговорено иное, рассматриваем глобальную РИС на национальном уровне). Это следует особо подчеркнуть, потому что некоторые элементы локального уровня тоже могут называться рыночными (когда рассматривается, например, сфера торговли, или рынка в узком смысле). Поэтому следует различать РИС в широком (глобальную) и узком (некоторые локальные) смысле. Инфраструктура (ИС) в широком смысле, но сути, может быть названа еще ИС рыночного типа (ИС рыночной экономики), в отличие от ИС административно-командного типа (ИС командной экономики). Это важно, поскольку механизмы реализации и характер основных функций ИС в командной и рыночной экономике не совпадают.

Во-вторых, в приведенном определении выделены две главных функции ИС рыночного типа, обусловленных природой рыночной экономики - *во-первых, обеспечение бесперебойного функционирования хозяйственных взаимосвязей и взаимодействи*

субъектов рыночной экономики, в качестве которых выступают, с одной стороны, владельцы ресурсов, а с другой стороны - владельцы продуктов; *во-вторых* - *регулирование* движения товарно-денежных потоков. Каждая из них характеризуется определенными чертами, или свойствами. Рассмотрим эти черты.

Обеспечивающая функция по самой своей сути есть функция внутренняя, имманентная инфраструктуре экономики, характеризующая ее саму, ее сущность и непосредственное предназначение. Она носит *пассивный* характер. Рыночная инфраструктура, как подсистема всей экономики, своим бытием как бы предоставляет экономике условия и возможности для выполнения общеэкономических функций (прежде всего таких, как аккумуляция ресурсов и создание из них продуктов хозяйственной деятельности), непосредственно не участвуя в создании продукта. Тем не менее, указанная функция может быть также классифицирована как *прямая*, поскольку формирование адекватной инфраструктуры есть одно из непосредственных и обязательных условий существования и воспроизводства экономической системы, а также ее развития.

Регулирующая функция как бы вырастает из обеспечивающей, является ее продолжением, но ее свойства иные, прямо противоположные. Прежде всего она носит *внешний* характер. Несмотря на то, что инфраструктура есть подсистема в экономической системе, эта подсистема существует как бы над процессом взаимодействия хозяйствующих субъектов, как некая данность, без которой они, с одной стороны, не могут взаимодействовать, но которая, с другой стороны, при определенных обстоятельствах способна оказывать весьма существенное влияние на весь процесс воспроизводства. В этом своем качестве данная функция является *активной*, что особенно заметно в переходных экономических системах. Наконец, по своей природе она есть функция *обратного* действия, сигнализируя экономике о тех или иных проблемах в сфере непосредственного создания продукта.

Обе функции неразрывно связаны и не могут реализоваться одна без другой. Результатом их взаимодействия является вполне определенный синтетический эффект, который можно определить как *оптимизацию* движения товарно-денежных потоков. В процессе обеспечения и регулирования движения товарно-денежных потоков инфраструктура способствует достижению соответствия между общественными потребностями в товарах и услугах и способностью процесса производства удовлетворять их в требуемых масштабах. Тем самым

обеспечивается сопряженность в реализации обеих функций, достигается пропорциональность в распределении ресурсов, что, в свою очередь, ведет к минимизации издержек, связанных с распределением ресурсов и продуктов. Именно поэтому инфраструктура своими функциями обеспечивает эффективность экономики, причем в той мере и через те механизмы, которые свойственны только ей. Эту часть эффективности можно назвать *невидимой эффективностью*, в том смысле, что к ней неприменимы прямо и непосредственно методы сопоставления затрат и результата (например, отрицательные последствия плохих дорог для сбора урожая или недостаточная развитость банковской системы как фактор, тормозящий скорость расчетов, и т.п.)

Итак, рыночная инфраструктура - это совокупность элементов, выполняющих вполне определенные функции. Рыночная экономика - это товарно-денежная экономика, представляющая собой, с одной стороны, непрерывно двигающиеся потоки товаров, ресурсов и т.п., а с другой стороны, столь же непрерывную цепь совершаемых сделок (транзакций). Эти транзакции заключаются и исполняются при посредстве целой системы институтов, вплетенных в ткань экономической системы и представляющих ее инфраструктуру. Сами транзакции выступают в различных формах: *производственные* (микроуровень)- движение товарно-денежных потоков внутри отдельных хозяйственных единиц, *товарные и денежные* (макроуровень)- движение за пределами непосредственного производства, социальные - направленные на реализацию нематериальных потребностей. Но суть их всех остается прежней, с точки зрения рассматриваемого нами объекта - инфраструктуры: последняя выступает как раз институционализированной формой транзакций.

С учетом вышеизложенного мы можем теперь рассмотреть состав элементов РИС. Первый элемент РИС как раз и представляют соответствующие *институты*. Их можно разделить на две группы - институты *общего* назначения и *специальные* институты. Деятельность институтов общего назначения, как правило, не сводится к выполнению той или иной функции в составе РИС, а предполагает также их участие в реализации иных задач и целей в других подсистемах, с учетом того, что многие из них принадлежат государству и используются далеко не всегда только бизнесом и только в коммерческих целях. В отличие от них, специальные институты выполняют более узкие функции и ориентированы на

преимущественное обеспечение движения либо товарных, либо денежных потоков именно как составные части РИС.

Товарные потоки (к их числу можно отнести и потоки услуг, за исключением информационных) циркулируют как между производителями, так и между производителями и потребителями. К числу *общих* институтов РИС, обеспечивающих их движение, относятся: дороги (автомобильные и железные), порты (речные, морские), аэродромы, грузовой и пассажирский транспорт (железнодорожный, морской, речной, автомобильный, воздушный, трубопроводный, метрополитен), в том числе в городах, склады (в том числе таможенные), предприятия связи, жилищно-коммунальное хозяйство. С известной долей условности к институтам общего характера можно отнести предприятия, выпускающие средства сообщения и оборудование для складов, портов и т.п. Характер функционирования этой части институтов инфраструктуры делает принципиально возможным не только их военное использование государством в случае необходимости (отсюда - заинтересованность государства в их развитии), но и, в условиях конверсии ВПК, их приватизацию или коммерческое использование государством. Институты *специального* характера представлены как частными структурами, (ведущую роль среди которых играют товарные биржи и торговая сеть, включающая предприятия оптовой и розничной торговли), так и государством в лице таможенных органов и иных регулирующих и контролирующих инстанций.

Денежные потоки проходят через соответствующие финансовые институты. Здесь деление институтов на общие и специальные затруднено в силу самой природы денежных потоков. Мы убедились выше, что даже при рассмотрении товарных потоков возникают трудности при отнесении того или иного института к группе общих или специальных. Денежная же форма капитала является самой универсальной и обезличенной, пронизывающей все стороны жизни современного общества и объединяющая все сферы жизни. Поэтому при характеристике институтов денежного рынка можно более или менее четко провести различие между частными и государственными институтами, т.е. разграничить их по критерию *формы собственности*, а не функциональной широты.

