

ИНВЕСТИЦИИ – КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РОСТА ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

А.И. Егоров

Важнейшей тенденцией в развитии современного мирового сообщества является глобализация экономики. Все возрастающая интернационализация хозяйственного развития коренным образом изменяет параметры движения факторов и результатов производства, глобализирует сердцевину экономической деятельности – инвестирование в основной капитал. Именно инвестиции в наибольшей мере воздействуют на развитие всех стран и регионов мира, формируют качественно новую среду экономического развития. Эти процессы выражаются в нарастающих темпах и масштабах включения всех сфер рыночной экономики с определяющей ролью предпринимательской деятельности в форме транснационализации материального производства и отраслей производственной инфраструктуры.

Процессы экономического роста определяются размерами и структурой инвестиций, качеством и скоростью их осуществления. Темпы прироста ВВП и национального дохода довольно тесно коррелируют с приростом объема, структурными и качественными изменениями капиталовложений. Очевидно, что без инвестиционных накоплений и соответствующих материальных ресурсов в инвестировании никаких положительных сдвигов в национальной экономике не происходит, углубляются лишь кризисные явления.

Процессы структурного и качественного обновления товаропроизводства, рыночной инфраструктуры происходят исключительно путем и за счет инвестирования. Чем интенсивнее оно осуществляется, тем быстрее происходит воспроизводственный процесс, тем активнее происходят эффективные рыночные преобразования и наоборот, чем меньше и хуже инвестиционная структура, тем больше снижается результативность экономических реформ.

В настоящее время Украина поставлена перед объективной необходимостью активизации инвестиционной деятельности на создание конкурентоспособных хозяйственных систем, модернизацию и реконструкцию действующих структур, обеспечение диверсификации капитала в направлении социально ориентированных структурных преобразований.

Первоосновой оживления инвестиционной активности является государственная поддержка инвестиций и производства в целях развития рыночных отношений и конкуренции в инвестиционной среде.

Анализ тенденций в структурных преобразованиях экономики свидетельствует, что до последнего времени структура общественного производства в переходном периоде складывалась в отрыве от целенаправленной политики государства. Определенные стратегией рыночных реформ приоритеты не подкрепляются конкретными источниками инвестирования. Довольно парадоксальным оказалось также влияние на структурные изменения сферы налогообложения. Те отрасли, которые вносят уже сегодня самый существенный вклад в общественное благосостояние и при соответствующей поддержке могли бы стать «точками роста» новой институционально-хозяйственной структуры, больше всех теряют свои доходы в результате непродуманного налогообложения.

Ориентация на рыночные отношения, поощрение частной инициативы являются важнейшей чертой государственного стимулирования инвестиционной и инновационной деятельности.

Для развития рыночной экономики характерной чертой государственного стимулирования инвестиционного процесса в современных условиях является не только низкий уровень налогообложения, но и расширение объема и характера налоговых и амортизационных льгот. Такого рода меры благоприятствуют инвестиционной активности, росту микрохозяйственных источников ее финансирования и развитию инновационного процесса освоения достижений науки и внедрения их в производство.

Увеличение инвестиций в основной капитал неизбежно сопровождается его модернизацией, совершенствованием технологических процессов, внедрением высокоэффективного, нового оборудования и в целом способствует интенсивному техническому перевооружению производства.

Одним из наиболее распространенных механизмов государственного воздействия на инвестиционную сферу являются разнообразные льготы по инвестициям. Эти виды льгот чаще всего предоставляются предприятиям в виде инвестиционных скидок, получивших название «налогового инвестиционного кредита», поскольку данная скидка вычитается (кредитуется) из суммы исчисленного налога на прибыль компании (в отличие от обычных скидок, вычитаемых из суммы доходов). Практика показывает, что такая форма предоставления льгот создает у компании заинтересованность в расширении капиталовложений в новые машины и оборудования за счет собственных ресурсов.

Еще одним эффективным механизмом государственного воздействия на инвестиционную среду является политика ускоренной амортизации. Амортизационные законодательства экономически развитых стран предусматривают особо льготный порядок амортизации оборудования, применяемого в технологически передовых отраслях, а также оборудования, используемого компаниями для НИОКР.

