

Ли Хай Линь

Основные направления деятельности государства в преодолении бедности

Ни одно общество не может быть процветающим и счастливым в целом, пока большая его часть остается бедной и несчастной.

Адам Смит, 1776

Вторая половина XX века насыщена яркими социальными трансформациями, радикально изменившими облик цивилизации. Осмысливая эти масштабные перемены, экономисты, философы, социологи создали ряд оригинальных концепций, воссоздающих внутреннюю логику общественного прогресса и определяющих его ближайшие перспективы. Самым драматичным спутником человечества в его прогрессивном движении стала бедность, особенно остро ощущаемая на фоне его колоссальных успехов.

Бедными сегодня являются не только отдельные члены общества, но и целые страны и даже континенты. Мир поделен на богатые страны и бедные, на центр и периферию.

Неолиберальная модель глобализации, доминирующая в последние десятилетия, не только не уменьшила пропасть между ними, но даже ее увеличила. Глобализация это не линейный, а очень противоречивый, неравномерный процесс, постоянно меняющий свои конкретные формы, методы и механизмы реализации, проявления. Неравномерную глобализацию следует представить как диалектический процесс, охватывающий как интеграцию, так и распад, как общее, так и частности, как культурную дифференциацию, так и гомогенизацию [1, с.6]. Обобщающим количественным показателем разрыва уровней развития является национальный доход на душу населения. В 1992 году для стран «третьего мира» он был в 4,5 раза ниже, чем у развитых стран [3, с.28].

Следует отметить не только общее отставание в развитии. Для всех, практически без исключения, стран характерна асинхронность вызревания предпосылок рыночного хозяйства. Если по структуре ВВП эти страны в 70-е годы отставали от развитых на 50 лет, то по производительности труда в экономике - более чем на 125 лет, а в сельском хозяйстве - почти на 200 лет [3, с.28]. Это касается не только экономических аспектов, но и социальных. В сложившейся ситуации модель догоняющего развития для стран третьего мира не эффективна. Как показала реальная практика, многочисленные исследования и практические рекомендации по модернизации экономик многих афро-азиатских стран не дали результата. Они оказались односторонними, направленными на использование опыта, аналогичного тому, который решали в прошлом страны, ставшие ныне развитыми. Сюда следует отнести «Теорию стадий роста» У.Ростоу, концепцию большого скачка, модель экономического роста с двумя дефицитами (Х.Чернели, М.Бруно, А.Страут, Н.Картер и др.), теорию дуалистической экономики, леворадикальные концепции (Р.Пребиш, С.Фуртадо, А.Эммануэль, П.Баран, Ш.Беттельхейм, О.Браун, А.Г.Франк, И.Валлерстайн и др.). Кризис надежд на быстрое преобразование традиционного общества выразился в разочаровании в неоклассических и неокейнсианских теориях. Слаборазвитость и бедность стали восприниматься не как быстро преодолимое зло, а как драма, центральными фигурами в которой оказались по оценке Г.Мюрдаль «сами народы Южной Азии и, прежде всего, интеллигенция» [2, с.100].

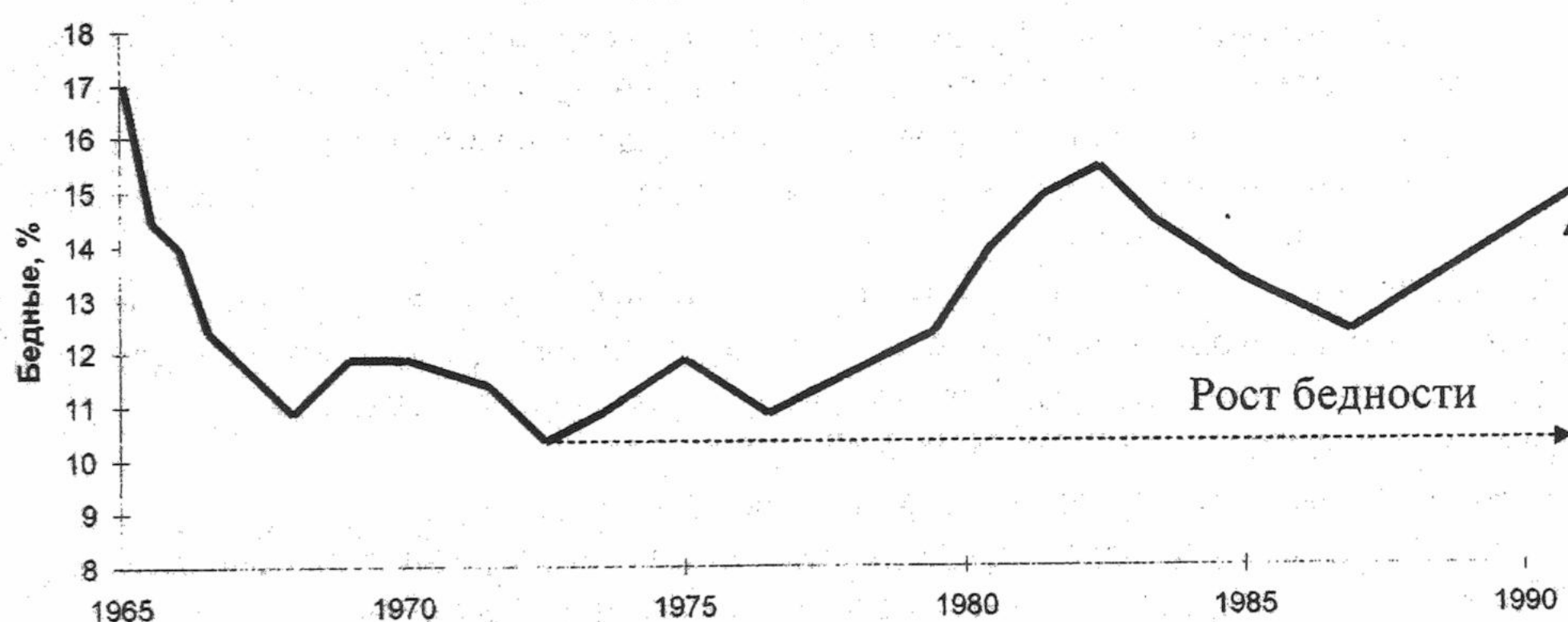
Острота проблемы требует отказа от фанатической приверженности или отторжения той или иной модели развития и переходить к разумному и прагматическому сочетанию открытости (императивов глобализации) с защитой национальных интересов, к сочетанию государственного участия в хозяйственном развитии с частным предпринимательством к поиску способов перехода к опережающему развитию. Именно таким критериям, по-нашему мнению, отвечало развитие таких стран, как Южная Корея, Малайзия и Тайвань. Несколько раньше на этот путь вступил ряд стран Латинской Америки. В результате им удалось перейти от анклавного развития к более комплексному преобразованию своего хозяйства.

Сегодня должны пробить себе дорогу принципиально новые концепции смешанной экономики, ориентированные на переходные экономики и многоукладность хозяйства. В этих концепциях

должны найти отражение не только экономические, но и институциональные и социально-культурные аспекты, исторический контекст развития. Только такой путь способен вывести страны на опережающее развитие, разорвать порочный круг нищеты, радикально уменьшить число бедных в мире.

Однако в богатых странах проблема бедности также не преодолена. Более того следует заметить, что до сих пор не найдены надежные способы борьбы с нею, хотя в западных демократических странах существует мнение, согласно которому ни один человек не должен голодать, быть бездомным или не иметь чего-то жизненно необходимого просто из-за низкого дохода. Впервые мысль об ответственности правительства за обеспечение этих жизненных потребностей прозвучала в Новом курсе Ф.Рузвельта. В 1964 г. президент Джонсон начал войну с бедностью. Он полагал, что обязанность государства заключается не только в заботе о нуждающихся, но и в искоренении причин бедности. Однако в настоящее время следует констатировать, что в арсенале большинства постиндустриальных стран нет возможностей воздействия на проблему бедности, кроме сдерживания ее масштабов. Проблема бедности лежит в плоскости «эффективность - справедливость». Экономическая эффективность требует свободного проявления рыночных сил, основанных на принципах частной собственности и хозяйственной свободы. Но именно рыночные силы и порождают такое социальное зло, как бедность. Государственное субсидирование способно смягчить бедность и уменьшить ее численность. Таким образом, от того, какими методами и возможностями обладает государство в борьбе с бедностью и зависят ее размеры, и состояние. В связи с тем, что эти параметры являются величинами переменными, численность населения, живущего за чертой бедности не имеет общей тенденции к понижению, скорее имеет колебательную (по отдельным годам) тенденцию. Это можно проиллюстрировать на движении уровня бедности в США за период с 1965 по 1991 год (см. график 1).

Официальный уровень бедности в 1965-1991 гг.



Источник: Danziger S., Gottshalk P. *America Unequal*. N. Y. - Cambridge (Ma.), 1995. P. 104.

Какие же основные направления социально-экономической политики можно выделить в борьбе с бедностью?

Прежде всего отметим, что бедность имеет глубокий национальный оттенок. Ее измерение в каждом государстве имеет свою политическую составляющую. Официальное измерение бедности - это численность людей, живущих ниже черты бедности, которую государство исчисляет, исходя из уровня дохода, обеспечивающего минимально-скромный уровень потребления.

Основным направлением борьбы с бедностью становятся программы благосостояния; т.е. реальная помощь со стороны государства бедным индивидам и семьям. Почему именно это направление мы считаем основным видно из анализа структуры бедных. Так, в США, например, среди бедных почти треть - негры, около половины из них - это семьи главой которых является женщина, десятую часть из них составляют люди в возрасте свыше 65 лет. Половина из глав этих семей не работало. Перечисленные причины, делающие людей бедными не исчерпывают всех факторов, влияющих на бедность, но имеют непосредственное отношение к происхождению многих случаев бедности.

Перечисленные характеристики не связаны с производительностью. Так, например, лица старшего пенсионного возраста вовсе не обязательно должны отличаться низкой производительностью, а производительность же безработных равна нулю, но не потому, что они работают непроизводительно, а потому, что они просто не имеют работы.

Бедность - это проблема, которую не следует связывать с предельной производительностью. Почему экономика не обеспечивает полной занятости? Почему возникают местные различия в производительности? Почему существует дискриминация? Почему в трущобах сложилась особая цивилизация бедности, из которой трудно выбраться? Ясно, что теория предельной производительности не подходит для объяснения большинства случаев бедности. Люди бедны по большей части совсем не потому, что они не производительны. Они часто становятся непроизводительными в результате тех же самых факторов, которые делают их бедными.

Существует два типа программ благосостояния. Первый обеспечивает денежными средствами, которые получатели вольны использовать по своему усмотрению. Основные программы денежной помощи - помощь семьям с детьми - иждивенцами, которая обеспечивает семьи без кормильца, а также программа обеспечения дополнительным доходом, обеспечивающая пожилых людей и инвалидов с низким уровнем дохода (она дополняет пособие по социальному обеспечению).

Второй тип программ обеспечивает средствами для конкретных целей. Программа Медикейд позволяет людям с низким уровнем дохода получать медицинскую помощь бесплатно. Программы жилищной и энергетической помощи предоставляют субсидии на жилье и использование энергии. Такие льготы являются натуральными выплатами. В ряде случаев государство обеспечивает бедных товарами, такими, как государственные жилища, клиники и бесплатные продукты питания.

Чтобы помощь, оказываемая бедным была более эффективной, она должна быть адресной. С этой целью необходимо опираться на научно-обоснованную классификацию бедности.

Мы выделяем классификацию бедности по различным критериям:

сравнения - абсолютная и относительная;

продолжительности - временная, застойная, хроническая;

по глубине - малообеспеченность, бедность, нищета, пауперизм, люмпенизм;

по форме - доиндустриальная, индустриальная, постиндустриальная.

Следующим важнейшим направлением социально-экономической политики по борьбе с бедностью является изменение в распределении доходов. Дело в том, что факторная система распределения доходов способна к жесткой дифференциации населения по уровню получаемого дохода. Социальные трансферты не могут по существу изменить эту картину, если государство не предпримет ряд мер по изменению в распределении доходов. Сюда относятся прежде всего такие меры, как установление минимальной заработной платы, правовая борьба с дискриминацией на рынке труда, налогообложение высоких доходов и субсидирование низких.

Очень важно установить причины бедности, ибо ряд из них можно устранить, а другие, хотя и нельзя устранить, но можно своевременно предугадать, а, следовательно, меры по борьбе с бедностью будут в таком случае более своевременными и эффективными.

Мы выделяем следующие причины, обуславливающие бедность населения:

- *общеэкономические* (уровень и характер развития производительных сил страны, конкурентоспособность национальной экономики и др.);
- *рыночные* (безработица, факторная модель распределения доходов, степень развитости системы социальной защиты и др.);
- *трансформационные* (глубина и продолжительность системного кризиса, адаптационно-субъективные и др.);
- *личные* (возраст, здоровье, природные способности индивида, количество иждивенцев и др.).

Следует отметить, что уровень бедности для развитых стран и стран, осуществляющих рыночную трансформацию, совершенно иной. Да и для каждой страны с течением времени он изменяется. В развитых странах материальное положение большинства бедных не ставит их на грань физического выживания. Сегодня 93 процента живущих ниже черты бедности имеют цветной телевизор, а около двух пятых - микроволновую печь и видеомаягнитофон, большинство пользуется холодильником и телефоном [1, с.531].

По иному обстоит дело с бедностью в странах, осуществляющих переход к рынку в условиях трансформационного кризиса. Бедные в этих странах - это люди, лишенные возможности поддерживать даже самый скромный минимальный уровень потребления. А сам трансформационный кризис можно представить как процесс накопления бедности в обществе. Бедность расползается как вглубь, так и вширь: она растет не только численно, но усиливается ее глубина. Численно она увеличивается не только за счет социально уязвимых слоев (это одинокие, престарелые, неполные семьи, многодетные семьи, больные и т.д.), но и за счет работающего населения.

Выход из такого состояния один - это комплексное реформирование экономики с усилением его социальной ориентацией. Каждый шаг реформы должен быть оценен с точки зрения его влияния на уровень жизни населения. Сегодня могут быть приняты и поддержаны только меры государства, которые будут иметь для населения прямую связь с ростом его материального положения. Более того ценность этого факта существенно выросла в условиях обнищания общества. Социальная политика государства должна базироваться на системе социальных гарантий, среди которых первостепенными должны быть гарантии достойного уровня жизни. Беспрецедентное падение уровня жизни населения в Украине - не только следствие кризиса, но и причина его тяжелого и затяжного характера.

В настоящее время большинство стран признали необходимость переноса приоритетов развития с максимизации темпов роста ВВП на выполнение социальных задач, к которым относятся прежде всего искоренение бедности и сокращение чрезмерного неравенства в распределении доходов. Такая переориентация требует решения многих сложных политических и институциональных задач.

Высокие темпы экономического роста автоматически не обеспечивают решения проблемы бедности. Любая реалистическая программа развития экономики по-прежнему ориентирована на рост. Следует отметить, что экономический рост и более справедливое распределение доходов не обязательно несовместимые цели экономического развития. В выборе между ростом и равенством должно быть найдено равновесие. Стратегия экономического развития требует не только ускорения темпов роста, но и заботы об улучшении материального положения большинства населения страны. Основной целью экономического развития должно стать создание условий для роста дохода наиболее бедных слоев населения. А эта задача несовместима со стратегией, ориентированной исключительно на максимизацию темпов роста ВВП независимо от результатов распределения дохода. На основе сочетания мировых трендов, собственных условий и традиций Украине предстоит выработать свой путь экономической трансформации и

свою концепцию социально ориентированной рыночной экономики. Традиции духовности, обязанности, государственности, идеалы справедливости способны усилить современную социально-экономическую модель общества, помочь преодолеть социальные проблемы.

Литература:

1. Иноземцев В. Расколота цивилизация: Научное издание. - М.: Academia - Наука, 1999.
2. Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира». - М., 1972.
3. Философия хозяйства. Альманах центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, 2000, №3.

Кадацкая О.Н.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА С СОСТОЯНИЕМ ЭКОНОМИКИ

Государственный бюджет как экономическая категория характеризует систему объективных денежных отношений, возникающих при образовании, распределении и использовании основных централизованных финансовых ресурсов государства.