Что касается *частных* институтов, то соответственно основным функциям денег (мера стоимости, средство обращения и средство сохранения стоимости) сформировалась сеть финансово-кредитных учреждений, ключевую роль в которой играют банки. К качеству

инфраструктурного элемента экономики банки с самого начала обеспечивали реализацию основной цели хозяйствующего субъекта - получение прибыли, одновременно снижая уровень рисков предпринимательской деятельности и тем самым способствуя ее оптимизации: осуществление расчетов между партнерами через банки повышало эффективность и надежность связей между ними, а само хранение денег в банке уменьшало риск возможных потерь. Кроме того, развитие банковской сети способствовало и приросту капитала через их участие в инвестиционном процессе. Именно в силу того, что денежная форма капитала является наиболее текучей и мобильной, банки превратились в наиболее универсальный элемент РИС, существование которого обеспечивает реализацию ее основных функций: взаимодействие субъектов хозяйственной деятельности (обеспечивающая), снижение предпринимательских рисков (оптимизирующая), осуществление инвестиций (регулирующая).

Кроме банков, весьма развитым элементом современной РИС являются небанковские финансово-кредитные институты, носящие в большей степени не универсальный, а специализированный характер. Среди них выделяются прежде всего страховые компании и пенсионные фонды, существование которых тоже связано с выполнением РИС функции оптимизации функционирования рыночной экономики, в той части, которая связана с уменьшением риска предпринимательской деятельности. Если взять осуществление функции инвестирования, то в этой группе институтов следует выделить фондовые биржи и финансовых посредников- инвестиционные фонды и компании, трастовые компании и т.п.

Следует подчеркнуть, что разграничение функций осуществления расчетов, снижения риска и инвестирования носит в значительной степени условный характер, в том смысле, что привязка соответствующих институтов к выполнению той или иной функции не должна абсолютизироваться. Так, например, инвестиционные институты типа инвестиционных фондов, осуществляя инвестиции, одновременно тем самым выполняют функцию уменьшения риска путем реализации портфельного подхода к инвестициям.

Государство в этой части РИС представлено прежде всего центральным банком и налоговыми службами.

Говоря об институциональной составляющей РИС, следует также отметить особую роль такого элемента инфраструктурного обеспечения рынка ресурсов, как *институты рынка труда*. Их развитие напрямую связано с одной из ключевых макроэкономических

проблем - обеспечением полной занятости. Следует, однако, подчеркнуть, что механизм функционирования этого сектора РИС несводим к деятельности государственных служб трудоустройства и переподготовки кадров, поскольку социальная политика современного государства не сводится к борьбе с безработицей, а ориентирована на создание всего комплекса условий для развития человека, включая системы здравоохранения, социального обеспечения, образования, культуры - как частные, так и государственные. Здесь можно говорить, с одной стороны, о службе переподготовки кадров как об элементе рыночной инфраструктуры, который, с другой стороны, одновременно входит в состав социальной инфраструктуры, относительно самостоятельной и ориентированной не только на потребности чисто рыночного, частного сектора экономики, но и на т.н. общественный сектор.

Итак, институциональная составляющая образует наиболее важный элемент рыночной инфраструктуры, выражающий ее сущность наиболее осязаемо и являющийся классической формой ее проявления. Однако РИС несводима к этому элементу, при всей его исключительной важности. Дело в том, что институциональный элемент в большей мере подпадает под пассивную функцию РИС, своим бытием предоставляя ей материального носителя. К то же время ей требуется нечто, что реализовывало бы ее активную функцию. К качеству этого "нечто" выступает информация о процессах, совершающихся в недрах РИС, своеобразные сигналы обратной связи РИС со всей экономической системой. Вот почему *вторым элементом современной РИС являются информационные сети и потоки, а также институты, их обеспечивающие (включая средства массовой информации, сети Internet, информационный и рекламный бизнес), благодаря которым она может существовать как единое целое, не только направляя функционирование рыночной экономики, но и осуществляя оптимизацию движения товарно-денежных потоков* Вне информационной составляющей РИС также не может существовать, поскольку по мере развития экономики производство и распространение информации постепенно замещает традиционное производство материальных благ. Именно единство институциональной и информационной составляющих образует т.н. *внутреннее содержание рыночной инфраструктуры*.

Однако, характеризуя содержание РИС, нельзя этим ограничиться. Информационная составляющая выполняет важную роль - она обеспечивает связь РИС с внешней средой, каковой для нее

выступает вся остальная часть экономической системы. Но информация идет не только из РИС вовне, а и возвращается обратно в институты РИС. Идет непрерывный обмен информацией между подсистемами, и он не может быть нейтральным процессом, а является, по сути, непрерывным взаимным их приспособлением. Здесь возникает необходимость периодического закрепления сигналов прямой и обратной связи, как для придания работе систем минимальной устойчивости, так и для фиксации достигнутого оптимума. Формой реализации такого закрепления служит *нормообразование*, регламентация деятельности самих институтов. Через информацию и ее непрерывное циркулирование осуществляется контроль за мерой институциональности самого института, но это становится возможным только через посредство нормообразования. Пригодность или непригодность самого института, равно как и степень его соответствия потребностям экономики не может быть определена иначе, как через регламентацию его деятельности и контроль, прежде всего со стороны государства. Из этой объективной необходимости вырастает *третий элемент* современной РИС - соответствующая *часть хозяйственного законодательства*, регламентирующая как деятельность институтов РИС, так и поведение хозяйствующих субъектов, по сути, задающая "правила игры" в рыночной среде. В частности, сегодня ни у кого уже не вызывает сомнения тот факт, что степень разработки нормативной базы предпринимательства оказывает непосредственное воздействие на эффективность функционирования рыночной экономики.

Таким образом, внутреннее содержание РИС дополняется ее внешним содержанием - нормообразованием. Но и на этом нельзя останавливаться, характеризуя состав элементов РИС. Как можно заметить, все три ее предшествующих элемента, выделенные нами, носили неодушевленный характер, были лишены человеческого начала. И если на этом поставить точку, то проблему создания современной РИС можно решить достаточно просто: нужно всего лишь пересадить на нашу почву хорошо зарекомендовавшие себя в развитых странах институты, информационные сети и законодательные нормы. Кстати, примерно так и поступают в Украине разработчики экономической политики в течение всех лет ее государственной самостоятельности. А результаты принципиально иные, чем в свое время были при внедрении соответствующих элементов в развитых странах. Почему?