В целом можно выделить следующие общие черты, характерные для современного налогового инструментария стимулирования инвестиционной деятельности и НТП в экономически развитых странах.

1) Система льгот «привязана» к единому, существующему платежу компаний в государственный бюджет — налогу на прибыль корпораций. Другие налоги, как правило, напрямую не задействованы. Законодательно ставки налога на прибыль корпораций одинаковы для всех отраслей, а в большинстве стран и для всех предприятий. К единому (одноканальному) платежу корпораций в бюджет применяются всевозможные скидки, льготы и вычеты, направленные на стимулирование НТП.

2) Характерной чертой для системы налоговых льгот является их дифференциация по отраслям, виду оборудования, виду деятельности и т.п. в зависимости от национального законодательства, а также гибкость льгот по времени действия и целям введения, исходя из национальных экономических и научно-технических задач.

3) Для всех систем льгот в экономически развитых странах характерно то, что каждая льгота имеет четкий, целевой характер. (Налоговая скидка по инвестициям компаний в новое оборудование предоставляется лишь после ввода оборудования в эксплуатацию.)

4) Во всех странах с развитой рыночной экономикой проводится официальный статистический учет и анализ налоговых льгот.

Налогово-амортизационные меры стимулируют инвестиционную деятельность, не вызывая роста прямых государственных ассигнований, что особенно актуально в современных экономических условиях.

Экономические условия современного общества диктуют переход от дорогостоящих для бюджета налоговых льгот к относительно более дешевым, в контексте недополучения доходов, льготам, т.е. переход к низкозатратному способу стимулирования повышения эффективности. Происходит переориентация государственной налоговой поддержки с компаний традиционно капиталоемких отраслей на компании в отраслях с высокой технологией и компаний наукоемкого бизнеса [1, с.67-68].

На наш взгляд, расширение инвестиций и инноваций представляют собой два неразрывно связанных направления сферы деятельности, которые должны стать решающим звеном всей экономической политики государства в переходный период, поскольку выход из нынешнего экономического кризиса невозможен без "инвестиционного бума", обновления основного капитала на принципиально новой конкурентной основе.

С другой стороны, очевидно, что капиталовложения без инноваций малоэффективны, поскольку воспроизводят устаревшее, не пользующееся спросом и к тому же ресурсорасточительное оборудование.

В стратегии инвестиционной деятельности ведущую роль играет обоснованный выбор направлений инвестирования, т.е. учет того, насколько они будут отвечать будущим национальным интересам украинского государства.

Реализация долгосрочных инвестиционных проектов, как известно, формирует перспективную макроэкономическую структуру экономики страны, изменяет внутреннее (региональное и отраслевое) и внешнее разделение труда, определяет адекватное имеющемуся производственному потенциалу положение Украины в мировой рыночной структуре. Поэтому будущее экономическое развитие страны следует рассматривать в контексте тенденций развития мировой экономики.

Очевидно, что в современных условиях перехода к традиционной для большинства институционально развитых стран модели экономики на основе рыночных отношений перед украинским государством встает принципиально новая для него, а потому еще не вполне осознаваемая задача создания максимально благоприятного климата для частного отечественного и зарубежного инвестора. Главными объектами вложений должны стать разного рода инновации (технические, организационные, управленческие), без внедрения которых выход на новые рубежи социально экономической трансформации будет невозможен.

Литература:

1. Жемчужников А.В., Толкушкин А.В., Кравченко И.А. Государственное финансирование научно-технического прогресса в развитых капиталистических странах. М.: -1989.- с.239.

ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ К ПРИВАТИЗАЦИИ В УКРАИНЕ

Н.П. Хохлов, д.э.н.

Семилетняя история приватизации в Украине убедительно свидетельствует о том, что отношения собственности действительно являются важнейшим структурообразующим элементом экономической системы, и не может ограничиться формальным разгосударствлением собственности, поскольку требует глубоких изменений во всем укладе общественной жизни, реального овладения новыми методами хозяйствования в условиях функционирования многообразных форм собственности в рыночной среде. По мере развертывания процесса приватизации, накопления опыта, совершенствования законодательной базы наблюдалась определенная эволюция концептуальных подходов к ней, уточнялись конкретные задачи, цели. Намечилась осторожная тенденция к более полному раскрытию реального содержания этого сложного социально-экономического процесса.