Бюджет представляет собой историческую категорию, появившуюся одновременно с возникновением государства и развитием товарно-денежных отношений, действующих в разных эпохах для обеспечения выполнения общегосударственных функций. Поэтому его сущность как экономической категории в зависимости от смены экономической формации остается неизменной.

Государственный бюджет – это основной финансовый план государства, отражающий экономические отношения по поводу формирования, распределения и использования централизованного фонда денежных средств. Составление и исполнение государственного бюджета тесно увязаны с составлением и исполнением других финансовых планов, причем с помощью бюджета в отдельных случаях осуществляется их сбалансирование. Государственный бюджет увязывает финансовые планы страны, регулирует их в интересах повышения эффективности общественного производства. В нем отражаются основные финансовые межтерриториальные, отраслевые и внутриотраслевые пропорции.

Государственный бюджет аккумулирует и перераспределяет около 2/3 всех денежных средств государства (в странах с развитой рыночной экономикой). Для Украины перераспределение ВВП через консолидированный бюджет составляло в 1998 году 27,4% ВВП и 25,2% ВВП в 1999 году. [3, с.3]

Перераспределение финансовых ресурсов через бюджет дает возможность правительству реализовать свою экономическую и социальную, внутреннюю и внешнюю политику. Поэтому намечаемые программы экономического и социального развития, выполнение функций государства во многом зависят от объема бюджета, его структуры, содержания доходов и расходов.

Структура бюджета, содержание его доходов и расходов имеют свои отличия, вызванные национальными особенностями, политической ситуацией, состоянием рыночных отношений и стратегией их дальнейшего развития в стране на определенном историческом этапе. Вместе с тем можно выделить и общие черты, характерные для бюджетов стран, функционирующих в рыночной экономике. Доходная часть их бюджета формируется, как правило, за счет налоговых платежей, что обеспечивает стабильность поступлений в бюджет, создает единые условия хозяйствования товаропроизводителей, возможности прогнозирования перспективы развития.

Разнообразием отличается расходная часть бюджета, в которой планируются вложения в материальное производство, социальную сферу и общегосударственные мероприятия. Бюджет финансирует в основном важные государственные программы (экологические, инвестиционные, конверсии и т.п.), а также в виде субсидии оказывает финансовую поддержку личным хозяйствам, малому бизнесу и др. Существенное место занимают военные расходы и ассигнова-

ния на содержание правоохранительных органов, обеспечивающих внутреннюю и внешнюю безопасность граждан, защиту их собственности, юридических и имущественных прав.

Государство использует бюджет для регулирования рыночной экономики, применяя различные методы в процессе формирования и использования доходов и расходов. С его помощью осуществляется финансовая политика государства. В доходах бюджета отражается налоговая политика государства, а в расходах – приоритетные направления вложений средств.

Назначение бюджета в государстве определяется через систему экономических отношений, которые складываются между государством и предпринимательскими структурами в процессе мобилизации доходов, сбережений и финансирования из бюджета, между государством и населением в процессе распределения ВВП, между звеньями бюджетной системы при бюджетном регулировании.

Экономическое содержание бюджета и его звеньев раскрывается в распределительных отношениях, которые по своей сути достаточно разнообразны и охватывают все уровни государственного управления.

Движение ВВП на всех стадиях – от образования до потребления – осуществляется с помощью денежных фондов. Поэтому в зависимости от того, как осуществляется процесс мобилизации и использования бюджетных средств, как это оказывает влияние в конечном счете на формирование фондов потребления и сбережения, определяется роль бюджета в управлении экономикой.

Велика роль бюджета и в социальном регулировании, осуществляемом государством для обеспечения социальных гарантий всем членам общества. Достигается это в основном через перераспределение бюджетом части национального дохода на развитие социальной сферы, содержание социально-культурных учреждений, оказание помощи отдельным слоям населения за счет различных пособий, пенсий, индексации доходов.

Государственный бюджет является основным источником финансирования внешнеэкономической деятельности страны.

Кроме того, бюджет выступает инструментом финансового контроля, посредством которого оказывает существенное влияние на деятельность отдельных предприятий, организаций, учреждений. Этот контроль осуществляется финансовыми и другими органами для выдачи бюджетных ассигнований, при их использовании, а также при изъятии налогов и других доходов в бюджет.

Необходимо учесть, что существует ряд объективных и субъективных факторов, которые в свою очередь определяют содержание бюджета. К объективным факторам относятся, прежде всего, характер производственных отношений и уровень развития производительных сил, которые оказывают решающее воздействие на сущность бюджета. С развитием общества, изменением способа производства, распределения валового продукта, отношений собственности меняются глубинная суть бюджета, его содержание и основное назначение. К объективным факторам также можно отнести экономические, социальные и природные особенности каждой страны, ее традиции, специфику развития на данном историческом этапе. Вместе с тем бюджет любой страны имеет свои национальные особенности. К субъективным факторам относятся тип государства, политика правительства в соответствующем периоде, приоритеты развития, внешняя и внутренняя экономическая ситуация и др.

Таким образом, между государственным бюджетом и состоянием экономики, которое отражается определенными экономическими параметрами, существует тесная двухсторонняя взаимосвязь. С одной стороны, государство использует бюджет для регулирования экономики с помощью различных методов (налоги, государственные расходы, субсидии, льготные кредиты). С другой стороны, содержание бюджета государства определяется на основе данных параметров экономического развития: исходя из макроэкономических показателей прогнозируются источники доходов бюджета и приоритетные направления бюджетных расходов в рамках действующих экономических законов.

Основной задачей каждой экономической системы является обеспечение экономического роста. От решения данной проблемы зависят соответствующие основы социально-экономического прогресса, перспективы роста национального богатства и благосостояния каждого члена

общества. Экономический рост характеризует цели макроэкономической системы. Достижение экономического роста непосредственно связано со следующими макроэкономическими показателями, характеризующими результаты деятельности макроэкономических субъектов:

- 1) рост объемов национального производства;
- 2) оптимальный уровень занятости;
- 3) стабильный уровень цен;
- 4) достаточно платежеспособный спрос населения;
- 5) инвестиции капитала в расширение производства.

Данные экономические показатели являются основой составления бюджета и определяют его содержание. Наряду с этим государственный бюджет, как уже отмечалось, играет роль одного из регуляторов экономического развития, государство использует основные бюджетные составляющие – налоговые поступления и государственные расходы – для достижения максимального эффекта от проводимой им политики на основе воздействия бюджета на основные макроэкономические показатели.

Уровень реального объема производства – один из базовых экономических параметров – имеет особое значение, так как воздействует как на доходную (от поступления налогов), так и на расходную части бюджета. Увеличение реального объема производства повышает реальные доходы от всех главных источников налоговых поступлений, включая подоходный налог, отчисления на социальное страхование, налоги на прибыль корпораций, с продаж и с оборота. В то же время увеличение реального объема производства сокращает реальные расходы правительства на трансфертные платежи. В основном это происходит за счет того, что увеличение реального объема производства естественно снижает безработицу. Помимо этого, регулирование объема производства определенных видов товаров (например, в виде субсидирования некоторых отраслей, предприятий) позволяет достичь выравнивания экономических условий их хозяйствования, тем самым способствуя увеличению объема производства.

В Украине наблюдается тенденция постепенного увеличения номинального размера ВВП: в 1996 году ВВП составлял 80,5 млрд. грн., в 1997 году – 93,7 млрд. грн., в 1998 году – 103,8 млрд. грн., в 1999 году – 128,6 млрд. грн., прогноз на 2000 год – 150,8 млрд. грн. Предполагается, что реальный ВВП увеличится в 2000 году на 2%. До этого, начиная с момента провозглашения независимости Украины, реальный ВВП ежегодно сокращался: в 1996 году до 10%, в 1997 году – до 3,2%, в 1998 году – до 1,7, в 1999 году – до 1%. [1, с. 7] При этом главной причиной увеличения реального ВВП является рост цен.

Изменения уровня цен воздействует на обе части государственного бюджета – доходную и расходную. При неизменном уровне реального объема производства повышение цен увеличивает номинальные государственные доходы от налогов. В то же время повышение уровня цен увеличивает номинальные расходы. С другой стороны, чтобы смягчить последствия вероятного усиления инфляционных процессов, предполагающее резкое возрастание спроса на экспортные товары, увеличение потребительских расходов и т.п., государственный бюджет должен предусматривать сокращение объема государственных заказов, трансфертных платежей в сочетании с увеличением чистых налогов, компенсируя ожидаемое повышение совокупного спроса в частном секторе. Также государство проводит определенную политику цен, направленную на ограничение роста цен на продукцию базовых отраслей и на товары особой значимости, на поддержание паритета цен в сельском хозяйстве, на ограничение монополии.

Возрастание числа безработных в стране приводит к уменьшению совокупных доходов, что в свою очередь уменьшает поступления в бюджет, а следовательно, увеличивает расходы государства, например, на социальные программы по созданию новых рабочих мест, поддержанию безработных и т.д. Государство, повышая доходы или снижая налоги, может увеличивать в экономике совокупный спрос, тем самым повышая спрос на рабочую силу, что соответственно снизит уровень безработицы. Однако в Украине до этого времени удавалось избежать “необходимых” расходов из-за наличия скрытой безработицы, в результате чего спад производства не

сопровождался соответствующим количеством увольнений рабочих. Для сравнения приведены такие данные: реальный ВВП за 1993–1997 гг. сократился на 48%, а количество занятых – на 20%. [4, с.6, 18] Относительное занижение расходов в связи с безработицей в Украине имеет место также из-за того, что не все безработные (официально зарегистрированные) получают помощь.

Достаточный платежеспособный спрос способствует реализации существующих объемов предложения товаров и услуг в стране в полной мере, способствует расширению производства, снижению государственных расходов и повышению доходов. В свою очередь, государство, изменяя ставки налогов и объемы расходов, может воздействовать на платежеспособный спрос населения. В Государственном бюджете Украины на 2000 год предполагается увеличение расходов на погашение задолженности по заработной плате, денежному обеспечению и другим социальным выплатам, поэтому сокращены расходы на капиталовложения, государственные закупки и заказы товаров национального производства.

Роль государства в обеспечении дальнейшего экономического роста остается важной и в ускорении инвестиционного процесса, так как при отсутствии собственного инвестирования иностранные инвестиции, если они начнут поступать в значительных объемах, могут подорвать стабильность экономики. Начиная со второй половины 1999 года обновился процесс активного притока иностранных инвестиций в украинскую экономику и уменьшился отток этих инвестиций из Украины. Ожидается, что тенденция высокого прироста иностранных капиталовложений сохранится на протяжении всего 2000 года. Если в 1999 году их прирост составил около 550 млн. дол. США, то в этом году можно прогнозировать увеличение инвестиций до 900–1000 млн. дол. [3, с.8]

Рассмотрим более подробно взаимосвязь между экономикой и государственным бюджетом на примере такого показателя, как валовой национальный продукт.

Валовой национальный продукт (ВНП) является важнейшим параметром экономического роста. Он выражает итоговый результат функционирования всей экономики и является главным объектом макроэкономического регулирования государства. ВНП определяется как валовая стоимость всех товаров и услуг, произведенных национальным хозяйством за определенный период, не учитывая стоимости их промежуточного потребления.

Суть ВНП раскрывается в его общих чертах:

1. ВНП является общим показателем конечного результата экономической деятельности в целом в национальной экономике.

2. ВНП характеризует единство взаимосвязанных аспектов экономического процесса: производство благ и оказание услуг, распределение доходов, конечное использование материальных благ и услуг;

3. ВНП охватывает результаты экономической деятельности всех хозяйствующих субъектов: предприятий, организаций и учреждений как сферы материального производства, так и сферы услуг; личного подсобного хозяйства населения; отдельных лиц, ведущих свой бизнес;

4. ВНП является стоимостным, денежным показателем, измеряет рыночную стоимость годового производства;

5. ВНП имеет количественное, временное измерение.

В практике измерения ВНП в развитых странах применяются несколько ценовых индексов. К ним относятся:

1. Дефлятор ВНП представляет собой отношение номинального ВНП за данный год, выраженного в текущих ценах, к реальному ВНП данного года, выраженному в сопоставимых ценах базового года.

2. Индекс потребительских цен рассчитывается для стандартного набора потребительских товаров путем сравнения стоимости этого стандартного набора за разные годы. Динамика среднегодового роста потребительских цен в Украине такова: в 1996 году – 80,2%, в 1997 году – 15,9%, в 1998 году – 10,6%, в 1999 году – 23,5%, прогноз в 2000 году – 17,6%. [1, с.9]

3. Индекс цен производителей включает в себя цены на сырье и полуфабрикаты, причем используемых главным образом не на ранних стадиях производства. Поэтому он раньше других индексов предусматривает усиление инфляции и предвидит рост потребительских цен. Динамика среднегодового роста цен производителей в Украине такова: в 1996 году – 52,1%, в 1997 году – 7,7%, в 1998 году – 13,2%, в 1999 году – 31,1%, прогноз в 2000 году – 14,0%. [1, 10]

Именно данные ценовые показатели являются основой для составления бюджета на следующий год, исходя из которых правительство страны прогнозирует конкретные размеры и источники бюджетных доходов и расходов.

ВНП является основным источником доходов государства. В странах с рыночной экономикой государственные доходы составляют от 30 до 44% ВНП, в Украине в 1999 году – 27% ВНП. [1, 3] Часть стоимости, изъятая путем государственных закупок и капиталовложений, возвращается в процесс производства. Вторая часть стоимости, изъятая государством, расходуется на цели, которые не связаны с производством непосредственно, но оказывают на него существенное влияние. Государственные доходы показывают движение денежных средств от различных слоев населения в распоряжение государства.

Значительная часть ВНП изымается государством с помощью налогов. Налогообложение косвенно воздействует на ВНП путем вычитания части доходов из сумм, которыми обладают хозяйствующие субъекты.

С точки зрения воздействия расходов на ВНП они подразделяются на текущие расходы – государственное потребление (государственные закупки и заказы), выплаты населению, субсидии; капитальные расходы – капитальные вложения. Каждый вид расходов имеет непосредственное отношение к рынку сбыта, фонду потребления и накопления, при этом это влияние может быть как негативным, так и позитивным.

В Украине проводится политика сокращения расходов как части ВНП. Если в 1994 году расходы составляли около 40% ВВП, то в бюджете на 1999 год совокупные расходы составили 28% ВВП. В бюджете на 2000 год, несмотря на включение многих дополнительных специальных средств, которые раньше не зачислялись в бюджет, эта тенденция сохранится, и суммарные расходы составят около 25% ВВП. В частности, Государственный бюджет Украины предусматривает проведение политики, направленной на сокращение прямых затрат на экономику и предоставление субсидий. Так, именно за счет косвенных субсидий суммарная величина государственных расходов на экономику возросла с 11,5% ВВП в 1996 году до 16,5% в 1997 году. [2, 5]

Проанализировав взаимосвязь между государственным бюджетом и макроэкономическими показателями, можно сделать вывод, что для обеспечения экономического роста и наполнения бюджета необходимы изменения большинства составляющих экономической политики государства. В этом направлении уже сделано несколько шагов, которые четко прослеживаются в содержании Государственного бюджета Украины на 2000 год. Впервые он был принят с превышением доходов над расходами, т.е. с профицитом, что является результатом осознания потребности усовершенствования бюджетной политики Украины. При этом особенно важен анализ зависимости между бюджетом и экономическими показателями, что позволяет выявить наличие и специфику всех возможных многофакторных воздействий. Это доказывает необходимость учета как можно большего количества факторов при составлении и утверждении показателей бюджета и делает его более обоснованным и реалистичным.

Литература:

1. Бюджет – 2000: інформаційно-аналітичний довідник. – К., 7 жовтня 1999 р.
2. Геец В. Еще раз о состоянии экономического подъема в Украине. – Экономика Украины, №12, 1998.
3. Макроекономічна оцінка (прогноз) розвитку економіки України у 2000 році. – К., лютий 2000 р.
4. Тенденції української економіки. – К., червень 1997 р.

Парфенова И.И., к.э.н.