Именно потому, что начисто игнорируется вполне реальный элемент РИС, *четвертый по счету - уровень рыночного мышления*

населения и его готовность следовать правилам и закономерностям функционирования рынка. Это тот самый субъективный элемент РИС, игнорирование которого приводит к нежелательным последствиям для рыночных преобразований в переходных экономических системах, к каковым и относится экономическая система Украины, {включение его в состав РИС, завершая характеристику ее внешнего содержания, превращает ее в целостный организм, в объект эффективного управления (!)

Таким образом, рассматривая содержание РИС, мы выделяем 4 составляющих: институциональную, информационную, нормообразующую и ментальную, тем самым подчеркивая несводимость РИС к совокупности одних только институциональных элементов. Эти составляющие в своей совокупности характеризуют ее внутреннее содержание, выражаемое и внешним образом.

Изложенные соображения обращены прежде всего на сформировавшуюся РИС. Украинская экономика в настоящее время носит переходный характер, в связи с чем одной из важнейших задач переходного периода является формирование развитой РИС. Соответственно, существующая у нас ИС является не вполне рыночной, а переходной, незрелой, несформировавшейся, причем как в целом (с точки зрения полноты и эффективности выполнения своих основных функций), так и в каждой из своих составляющих. Именно в силу взаимосвязи обеих функций становление и развитие ИС рыночного типа идет вместе с формированием самой рыночной экономики и носит естественно-исторический характер. Но это справедливо только для случая нормального становления рыночной экономики. В Украине в настоящее время мы имеем *инверсионный тип развития* (см. 2), который связан с тем, что в свое время развитие рыночных отношений в Украине неоднократно искусственно прерывалось (в годы “военного коммунизма” и в период существования командно-административной системы с конца 20-х гг до конца 80-х). Поэтому как в становлении РИС в целом, так и в развитии ее составных элементов в Украине имеют место особенности, отличающие этот процесс от того, что имело место при естественном ходе событий, несмотря на внешнее сходство некоторых тенденций.

Так, с точки зрения институционального компонента состояние институтов РИС неоднородно - как с количественной, так и с качественной точек зрения.

Во-первых, ряд институтов РИС в Украине формируется впервые, в прошлом они никогда не существовали. Это относится в первую

очередь к финансовым посредникам- трастам, инвестиционным фондам и компаниям. Во-вторых, ряд формируемых сейчас институтов возрождается, т.к. в период существования рыночных отношений в прошлом они в определенной степени развивались. Это касается, в частности, биржевых структур. В-третьих, те институты, которые существовали в рамках административно-командной системы, претерпевают серьезные изменения, приспособляясь к выполнению функций, свойственных ИС рыночного типа. Наименее развитыми в количественном и качественном отношении, с точки зрения соответствия требованиям рыночной экономики, являются институты денежного и финансового рынков. Это и неудивительно, поскольку в командной экономике с ее непосредственным распределением ресурсов и продукции из центра потребности в эффективной организации денежных потоков не было. Сказанное, конечно, не означает, что проблемы развития инфраструктуры товарных рынков стоят менее остро. Просто они носят другой характер и связаны скорее с необходимостью структурной перестройки имеющейся инфраструктуры и поиском необходимых для этого инвестиций, чем с созданием новых институтов и коренным изменением характера деятельности существующих, как это имеет место в отношении ИС финансовых рынков.

То же самое можно сказать и об остальных составляющих РИС. Так, информационная составляющая характеризуется крайне низким уровнем использования вычислительной техники и персональных компьютеров. Спецификой Украины является также неоправданное форсирование украинизации делопроизводства как в государственном, так и в частном секторе, что существенно повышает стоимость заключения сделок и сопровождается рядом нежелательных побочных эффектов. В области нормообразования законодательное обеспечение перехода к рынку характеризуется крайне низкой эффективностью - как в силу недостаточно развитой законодательной базы, так и ее высокой неустойчивостью и частыми пересмотрами "правил игры". Наконец, уровень экономического мышления и восприятия рыночных механизмов большинством населения Украины весьма далек от того, который требуется для включения социальной энергии масс и направления ее в русло напряженного поиска наилучшего приложения своих способностей.

Отсюда вытекает, что только повышенное внимание к каждой из составляющих РИС может обеспечить реализацию рыночных механизмов во всей экономике. В то же время следует помнить,

что формирование каждой из составляющих РИС является необходимым, но недостаточным условием выполнения ею свойственных ей функций. Не менее важно обеспечение их гармонического взаимодействия. А оно, в свою очередь, возможно только при условии сопряженного развития всех ее составляющих. Нельзя, например, считать, что создав весь набор необходимых институтов в требуемом количестве, мы сможем успешно перейти к рынку, не изменив, например, законодательную базу и не обеспечив перехода к новому экономическому мышлению. Так, в последние годы практически во всех посттоталитарных странах прокатилась волна скандалов, связанных с обманом вкладчиков всевозможными финансовыми структурами. Это отнюдь не случайно. Одной из объективных причин возникновения подобных ситуаций стало то, что новые финансовые институты появились и стали развиваться без требуемого уровня нормативного обеспечения. Опыт Албании, где именно эти процессы стали катализатором социального взрыва, принявшего трагические формы, наглядно свидетельствует о том, что запаздывание с формированием адекватной РИС чревато непредсказуемыми последствиями.

Литература.

1. Большой энциклопедический словарь. Том 1. М., 1991,
2. Гриценко А. Структура рыночной трансформации инверсионного типа. Экономика Украины, 1997, №1.
3. Экономическая энциклопедия: Политическая экономия, том 2.- М., 1975.

Трудовые отношения в условиях трансформационного кризиса

Трудовые отношения, выражая сущность экономической системы, являются важнейшим элементом общественных отношений в целом. Их состояние, тенденции развития сильно влияют на социально-политический климат в обществе, темпы экономического роста. Вместе с тем сама система трудовых отношений во многом складывается и функционирует под воздействием политических, хозяйственно-правовых и экономических факторов.

Современный этап развития нашего общества характеризуется изменениями всех сфер жизнедеятельности и в том числе трудовой. Трудовые отношения представляют собой социальную систему, которая может быть рассмотрена на двух структурных уровнях: общественной формы труда и общественной организации труда.

Общественная форма труда - наиболее глубинная характеристика исторически определенных трудовых отношений.

Общественная организация труда, точнее ее социально-экономическая сторона, является конкретным проявлением общественной формы труда. Через нее осуществляется воздействие технических отношений, принимаемых хозяйственных решений на общественную форму труда. Изменения трудовых отношений могут быть осознанные, целенаправленно гласно или негласно, осуществляемые, и неосознанные спонтанно происходящие. Первые представляют собой преобразования. Они затрагивают непосредственно отношения общественной организации труда, обуславливая постепенные изменения и общественной формы труда. В результате этого осуществляется ее переход в новое качественное состояние. Эти качественные изменения могут усваиваться системой, приводя к переходу ее с одного этапа развития на другой, а могут вести к ее разрушению, если система находится на нисходящей ветви своего развития. Последнее представляет собой трансформационный переход. Таким образом понятия "изменения", "преобразования", "переход", взаимосвязаны, но не тождественны.