По данным ФГИ Украины, за годы приватизации форму собственности изменили 60 566 объектов, в том числе 16190 государственной и 44376 коммунальной собственности. Из них приватизировано 9 887 предприятий с глубиной продажи не менее 70% акций от уставного фонда, в том числе 6599 средних и крупных предприятий с глубиной продажи 100% акций, [1, с. 1]. В промышленности форму собственности изменили 56,4% всех предприятий, на их долю приходится 53% общего объема производства. По основным отраслям промышленности доля продукции, произведенной разгосударствленными предприятиями, значительно выше и достигает в химической и нефтехимической промышленности, машиностроении и металлообработке, промышленности строительных материалов, черной металлургии, пищевой промышленности – 64–71%, в деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности – 85, легкой – 84, в станкостроительной и инструментальной, автомобильной, сахарной, пивоваренной и других – 90–99%. [2; с.7]

Однако приведенные выше показатели приватизации резко контрастируют с экономическими результатами хозяйственной деятельности в этот период как на микроуровне, так и в масштабах народного хозяйства. Ежегодно уменьшался объем ВВП, сокращались объемы производства промышленной и сельскохозяйственной продукции, сохранялся высокий уровень инфляции, меньше становилась доля прибыльно работающих предприятий, снижалась реальная заработная плата (таблица 1).

Глубокое нарушение воспроизводственного процесса в Украине, долговременное ухудшение всех макроэкономических показателей -- следствие общей экономической политики, проводимой в государстве, результат не только приватизации, а действия целой совокупности неблагоприятных факторов. Однако преобразование отношений собственности посредством приватизации играет главную роль в реформировании всей хозяйственной жизни общества, служит общим знаменателем, к которому сводятся разнообразные частные процессы, происходящие в экономике.

Одной из причин негативной динамики показателей является, несомненно, то, что на первых порах при выработке концептуальных подходов к приватизации повышение эффективности производства не нашло места среди доминант процесса, находилось «за кадром». В первой редакции Закона Украины «О приватизации имущества государственных предприятий» видна, в первую очередь, социальная и идеологическая нацеленность этого процесса. Целью приватизации было провозглашено создание многоукладной социально ориентированной рыночной экономики Украины. Среди девяти принципов приватизации также не нашлось места прин-

ципу повышения эффективности хозяйствования [4, с. 26]. В перечне основных задач созданного в 1992 году Фонда государственного имущества Украины не содержится повышение эффективности использования объектов в результате приватизации. Явный акцент сделан на развитии формальных признаков рыночной экономики, при котором ведущую роль призвано сыграть юридическое переоформление прав собственности. Наивно полагалось, что повышение эффективности производства должно было произойти автоматически, как само собой разумеющееся следствие более высокой мотивации труда работников в конкурентной рыночной среде. Однако этого не произошло.

Таблица 1. Динамика основных экономических показателей Украины в период приватизации (сравнительные цены, 1991 г.--100%) [Расчет: 3].

Показатели	Годы						
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Валовой внутренний продукт	90,1	77,3	59,6	52,3	47,1	45,6	44,8
Основные фонды	102,5	105,7	106,3	105,9	105,5	105,1	н.д.
Объем промышленной продукции	93,6	86,1	62,6	55,1	52,3	51,4	50,6
Объем продукции сельского хозяйства	91,7	93,1	77,7	74,9	67,8	66,5	61,0
Производство товаров народного потребления	90,6	76,2	57,1	47,0	37,5	32,3	32,3
Капитальные вложения	63,1	56,6	43,6	31,1	24,9	23,0	24,1
Розничный товарооборот	82,0	53,3	46,1	39,6	37,6	39,8	37,7
Удельный вес убыточных предприятий	9,5	8,3	11,4	22,2	43,0	45,0	52,0
Индекс реальной заработной платы работников народного хозяйства	61,3	29,7	25,4	32,5	28,0	27,4	23,8
Индекс цен потребительского рынка*	210	10260	50	280	139,7	110,1	120,0
Индекс цен производителей промышленной продукции**	4230	9770	870	270	117,3	105,0	135,3

* В отпускных ценах. **К декабрю предыдущего года, %.