К ВОПРОСУ О ЗАВИСИМОСТИ ТЕМПОВ ПРИРОСТА (УБЫЛИ) ИНФЛЯЦИИ ОТ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Безработица, ранее каравшаяся по закону как тунеядство во всех коммунистических странах Восточной Европы, во время переходного периода не только получила права гражданства, но и стала важнейшей социально-экономической и политической проблемой этих стран. Основным фактором роста безработицы было значительное снижение занятости в государственном секторе, что являлось следствием “поворота” производства к нуждам потребителей. По мнению экспертов Всемирного банка, степень этого снижения сильно варьировала по странам ЦВЕ, в результате чего обнаружались большие отличия в соотношении: прирост численности безработных – уменьшение численности занятых. В дальнейшем стало понятным, что лишь на первом этапе перехода к рыночной экономике снижение экономической активности “срабатывало” как фактор, замедляющий рост безработицы. Довольно быстро эта возможность поглощения потенциала безработных оказалась исчерпанной. Безработица является лишь одним из каналов перераспределения трудовых ресурсов. Доля работников, прошедших через этот канал, и средняя продолжительность пребывания их без работы в ходе такого перераспределения имеют серьезные экономические последствия. Рынки труда в большинстве стран ЦВЕ характеризуются весьма невысокими показателями текучести в среде безработных: низким притоком и невысоким выбытием. Основной канал перераспределения трудовых ресурсов – прямой переход с одного места работы на другое, минуя состояние безработицы. С другой стороны, те, кто оказался среди безработных, остаются без работы долгое время. Безработица имеет столь большую продолжительность не в последнюю очередь потому, что распределение вакансий по регионам стран ЦВЕ сильно отличается от распределения безработных. Такая структурная несбалансированность рынка труда усугубляется высокими издержками миграции, связанными с неразвитостью рынков капитала и жилья.

Государственная политика на рынке труда в большинстве стран ЦВЕ сосредоточивается на пассивных мерах – выплатах пособий по безработице и социальных пособий лицам, не имеющим работы длительное время.

Большинство стран, столкнувшихся с проблемой безработицы, тратят значительные средства на программы страхования по безработице. В то же время попытки активной политики на рынке труда – такие, как переобучение и переквалификация кадров, консультации по трудоустройству, общественные работы – отнюдь не всегда приводят к успеху. Опыт показывает, что отдача от средств, выделяемых на активные мероприятия, оправдывает расходы только при сосредоточении их на контингенте безработных, ищущих работу длительный срок.

Как хорошо известно, одной из ключевых целей макроэкономической политики является достижение высокого уровня занятости. Эта задача важна с точки зрения как позитивной, так и нормативной экономической теории [1]:

1) если трудовые ресурсы используются неполностью, значит, экономическая система функционирует неэффективно и общественный продукт “недопроизводится”;

2) издержки безработицы в нормативном смысле – ущерб жизненным интересам людей и системе общественных ценностей. Статистически ущерб такого рода прослеживается в тенденциях динамики показателей расторгнутых браков и распавшихся семей, показателей преступности, наркомании, алкоголизма, заболеваемости, самоубийств и т.п.

Это и обуславливает тот факт, что во всех странах политические деятели и правительственные органы внимательно отслеживают показатели уровня безработицы.

Основные понятия и определения, касающиеся занятости и безработицы, введены и сформулированы в международных рекомендациях по статистике труда, которые были при-

няты на соответствующих конференциях МОТ. Принято считать, что полная занятость достигается тогда, когда могут найти работу все те, кто расположен работать в социально-экономических, экологических и других условиях, существующих на рынке труда. По определению МОТ, безработным считается человек, который не работает, готов приступить к работе и активно ищет работу в течение последних четырех недель. Уровень безработицы определяется в процентном соотношении количества безработных и численности рабочей силы (или экономически активного населения):

$$U=100 \cdot V/(V+E), \quad (1)$$

V – количество безработных, E – количество занятых, $V+E$ – численность рабочей силы. Так, в России в конце 1996 года численность безработных составляла 6,8 млн. человек, занятых – 65,9 млн. [1] Тогда уровень безработицы, в соответствии с методикой МОТ, составит: $U=100 \times 6,8 / (6,8+65,9) = 9,4\%$. Отметим, что по оценке МВФ, которая основывалась на данных Госкомстата России и этой же методике, уровень безработицы в 1996 г. в России составлял 9% (табл. 1). [2]

К категории занятых МОТ [3] относит людей старше 16 лет, работающих по найму за плату или работающих на себя (самозанятые), а также находящихся в отпусках или временно не работающих по причине болезни. Во многих развитых странах к категории занятых не относят учащихся школ и студентов дневных отделений, а также служащих в армии (для неконтактной армии). В российской и украинской практике статистического учета военнослужащие и студенты относятся к категории занятых, то есть входят в состав рабочей силы.

Данные по динамике безработицы в странах с переходной экономикой за период с 1992 по 1997 гг. приведены в табл. 1 на основе статистических материалов ОЭСР и МВФ. [2] На основе этих данных выделяются страны с очень высоким уровнем безработицы, наблюдаемым на протяжении всего пятилетнего периода (Македония); страны с высоким уровнем безработицы (Албания, Болгария, Хорватия, Венгрия, Польша, Словакия, Словения); страны со средним уровнем безработицы (Армения, Латвия, Литва, Монголия, Румыния); остальные страны – с низким уровнем безработицы. Отметим, что в табл. 1 приведены данные по официальной (регистрируемой) безработице, в то же время реальная ситуация в ряде стран бывшего СССР отражена на примере оценки уровня безработицы в России с использованием методики МОТ (табл. 1). На протяжении рассматриваемого периода все страны с очень высоким и высоким уровнем безработицы претерпели переход от экономического спада к экономическому росту и большинство из них являются лидерами в процессе реформирования своих экономик (Словения, Венгрия, Польша, Словакия). В ряде этих стран, таких, как, например, Польша, существует привлекательное пенсионное регулирование и законодательство, которое было принято с целью ослабления напряженностей на рынках труда. [2]

Таблица 1. Уровень зарегистрированной безработицы в странах с переходной экономикой, % от рабочей силы

Страны	1992	1994	1995	1996	Первая половина 1997
Албания	24,4	16,1	13,9	11,6	...
Армения	3,0	6,6	6,7	9,3	10,1
Азербайджан	0,2	0,8	1,0	1,0	1,2
Беларусь	0,5	2,1	2,7	3,9	3,8
Болгария	15,0	13,1	11,4	12,7	14,3
Чехия	3,1	3,3	3,0	3,1	4,0
Эстония	0,9	1,8	1,8	2,2	2,4
Грузия	0,3	3,8	3,4	3,2	...
Венгрия	10,7	11,4	10,6	11,0	10,7
Казахстан	0,3	0,8	1,5	3,5	4,2
Кыргызстан	0,1	0,4	1,9	4,4	4,0
Латвия	1,1	6,3	6,3	7,0	7,5

Литва	0,5	3,6	6,1	7,1	6,0
Македония	18,6	20,7	23,7	24,9	...
Молдова	0,1	0,9	1,4	1,5	1,4
Монголия	6,3	8,7	7,6	6,5	...
Польша	12,9	16,5	15,2	14,3	12,3
Румыния	6,2	11,0	9,9	7,8	6,7
Россия ¹	0,4	1,7	2,8	3,5	3,4
Словакия	11,3	14,6	13,8	12,6	13,0
Словения	11,6	14,5	14,0	13,9	14,3
Таджикистан	0,4	1,5	1,8	2,5	2,5
Украина	0,3	0,4	0,4	1,1	2,1
Узбекистан	0,1	0,2	0,3	0,4	0,4
Россия ²	4,7	6,9	7,8	9,0	9,6

¹ Зарегистрированная безработица

² Основаны на ежемесячных данных Госкомстата и пересчитанных согласно методике МОТ (включает всех незанятых людей, которые активно ищут работу)

Так, например, в Польше имеет место самый высокий средний уровень пенсий в процентах от заработной платы среди стран с переходной экономикой (61,3% [2]). Привлекательные условия для выхода на пенсию и достаточно большие пособия по безработице в вышеуказанных продвинутых странах Центральной и Восточной Европы стимулируют старых рабочих и служащих досрочно выходить из состава рабочей силы. В странах бывшего СССР, за исключением Армении, пособия по безработице являются небольшими, что обуславливает низкий уровень официальной (регистрируемой) безработицы в этих странах (табл. 1.).

Помимо открытой (официальной, регистрируемой) безработицы, большие проблемы возникают в связи с неполной занятостью, или скрытой безработицей. Это понятие относится к людям, которые работают меньше часов, чем они хотели или могли бы трудиться, а также к тем людям, которые заняты не свойственной им работой (неполный рабочий день или неделя по инициативе нанимателя; работа квалифицированного специалиста на рабочем месте, не требующем квалификации). Эта ситуация очень характерна для экономик бывшего СССР. Так, в конце 1996 г. в России вынужденно работали в режиме неполной рабочей недели или находились в отпусках по инициативе администрации 7,5 млн. человек, или 10,3% экономически активного населения. Аналогичная ситуация наблюдается и в Украине.

Большой интерес вызывает феномен разных уровней безработицы в Чехии и Словакии, а также в целом очень низкий уровень безработицы в Чехии на фоне всех стран с переходной экономикой. Отметим, что две вышеуказанные страны с 1918 г. по январь 1993 г. составляли единое государство, следовательно, они в течение продолжительного времени имели одинаковые законы, институты, единую валюту и правительство. Несмотря на это, после "бархатной революции" ноября 1989 г. ситуация на рынках труда этих двух стран развивалась по различным сценариям: Словакия, как и другие страны с переходной экономикой, пережила длительные периоды высокой безработицы. [4] Каждая фаза высокого уровня безработицы длилась в Словакии в 3–4 раза дольше, чем в Чехии, что, как свидетельствуют исследования, на 50% объясняется различиями в спросе на рабочую силу и демографическими характеристиками этих двух стран. [4] Например, в Чехии, в отличие от Словакии и других стран Центральной и Восточной Европы, рабочие низкой квалификации пользовались практически таким же спросом со стороны работодателей, как и их квалифицированные коллеги. Другие 50% причин объясняются различиями в поведении фирм, граждан и политике государственных органов на рынке труда. Например, в Чехии частный сектор экономики рос более быстрыми темпами, объем привлекаемых иностранных инвестиций был больше, а воздействие на экономику сокращения военных заказов – меньшим, чем в Словакии. [4] Кроме того, в Чехии были реализованы

более жесткие законы, регулирующие рынок труда, а промышленные предприятия имели более современное оборудование и были выгоднее расположены географически, чем словацкие заводы. Наконец, чехи, по сравнению со словаками, имели гораздо большие возможности в поиске работы за границей – в одной из соседних стран Западной Европы. Так объясняют чешско-словацкие различия в уровнях безработицы Кэтрин Терелл и Вит Сорн в статье “Политика в отношении рынка рабочей силы и безработицы в Чешской республике”, опубликованной в мартовском номере журнала “Journal of Comparative Economics” за 1998 г., реферат которой на русском языке был опубликован в экономическом бюллетене “Трансформация” (1998, №6). [4] Отметим, что их выводы были основаны на опросе 6000 граждан Чехии и Словакии.

В работе, на которую мы ссылаемся, [4] численность безработных представляется в виде $V = T \times d$, где T – число людей, “входящих” в состояние безработицы, d – средняя продолжительность безработицы. Например, если в какой-то момент времени насчитывается 100000 безработных, это может означать, что каждый месяц теряют работу 100000 человек, и столько же людей находят работу, то есть продолжительность безработицы равняется одному месяцу. Или, с другой стороны, 100000 человек теряют работу каждый месяц, но ищут новую в течение 10 месяцев. Тогда уровень безработицы с учетом формулы (1) представляется в виде [1]:

$$U = \frac{T \cdot d}{V + E} = \frac{T}{V + E} \cdot d = r \cdot d,$$

где r – риск оказаться безработным. Следовательно, рост безработицы в стране может быть связан как с ростом r , так и с ростом d .

В основе типизации безработицы лежат различные взгляды сторонников неоклассической экономической теории и кейнсианцев. Если первые объясняют безработицу несовершенством рынка труда, то есть микроэкономическими причинами, то вторые полагают, что безработица обусловлена дефицитом агрегированного спроса в экономике. Типология безработицы приведена в табл. 2, согласно работе. [1]

Таблица 2. Типология безработицы

Общее деление	Основная причина	Типы
Кейнсианская	Нарушение макроэкономического равновесия	Циклическая (макроэкономическая, или безработица дефицита спроса)
Классическая	Несовершенство рынка труда (микроэкономические причины)	1. Фрикционная 2. Структурная 3. Сезонная 4. Безработица избыточного предложения

Известно, что кейнсианская безработица возникает из-за так называемой “жесткости” заработной платы – в ответ на сдвиг кривой спроса на труд, вызванный падением агрегированного спроса в экономике, при этом уровень заработной платы не изменяется. В результате и возникает разрыв между уровнями спроса и предложения при фиксированной заработной плате. Такую безработицу обычно называют вынужденной.

Фрикционная безработица связана с мобильностью рынка труда, постоянным переходом работников из состояния занятости в состояние безработицы и наоборот, а также с несовершенством информации о рынке труда. Она принципиально неустранима и существует в любой экономической системе.

Структурная безработица вызвана несоответствием профессиональной или региональной структуры рабочей силы и спросом на нее. Основные ее причины – быстрые темпы НТП, постоянная смена технологий и возникновение новых производств, реструктуризация экономики в период трансформации, развитие международной торговли и процессы глобализации.

Последние два вида безработицы дают так называемый естественный уровень безработицы, или равновесную безработицу. Равновесную безработицу называют часто добровольной.

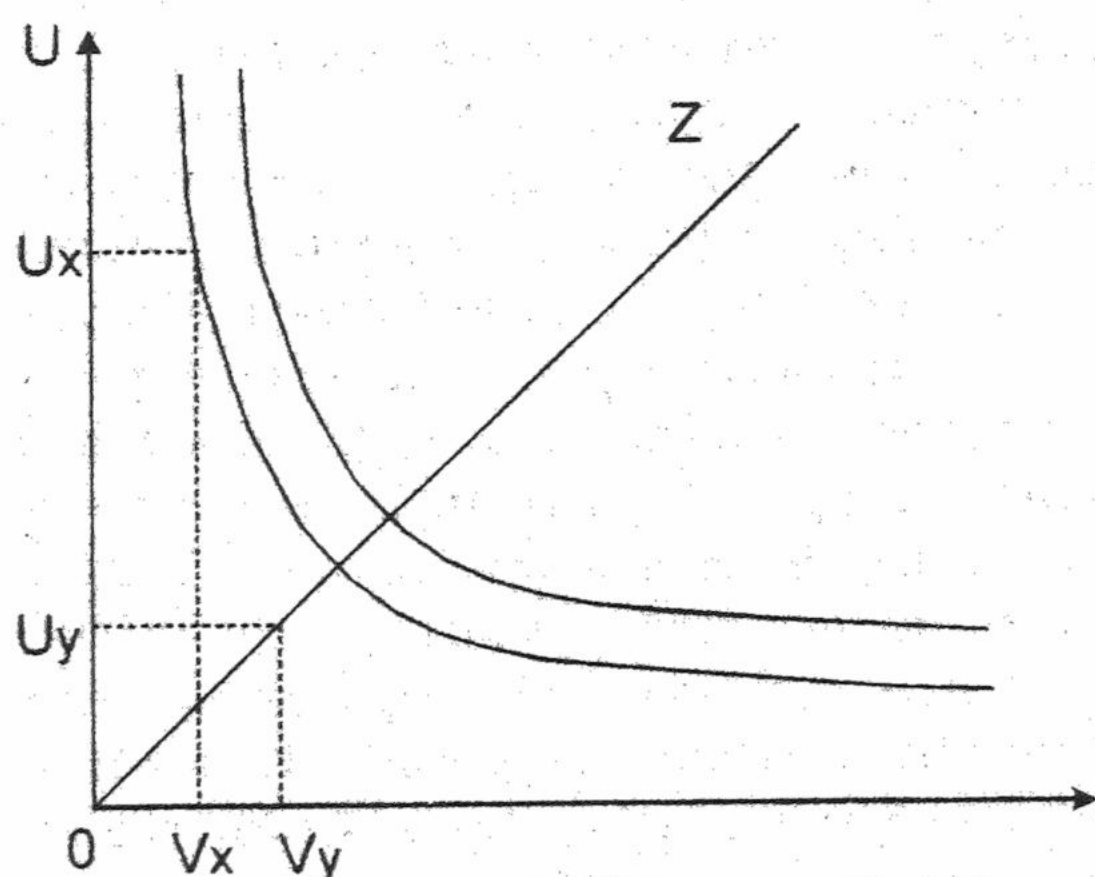
Сезонная безработица вызывается сезонными колебаниями спроса на труд и характерна в таких отраслях, как рекреация и туризм, сельское, рыбное и лесное хозяйство, строительство. Например, в ряде таких отраслей зимой спрос на труд близок к нулю при любых значениях заработной платы, а летом, в связи с ростом спроса, занятость возрастает от нуля до некоторого максимального значения. Одни экономисты считают эту безработицу добровольной, другие – вынужденной.