В переходном состоянии системы возрастает неопределенность развития и вероятность нежелательных последствий как для общества в целом так и для отдельных хозяйствующих субъектов, т.е. увеличиваются экономические риски, в силу отсутствия информации о возможных направлениях изменений или невозможности ее

обобщить. Распространение и распределение хозяйственно актуальной информации в обществе зависит от множества факторов, но значительное воздействие на нее оказывают интересы хозяйствующих субъектов, принимающих решения о преобразованиях, их соответствие интересам других социальных групп и механизм разрешения противоречий в интересах.

Система трудовых отношений характеризуется в целом асимметрией распределения информации и поэтому повышенными рисками и интернальными эффектами в рыночной системе. Риски подразделяются на чистые и спекулятивные. По чистым рискам существует вероятность убытков или 0 результата, а по спекулятивным возможно получение прибыли. Предприниматель, как покупатель рабочей силы, не имеет достаточной информации о ее качестве и в любом случае, располагает меньшей информацией, чем продавец. Он подвергается и чистым и спекулятивным рискам. К спекулятивным относятся риск назначения заработной платы, т.е. вероятность потерь или прибыли из-за несоответствия заработной платы реальной отдаче работника.

К чистым рискам предпринимателя относятся:

Риск технологический - вероятность потери в результате поломок оборудования, аварий, из-за некомпетентности работника.

Риск временной - вероятность потери в результате несвоевременного выведения товара на рынок, поставки товара из-за некачественной работы.

Риск моральный - вероятность утраты имиджа фирмы по вине работника.

И продавец рабочей силы также сталкивается с рисками утраченных возможностей - т.е. вероятность недополучения дохода в силу выбора не лучших условий продажи своей рабочей силы.

Рисками моральными - вероятность недополучения доходов из-за выполнения непрестижных видов деятельности или работы в фирмах, которые не пользуются высокой репутацией.

Рисками физическими - вероятность убытков в силу нанесения ущерба здоровью при выполнении работы.

Это риски мезо- и микроуровня. Они минимизируются с помощью рыночных сигналов, государственного регулирования рынка труда и института коллективных договоров, системы отбора работников.

В условиях перехода появляется и становится доминирующей неопределенность другого рода - ни микро и мезоуровня, а макроуровня.

Предприниматель испытывает риск изменения целей, направления развития и изменения средств развития - т.е. вероятность потерь и убытков в силу того, что при переходе система пребывает в состоянии бифуркации и очень сложно определить объективную направленность развития. У нее существует несколько траекторий.

Так, хозяйственная система нашего государства может двигаться в направлении рыночного хозяйства, которое в свою очередь может быть:

- криминальным рынком,
- социальным рыночным хозяйством,
- статическим рыночным хозяйством (где рынок является лишь внешней формой, а следовательно, государство может уменьшать или увеличивать степень свободы предпринимателей, задавать жесткие социальные цели).

Таким образом, предприниматели подвергаются риску принимаемых хозяйственных решений, обусловленных не менеджментом и маркетингом, а макросредой фирмы.

Предприниматель пытается эти риски минимизировать за счет работника.

Рабочий подвергается риску:

- неполучения заработной платы,
- невыплаты отпускных, пособия по временной нетрудоспособности,
- потери работы, неполучения пособия по безработице и не имеет возможности уклоняться от переноса неблагоприятных последствий, т.к. центр тяжести основополагающих вопросов общественной организации труда переместился с государственного уровня на уровень отдельных фирм.

Снизилась вовлеченность работников в профсоюзы и роль их. Коллективные соглашения и договора имеют ограниченный и формальный характер. Это создает условия для всевластия собственника и менеджера.

Формирующийся рынок труда характеризуется значительной дифференциацией оплаты и условий найма.

Недостаточна институционализация рынка труда: минимум заработной платы так низок, что его роль незначительна. Законы и правила охраны труда массово нарушаются.

Развивается криминализация трудовых отношений.

Это дестабилизирует положение в обществе. У хозяйствующих субъектов нет уверенности в будущем (никакие стратегические

программы, планы, инвестиционные проекты не разрабатываются). Т.е. общество живет одним днем.

В условиях трансформационного кризиса государственное регулирование трудовых отношений необходимо, но принципиальные изменения состоят в том, что оно должно быть направлено на минимум рисков предпринимателя. Его задачи:

- зафиксировать цели развития (не доктринальные а критериальные),
- препятствовать ассиметрии распространения хозяйственно актуальной информации,
- специфицировать права собственников всех видов ресурсов и выступить организатором договорного процесса между ними.

Классическая модель занятости

В настоящее время становится очевидной необходимость такой стратегии регулирования занятости, которая бы синтезировала позитивные моменты различных экономических теорий. При этом достаточно значимым является то, чтобы рецепты борьбы с безработицей не представляли собой технократические копии экономической мысли, базирующейся на принципах “экономикс”, а учитывали национальные особенности.

В эволюции политики занятости развитых стран в послевоенный период выделяется четыре этапа. Первый начинается с 60-х годов и длится до середины 70-х. Начало его характеризуется общей стабильностью и подъемом. Расширяется инструментарий государственного регулирования, создаются научные центры по изучению проблем рынка труда, министерств, ведомства и службы, ответственные за практическую реализацию политики занятости. Яркой иллюстрацией этого этапа является политика полной занятости, проводимая в Швеции, целью которой было предупреждение появления безработицы.

Необходимо отметить, что в индустриально развитых странах система трудовых отношений, основанная на компромиссе между трудом и капиталом стала давать сбои уже с конца 60-х годов. Усиливалась политическая нестабильность. Возросли требования роста реальной заработной платы со стороны профсоюзов, которым противостояло ужесточение позиций бизнеса, обеспокоенного увеличением издержек производства, падением прибылей и инвестиций, повышением числа банкротств, снижением конкурентноспособности как отдельных фирм и предприятий, так и целых отраслей, общим ухудшением экономической ситуации.

Результатом этого явился отказ от кейнсианских методов регулирования. В теории ведущую роль стало играть неоклассическое направление, проповедующее “деколлективизацию и усиление конкуренции между наемными работниками за рабочие места. За этим последовал отказ от политики полной занятости.

Второй этап наступил после экономического кризиса середины 70-х годов. Он характеризовался массовой и длительной безработицей. В это время увеличивается число программ поддержания занятости для

отдельных регионов, отраслей, категорий безработных. Большое значение отводится общественным работам, как одному из средств создания рабочих мест. Особенно широкое распространение они получили в США, Дании, Норвегии, Нидерландах.