В 1997 году внесены изменения в редакцию Закона Украины «О приватизации имущества государственных предприятий», в которых звучат новые мотивы в концепции приватизации. Среди ее целей – повышение социально-экономической эффективности производства и привлечение средств на структурную перестройку экономики Украины. Основными приоритетами приватизации названы «повышение эффективности и развития экономики Украины» [5, с.5]. В ракурсе этого концептуального подхода к приватизации больше внимания уделяется разработке законодательной базы и методическому обеспечению предприватизационной подготовки предприятий, организации их хозяйственной деятельности в период после приватизации.

В конце 1998 – начале 1999 года приватизация в Украине перешла в стадию завершения сертификатной приватизации. Острая потребность в средствах, необходимых для структурной перестройки экономики, вынуждает наполнять реальным содержанием продажу имущества государственных предприятий, переходить к преимущественно денежной приватизации. Сертификатная приватизация послужила, по сути, орудием политико-психологического воздействия на граждан с целью инициирования приватизации. Она не способна ни породить эффективного собственника, ни стимулировать поступление значительных денежных средств государству.

За весь период приватизации в государственный бюджет Украины поступило 458,7 млн. грн. Только за девять месяцев 1998 года – 301,6 млн. грн., что почти в 10 раз превышает показатель за аналогичный период 1997 года. [2, с.3] Но размеры этих поступлений несоизмеримы с многомиллиардными инвестиционными потребностями Украины для структурной перестройки экономики, переоснащения ее материально-технической базы в соответствии с требованиями современного рынка. Более того, из поступивших за девять месяцев 1998 года на счета внебюджетных фондов приватизации 691,9 млн. грн. не было выделено средств на кредитование технического перевооружения предприятий и создание новых рабочих мест. [Там же, с.5]

Денежная приватизация, решая в некоторой степени текущие финансовые проблемы государства, не сможет, очевидно, послужить фундаментальным концептуальным направлением усиления реального содержания процесса переустройства отношений собственности.

Приватизации в Украине, как видно, предстоит пройти этапы, свойственные всем крупным социально-экономическим преобразованиям: вначале институциональное политико-правовое оформление новых отношений, создание первоначальных стартовых условий для распространения и развития негосударственных форм хозяйствования, а затем – длительный и более сложный этап овладения новыми формами хозяйствования, основанными на многообразии собственности, достижении более высокого уровня эффективности производства. Концептуальный подход к приватизации должен измениться в сторону повышения уровня менеджмента в приватизированном секторе экономики, освоения предприятиями в постприватизационный период прогрессивных методов организации производства, труда, лучшего использования материальных ресурсов, повышения качества продукции.

Несмотря на сегодняшнюю актуальность развития среднего и мелкого бизнеса, ведущее место в экономике займет крупная корпоративная форма хозяйствования. Приватизация начнет наполняться реальным содержанием, в первую очередь, посредством освоения корпоративных методов управления предприятиями, внедрения эффективных форм внутрифирменного планирования, мотивации труда, контроля, технологического совершенствования производства. Постприватизационная поддержка предприятий должна заключаться не только в льготном финансировании, кредитовании, но и в конструктивной помощи в освоении новых методов хозяйствования, разработке методик, стандартов, в переподготовке кадров, технико-экономическом аудите, внедрении инноваций. Государству как главному менеджеру социально-экономических преобразований в стране необходимо взять на себя заботу о более полном использовании с этой целью солидного потенциала научно-исследовательских институтов, проектных организаций, наконец, высших учебных заведений. Задержка на этапе формальной приватизации, стагнация экономики неизбежно порождают сомнения в безальтернативности избранного пути преобразований.

Литература:

1. «Государственный информационный бюллетень о приватизации».- 1999.-№1.
2. Аналитическая справка о ходе приватизации в январе - сентябре 1998 г. // Государственный информационный бюллетень о приватизации».-1998.-№12.
3. Макроекономічна ситуація.//НБУ Internet <http://www.bank.gov.ua>.
4. Закон Украины «О приватизации имущества государственных предприятий»./Государственный информационный бюллетень о приватизации.-1992.-№1.
5. Закон Украины «О внесении изменений в Закон Украины «О приватизации имущества государственных предприятий»./Государственный информационный бюллетень о приватизации.-1997.-№5.