Безработица избыточного предложения возникает при нарушении равновесия на рынке труда, когда заработная плата по каким-то причинам (например, в результате деятельности профсоюзов или парламента, которые добиваются повышения минимального уровня заработной платы) оказывается выше равновесного уровня. Эта безработица является вынужденной и неравновесной.

Отметим, что классификация безработицы по признаку “вынужденная – добровольная” вызывает постоянные дискуссии. Некоторые специалисты считают, что безработица всегда является добровольной, так как даже в условиях самого глубокого кризиса на рынке труда в наличии малопривлекательные вакансии.

Понятия естественной и превышающей естественный уровень безработицы хорошо иллюстрирует кривая Бевериджа (рис. 1). [1] Эта кривая характеризует сложившуюся в экономике зависимость между безработицей и числом вакансий. При любом уровне безработицы имеется некоторый минимум незаполненных вакансий (фрикционная безработица), а при очень большом количестве вакансий всегда найдутся люди, которые в данный момент ищут работу. Поэтому кривая, приближаясь к осям координат, никогда их не касается и имеет вид гиперболы. Равновесный или естественный уровень безработицы (U_y) соответствует фрикционной и структурной безработице. Если фактический уровень безработицы (U_x) превышает естественный ($U_x > U_y$), то разница ($U_x - U_y$) соответствует безработице, вызванной дефицитом совокупного спроса (циклическая безработица).

Рис. 1. Кривая Бевериджа



Зависимость уровня безработицы от числа вакансий в экономике; U_x, U_y – фактическое и равновесное количество безработных; OZ – биссектриса координатного угла; U, V – численность безработных и свободных вакансий.

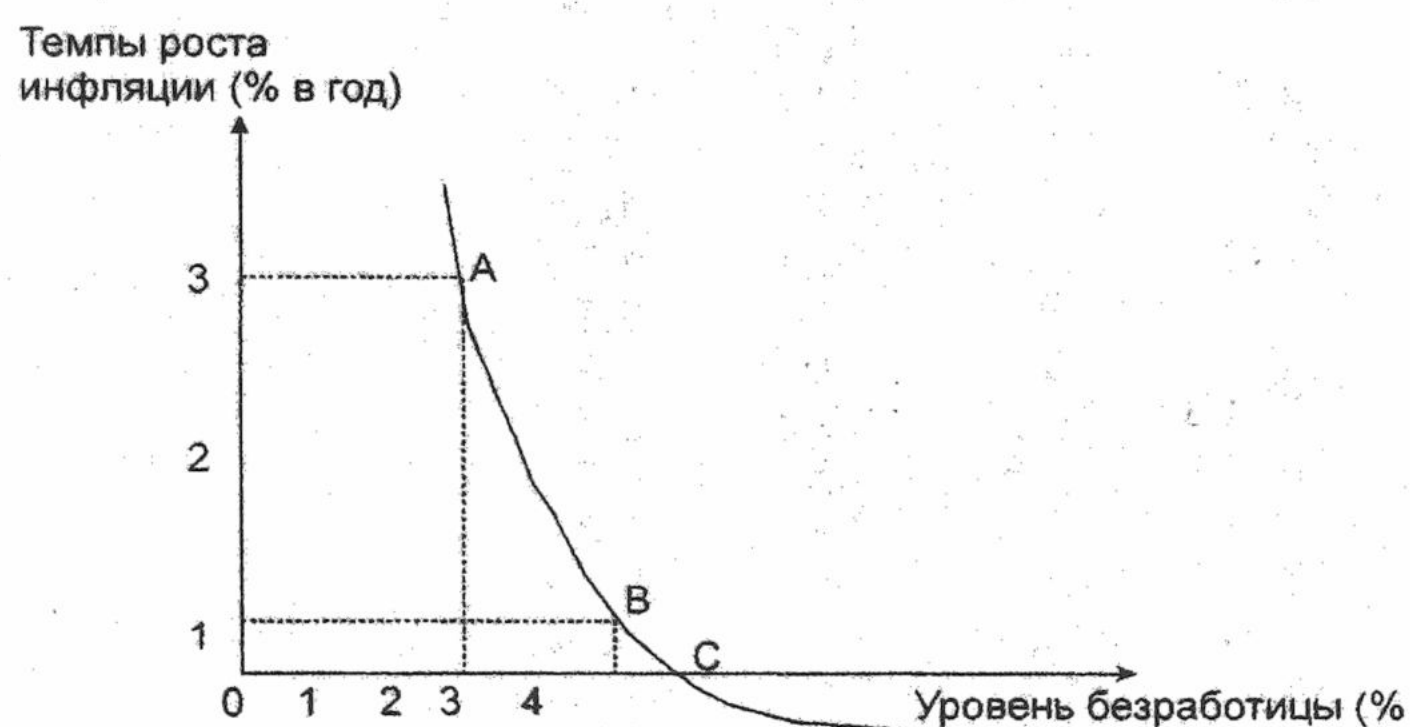
Положение точки фактической безработицы на кривой Бевериджа характеризует напряженность на рынке труда в некоторый момент времени. Отношение числа безработных к числу свободных вакансий называется коэффициентом напряженности $k = U_x / V_x$. В точке равновесия этот коэффициент равен единице. При $k > 1$ ($U_x - U_y > 0$) имеет место циклическая безработица. Аппроксимируя кривую Бевериджа уравнением гиперболы: $U = a/V$, мы можем записать коэффициент k в виде: $k = a/V_x^2$. Отметим, что осредненное значение этого коэффициента для российской экономики на уровень конца 1996 г. составляло 10,8, что отражало значительный дефицит спроса на труд. [1] Как отмечалось выше, это соответствовало ситуации циклической безработицы.

На наш взгляд, по среднему уровню заработной платы и коэффициенту напряженности рынка труда можно классифицировать различные сегменты этого рынка. Наиболее привлекательные с точки зрения оплаты труда и его престижности вакансии сосредоточены в частном секторе (обслуживание бизнеса – финансово-страховая сфера, аудит и юридические услуги, консалтинг и информационно-аналитические услуги, маркетинговая и рекламная деятельность и др.; управление бизнесом; оптовая и розничная торговля; частное образование), на конкурентоспособных предприятиях коллективной формы собственности (различные акционерные общества в сфере производства и услуг), а также в административно-государственном секторе.

Рассматривая коэффициент напряженности для этих сегментов рынка труда, следует говорить не о безработном населении, а о квалифицированных специалистах, ищущих более привлекательную и высокооплачиваемую работу, и следовательно, кривая Бевериджа для этих случаев должна рассматриваться в координатах “число вакансий – число специалистов, ищущих работу”. Возвращаясь к классической кривой Бевериджа (рис. 1), следует отметить, что кривая А соответствует более высокому уровню естественной безработицы – это значит, что в экономике происходят значительные структурные изменения (отраслевые, технологические) или плохо организована информационная система на рынке труда. [1] Зная форму кривой Бевериджа, количество вакансий и число безработных в экономике, можно провести анализ существующей безработицы в терминах “равновесная – неравновесная”, что очень важно для выработки адекватных государственных мер регулирования занятости. [1] Но заметим, что в условиях скрытой безработицы и несовершенной информации о рынках труда стран СНГ данный анализ провести очень трудно.

Как отмечалось ранее, безработица определяется не только состоянием рынка труда, но и макроэкономическими факторами. С другой стороны, она сама влияет на развитие макроэкономических процессов, например, на уровень инфляции. Зависимость инфляции от уровня безработицы описывается с помощью кривых Филлипса. Английский экономист А.У. Филлипс (1914–1975) обнаружил стабильную обратную нелинейную зависимость между процентным изменением номинальной заработной платы и уровнем безработицы на обширном статистическом материале. Результаты исследований опубликованы в 1958 г. [5] Объяснение этой зависимости достаточно просто: рост избыточного спроса на рынке труда ведет к увеличению занятости, то есть к сокращению безработицы, и обе кривые Филлипса достаточно хорошо аппроксимировали статистические данные, имевшие место в Великобритании с середины XIX в. до 60-х годов XX в. В дальнейшем оказалось, что инфляция и безработица могут расти одновременно. Эта ситуация, известная как стагфляция (падение производства и занятости и одновременный рост цен), возникла в США и в других западных странах в 70-е годы и потребовала дополнительного объяснения. [1] Тогда кривая Филлипса была модифицирована. Вместо уровня инфляции в ней рассматривался темп изменения (роста, убыли) инфляции. Такая кривая была названа увеличенной кривой Филлипса (рис. 2), в отличие от первоначальной простой кривой Филлипса. Кривые этого типа подходят для описания экономик большинства западных стран за последние двадцать – пять лет. [6]

Рис. 2. Увеличенная кривая Филлипса



Если простая кривая Филлипса описывается уравнением $i = f_1(U)$, то увеличенная — $i - i_{-1} = f_2(U)$, где i, i_{-1} — уровни инфляции в данном и предыдущем периодах, в процентах; U — уровень безработицы в процентах.

Точка пересечения кривой $f_2(U)$ с горизонтальной осью называется точкой неускоряющего инфляционного уровня безработицы $NAIRU$ (nonaccelerating inflation rate of unemployment) и отражает равновесную ситуацию (рис. 2, точка С). При таком уровне безработицы $f_2(U) = 0$ инфляция стабильна $\Delta i = i - i_{-1} = 0$. Отсюда видим, что если правительство стремится снизить уровень безработицы, то это приведет к росту инфляции, и наоборот, снижение инфляции вызывает сокращение занятости. Например, на рис. 2 переход из точки А в точку В позволяет сократить темпы роста инфляции на 2%, но при этом безработица возрастает на 2%. Это известный в экономике компромисс «инфляция – безработица». [1]

Ситуация казалось бы тупиковая, но дальнейшие исследования показали, что само положение кривой Филлипса не является фиксированным, то есть уровень $NAIRU$ зависит от институциональных факторов, в том числе от тех мер, которые принимает государство по сокращению фрикционной и структурной безработицы. Исследования западных специалистов показали, что уровень безработицы тем ниже, чем ниже пособия по безработице, чем масштабнее помощь государства в трудоустройстве и переподготовке кадров, чем слабее профсоюзы в данной экономике и чем лучше координация действий нанимателей, устанавливающих заработную плату. [7] Таким образом, снизить естественный уровень безработицы можно без увеличения инфляции, в этом случае кривая Филлипса просто сдвигается влево, как и в соответствующей ситуации для кривой Бевериджа. В табл. 3 приведены данные по безработице, инфляции и приросту (убыли) ВВП для стран с переходной экономикой (табл. 3). По этой таблице идентифицированы периоды стагфляции (табл. 4).

Таблица 4. Периоды стагфляции в странах с переходной экономикой

Страны	Период стагфляции
Армения	1992–93
Азербайджан	1992–94
Беларусь	1992–94
Болгария	1996–97
Грузия	1992–94
Казахстан	1992–94
Кыргызстан	1992–94
Литва	1992–93
Латвия	1992–93
Россия	1992
Таджикистан	1992–93
Украина	1991–93
Молдова	1991–94
Узбекистан	1992–94
Эстония	1992

Таблица 3*. Безработица, инфляция и прирост (убыль) ВВП в странах с переходной экономикой

	%	1992	1994	1995	1996	1997
Албания	U	24,4	16,1	13,9	11,6	
	i	225,2	22,6	7,8	12,7	33,2
	ДР	-7,2	9,4	8,9	9,1	-7,0
Армения	U	3,0	6,6	6,7	9,3	10,1
	i	824,5	5273,4	176,7	18,7	14,0
	ДР	-52,6	5,4	6,9	5,8	3,1
Азербайджан	U	0,2	0,8	1,0	1,0	1,2
	i	912,6	1664,4	411,7	19,8	3,5
	ДР	-22,6	-19,7	-11,8	1,3	5,8
Беларусь	U	0,5	2,1	2,7	3,9	3,8
	i	969,0	2220,0	709,0	52,7	64,0
	ДР	-9,7	-12,6	-10,4	2,8	10,4
Болгария	U	15,0	13,1	11,4	12,7	14,3
	i	82,0	96,0	62,1	123,0	1082,2
	ДР	-7,3	1,8	2,1	-10,9	-6,9
Хорватия	U	15,3	14,5	14,5	16,4	
	i		97,5	2,0	3,5	3,6
	ДР		5,8	6,8	6,0	6,5
Чехия	U	3,1	3,3	3,0	3,1	4,0
	i	11,0*	10,0	9,1	8,8	8,4
	ДР		5,8	6,4	3,9	1,0
Эстония	U	0,9	1,8	1,8	2,2	2,4
	i	1069,0	47,7	28,9	23,1	11,3
	ДР	-21,6	-1,8	4,3	4,0	10,9
Грузия	U	0,3	3,8	3,4	3,2	
	i	887,4	15606,5	162,7	39,4	7,1
	ДР	-44,8	-11,4	2,4	10,5	11,0
Венгрия	U	10,7	11,4	10,6	11,0	10,7
	i	22,8	18,8	28,3	23,5	18,3
	ДР	-3,1	2,9	1,5	1,3	4,4
Казахстан	U	0,3	0,8	1,5	3,5	4,2
	i	1515,7	1879,9	176,3	39,1	17,4
	ДР	-5,3	-12,6	-8,2	0,5	2,0
Кыргызстан	U	0,1	0,4	1,9	4,4	4,0
	i	854,6	228,7	52,5	30,4	25,6
	ДР	-13,9	-20,1	-5,4	7,1	6,5
Латвия	U	1,1	6,3	6,3	7,0	7,5
	i	951,3	35,8	25,1	17,6	8,4
	ДР	-35,2	2,1	0,3	3,3	6,5
Литва	U	0,5	3,6	6,1	7,1	6,0
	i	1021,0	72,1	39,5	24,7	8,8
	ДР	-21,3	-9,8	3,3	4,7	5,7
Македония	U	18,6	20,7	23,7	24,9	
	i		126,4	16,2	2,1	1,5
	ДР		-1,8	-1,2	0,8	1,5
Молдова	U	0,1	0,9	1,4	1,5	1,4
	i	1276,0	329,6	30,2	23,5	11,8
	ДР	-29,7	-31,2	-1,4	-7,8	1,3
Монголия	U	6,3	8,7	7,6	6,5	
	i	202,6	87,6	56,8	49,3	36,9
	ДР	-9,5	2,3	6,3	2,6	3,0
Польша	U	12,9	16,5	15,2	14,3	12,3
	i	43,0	32,2	27,9	19,9	15,1
	ДР	2,6	5,2	7,0	6,1	6,9
Румыния	U	6,2	11,0	9,9	7,8	6,7
	i	210,4	136,7	32,3	38,8	151,6
	ДР	-8,8	3,9	6,9	3,9	-6,6

	U	4,7	6,9	7,8	9,0	9,6
Россия	i	1353,0	302,0	190,1	47,8	14,7
	ДР	-19,4	-11,6	-4,8	-5,0	0,9
	U	11,3	14,6	13,8	12,6	13,0
Словакия	i	11,0*	13,4	9,9	5,8	6,1
	ДР		4,9	6,9	6,6	6,5
	U	11,6	14,5	14,0	13,9	14,3
Словения	i		19,8	12,6	9,7	9,1
	ДР		5,3	4,1	3,1	3,8
	U	0,4	1,5	1,8	2,5	2,5
Таджикистан	i	1156,7	350,4	610,0	418,0	88,0
	ДР	-28,9	-21,4	-12,5	-4,4	1,7
	U	0,3	0,4	0,4	1,1	2,1
Украина	i	1210,0	891,2	376,4	80,2	15,9
	ДР	-17,0	-22,9	-12,2	-10,0	-3,2
	U	0,1	0,2	0,3	0,4	0,4
Узбекистан	i	645,2	1568,0	116,9	64,4	50,0
	ДР	-11,1	-4,2	-0,9	1,6	2,4

• Рассчитано на основе данных МВФ. [2, стр. 109, 181, 189]

• данные для Чехословакии

Очень сильная стагфляция наблюдалась в Югославии в 1992 г., когда уровень инфляции достиг 6146,6%, а спад производства – (-34%). Эти максимальные значения инфляции и спада производства за всю историю этой страны и привели, практически, к ее распаду в 1992 г. Сразу же после распада более мелкие, однородные и легче управляемые государства – Хорватия, Словения и Македония – резко улучшили свои макроэкономические показатели, причем лидером среди них оказалась Словения (в 1993 г. инфляция составляла всего 31,9%, рост ВВП – 2,8%), которая стала бессменным лидером на протяжении всего периода трансформации среди всех стран с переходной экономикой. Отметим, что перед распадом Чехословакии стагфляция не наблюдалась.