Третий этап (с начала до конца 80-х годов). Всплеск безработицы приходится на период кризиса 1980-1982 годов, когда в США, например, численность безработных впервые за послевоенные годы увеличилась до максимальных размеров, перевалив за десять миллионов человек. И хотя за 80-е годы в результате существенного расширения занятости в сфере нематериального производства в США было создано 14 млн. дополнительных рабочих мест, уровень безработицы оставался достаточно высоким.

Политика на данном этапе характеризовалась более полной реализацией неоклассической модели трудовых отношений, чему способствовало положительное отношение к новым, более демократичным и нацеленным на поощрение инициативы и самостоятельности персонала методам управления. Оказалось, что такая политика больше подходит к решению задач технологического обновления, роста конкурентоспособности и повышения гибкости производства и занятости. Применяются меры, направленные на ограничение предложения рабочей силы путем поощрения частичной и временной занятости, досрочного перевода на пенсию т.п. Важная роль отводится развитию мелкого предпринимательства.

Четвертый этап начался с конца 80-х годов и продолжается в настоящее время. Он характеризуется замедлением темпов развития, падением загрузки производственных мощностей, а, следовательно, и обострением проблемы безработицы.

Сегодняшняя политика занятости сложена из обломков кейнсианской стратегии, монетаристских рекомендаций, рецептов экономики предложения и разного рода институциональных реформ. Она реализуется по трем основным направлениям: макроэкономическое регулирование, совершенствование сложившихся институтов рынка труда, программы государственного вмешательства в сферу занятости. Делается акцент на проведении активных мер регулирования рынка труда и формировании гибких форм занятости.

Классическая теория занятости базировалась на положении о том, что невозможна ситуация, при которой уровень расходов будет недостаточен для закупки продукции, созданной в условиях полной занятости. Если это и произойдет, то сработают такие регуляторы, как

цена и зарплата, в результате чего снижение общих расходов не повлечет за собой сокращения объема производства, занятости и реальных доходов.

Рассмотрим эти утверждения. Итак, недостаточный уровень расходов невозможен, что объясняется тезисом о равновесии между покупателями и продажами, которое превращает процесс обращения в непосредственную меновую торговлю. Родоначальником этой идеи был Дж.С.Милль, но логическое завершение она получила в работе Ж.Б.Сэя "Трактат по политической экономии", увидевшей свет в 1803 году. Ныне оно известно как "закон рынков" Сэя, а иногда истолковывается как тождество Сэя. Суть данного закона можно представить в виде общего тезиса, гласящего, что "предложение порождает свой собственный спрос". В английском издании книги дана следующая формулировка закона Сэя: "Продукт не может быть создан без того, чтобы в тот же момент он не породил рынка для других продуктов на полную сумму своей стоимости. Когда производитель окончательно завершает отделку своего продукта, он страстно желает продать его, чтобы стоимость продукта не уменьшилась, пока он находится в руках производителя. Не менее сильно желание освободиться от денег, которые могут быть выручены за товар, ибо стоимость денег тоже подвержена колебаниям. Но единственный способ отделаться от денег - это купить тот или иной продукт. Таким образом, уже сами обстоятельства создания одного продукта немедленно открывают дверь для другого продукта"[1].

Ж.В.Сэй утверждал, что главный интерес всех производителей состоит не в получении меновой ценности, а в обмене одних продуктов на другие, в ходе которого деньги играют лишь мимолетную роль посредника. Если какие-нибудь продукты, способные удовлетворить человеческие потребности, не имеют сбыта, то причиной этого является недостаток других продуктов, которые можно было бы обменивать на данные. К выводу о том, что каждый продавец является в то же время покупателем, расплачиваясь за продукты продуктами и, что их не может быть слишком много произведено. Ж.Б.Сэй приходит благодаря тому, что игнорирует роль денег в процессе обмена товаров. Ж.Б.Сэй вслед за А.Смитом и Д.Рикардо считал, что деньги выполняют лишь посредническую роль, содействуя обмену товаров.

Итак, закон Сэя гласит, что спрос на все товары в совокупности всегда равен предложению товаров; оба они всегда в точности равны друг другу. Следует вывод, что избыточный спрос на товарных рынках в целом всегда равен нулю. Может существовать позитивный

избыточный спрос на некоторые товары, но он всегда балансируется избыточным предложением других товаров. Ж.Б.Сэй доказывал, что полная занятость присуща рыночной экономике, сняв проблему реализации товаров, причем введение в его систему денег не нарушило общего равновесия. Здесь на помощь приходила количественная теория денег, согласно которой “экономический человек” не накапливает деньги, а сразу же тратит весь доход на покупку товаров.

Закон Сэя, в силу недооценки роли денежных факторов, носит слишком упрощенный характер и не уделяет должного внимания возможности того, что получатели дохода израсходуют его не полностью, а какая-то его часть будет сбережена. Следовательно, предложение создаст спрос равный себе по величине. Неминуемо последует результат - сокращение производства и рост безработицы.

Определив базисные положения классической теории занятости, мы можем перейти к ее непосредственному анализу. Следует отметить, что “Классическая теория определения заработной платы и занятости, за исключением некоторых не имеющих существенного значения особенностей, которые здесь нет смысла подчеркивать, представляет собой всего лишь частный случай общей теории стоимости”. [2]

Напомним основную идею теории “трех факторов производства”. Факторами производства являются труд, капитал и земля. Ценой фактора труда выступает зарплата. Как и любая другая цена, она выражает взаимосвязь между спросом и предложением на рынке труда. Классики отмечали, что труд, как и любой другой товар должен продаваться по своей стоимости, равной издержкам производства. Стоимость товара, труд и зарплата определяются ценой минимума средств существования рабочего.

Вознаграждение за капитал проявляется в прибыли, а собственник земли получает ренту. Рассматривая такие категории, как заработная плата, прибыль и рента, классики предполагали наличие определенных общественных отношений: существование юридически свободной и лишенной средств производства рабочей силы, с одной стороны, а с другой - развитие собственников.

Классики указывали на взаимозависимость зарплаты и прибыли, отмечая, что увеличение заработной платы приведет к сокращению прибыли. Возможен рост номинальной заработной платы, как следствие возрастания затрат на средства существования.

Анализ классической теории занятости невозможен без построения функций спроса и предложения труда в условиях рынка свободной конкуренции.

Классическая школа определяет спрос в соответствии с двумя гипотезами. Первая гласит о том, что фирмы полностью конкурентны при предложении товаров и найме рабочей силы, они всячески стремятся получить максимально возможную прибыль [1]. Сущность второй гипотезы определяется “законом снижающейся отдачи”, согласно которому по мере роста занятости снижается предельный продукт труда (2). Из гипотезы (1) следует, что фирма находится в состоянии равновесия, когда количество рабочей силы, которую она использует, таково, что предельный продукт труда равен (определяемой рынком) реальной заработной плате рабочих. Из гипотезы (2) следует, что ... падение реальной заработной платы будет побуждать фирму, стремящуюся уравнивать предельный продукт труда и реальную зарплату, увеличить занятость до такого уровня, при котором стоимость предельного продукта упадет в той же степени, что и реальная заработная плата. Следовательно, предполагается, что спрос отдельной фирмы на рабочую силу связан обратной функциональной зависимостью с реальной заработной платой. Объединяя эти функции для всех фирм, мы приходим к гипотезе классической модели, что рыночный спрос на рабочую силу является обратной функцией от реальной заработной платы; [1]

$$N_d = X(W/P) \quad \text{при} \quad X'(W/P) < 0,$$

где W - зарплата в денежной форме: P - общий уровень цен.