НАКОПЛЕНИЕ КАК ЦЕНТРАЛЬНАЯ КАТЕГОРИЯ РЯДА ЕДИНСТВА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФОРМ ПРОИЗВОДСТВА И ПРИСВОЕНИЯ

А.В. Шалаев

В основе возникновения и развития политэкономии как науки лежит прогресс материальных условий общественной жизни. Прогресс общественного производства на определенном историческом этапе требует адекватного теоретического осмысления. Исходя из диалектического противоречия истории и современности, мы не в состоянии создать целостную и развитую теорию экономической структуры общества, поскольку сама эта структура недостаточно развита. Такая задача - дело будущего. Однако ведущей стороной в данном противоречии выступает современность: она предоставляет как реальную основу, так и материал для познания истории. Поэтому нам как современникам под силу найти в реальной действительности опосредующие звенья в движении исходного противоречия. Это дает возможность осмыслить уже пройденный исторический этап, а это осмысление, в свою очередь, станет моментом развитой экономической теории будущего общества.

Ведущее положение современности не всегда осознается, зато практически используется субъектами хозяйственной деятельности. Оно проявляется в стремлении принизить роль истории, остановиться на достигнутом, признать установленный порядок вещей и его законы вечными и неизменными, остановить ход истории. Попытки принизить роль истории совершенно недопустимы, поскольку оборачиваются как раз принижением позиции современности, чреваты опасностью быть ослепленными собственными успехами и результатами. Историю нельзя ни принизить, ни превознести, поскольку в ней ничего нельзя изменить. Но можно изменить наше отношение к ней. Именно осознание взаимоопосредования истории и современности создало методологическую основу для возникновения политэкономии в широком смысле.

На наш взгляд, термин политэкономия в широком смысле очень удачно отражает факт взаимоопосредования истории и современности. Действительно, ведь изучаемые ею производственные отношения разнокачественны, не сводимы к одной системе, они развиваются. Таким образом, политэкономия в широком смысле - наука, которая изучает свой собственный развивающийся предмет. Далее. Поскольку осознается внутреннее самодвижение ее предмета, постольку развивается сама наука: в процессе исследования теория постоянно превращается в метод изучения, а последний снова воплощается в новые теоретические положения. Благодаря этому политэкономия - одна из немногих наук, которая развивается на собственной методологической основе.

Политэкономия в широком смысле в настоящее время находится в стадии формирования. На этой стадии перед учеными стоит ряд задач. Прежде всего, это задача построения в рамках унаследованной теоретической концепции методом восхождения от абстрактного к конкретному системы категорий, отражающей историческое движение способов производства с позиции современности. Большая работа в этом направлении уже проделана: известны фундаментальные работы по проблемам собственности, о диалектике предмета и метода политэкономии, о структуре метода восхождения от абстрактного к конкретному, о категории отчужденного труда, о диалектике исходного, основного и производных экономических отношений и многим другим вопросам. Вполне понятно, что эти теоретические разработки требуют корректировки с позиции наших дней. С другой стороны, сама современ-

ность ставит перед нами совершенно новые проблемы и задачи. В связи с этим многим представляется, что мы живем уже в другое время, что все теоретические наработки советского периода в области политэкономии безнадежно устарели, что между нами «вчерашними» и нами же «сегодняшними» дистанция огромного размера. Однако, утопание в традициях и догмах столь же опасно, как и отсутствие традиций. Именно поэтому мы акцентируем внимание на проведении исследований в рамках унаследованной теоретической концепции. Нам представляется, что именно адекватное осмысление с позиции современности исторического опыта экономических противоречий и преобразований советского периода создаст методологическую базу для новых теоретических открытий.

Политэкономия в широком смысле является базисной наукой в системе общественнознания. Но и сама эта наука «не висит в воздухе». Это означает, что необходимо установить связь категориальной системы политэкономии в широком смысле со всеобщим отношением природа-человек-общество. «Прогресс общества предполагает развитие общественных отношений индивидов в процессе практическо-трудовой деятельности по освоению природы. Отношение природа-человек-общество образует всеобщую основу исторического процесса. Человек здесь выступает как связующее звено между природой и обществом». [1, стр. 89] Примечательно, что уже исходное в системе общественнознания отношение представляет собой категориальный ряд. Феномен категориального ряда открыт применительно к предмету конкретной науки - политэкономии, но нам представляется, что он обладает общенаучным значением. Поэтому необходимо выяснить, на какой методологической основе возникает этот феномен и какими особенностями он обладает.