В исходной табл. 1 отсутствовали данные по безработице для Туркменистана, но, по аналогии с другими странами Центральной Азии, можно предположить, что безработица в этой стране также росла во времени на рассматриваемом интервале. На протяжении четырех лет (1993–96 гг.) в Туркменистане наблюдались очень высокие уровни инфляции при достаточно высоком спаде ВВП, поэтому данный период можно идентифицировать с периодом стагфляции. Итак, все страны бывшего СССР не избежали периодов стагфляции, которые, в основном, наблюдались в 1992–94 гг. Из стран Центральной и Восточной Европы такой период был только в Югославии (перед распадом) и Болгарии.

Анализируя табл. 4, можно заключить, что почти на всем рассматриваемом временном интервале (1992–97 гг.), в первом приближении, простой кривой Филлипса удовлетворяют статистические данные для 11 стран: Кыргызстан (1992–96 гг.), Латвия (1992–96 гг.), Литва (1992–96 гг.), Эстония, Македония, Молдова (1992–96 гг.), Россия, Украина, Узбекистан (1994–97 гг.), Армения (1994–97 гг.), Казахстан (1994–97 гг.). Здесь рост уровня безработицы сопровождался падением уровня инфляции.

Литература:

1. Колосницына М.Г. Экономика труда. – М.: Магистр, 1998. – 238 с.
2. World Economic Outlook. May 1998 (International Monetary Fund): a survey by the staff of the IMF. – 1998. – Washington, D.C. – 228 p.
3. Современные международные рекомендации по статистике труда. – М.: АО «Финстатинформ» 1994. – 176 с.
4. В поисках оптимальной политики борьбы с безработицей // Трансформация. – 1998. – №6. – С. 19–20.
5. Phyllips A.W. The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861–1957 // Economica, n.s. 25, November, 1958. – P. 283–299.
6. Лэйард Р. Макроэкономика. Курс лекций для российского читателя. – М.: Уайли энд Санз, 1994.
7. Recent Economic Development. Ukraine. – Washington: IMF, 1996.

Пустовар Я.П.

ДІАЛЕКТИКА ВЗАЄМОДІЇ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ТА ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Трансформаційні процеси, які відбуваються зараз в Україні, визначаються багатьма вітчизняними економістами як перехід від командно-адміністративної до соціально орієнтованої ринкової економіки. Основною метою соціально орієнтованої економіки виступає добробут людини, забезпечення задоволення її потреб та інтересів. Тому про успіхи цієї економіки судять з того, як живуть люди, наскільки вони задоволені своїм життям, його якістю та рівнем. Якість життя характеризується ступенем задоволення потреб людини, який визначається відповідністю до прийнятих норм, звичаїв, традицій та рівня особистих інтересів. Для аналізу цього поняття застосовується ряд соціальних показників, які відображають об'єктивні характеристики (споживання матеріальних благ, тривалість життя, рівень розвитку медичних та освітніх послуг та ін.) і суб'єктивне сприйняття населенням умов існування. Застосоване до праці поняття мотивації відображає суб'єктивні фактори спонування до трудової діяльності. Різні аспекти мотивації праці мають різний ступінь усвідомленості та бажаності для тієї чи іншої категорії людей. Але завжди присутні базові характеристики, притаманні більшості населення. Насамперед, це наявність ряду потреб, мета задоволення яких змушує людину працювати. Будь-яка економічна активність людей здійснюється в кінцевому рахунку для реалізації їх потреб, які можна розглядати як необхідність та можливість отримання, збереження та використання різних благ – економічних, матеріальних, нематеріальних та ін.

В економічній літературі існує розподіл потреб на первинні (природні, матеріальні) та вторинні (соціальні, моральні). Ці потреби є мотивами до різного роду дій. Тільки початкове задоволення первинних потреб надає вторинним силу мотивів трудової активності. Різні соціальні та моральні потреби можуть виконувати мотиваційну функцію тільки тоді, коли праця добре оплачується, задоволені потреби людини в житлі, харчуванні та ін. Тобто рано чи пізно вторинні потреби починають залежати від факторів матеріального добробуту та достатку, належності людей до певного класу за критерієм доходів. Доходи впливають на якість життя, а воно, в свою чергу, – на працю. Таким чином, на якість життя впливають умови відтворення робочої сили, побут і дозвілля людини, які залежать від її матеріальної забезпеченості і визначають продуктивність праці та професійний розвиток людини. Так, в зарубіжних компаніях розробляються спеціальні корпоративні програми, до яких входять такі заходи, як вибір та апробація нових форм організації і стимулювання праці, удосконалення планування індивідуальної і колективної діяльності, участь працівників у розподілі прибутку, делегуванні повноважень в прийнятті рішень, використання методів підвищення якості трудового життя (у тому числі завдяки забезпеченню безпеки та здорових умов праці, професійного росту).

Якщо спиратися на теорію мотивації А. Маслоу, то якісне існування людини має забезпечуватись насамперед задоволенням первинних, фізіологічних потреб людини, до яких належать потреби в якісному харчуванні, одязі та житлі. Доходи населення являють собою важливе джерело задоволення особистих потреб. Аналіз співвідношення між сукупними доходами 10% найбіднішого та 10% найбагатішого населення свідчить про поглиблення розшарування між двома класами: у 1994 р. сукупні доходи 10% найбагатішого населення в 3,4 разів перевищували доходи 10% найбіднішого населення України, в 1995 р. – це співвідношення становило 4,1 раза, в 1996 р. – 7,5 раза, в 1997 р. – 7,6 раза. Співвідношення між грошовими доходами багатих та бідних є значно вищим порівняно з сукупними доходами за рік: у 1994 р. – 4,9 раза, у 1995 р. – 4,7 раза, у 1996 р. – 14,5 раза, у 1997 р. – 13,3 раза. [1, с. 31] Водночас зросли джерела незадекларованих доходів від особистого підсобного господарства, неофіційної торгівлі, фінансових операцій, тому реальне співвідношення між доходами багатих і бідних верств населення є набагато вищим. Номінальні грошові доходи населення України за 9 місяців 1999 р. порівняно з аналогічним періодом 1998 р. зросли на 12,9%, проте реальні грошові доходи за цей період зменшились на 12,3%. Середньомісячний грошовий дохід на душу населення становив 96,6 грн. проти 85,0 грн. у 1998 р. [3, с. 75] За класифікацією ООН, до бідних належить той, чий дохід в

середньому не перевищує \$83 на місяць. За статистичними даними 89% населення України мають дохід у межах світових норм бідності. [2, с. 44] Цей відсоток складають в більшості працівники бюджетної сфери економіки, пенсіонери, студенти, безробітні та інші соціальні верстви населення. За незалежними оцінками вітчизняних фахівців, 4/5 громадян України доведено до критичної межі елементарного фізіологічного виживання. [2, с. 44]

Аналіз динаміки показників мінімальної, номінальної та реальної заробітної плати в галузях економіки України за 1990–1999 рр. свідчить про загострення кризових явищ в оплаті праці та відтворенні робочої сили. Внаслідок наростання розбіжностей у темпах росту цін на товари та послуги і збільшення номінальної заробітної плати, протягом 1990–1999 рр. відбулося значне падіння реальної заробітної плати переважної більшості працюючих у державному секторі економіки, що посилює негативні тенденції в галузі заробітної плати, яка вже не виконує жодну зі своїх функцій – стимулюючу, регулюючу та відтворювальну. Вона перетворилась на варіант соціальної допомоги, внаслідок чого держава втратила найважливіший стимул підвищення ефективності виробництва та добробуту держави взагалі. Вартість робочої сили в Україні нижча, ніж у країнах Європи, США, Японії, що є наслідком політики “заморожування” реальної заробітної плати. Так, у Німеччині вартість робочої сили становить \$25 за годину, Японії та США – \$16,4, Франції – \$15,5, Польщі – \$1,6, Болгарії та Румунії – \$0,80, Україні – \$0,50 за годину. [4, с. 128] Середньомісячна номінальна заробітна плата одного працівника становила у 1998 р. 153,5 грн. (в середньому на одного працівника це 1,17 грн. за одну відпрацьовану годину), у 1999 р. – 186,44 грн. та 1,38 грн. відповідно. [3, с. 75] Реальна заробітна плата у першому півріччі 1999 р. зменшилась порівняно з цим періодом у 1998 р. на 11,4%. Знецінення робочої сили за останні роки призвело до того, що ні мінімальна, ні реальна заробітна плата не спроможні забезпечити найманому працівникові умови для нормальної життєдіяльності, повноцінного відтворення робочої сили, якісного рівня існування.

Несприятливі тенденції щодо динаміки заробітної плати пояснюються також тим, що поки не вдається подолати таке явище в економічному розвитку України, як заборгованість по заробітній платі та інших соціальних виплатах. В середньому на одного працівника, якому не виплачується або виплачується не в повному розмірі заробітна плата, станом на 1.07.1999 р. розмір заборгованості становив 674 грн. За цей період розмір заборгованості становив 107,6% в порівнянні з відповідним періодом 1998 р. [5, с. 68] Існування такої великої заборгованості гальмує зростання оплати праці, поширюється “замороження” заробітної плати, що призводить до подальшого зниження рівня життя малозабезпечених верств населення. Окрім того, невиклати та недостатні розміри заробітної плати гальмують мотивацію працівників до праці, знищують такі її важелі, як споживчий мотив (вплив на трудову поведінку людини споживчої значимості заробітної плати як доходу), соціально-порівняльний мотив (стимул до чужої заробітної плати та вибір відповідної трудової поведінки) та ін.

Економічна криза відбилася і на структурі споживання населення України. Зростання споживчих цін призвело до знецінення і скорочення заощаджень населення, деформацій в оплаті праці, вивело із рівноваги всю систему відносин, що обслуговують споживчий ринок, а також суттєво вплинуло на його формування. Для більшості споживачів характерний дефіцит грошей, а не товарів, як було за умов командно-адміністративної системи. Тобто низький рівень оплати праці зумовив недостатню купівельну спроможність населення. На одну середню заробітну плату в Україні в 1999 р. можна було отримати не більше 1,5 споживчого кошика із 22 продуктів харчування. В цей кошик не входить нічого з того, що необхідно для підтримки професійної кваліфікації, освіти, належного рівня цивілізованого життя взагалі. Підвищення вартості життя призвело до змін в рівні та структурі споживання населенням товарів та послуг. Витрати населення на харчування за 1990–1998 рр. зросли в середньому з 32,8% до 73,6%. [2, с. 17] Високі ціни на продукти харчування призвели до росту споживання простих і дешевих продуктів харчування: хліба, картоплі, круп, тобто знизилася калорійність харчування. Споживання основних продуктів харчування на душу населення систематично знижується. Так, м'яса та м'ясопродуктів населення споживало у 1990 р. – 68 кг, 1996 р. – 37 кг, 1998 р. – 32 кг. (при раціональній нормі споживання 80 кг), молока та молокопродуктів відповідно – 373 л, 230 л, 213 л (норма 380 л), яєць – 272 шт., 161 шт., 154 шт. (норма 290 шт.), риби та рибопродуктів – 17,5 кг, 4,3 кг,

5,9 кг (норма 15 кг), овочів – 115 кг, 91,9 кг, 96 кг (норма 151 кг), хліба та хлібопродуктів – 141 кг, 123,5 кг, 126 кг (норма 101 кг), картоплі – 131 кг, 127 кг, 126 кг (норма 124 кг), олії та маргарину – 11,6 кг, 8,6 кг, 8,6 кг (норма 8 кг). Тобто лише хлібопродуктів, картоплі та олії населення України споживало більше, ніж рекомендовано медициною. [6, с. 44] Підвищення частини споживчих витрат на харчування призвело до скорочення витрат на непродовольчі товари. За 1990 – 1996 рр. витрати на купівлю непродовольчих товарів скоротились від 39,4% до 14,8%. [6, с. 47] Враховуючи незначну частку витрат на непродовольчі товари, а також високий рівень цін при скороченні вітчизняного виробництва, можна говорити про нову тенденцію у споживанні, коли відбувається наповнення магазинів одягом, побутовою технікою та іншими імпортними товарами за рахунок того, що ціни на них є недосяжними для значної частини населення України. За таких умов люди змушені практично повністю відмовитись від придбання меблів, телевізорів та інших товарів тривалого користування.

Мотиви до праці формуються за ранговим принципом. За ранги тут маються на увазі соціально-економічне становище, умови праці та службовий статус. Задоволення мотивів першого рангу в теперішній час – це найважливіший важіль підвищення мотивації трудової діяльності, її ефективності та раціонального використання трудового потенціалу. Умовою задоволення фізіологічних потреб є отримання людиною доходів від своєї діяльності, рівень оплати її праці. В системі трудових цінностей населення України заробітна плата займає головне місце серед стимулів підвищення мотивації трудової діяльності людини. Основні вимоги до роботи – це високий, стабільний заробіток (64,2%), задовільні умови праці (14,9%), престижність роботи (9,8%). [3, с. 57]

Впевненість в майбутньому – наступний етап мотивації та підвищення якості життя, тобто впевненість у наступному дні може досягатися на основі довгострокового забезпечення грошового доходу з метою задоволення фізіологічних потреб та гарантії робочого місця на тривалий період часу. Зараз населення України знаходиться в стані тотальної, всеохоплюючої невизначеності, повної невпевненості у майбутньому, відсутності довіри до будь кого чи чого взагалі. Як говорить народна мудрість: “зlidарі не думають про майбутнє”. Ще до 90-х рр. населення України мало можливість планувати своє життя на 11–15 років вперед, в останні ж роки окреслити небокрай майбутнього неможливо ні для жодної людини, незалежно від її статусного, грошового чи майнового стану. Як наслідок поширюється соціальна напруга в суспільстві, що тягне за собою зростання соціальної патології (алкоголізму, наркоманії, кримінальних злочинів та ін.).

На якість трудового життя чималою мірою впливають умови та середовище, в яких здійснюється процес праці. Забезпечення здорових та безпечних умов праці на виробництві залишається незадовільним. В умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам, працює понад 3,4 млн. чоловік, майже 42,0 тис. споруд та будівель знаходяться в незадовільному технічному стані, лише на 40% працівники забезпечені спецодягом та іншими засобами індивідуального захисту. Щоденно на виробництві травмується в середньому 200 чоловік, з них 30 стають інвалідами, 5 гинуть. Частота травмування зі смертельними наслідками в Україні в 6 разів більше, ніж у Великобританії, в 5 разів більше, ніж в Японії, в 2 рази більше, ніж в США. [6, с. 59] Підриг мотивації до трудової діяльності в поєднанні з масовим зuboжінням призвели до люмпенізації трудових ресурсів, однієї з головних рис якої є байдужість людини до своєї важливої якісної характеристики – власного здоров'я. Інтереси працівника зведені до вузької мотиваційної установки “вижити будь-яким шляхом”, або “гроші за будь-яку ціну”. Актуалізується проблема не лише поліпшення здоров'я, а елементарного його збереження. Погіршення стану здоров'я населення призводить до значного зменшення середньої тривалості життя (за 1990 – 1996 рр. середня тривалість життя серед чоловіків зменшилася у 4,1 раза, у жінок – на 2,1 раза). [7, с. 29] Це ще більш ускладнює надзвичайно важкі демографічні показники, які є специфічними індикаторами рівня та якості життя населення. Так, станом на 1.01.1999 р. чисельність наявного населення України становила 50,1 млн. чоловік, а вже станом на 1.07.1999 р. скоротилася до 49,9 млн. чоловік, при тому величина природного скорочення зросла на 20,4% порівняно з 1998 р. За цей період кількість народжених зменшилася на 8,9%, померлих – зросла на 4,3%. [5, с. 77]

На етапі адаптації працівника до свого робочого міста, до нового оточення реалізується третій ступінь мотивації А. Маслоу, тобто потреба людини у соціальних контактах. Стосовно до

трудових колективів будь-якої організаційно-правової форми власності України, нині соціальні контакти не мають дійсного мотиваційного впливу на ефективність трудової діяльності та якість життя людей. Навпаки, відбувається взаємно відчуження під впливом дійсних сучасних процесів у суспільстві. Досить яскраво виявляє себе американський принцип “кожен сам за себе, тільки бог за всіх”, або прислів’я “ситий голодного не розуміє”.