Реальная заработная плата определяет предложение рабочей силы. По мере ее роста, рабочие будут предлагать больший объем трудовых услуг.

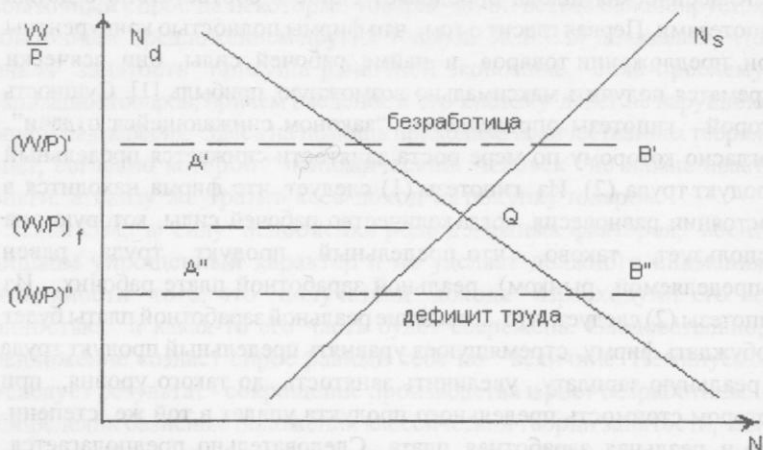
$$N_s = \Theta(W/P) \quad \text{при} \quad \Theta'(W/P) > 0$$

Классическая школа рассматривает предложение труда как возрастающую функцию реальной заработной платы.

Условие равновесия достигается, когда реальная заработная плата имеет такую величину, что спрос и предложение рабочей силы уравниваются. Это можно выразить следующей формулой:

$$\frac{dy}{dN} = \frac{W}{P} \quad \text{или} \quad W = \frac{dy}{dN} P,$$

где W - зарплата. P - общий уровень цен.



При зарплате $(W/P)_1$ рынок труда характеризуется состоянием, когда все желающие работать при таком уровне заработной платы находят себе работу, а все работодатели удовлетворяют свою потребность в необходимом количестве занятых.

Точка Q отмечает состояние полной занятости.

Таким образом, в соответствии с классической теорией равновесие на рынке труда возможно только в случае, когда не оказывается таких рабочих, которые хотели бы работать, но не находили бы себе рабочего места.

Если зарплата находится выше равновесного уровня заработной платы $(W/P)_1$, например, в точке $(W/P)_1$, то имеет место безработица, если ниже - в точке $(W/P)''$, то наблюдается дефицит труда.

Воздействие рыночных сил таково, что постоянно уровень зарплаты стремится к положению Q, т.е. к достижению состояния равновесия (состояние полной занятости). По мнению классиков, проблема безработицы находится в руках самих рабочих. Они утверждают, что предложение труда реагирует именно на предложение реальной заработной платы. Движение реальной заработной платы тождественно изменению номинальной. Поэтому всякое соглашение о денежной заработной плате определяет ее реальный уровень. Соглашаясь на снижение реальной заработной платы, рабочие будут способствовать уменьшению безработицы. Нежелание снижать зарплату обернется против них самих растущей безработицей.

Подводя итоги анализа классической экономической теории занятости, можно сделать вывод, что ее отличительной чертой была

уверенность в предполагаемой способности экономики к самосбалансированности. В определенном смысле такое свойство системы можно назвать "естественным". Если изначальный баланс нарушался, то каковы бы ни были причины нарушения, равновесие системы восстанавливалось. Естественно было полагать, что все должны работать, и система обеспечивала такую возможность. Если же некоторые не работали, то только лишь потому, что не хотели (добровольная безработица). Единственной причиной такого нежелания были чрезмерно высокие запросы в области оплаты труда.

Данная теория актуальна для реформируемой экономики Украины. Несомненно, что в условиях, когда главным мотивом к труду стал материальный, рабочая сила, попавшая на рынок труда, реагирует на динамику заработной платы "классическим способом". Но проблема в том, что у нас отсутствуют ценовые эквиваленты труда. Заработная плата растет медленнее цен. Распространена циклическая форма внутрифирменной безработицы - неполный рабочий день, неделя, пребывание в вынужденных отпусках без содержания. Условий для "классического" рынка слишком мало, так как механизм банкротства предприятий не действует, а рабочие места сохраняются искусственно. В этой связи особый интерес представляет кейнсианская теория занятости, предполагающая возможность достижения равновесия при наличии безработицы. Внимания заслуживают конкретные предложения Д.М.Кейнса, направленные на стимулирование эффективного спроса, конечным результатом чего будет максимальный уровень занятости. Очевидно, что в чистом виде модель занятости Дж.Кейнса для Украины не применима. Хотя бы уже потому, что процессы, происходящие на нашем рынке труда, имеют скорее политическую нежели экономическую основу. Это и разрыв ранее имевшихся хозяйственных связей, и конверсия в ее формах и методах проведения и т.п.

Но тем не менее особый интерес для экономики Украины представляет идея необходимости повышения эффективного спроса, как способа стимулирования производства и увеличения занятости. Она имеет у нас весьма подготовленную почву, так как реалией сегодняшнего дня является массовое обнищание населения, что выступает не только социальным явлением, но и отрицательным макроэкономическим фактором, способным вызвать необратимые последствия в экономике. Отличительной чертой современного этапа занятости в Украине является то, что при одновременном высвобождении излишней рабочей силы и росте недозанятости

населения уровень безработицы фиксированного рынка труда остается достаточно низким. На это оказали влияние следующие факторы: наличие скрытой безработицы, нерегламентированная занятость и samozанятость населения. Безработица в Украине - это безработица служащих и молодых.

В ходе разработки концепции занятости адекватной структурным преобразованиям экономики, по нашему мнению, следует выделить три этапа:

1. Закрытие нерентабельных производств и ликвидация избыточной занятости;

2. Приоритетное развитие сфер хозяйственной деятельности, имеющих более короткий период обращения капитала, что создает материальную базу для инвестирования, и, следовательно, для создания новых рабочих мест.

3. Переход от трудоемкого к наукоемкому производству и соответствующее изменение структуры занятости.