Підвищенню рівня якості життя сприяють умови, за яких задовольняються потреби працівника в саморозвитку, самовизначенні, підвищенні кваліфікації, самостійності в прийнятті рішень, професійній та службовій кар’єрі. Тут реалізуються мотиви самоствердження людини (природне прагнення до престижу, авторитету, поваги), а також мотив просування по службі як фактор задоволення природного прагнення людини до соціального росту. Без сумніву можна стверджувати, що такі потреби та мотиви присутні у більшості населення України, але лише для незначної його частини вони відіграють більш-менш значну роль при виборі місця працевлаштування та належної оплати праці.

Взагалі кінцева мета мотиваційної системи – підвищення життєвого рівня працівника. Але при розробці будь-якої мотиваційної моделі треба приділяти увагу специфічним особливостям, характерним тому чи іншому підприємству, організації. Тільки при дотриманні даних умов можна говорити про ефективність використання мотиваційної програми. В цілому існує певний взаємозв’язок між такими явищами, як мотивація праці і задоволеність трудовим процесом. Наявність будь-яких достатніх мотивів до праці створює ефект змісту і відповідності інтересам людини і, таким чином, приносить задоволення працею. В свою чергу наявність задоволеності також робить дану трудову діяльність привабливою і, таким чином, створює мотивацію участі в ній. При вивченні ставлення людини до праці деякі вчені акцентують увагу на проблемі задоволення працею, інші – на мотивації. Насправді обидва ці явища повинні розглядатися як взаємопов’язані цілі соціально-економічного розвитку суспільства. Тобто мотивація трудової діяльності повинна мати місце при аналізі якості та рівня життя людини, оскільки задоволення її потреб призводить до зростання задоволеності працею, продуктивності праці, зацікавленості в трудовому процесі, його ефективності і, в кінцевому рахунку, – до росту добробуту всього суспільства.

Модель соціально орієнтованої ринкової економіки України повинна базуватися на повороті економіки, політики, управління до потреб людини. Це насамперед створення сприятливих умов для наділення працівника правом власності, відродження мотивації до праці і підприємництва, забезпечення соціального захисту найбільш вразливих верств населення і т. ін. Збереження, подальшого розвитку та ефективного використання трудових ресурсів і відродження національної економіки можна досягти лише при дотриманні принципів, які визначають еволюцію сучасної ринкової цивілізації. Їх суть полягає у тому, що розвиток людини, її загальної культури, професійного та творчого потенціалу, підвищення добробуту населення повинні бути найважливішими умовами і, водночас, потужною рушійною силою науково-технічного та соціально-економічного розвитку, надійною основою стабільності та процвітання суспільства.

Література:

1. Соколик М. Тенденції і специфічні особливості диференціації населення України за рівнем середньодушових доходів // Україна: аспекти праці, 1999. – №8. – С.30–36.
2. Про соціально-економічне становище України (січень – жовтень 1999 р.) – К.: Державний комітет статистики України, 1999. – 89 с.
3. Маргіналізація населення України (колективна монографія) / За ред. В.В. Онікієнка. – К.: НЦ ЗРП НАН і Мінпраці України, 1997. – 191 с.
4. Україна за роки незалежності: аналітичний огляд за 1991 – 1997 рр. – К., 1998. – 202 с.
5. Про соціально-економічне становище України за I півріччя 1999 р. – К.: Державний комітет статистики України, 1999. – 89 с.
6. Бугуцький О. Аналіз соціально-економічної категорії рівня життя населення України // Україна: аспекти праці, 1998. – №2. – С.43–47.
7. Бортник Т. Соціологічне обстеження рівня життя, доходів і оплати праці // Україна: аспекти праці, 1998. – №7. – С.27–30.

Липов В.В.

СТИМУЛИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР СТАНОВЛЕНИЯ НОВЫХ ЦЕННОСТЕЙ В СИСТЕМЕ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

В центре проблем перестройки экономической жизни общества в условиях рыночных преобразований стоит задача создания предпосылок для формирования новой хозяйственной культуры.

Хозяйственная культура представляет собой систему ценностей, смыслов, символов, знаний, традиций, обеспечивающих мотивацию и регуляцию хозяйственной деятельности, определяющих форму ее осуществления, а, вместе с тем, и восприятия ее обществом. [3, 11] Традиционный уровень трудолюбия и усердия, качество и интенсивность труда, бережливость, аккуратность и исполнительность, дозволенная мера праздности – примеры проявления хозяйственной культуры.

Выделение хозяйственной культуры в качестве базисного элемента хозяйственной жизни позволяет выявить ключевые особенности переходного периода в постсоветских странах, в значительной степени определившие глубину и затяжной характер трансформационного кризиса.

В основе хозяйственной культуры лежит характер трудовой мотивации членов общества. Мотивы хозяйственной деятельности, по утверждению А.В. Чаянова, коренятся не в прибыли, а в воспроизводстве типа жизни, в котором, в свою очередь, на первый план выступает соразмерность напряжения труда и удовлетворение потребностей хозяйствующей семьи. [2, 49] Утверждение это относится к крестьянскому, по преимуществу натуральному хозяйству. Однако его значение сохраняется и в условиях экономического способа хозяйствования. "...многопроизводительность, – пишет Ю.М. Осипов, – позволяет крестьянскому хозяйству быть в основе своей натуральным, но не мешает ему и быть частично экономическим". [5, 130]

Экономическое хозяйство зарождается в недрах натурального. Обмен благами, основанный на оценочном расчете дает основание для появления экономического хозяйства, в переходе от простого производства благ к воспроизводству обмена благами и производству оценок благ. Происходит расширение социальной базы хозяйственной деятельности человека. Появляется универсальное экономическое (денежное) средство выражения ценностной значимости благ, включенных в жизненную сферу человека. Но деньги, прибыль остаются лишь средством – универсальным, общепризнанным – осуществления мотивов трудовой деятельности.

Базисом перехода к рыночной системе хозяйствования, преодоления внутренних сущностных причин кризисных явлений в экономике является качественное изменение трудовой мотивации на уровне срединной культуры как устойчивой совокупности ценностных ориентаций, разделяемых широкими массами населения на протяжении длительных периодов времени. Задача состоит в стимулировании к более качественному и напряженному труду работника, сформировавшегося в условиях планового хозяйствования, и одновременном формировании у него в самом процессе работы новой трудовой мотивации. В ее основе находится ценностная ориентация – разделяемые личностью социальные ценности, выступающие в качестве целей жизни и основных средств их достижения, являющихся важнейшим фактором, регулирующим, детерминирующим мотивацию личности и ее поведение.

Понимание, что есть благо и что есть зло; отношение к знанию, интеллекту, мудрости; взаимосвязь между индивидом и обществом, свободой и предопределенностью, любовью и ненавистью – базисные критерии, на основе которых формируются человеческие ценности. [9] Критерии ценности образуют как бы многомерную систему координат, в которой разворачиваются ценностные отношения индивида.

Формирование ценностных ориентаций, соответствующих рыночной системе хозяйствования, является предпосылкой становления нового типа трудовых отношений – устойчивых связей между людьми, обусловленных совместной трудовой деятельностью.

Место стимулирования в формировании мотивов трудовой деятельности предопределяется тесной взаимосвязью и взаимообусловленностью этих понятий. Помимо активизации под воздействием стимула внутреннего интереса индивида, посредством целенаправленного стимулирования происходит изменение старой и формирование новой структуры ценностей и интересов индивида.

Сложилась неоднозначная оценка стимулирования труда и его взаимоотношения с понятием мотивации трудовой деятельности.

С.Б. Каверин приводит следующее описание различий между стимулированием и мотивацией: "...есть две дороги к хорошей работе. Одна, старая, через внешние подступы к человеку – стимулировать – подгонять. Вторая, еще очень плохо освоенная, изнутри, через создание мотиваций. Стимулирование и мотивация – антиподы, отличие между ними становится понятным, если учесть нравственный смысл различия уважительного отношения к человеку от высокомерно-презрительного. В этом смысле теория менеджмента различает внешнюю экстринсивную стимуляцию, и внутреннее, интринсивное вознаграждение, отличающееся принципиальной активностью личности, ориентированной на удовлетворение потребностей высшего порядка. Проще сказать, в первом случае воздействует кто-то из вне (причем неизвестно – с добрыми или дурными намерениями), во втором человек свободен в выборе своих действий и самостоятельно избирает более для себя подходящее". [4, 10–11]

Принципиальное различие двух методов, по мнению С.Б. Каверина, состоит в различном понимании сущности человека и методов управления его поведением.

Стимулирование, по мнению психолога, предусматривает манипулирование максимально отчужденным от своего труда и его результатов, пассивным индивидом, более похожим на раба, чем на наемного труженика, сознательно берущего на себя выполнение определенного круга обязанностей. В то же время, внутренняя направленность побудительных мотивов деятельности в сочетании с требованиями осознанной творческой самореализации личности, присущее мотивированию в интерпретации психолога, является хорошей основой для воспитания творческого отношения к труду, но более присуще экономике, близкой к постэкономической стадии развития. В результате стимулирование как форма управления отвергается, а мотивация, как ее интерпретирует автор, в условиях экономического кризиса оказывается трудно осуществимой.

Более продуктивной видится точка зрения, согласно которой эти методы дополняют друг друга. По утверждению В.К. Вилюнас: "...Развитие мотивации... обеспечивается переключением эмоционального отношения к ключевым (безусловным) воздействиям на сопутствующие им в опыте индивида стимулы... В... случае мотивационного обусловливания, ...являющегося главным механизмом... развития мотивации, имеет место ситуативное развитие эмоционального отношения к безусловным воздействиям и избирательное закрепление эмоционального значения за важными для активности условиями и сигналами, ... круг изначально мотивационно значимых воздействий ... обрастает системой сигналов, приобретающих условное ... мотивационное значение". [1, 8] Под мотивационным опосредованием понимается способ развития собственно человеческой мотивации путем переключения на новый предмет уже существующего мотивационного значения. Никакая логика, разъяснение сами по себе новой мотивации не создают, а служат лишь для переключения, перераспределения уже существующих эмоционально-мотивационных отношений. Прямая апелляция к сознанию в мотивировании малоэффективна.

Посредством целенаправленного стимулирования происходит изменение старой и формирование новой системы ценностей индивида.

Имея единый субъект, объект и предмет влияния (человек, окружающая хозяйственная среда, и его отношение к проявлениям экономической действительности), они отличаются по направленности результатов своего воздействия. Итогом стимулирования является внешняя реакция индивида на стимул, итогом мотивирования – формирование внутренних установок личности.

Мотивация и стимулирование едины в своей противоположной полярности. Мотив имманентен индивиду. Однако его направленность, в конечном итоге, трансцендентна. Достаточно на-

помнить об иерархии потребностей Маслоу. Потребности, мотивирующие человеческую деятельность, направлены от потребностей физиологических – безопасности и защищенности к потребностям социальным – уважения, самовыражения. Стимул же, имея внешнее, трансцендентное по отношению к индивиду происхождение, порождает имманентное отношение к соответствующему объекту или процессу.

Стимулирование направлено на закрепление и использование существующей системы ценностных установок работника для ориентации на достижение конкретных целей. Мотивация – на их модификацию в соответствии с социальными нормами, традициями, ценностями, тенденциями их развития и изменения в долгосрочной перспективе с целью совершенствования трудового и профессионального потенциала работника.

Стимулирование можно назвать инструментарием мотивационной работы. Посредством использования одних форм влияния на поведение персонала могут быть достигнуты различные результаты как в краткосрочном периоде (стимулирование), так и в долгосрочной перспективе (мотивация трудовой деятельности).

Эффективное стимулирование персонала предприятия возможно лишь при условии совмещения преходящих задач текущего поощрения трудовой активности работника с долговременными задачами формирования мотиваторов производственной активности, когда стимулирование конкретных направлений деятельности персонала выступает одновременно и как средство осознания и усвоения человеком сущности хозяйственной культуры новой экономической системы.

Подобный подход к стимулированию значительно усложняет задачу разработчиков системы поощрения работы персонала из-за необходимости тщательного изучения возможных долгосрочных косвенных последствий применяемых форм стимулирования и их влияния на формирование мотивов трудовой деятельности.

Взаимосвязь мотивации и стимулирования в современных условиях выражается в невозможности выйти из трансформационного кризиса без качественного изменения трудовой мотивации. Формы стимулирования трудовой активности должны быть нацелены на одновременное формирование у работников новой трудовой мотивации.

В центре внимания при разработке систем стимулирования должно быть совмещение текущих интересов стимулирования трудовой активности персонала с привитием базисных ценностей новой хозяйственной культуры.

Взгляд на стимулирование как на инструмент формирования нового характера мотивации трудовой активности в условиях изменения хозяйственной культуры общества позволяет сформулировать в обобщенном виде задачи стимулирования трудовой деятельности в переходной экономике. Формирование нового отношения к труду, собственности, богатству, практицизму, рационализму, профессионализму и предприимчивости в качестве мотиваторов хозяйственной активности человека превращается в сверхзадачу стимулирования его трудовой активности.

Преодоление феномена отчуждения труда, формирование ценностей свободной творческой деятельности, доверия и справедливости выступают основой социального партнерства между субъектами трудовых отношений.

Особенность этапа трансформационных преобразований в экономике заключается в одновременном противоречивом сочетании механизмов и ценностей свободной рыночной и командной плановой систем хозяйствования. Задача стоит не в вызывающем естественный протест насильственном подавлении элементов одной в пользу другой экономической системы, а в предоставлении им возможности естественной конвергенции, взаимопроникновении, выработке на этой основе наиболее эффективных, жизнеспособных действенных процедур хозяйственного взаимодействия, ценностных отношений новой хозяйственной культуры. [7, 9–22]

Дополнительный драматизм периоду транзиции, существенно искажающий морально-нравственные и ценностные ориентиры общества, придает противоречие между превращением трудовой деятельности в единственный источник доходов для большинства членов общества и ее факти-

ческим обесцениванием. Заработная плата в большинстве случаев превращается в разновидность социального пособия, никак не связанного ни с реальным трудовым вкладом, ни с материальными, а тем более, духовными потребностями труженика.

В контексте общемировой тенденции развития цивилизации специфика нынешнего этапа преобразования социально-трудовых отношений состоит в необходимости гармоничного сочетания и развития ценностей, свойственных экономике рыночного типа с ценностями зарождающегося постиндустриального общества.

По мере создания экономического базиса для перехода к постэкономической стадии развития общества на первый план выдвигаются новые цели хозяйственной деятельности, формируются новые базисные ценности. Возрастает значение социальных, общечеловеческих целей экономической активности в противовес максимизации прибыли. Происходит переход от труда механического к творческому, творчеству; размытие собственности; знания, информация превращаются в качественно новую форму богатства; возрастает значение литургии как своеобразной формы служения, духовной основы хозяйственного выбора человека в противовес рационализму и прагматизму; профессионализм превращается в необходимое условие включенности индивида в новую социальную общность; предприимчивость, в основе которой лежит творческая деятельность, информация приобретает базис для самого широкого внедрения в жизнь общества.

Рассмотрим основные направления стимулирования деятельности работника в условиях переходной экономики в свете формирования базисных ценностей новой хозяйственной культуры.

Стимулирование трудовой активности остается приоритетным направлением работы по управлению персоналом. Крах "мобилизационной трудовой культуры", характерной для плановой экономики, выдвинул задачу внедрения новых форм стимулирования труда.

Свободный производительный труд как основа общественного благосостояния предполагает расширенное использование элементов творчества, самостоятельности, разнообразия, ответственности со стороны исполнителя.

Важнейшей предпосылкой успеха социально-экономической модернизации является поддержание высокого статуса и культурной значимости труда. Высокая трудовая культура, со своей стороны, непосредственно влияет на развитие экономики, обеспечивая мотивацию и легитимизацию хозяйственной деятельности, ее моральную регуляцию.

Качественные характеристики результатов трудовой деятельности тесно связаны с необходимым уровнем профессионализма, старанием, с самоотдачей, которые обуславливаются наделением труда высшей духовной и нравственной ценностью. Многообразие форм и методов стимулирования трудовой активности объясняется разнообразием задач и условий функционирования конкретных предприятий.

Центральное место в хозяйственной культуре занимают ценности свободы и рациональности.

Последовательная характеристика свободы как ведущей ценности рыночной экономики содержится в работах М. Фридмана и Ф. А. Хайека. [8] Социальная наполненность этого понятия позволяет выделить внешний аспект, выражающийся в равенстве людей как экономических агентов, и внутренний, выражающийся в праве самостоятельного выбора, принятии ответственности за свои действия, риск.

Самореализация человека как личности, как единственной в своем роде, неповторимой сущности возможна лишь в свободной деятельности, деятельности не рациональной, но творческой. Именно на этой основе свободный творческий труд превращается одновременно в источник и результат формирования свободы как личной ценности.

Противоречивое отношение к практицизму (прагматизму) и рационализму оставалось характерной чертой социалистической экономической системы. Если в области управления развитием экономической базы руководившие страной материалисты находились на прочных прагматических позициях, то в области стимулирования и оплаты труда они занимали нерушимые идеалистические бастионы. Основной упор делался на коммунистическое отношение к труду, трудовой героизм, энтузиазм, сознательность, самоотвер-

женность народных масс. Результаты этого выражаются в двойственном отношении к прагматизму и рациональности, вызывая затаенное осуждение большинства членов общества. Ориентация на практическую реальность признается ценной и оправданной, но все же не вполне морально и духовно полноценной.

Задача стимулирования в этом плане сводится к созданию предпосылок превращения формируемого типа рациональности в основу нового образа жизни, обретению ею универсальной ценности, превращению в общепризнанную добродетель.

Принципиально новым направлением деятельности по стимулированию хозяйственной активности является стимулирование собственностью. По своей сути собственность отражает не отношение людей и материальных объектов, а отношения между людьми по поводу материальных объектов. Проецируясь на менталитет и ценностно-нормативную систему общества, собственность превращается в базовую ценность хозяйственной культуры. Социалистическая общественная собственность породила стереотипы бесхозяйственности, безынициативности, извращение моральных норм.

Еще одной базисной хозяйственной ценностью, возвращающейся в арсенал стимулирования после семидесятилетнего перерыва, является богатство, под которым понимается "все, что имеет рыночную ценность и может быть обменено на деньги или блага... все виды богатства обладают основным свойством, состоящим в его способности приносить доход, который является отдачей от богатства". [6, 530] Характерной чертой православной ментальности является противоречивое отношение к богатству. Новой формой богатства, характерной для постиндустриального общества, являются знание, информация, НОУ-ХАУ.

Предприимчивость выступает в качестве еще одного сущностного признака хозяйственной рыночной культуры. Плановость социалистической экономики служила тормозом развития предприимчивости. Помимо этого предприимчивость противоречила единству общества, позволяла энергичным индивидам выделяться, приобретать благосостояние, не положенное им по "штату".

Ведущая роль в обеспечении стимулирования предпринимательской деятельности принадлежит государству. Исходной посылкой такого стимулирования является формирование благоприятной экономической среды для предпринимательства. Рыночные условия хозяйствования создают благоприятные условия для развития предпринимательской активности внутри подразделений организаций, индивидуального предпринимательства.

Деньги были, есть и останутся всего лишь формальным, наиболее общим средством выражения интересов личности. И лишь на путях обеспечения через рост реальной заработной платы материального благосостояния труженика возможно полноценное развитие системы ценностных отношений личности, преодоление чудовищной деформации морально-нравственных основ общественной жизни.

Стимулирование внедрения в деловую практику базисных ценностей новой культуры — основа успешного реформирования экономики.

Литература:

1. Вилюнас В.К. Психологические механизмы мотивации человека. — М.: Изд-во МГУ, 1990. — 228 с.
2. См.: Гиренок Ф.И. Моральная экономика: третий путь // Философия хозяйства, 1999, №1, с.47–50.
3. См.: Зарубина Н.Н. Социально-культурные основы хозяйства и предпринимательства. — М.: Магистр, 1998. — 360 с.
4. Каверин С.Б. Мотивация труда. — М.: Изд-во ИП РАН, 1998. — 224 с.
5. Осипов Ю.М. Теория хозяйства. Т.1. — М.: Изд-во МГУ, 1998. — 468 с.
6. Словарь современной экономической теории Макмиллана. — М.: Инфра-М, 1997. — 608 с.
7. См.: Тютюнникова С.В. Формирование доходов населения в условиях рыночной трансформации. — Х.: Основа, 1999. — 273 с.
8. Фридман и Хайек о свободе. — Мн.: Полифакт-Референдум, 1990. — 127 с.
9. Zaitchik J.A., Wiehe R.E. Human values. — Madison: Brown & Benchmark, 1993. — 628 p.

Голиков А.П., д.г.н., Сергиенко И.А.

ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА И НОВОГО ПЕРЕДЕЛА ЕВРОПЫ

Геополитическое положение в значительной мере определяет стратегию и тактику экономического развития государства. Учет этого фактора является залогом успешного решения им ряда политических и социально-экономических задач как во внутренней жизни, так и в международных отношениях.

Распад Советского Союза и мировой системы социализма привел к радикальному перераспределению сил и акцентов в глобальном экономическом и политическом пространстве, а также положил начало новому переделу Европы.

Во-первых, изменилась военная доктрина мирового сообщества ввиду прекращения действия Варшавского договора и исчезновения одного из центров геополитического противостояния. Во-вторых, Россия по-прежнему претендует на роль лидера, вокруг которого возможно образование нового союза. В-третьих, большая часть постсоциалистических стран Центральной и Восточной Европы, а также стран бывшего СССР осталась вне политических союзов. К числу таких стран можно сегодня отнести Украину, которая практически сделала выбор, объявив своей стратегической задачей интеграцию в Европейский союз, НАТО, иные европейский международные организации.

Решение это непростое и достаточно противоречивое как с точки зрения социальной и внутривнутриполитической (общественное мнение, которое сегодня не является положительно ориентированным на интеграцию в мировое сообщество), так и с точки зрения возможного обострения отношений со своим ближайшим восточным соседом – Россией, чьи геополитические интересы объективно не всегда совпадают с интересами Украины. Однако, прежде чем поднимать вопрос о положительных или отрицательных сторонах подобных интеграционных процессов, желательно получить представление о том, насколько эти процессы актуальны для новой Европы и для ЕС, в частности.

Европейский союз создавался наиболее развитыми странами Европы как политико-экономический противовес американскому влиянию в мировом пространстве. Договор о Европейском союзе был подписан в 1992 году в Маастрихте (Нидерланды) главами государств и правительств 12 государств – членов Европейского сообщества. Он вступил в силу 1 ноября 1993 года и определил основные цели и принципы Евросоюза: 1) образование тесного союза народов Европы; 2) создание пространства без внутренних границ; 3) усиление социального взаимодействия; 4) образование экономического и валютного союза, введение единой валюты; 5) проведение совместной внешней политики, оборонной политики и политики в области безопасности; 6) развитие сотрудничества в сфере юстиции и внутренних дел; 7) введение гражданства ЕС дополнительно к национальному гражданству.

В настоящее время темпы экономического роста в странах ЕС (всего 15 членов: Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия, Франция, Швеция) ниже аналогичных показателей у основных конкурентов (США и Япония). По мнению большинства экспертов, ЕС находится в состоянии значительной истощенности своих собственных внутренних ресурсов, поэтому Европейскому союзу крайне необходимы новые члены – страны, которые могли бы стимулировать его дальнейшее развитие. Выбор здесь невелик – передел Европы возможен только в восточном постсоциалистическом направлении. Причем не исключена вероятность того, что кандидаты в ЕС могут оказаться кандидатами в постсоветские структуры под эгидой России, что может привести к появлению на континенте еще одного потенциально сильного конкурента дополнительно к динамично развивающемуся Китаю.

Таким образом, только в случае оперативного расширения на восток возможна реализация глобальной стратегии Европейского союза по превращению Европы (западной и частично восточной) в экономическое и политическое сообщество, способное эффективно противостоять традиционным (США, Япония), новым (Китай), а также потенциальным (Россия и ее возможные союзники) конкурентам.

Одним из основных аргументов пессимистов и противников интеграционных процессов являются огромные финансовые затраты на эту акцию, а значит – ее экономическая нецелесообразность. Прежде всего это связано с тем, что договор о Европейском союзе предполагает полное вхождение новых членов в единое социально-экономическое пространство и, соответственно, обеспечение высокого уровня жизни для граждан вступающих в союз стран. Именно на это и рассчитывают нынешние претенденты.

Однако интеграция – это не только экономическое мероприятие, но и политическое, эффект которого нельзя измерить в денежном выражении. Кроме того, упомянутое выше равенство будет достигнуто не сразу, по крайней мере не в ближайшие годы или десятилетие, поскольку шаги Евросоюза в восточном направлении следует рассматривать с точки зрения концепции “концентрических кругов”. Эта концепция предполагает реформирование ЕС, в результате которого некогда единое социально-экономическое пространство может разделиться на четыре основные зоны: 1) центр – в него войдут наиболее взаимно интегрированные страны, т.е. нынешняя зона “евро”, состоящая из 11 стран; 2) ближайшее окружение – остальные страны – члены ЕС, не вводящие пока единую валюту (Великобритания, Швеция, Дания, Греция – первые три страны воздержались по политическим мотивам, а Греция не допущена в зону “евро” из-за недостаточных экономических параметров); 3) периферия – новые члены ЕС, права и уровень интеграции которых ограничены по сравнению с двумя первыми зонами; 4) внешняя зона – ассоциированные члены ЕС, т.е. страны, экономически и политически максимально привязанные к Евросоюзу, но в течение длительного времени находящиеся в состоянии ожидания полного членства. Таким образом, новые члены ЕС не смогут сразу же воспользоваться всеми благами и не будут во всех отношениях равными членами Евросоюза.

Концепция “концентрических кругов” предполагает не только разделение на зоны, но также постепенное и протяженное во времени вхождение в периферийную и внешнюю зоны, и еще более длительный процесс – продвижение к центру. Медленные темпы интеграционных процессов связаны, прежде всего, с двумя основными факторами: 1) низкий уровень экономического развития стран бывшего социалистического лагеря, например, доля ВВП на душу населения в Словении (наиболее развитой из этих стран) значительно ниже среднего по ЕС; 2) нынешнее состояние стагнации Евросоюза в целом и ухудшение финансового состояния членов ЕС, связанное с кризисными явлениями в мировой экономике.

Временные интервалы и масштабы интеграционных процессов в некоторой степени были определены на последнем саммите Европейского союза (Хельсинки, 10 декабря 1999 года), который был посвящен, прежде всего, проблемам современного преобразования Европы. Во-первых, главы правительств стран Евросоюза приняли решение начать переговоры о вступлении в ЕС с шестью новыми кандидатами: Латвией, Литвой, Словакией, Румынией, Болгарией, Мальтой. Во-вторых, было сделано заявление о готовности принять в свои ряды к концу 2002 года шесть стран, с которыми переговоры были начаты ранее (Польша, Чехия, Венгрия, Эстония, Словения, Кипр), а также шесть новых кандидатов. В-третьих, ЕС признал кандидатом в члены ЕС также Турцию, однако переговоры с ней начнутся только после выполнения ряда условий в экономической и политической сферах, в частности, речь идет об отмене смертной казни и урегулировании спорных вопросов с Грецией.

В то же время следует помнить, что полное вхождение в ЕС таких стран, как Испания и Португалия заняло (в значительно более благоприятной международной обстановке) около восьми лет. Более того, кандидаты в Евросоюз из числа постсоциалистических стран не смогут в ближайшее время достичь экономического и социального уровня этих двух стран, не говоря

уже о среднеевропейском. Поэтому маловероятно, что хотя бы один из числа 12 кандидатов сможет уложиться в заявленные ЕС сроки.

Реальные шансы на вхождение в Европейский союз до 2005 года имеют только Польша, Чехия, Венгрия, Словакия. Экономика и политика этих стран уже сегодня ориентированы главным образом на ЕС. Мировая общественность, Европейский союз, сами претенденты единодушно признали необходимость их полного членства.

Сложно рассчитывать на то, что в течение ближайших пяти лет (для Турции этот срок может увеличиться вдвое) в ЕС войдут остальные кандидаты, поскольку такое количество претендентов, даже в периферийную зону, превышает его финансовые возможности. Прием в Евросоюз еще 12 стран будет означать, что численность его населения достигнет 500 млн. человек.

На саммите в Хельсинки 10 декабря 1999 года также была принята Совместная Стратегия ЕС в отношении Украины, которая, с одной стороны, приветствует проевропейский выбор Украины, но, с другой стороны, не рассматривает ее как кандидата даже в ассоциированные члены, отодвигая таким образом сроки вступления в Евросоюз на неопределенный период.

Все это еще раз подтверждает, что Европейский союз намерен идти по пути разделения экономического пространства ЕС на зоны с различной степенью интеграции и с различным уровнем экономического и социального развития. Причем его первые шаги на Восток будут выражаться, прежде всего, в длительном переговорном процессе и в заключении ряда политических и экономических двухсторонних соглашений, готовящих претендентов к их наиболее вероятному статусу в "Новой Европе".

Юрченко Е.Е.

ФИНАНСОВАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ: ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ И ВЛИЯНИЯ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИСТЕМУ

Самый мощный за последние десятилетия азиатский финансовый кризис, а также его разрушительные последствия для финансовых систем всех стран мира заставляют по-новому переосмыслить те процессы, которые происходят в мировом хозяйстве.

В наиболее общей форме происходящие преобразования в мире следует рассматривать как часть длительного исторического перехода от эпохи интернационализации хозяйственной, политической и культурной жизни к ее глобализации. При этом если эпоха интернационализации характеризовалась формированием устойчивых экономических связей между странами, когда происходило расширение международных рынков, то глобализация означает все большую интеграцию национальных экономик и создание общего рынка без границ.

Термин "глобализация" был предложен Т. Левиттом в 1983 г. Более широкое значение этому термину дали в Гарвардской школе бизнеса, а его главным популяризатором стал К. Омаэ, который в 1990 г. опубликовал книгу "Мир без границ". [5, с.123]

Теоретической основой процесса глобализации являются неolibеральные экономические теории. Исходными пунктами теории экономического неolibерализма являются два тезиса: о стихийном рыночном механизме как основном регуляторе экономического развития и о первенстве денег, их фундаментальной активной роли в экономических отношениях. С точки зрения практической организации экономической жизни такая позиция неolibерализма заключается в том, что она оправдывает вычленение финансовых активов из системы национального хозяйства и обосновывает использование единого платежного средства с единым эмиссионным центром.

Развитию процесса финансовой глобализации способствовали четыре группы предпосылок.

1. Зарождение и бурное развитие финансовых операций в "евродолларах" в конце 50-х годов. Появлению и развитию евродолларового рынка содействовали следующие процессы в экономике: вызванная интернационализацией производства необходимость создания международного валютно-финансового механизма для обслуживания международных экономических отношений; введение обратимости ос-

новых валют в 1957 г.; возникший к этому времени избыток долларов в международном обороте в связи с хроническим дефицитом платежного баланса США и практикой покрытия его национальной валютой. Притоку долларовых средств в депозиты европейских банков помогало введение рядом стран порядка, в соответствии с которым инвалютные операции на территории государства совершались без ограничений, в то время как сделки с национальной валютой подвергались жесткому регулированию.