Основной упор в процессе совершенствования отношений занятости следует сделать на рост мотивации к производительному труду, что предполагает реформирование оплаты труда. Следует увеличить норму фонда оплаты труда в национальном доходе и соизмерить заработную плату с прожиточным минимумом. Наряду с этим весьма важно обеспечить профессиональную и географическую мобильность рабочей силы и распространение гибких форм занятости.

Литература

1. Пезенти А. Очерки политической экономики капитализма.-М.: 1976.- С.595.
2. Л.Харрис. Денежная теория.-М.:1990.- с.276.

Социальное партнерство в системе трудовых отношений

Складывающаяся новая модель трудовых отношений, состоящая из трех звеньев: "государство - работник - работодатель", взамен прежней "государство - работник" обуславливает новые подходы к изучению вопросов заработной платы, использования трудовых ресурсов и системы трудовых отношений в целом.

Под трудовыми отношениями в широком плане понимается способ включения работников в производственно-хозяйственную деятельность и взаимодействия их с другими субъектами социально-экономических отношений в целом. В этом смысле они практически соответствуют экономическим отношениям. Их можно рассмотреть через более конкретные характеристики. В таком случае они призваны раскрыть особенности функционирования работников в той или иной экономической системе, а в рамках конкретных ее типов - в разных системах организации производства. Еще более конкретно эти отношения реализуются через отношение "работник (собственник рабочей силы) - работодатель".

В самой системе трудовых отношений можно выделить три основных, формирующих ее блока. Во-первых, это социально-классовые отношения, раскрывающие противоречивость и антагонистичность интересов. Во-вторых, форма управленческих отношений, куда включаются вопросы, затрагивающие отношения найма, зарплаты, трудовых обязанностей и прав участников. И в-третьих, это отношения на низовом уровне, или внутрипроизводственные отношения. Они наиболее психологизированы и включают уже отношения в рамках отдельного рабочего места, участка или предприятия.

Таким образом, область проявления межклассовых отношений, которые зависят от формы собственности, рыночного механизма, характера государственного вмешательства, социальных и исторических процессов проявляется на макроуровне. А микроуровень - это управленческие решения конкретных хозяйственных субъектов, отличающиеся технико-технологическими особенностями производства, и межличностные отношения на низовом уровне. Субъектами отношений на макроуровне являются классы или социальные группы, что определяется собственностью на факторы

производства. Их взаимодействие опосредуется организациями работодателей и профсоюзов. На микроуровне это отношение "управляющий - работник", которое обусловлено отделением капитала-функции от капитала-собственности.

Понятие социального партнерства в системе трудовых отношений занимает особое место. Именно оно играет решающую роль во всех сферах отношений "труд-капитал" на макро- и микроуровне. Его формирование обусловлено рядом предпосылок. Отсутствие реальной власти у рабочих, резервная армия безработных и, как следствие, "рынок покупателя" (работодателя) на рынке труда вели к росту организованности рабочих. В то же время экономический интерес вынуждает работодателей переходить к новому типу отношений. Конвейерная, поточно-массовая система организации потребовала адекватных изменений на макроуровне, прежде всего в совокупном спросе на рынке потребительских товаров. Массовое производство предполагает наличие платеже-способного спроса. Для этого необходимы высокая зарплата и снижение издержек производства товаров. Эти мысли высказываются ещё Г.Фордом: "Безработный - это не покупатель. Он не может покупать. Бедность населения есть причина застоя. Её можно излечить только одним способом - расширением покупательной способности. Высокая зарплата - залог процветания фирмы." [4, 88] Новые системы организации на микроуровне, прежде всего тейлоризм и фордизм ориентировали на рост эффективности производства за счет внедрения пооперационной специализации и зависимости зарплаты от роста производительности труда. А это вело к отказу от определения зарплаты как издержек капитала, его затрат, которые обязательно нужно минимизировать. Для сокращения издержек практикуется уже не экономия на зарплате, а ставка на более высокие заработки, но зависящие от роста общей эффективности производства. И это не благотворительность, а продуманная политика, когда зарплата становится стимулом роста производства. Кроме того, предприниматель из субъекта микроэкономического, когда его роль ограничивается организацией производства в собственной компании, постепенно возвысился до субъекта макроэкономики. Его волнуют уже общие тенденции развития национальной экономики. Отсюда недалеко и до социальной ответственности предпринимателя, имеющей также экономическую подоплеку. Это признание зависимости эффективности труда и его стимулирования от соответствующего обеспечения работника не

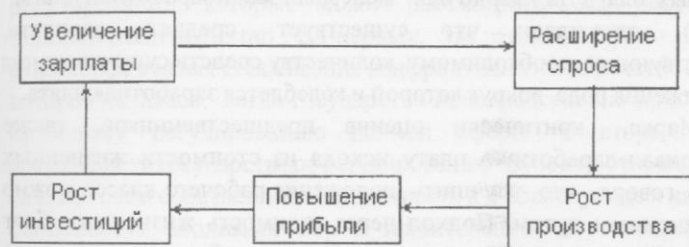
только материальными, но и социальными благами и требуемым качеством жизни.

Такие изменения в трудовых отношениях происходят не сразу, а поэтапно и не всегда последовательно. На них влияет также давление профсоюзов. Тем не менее они готовят почву для организационного оформления в виде системы социально-партнерских отношений. Её главные факторы:

- необходимость ориентации производства на массовый платежеспособный спрос;

- необходимость делать ставку на повышение квалификации работников, их заинтересованность в снижении издержек производства.

Такая зависимость развития производства от потребности изменения трудовых отношений может быть изображена следующим образом:



Кроме того, с развитием производства выявилось ещё одно положительное свойство - повышение зарплаты наемных работников и стоимости рабочей силы. Оказалось, что она является мощным фактором технического прогресса, вынуждающим предпринимателей экономить на живом труде через совершенствование технологической структуры производства, его организации. Одновременно это стало одним из наиболее эффективных способов повышения конкурентоспособности производства товаров на внутреннем рынке, а затем и на мировом. Действие объективной закономерности повышения стоимости рабочей силы означало существенные изменения между частями капитала, идущими на приобретение капитальных благ и наемных работников.

Обратим внимание, как в соответствии с изменением капиталистического хозяйства изменялись представления о сущности заработной платы.

Одно из основных направлений, существовавших в рамках классической школы - теория трех факторов производства. В данном случае проблема распределения сводилась к учению о различных видах дохода, где каждый собственник получает доходы, соответственно участию тех или иных факторов: зарплата - доход рабочего, прибыль - предпринимателя. Образование этих доходов мало чем отличается от образования цены произведенного товара. То есть это две стороны процесса формирования рыночной цены. Значит, зарплата соответствует цене труда работника, которая для капиталиста выступает элементом издержек. Из этого следует вывод о бесполезности попыток рабочих в перераспределении дохода и бесполезности какой-либо борьбы за улучшение условий существования.