2. Отмена в 1971 г. золотовалютного стандарта и массовый переход национальных валют в режим свободного или полусвободного “плавания”. Если в 1975 г. в таком режиме функционировало 14% валют стран-членов МВФ, то в 1985 г. – уже 28, а в 1997 г. – 59%. [9, с.4]

3. Финансовая глобализация стала следствием расширения могущества транснациональных экономических структур. В начале 80-х постепенно появились и утвердились глобальные транснациональные корпорации (ТНК) “четвертого поколения”, основной отличительной чертой которых стало осуществление экономического и политического влияния на государство, в которых они действуют.

Если в середине 70-х годов в мире насчитывалось около 7 тыс. ТНК, то к концу 90-х их число возросло до 40 тыс. Согласно данным комиссии ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), в конце 90-х годов межстрановой товарооборот ТНК достиг почти 6 трлн. долл., что составляет практически половину объема мировой торговли. [4, с.56]

4. Бурное развитие с 70-х годов электронных средств информации, спутниковой и кабельной связи, включая всемирную сеть “Интернет”, что превратило мировой фондовый и валютный рынки в единое глобальное финансовое пространство. На современном этапе физическое лицо, обладающее кредитной карточкой и доступом к “Интернету”, может самостоятельно осуществлять сделки на фондовом рынке. Благодаря своей простоте и доступности система электронных брокеров, по некоторым оценкам аналитиков, сегодня охватывает около 30% инвестиций физических лиц США, отодвигая на второй план классические депозиты в банках. [1, с.18]

Свободно перемещаемый в современном экономическом пространстве транснациональный капитал находится вне юрисдикции национальных государств. В мировой экономике устанавливаются новые критерии хозяйственной деятельности, изменяется мотивация и приоритеты. В основном это изменения в сторону сокращения сроков операций и предпочтение прибыльности всяким иным критериям. В итоге увеличивающаяся часть финансовых средств направляется не в производство, а в чисто спекулятивные сделки. Так, если в 1990 г. в денежные спекуляции были вовлечены 600 млрд. долл. ежедневно, то в 1997 г. – уже более 1 трлн. долл., что в 29–30 раз превышает стоимость продаваемых в мире за день товаров и услуг. По оценкам “Гарвард бизнес ревью”, на каждый доллар, обращающийся в реальном секторе мировой экономики, приходится до 50 долл. в финансовой сфере. [5, с.57] “Христианское общество с определенным подозрением относилось к денежному обращению, особенно к ссудному проценту, который был прямо запрещен в Библии. Доминирующей формой деятельности в эпоху Нового времени стала конструктивная, индустриальная экономика, по отношению к которой финансовая носила все-таки дополнительный характер. А сейчас наблюдается совершенно иная картина – *виртуальная финансовая неэкономика* существенно перехлестывает объемы экономики реальной и начинает ее поедать... При этом финансовая неэкономика все больше концентрирует в своей сфере энергию цивилизации, ее интеллектуальные, творческие потенции, научно-технические и материальные ресурсы”. [6, с.76]

Важной отличительной чертой при распространении финансовой неэкономики является затрагивание основ государственности. В рамках национальной экономики институт государства выполняет роль гаранта, обеспечивающего стабильность национальной финансовой системы. То же самое касается деятельности центрального банка государства. Он призван содействовать устойчивому экономическому росту, поддержанию оптимальной окружающей экономической среды, обеспечению внешней и внутренней стабильности национальной денежной единицы.

Однако в условиях глобального рынка государство уже не в состоянии эффективно выполнять функции гаранта, поскольку оно может регулировать деятельность только национальных участников рынка. В таких условиях государство фактически превращается в рядового участни-

ка глобального рынка, чьи обязательства (к которым можно отнести государственные ценные бумаги и валюту) котируются на рынке наряду с обязательствами частного сектора. Национальные центральные банки также сдвигаются вниз в иерархии, становясь простыми банками в мировой системе, что практически не дает им возможности контролировать стабильность финансовой системы в рамках национального государства.

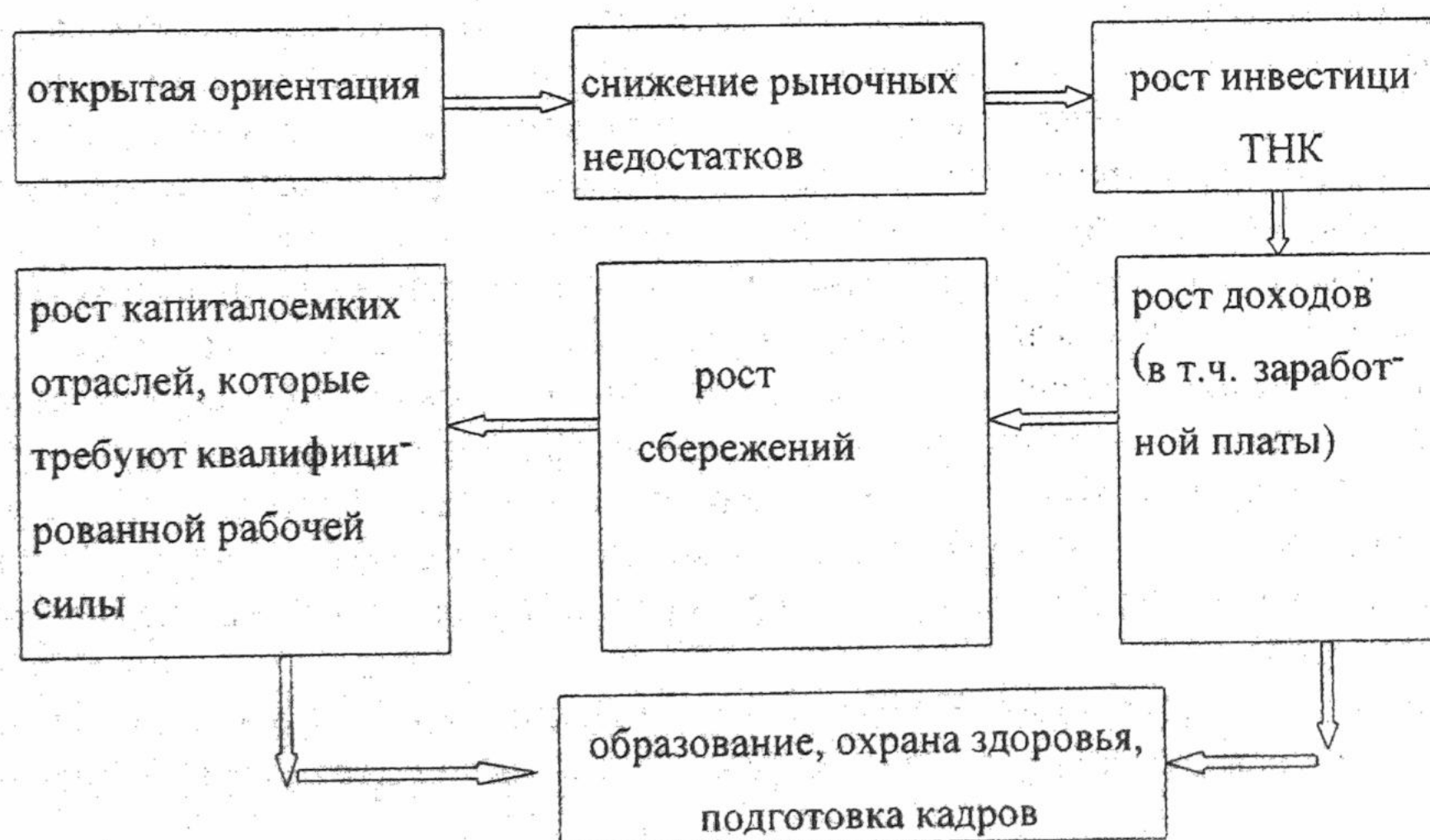
Таким образом, одной из важнейших перемен последних десятилетий явилась эрозия национального государства в том виде, в каком оно складывалось, начиная с XV в., и достигло наивысшего развития к концу XIX в. С одной стороны, в ходе интеграционных процессов государства передают ряд своих функций наднациональным органам. С другой – эти процессы являются лишь отражением растущего могущества транснациональных экономических структур, влияние которых превосходит влияние любого отдельно взятого государственного органа. Регулирование деятельности таких структур в рамках отдельно взятого национального государства часто оказывается бессмысленным.

Эрозия национального государства, а также деморализация экономических отношений, по нашему мнению, приводит к расщеплению социальных и финансово-экономических целей общества, а следовательно, к снижению способности общества воздействовать на условия своего развития. К такому выводу также приходит известный финансист Дж. Сорос, который пишет, что “денежные ценности и операционные рынки не представляют адекватного базиса для общественного единства”. [8, с.18]

Между тем ослабление национально-государственных институтов наряду с массовым тяготением к транснациональным структурам есть объективная историческая закономерность. А поэтому необходимость оценить положительные и отрицательные моменты процесса глобализации, выработать механизм нейтрализации отрицательного влияния финансовой глобализации на национальные государства, особенно на страны с переходной экономикой.

Процесс финансовой глобализации приводит к тому, что усиливается подвижность потоков капиталов. Подобная переориентация потоков капиталов в долгосрочной перспективе может оказаться весьма полезной как для мировой финансовой системы в целом, так и для стран, куда направляются финансовые потоки.

Влияние процесса финансовой глобализации и расширения деятельности ТНК на экономику страны, принимающую финансовые потоки, изучили западные экономисты Т. Озава, М. Портер, П. Рана. Они разработали динамическую модель роста и структурных изменений при помощи ТНК. Схематически положительное воздействие ТНК на страну с открытой экономикой выглядит таким образом:



В масштабах мировой экономики положительным моментом процесса глобализации является рассредоточение воспроизводственных диспропорций по широкой территории. Соответственно снизилась интенсивность проявления многих проблем и противоречий в центрах, где раньше зарождались кризисы воспроизводства. В этом, как представляется, одна из причин того, что уже несколько десятилетий не наблюдается присущих капитализму масштабных кризисов перепроизводства.

Вместе с тем в краткосрочной перспективе усиление подвижности капиталов может стать причиной нестабильности мировой финансовой системы. Как мы уже отмечали, в эпоху господства финансовой неэкономике деньги постепенно лишаются своего прежнего содержания (и в каком-то смысле реального наполнения), превращаясь в род особой, энергичной и агрессивной финансовой информации. Капитал постепенно умаляет свою производственную составляющую, трансформируясь в квазизолото финансово-информационных потоков. [7, с.59] Процесс глобализации неизбежно приводит к тому, что и инвесторы, и финансовые спекулянты ориентируются на секторы мирового рынка с повышенной доходностью и стремятся покинуть страны, подверженные более жесткому регулированию, обладающие пониженной нормой прибыли и характеризующиеся более интенсивной конкуренцией, что может подорвать стабильность национальных валют и создавать угрозу для национальной экономической безопасности государства.

Однако в связи с этим возникает следующая проблема: при "утечке" высоколиквидных капиталов из стран с "больной" экономикой в страны с развитой экономикой возникает необходимость поиска последними способов нейтрализации инфляционного давления "временно свободного" капитала. При этом угроза, создаваемая избытком финансовой ликвидности на развитых рынках, при невозможности возвращения капиталов-беженцев в страны, откуда деньги в свое время ушли, может порождать несколько решений: 1) "пережигание" денег в крупномасштабных непроизводительных акциях. Примером этого является необъявленная война НАТО против Югославии (по некоторым данным, она стоила США более 40 млрд. долл.); 2) удаление денег с рынка ссудного капитала, путем ужесточения правил резервирования для высокорисковых операций и расширения практики связывания денег в долговременных страховых инструментах. [3, с.25]

Отрицательным моментом процесса финансовой глобализации и внедрения ТНК в экономики стран среднего и низкого уровня развития является вероятность распада нации на анклав, интегрирующиеся в транснациональные структуры, и основную массу населения, выпадающую из всяких структур и переживающую стремительное падение жизненного уровня.

В масштабах всей мировой экономики результатом большой мобильности капиталов является развитие глобальной иерархической структуры политической, экономической, в том числе и финансовой, власти, в которой все государства взаимозависимы. Но – в разной степени. Соответственно и степень самостоятельности, "автономности" государств неодинакова. У малых и средних государств возможности, естественно, меньше, чем у крупных, у развивающихся – меньше, чем у промышленно развитых. Складывающаяся международная система асимметрична.

Гипертрофированное влияние на всю мировую систему стали оказывать мировые финансовые центры, которые состоят не просто из крупных банков и финансовых институтов, вырвавшихся на международную арену. Неотъемлемой их частью являются также валютные, фондовые и иные биржи, согласованно действующие по все более унифицированным правилам. Причем процесс объединения финансово-кредитных институтов для усиления своего влияния идет постоянно.

На карте мира на протяжении последних десятилетий появляются как бы условные государства: терминалы транснациональных организмов, оффшорные зоны, чье истинное предназначение – реализация разнообразных схем лукавой экономической практики. [7, с.55] Так, банковские депозиты только на Каймановых островах достигают 500 млрд. долл. (14 млн. долл. на каждого жителя архипелага). Здесь зарегистрировано 575 банков и трастовых компаний, более 20 тыс. корпораций. [3, с.8]

Таким образом, сложившаяся в мире финансовая система на сегодняшний день является нестабильной и подверженной глобальному риску развития кризисов в рамках мировой эконо-

мической системы. Наднациональные мировые финансовые организации (МВФ, Всемирный банк), сконструированные для иной эпохи, не в состоянии обеспечивать стабильность многократно усложнившейся мировой финансовой системы. В 1997 г. базирующийся в Базеле Банк международных расчетов (BIS) опубликовал свой ежегодный отчет, в котором впервые констатировал реальный характер угрозы срыва мировой банковской системы, ее постепенного выхода за пределы действенного контроля и профессионального прогноза. [7, с.56]

Наибольшее негативное влияние процесса финансовой глобализации испытывают на себе страны с переходной экономикой. Этим странам настойчиво навязывается кардинальная смена модели развития с упором на необходимость "открытия" экономики и чисто монетаристские рецепты реформирования. При этом осуществляется постоянное кредитование и субсидирование стран с переходной экономикой со стороны мировых финансовых организаций и крупных финансовых центров. Однако длительное поступление займов и субсидий из-за рубежа деформирует социально-экономическую структуру этих стран, создает секторы и социальные группы, ориентированные на постоянную внешнюю политику, усиливает структурную и долговую зависимость этих стран.

Таким образом, финансовая глобализация, основанная на неолиберальной экономической модели, представляет для стран с переходной экономикой реальную угрозу для их экономической безопасности. Она заключается в том, что происходит усиление импортной зависимости, утечка из стран валютных ресурсов, рост внешнего долга, "чрезмерная" открытость экономики, фактическая потеря финансового суверенитета, постоянная подверженность финансовой агрессии со стороны мировых финансовых центров.

Блокирование внешних угроз требует, с нашей точки зрения, усиления преобразующей роли государства в регулировании процесса открытия экономики и осуществления комплекса мероприятий, которые бы вписывались в государственную программу экономических реформ с учетом национальных интересов.

При этом "раскрытие" экономики вовне может быть лишь результатом ее серьезной структурной перестройки, то есть процессом, имеющим определенную этапность и темпы, во многом связанные со специфическими особенностями национального хозяйства (его масштабами, производственным укладом, степенью монополизации производства и сбыта и т.д.). Формирование рыночной экономики открытого типа требует активной преобразующей роли государства, реализующего с помощью комбинации различных регуляторов (рыночных и административных) структурную, промышленную и внешнеэкономическую политику.

Литература:

1. Бизнес. – №20, 17 мая 1999 г.
2. Кириченко Э. Стратегия США в условиях международных финансовых потрясений // МЭ и МО. – 1999. – №5. – С.7–9.
3. Макушкин А. Финансовая глобализация // Свободная мысль – XXI. – 1999. – №11. – С.23–36.
4. Мовсесян А., Огневцев Г. Транснациональный капитал и национальные государства // МЭ и МО. – 1999. – №6. – С.55–64.
5. Моисеев С., Михайленко К. TERRA INCOGNITA: глобализация финансовых рынков // Вопросы экономики. – 1999. – №6. – С.123–135.
6. Неклесса А.И. Конец цивилизации, или конфликт истории // МЭ и МО. – 1999. – №5. – С.70–78.
7. Неклесса А.И. Финансовый мир: реальные следствия виртуальных стратегий // Философия хозяйства. – 1999. – №2. – С.52–60.
8. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности. – М.: 1999 г.
9. Шишков Ю. Мировая финансовая система: необходимость реформ // МЭ и МО. – 1999. – № 11. – С.3–8.