Теории, рассматривавшие зарплату с точки зрения минимума жизненных благ (Д.Рикардо или "железный закон заработной платы" Лассалья) утверждали, что существует средняя зарплата, соответствующая необходимому количеству средств существования и продолжения рода, вокруг которой и колеблется заработная плата.

К. Маркс, критически оценив предшественников, также рассматривал заработную плату исходя из стоимости жизненных средств, говоря, что улучшить положение рабочего класса можно революционным путем. Подход через стоимость жизненных благ признает объективные границы зарплаты в масштабах всего народного хозяйства, однако допускает возможность повышения благосостояния рабочих в рамках капитализма и подтягивания зарплаты до необходимого уровня.

Теория предельной полезности рассматривает пофакторное распределение доходов, где средняя зарплата определяется производительностью последнего рабочего. Откуда следует, что чем богаче капитал, большее количество рабочей силы он может нанять и тем выше заработная плата иными словами, может быть достигнута обоюдная выгода и для собственников капитала, и для наемных рабочих.

В теории социального распределения, в частности, Туган-Барановский М.И. подчеркивал, что высота доходов рабочих зависит от производительности труда. Во-первых, чем больше создаваемый продукт, тем выше уровень зарплаты и социальной силы рабочего класса; во-вторых, здесь подчеркивался особая роль государства в регулировании заработной платы.

Все эти теории так или иначе отражали идеи социального государства с разных позиций, формируя базу для перехода к новому типу трудовых отношений.

Социальное партнерство прошло длительный путь, прежде чем сформировалось в особую модель, построенную на определенных принципах.

Можно выделить несколько этапов его становления.

Первый - подготовительный, когда в странах Западной Европы получила развитие и окончательно сложилась система трудового и социального законодательства. Образование такой системы не совпадает по времени, но в большинстве стран сложилась уже в XIX - начале XX вв, когда завершается утверждение индустриального общества. Анализ наиболее важных норм в сфере трудовых отношений в это время позволяет зафиксировать характерные черты в их регулировании, которые можно рассматривать как необходимый подготовительный этап. Во-первых, это отладка сферы трудовых отношений в целях сглаживания конфронтации и конфликтности в ней, которая началась, когда государство непосредственно приступило к правовому регулированию данной сферы. Во-вторых, начало деятельности государства по регулированию трудовых отношений было связано с его собственной инициативой, а в последующем характер и особенности вводимых мер в значительной мере определялись влиянием и давлением рабочих организаций. В-третьих, в регулировании трудовых отношений возникла определенная последовательность, при которой развитие шло от наиболее простых мер ко все более насыщенным социально-экономическим содержанием. Если вначале в основном существовали "запреты" и "ограничения", то затем - дополнительные "права" и "гарантии".

Второй этап начинается после I Мировой войны. Здесь ключевая дата 1919 год, когда была создана Международная Организация Труда (МОТ). Именно с этого момента складывается целостная политика в сфере социально-трудовых отношений, которые можно назвать подлинным социальным партнерством. Анализ деятельности МОТ и её использования в отдельных государствах дает возможность выделить несколько ключевых механизмов, важных для установления партнерских отношений в сфере труда, таких как:

- механизм договорных отношений (в виде коллективных договоров);

- невмешательство органов власти в процесс заключения договоров, которые выполняют роль гаранта их соблюдения;

- права и обязанности правительства устанавливать, гарантировать и контролировать соблюдение минимальных норм в трудовой сфере.

Третий этап связан с широким распространением социального партнерства после II Мировой войны в развитых странах. Его наиболее характерной чертой стало то, что идея социального партнерства перерастает сферу экономических отношений, внедряясь в область государственного устройства. Она уже непосредственно увязывается с переходом к государству социального типа, конституционными основами которого выступают принципы социального мира и компромисса, равенства возможностей, социальной справедливости и социального партнерства. Социальное партнерство предусматривает проведение социально-ориентированной политики государством, что находит свое выражение в растущей динамике социальных расходов. Средние расходы государств-членов ОЭСР на социальные программы составили 13 % ВВП в 1960 г., 27 % ВВП в 1990 г. К середине девяностых годов в большинстве стран ОЭСР эти расходы достигали от 1/5 до 1/3 ВВП [3, 9]. Высокая норма социальных расходов в ВВП и тенденция её роста выступают наиболее объективными показателями, раскрывающими степень развития социального партнерства и его реальные возможности.

Таким образом, главными содержательными моментами этого этапа выступают:

- особая модель трудовых отношений, основанная на производственной демократии, социально-ориентированных нормах поведения работодателей и наемных работников;

- кооперация и сотрудничество в противовес проявлению группового эгоизма и конфронтации, готовность к взаимопониманию, поиску компромиссных решений, стремления к социальному равновесию. [1, 81]

Хотя социальное партнерство в развитых странах основывается на общих механизмах и принципах, отработанных МОТ, тем не менее модели его в разных странах имеют свою специфику, основываясь на социально-экономических, культурных, социально-психологических и исторических особенностях и традициях. При этом организационные формы и методы претерпевают постоянную корректировку. В качестве одной из используемых схем классификации можно привести схему Экспертного института по проблемам социального партнерства [2, 73-82].

Для "английской" (консервативной) модели характерна жесткая и последовательная политика экономического либерализма с

акцентированием главного внимания на развитии конкуренции, частной собственности, модернизации производства, когда не исключена конфронтация с профсоюзами. При этом переговорный механизм переносится на уровень предприятий. Такая модель получила распространение в условиях “консервативной революции” 70-80-х гг., особенно в США и Англии. Одним из самых важных мотивов внедрения этой модели явилось преодоление падения эффективности производства и конкурентоспособности национальной продукции из-за чрезмерного внимания к решению социальных вопросов.

Для “французской” (социалистической) модели свойственен недостаточный учет интересов предпринимателей, их социальной роли и реальных позиций в обществе. Отсюда стремление основной объем ответственности в сфере трудовых отношений возложить на государство, а не на переговорный процесс. Такой подход в полной мере соответствует общей политике дирижизма, формирующей адекватную модель регулирования рыночного хозяйства.

“Германской” (социально-демократической) модели свойственно стремление соединить либерально-консервативные и социально-демократические элементы в регулировании трудовых отношений, стремясь к балансу экономических интересов работников и работодателей, где роль государства - роль “беспристрастного арбитра”. Как считают эксперты, эта модель наиболее близка по духу и содержанию социального партнерства и более перспективна для Украины.

Литература

1. Маслова В. Формирование системы социального партнерства в России // Вопросы экономики, 1994, № 5.
2. Модели социального партнерства // Общество и экономика, 1993, 7,8.
3. Попов Ю. Социальное партнерство как инструмент управления // Солидарность, 1996, № 5.
4. Форд Г. Сегодня и завтра. М., 1927.