Современный уровень знания характеризуется тем, что научная картина мира стала подвижной. Причина этого кроется в том, что изменяются сами приемы и способы видения мира. Современному человеку важно уже не только то, что он знает об окружающем его природном и социальном мире, но и то, как он его знает, как он его видит и осваивает. Кузьмин В.П. отмечает, как Гегель, разрабатывая в «Науке логики» свой принцип спецификации, показал, что познание предмета как такового, вне связи с другими предметами данного вида и рода - есть некоторая узость. [2, стр. 25] Результатом такой познавательной установки является простое, обыденное, поверхностное знание о вещах. Для познания сущности явления его необходимо рассматривать как типичный элемент своей видо-родовой системы. Общность условий существования и возникающая на этой основе системность позволяют единичным явлениям обнаружить их существенную, субстанциальную основу. Результатом такой познавательной установки является сущностное, субстанциальное знание. Причем, такое знание выступает, с одной стороны, как теория исторического развития в природе и обществе, а с другой - как теория функционирования природных и социальных систем. Одна сторона (историческая) становится здесь alter ego другой (системной) и наоборот. Маркс, развивая гегелевский принцип спецификации, показал, что этот ряд «фокусировок» познания необходимо продолжить и перейти к рассмотрению принадлежности предмета или совокупности предметов к целому ряду систем. Результатом такой познавательной установки выступает стремление воспроизвести объект в знании целиком, во всем многообразии его реальных форм и взаимодействий с другими объектами. Это конкретное, синтетическое, метасистемное знание о вещах.

Если теперь соединить эти «фокусировки» или «призмы» видения объекта, то получится некий ряд. Нам представляется, что всеобщее отношение природа-человек-общество является реализацией этого ряда познавательных установок, то есть само является категориальным рядом.

Результатом нового, системного и субстанционального видения мира стало и новое понимание исторического процесса. Основной смысл нового подхода к историческому процессу заключается в том, что в специфически человеческом мире нет ничего непосредственного; в полном смысле абсолютного. Все опосредовано всеобщими связями, все относительно. Не только сам человек - его физиологическая структура, нервная организация, работа внешних чувств - сама способность мыслить опосредованы всемирно-исторической практикой человечества. Феномен категории ряда отражает тот фундаментального значения факт, что компоненты ряда немислимы вне отношения друг к другу, при этом человек выступает как связующее звено между природой и обществом, как центральная категория. Значение центральной категории нам представляется очень важным. Поэтому проиллюстрируем его простым примером.

Например, в утверждении «свитер связан из нити» обыденное сознание выделит крайние понятия: свитер может быть того или иного фасона, однотонным или цветным и т.д.; нить, в свою очередь, может быть шерстяной, хлопчатобумажной и т.д. Обыденность, непосредственность сознания заключается в том, что если спросить человека, из чего состоит свитер, то он почти наверняка ответит, что из нити. Но клубок нити не есть свитер. Нить должна быть определенным образом связана. Значит, свитер состоит из петель. Но в природе нет такого вещества «петля». Если распустить свитер, то не останется и петель. Петля это просто способ взаимосвязи исходного вещества. Такую мыслительную операцию можно применить и к понятию нити и т.д. В итоге в качестве вещества останется абстрактное определение материи, а способ ее взаимосвязи на каждом витке познания выступает как процесс объективации качественных узлов. Этот пример наглядно иллюстрирует, что центральная категория в ряду обладает связующим, образующим свойством.

Когда мы утверждаем, что человек как сознательно действующий субъект выступает центральным звеном всеобщего отношения природа-человек-общество, то тем самым мы акцентируем внимание на том, что без этого звена не существует ни компонентов ряда, ни их отношения. Конечно, природа существует до, вне и без человека с его сознанием, «но даже в природе человек познает лишь то, что вовлечено в сферу его общественно-исторической практики». [3, с. 65] Мамалуй А.А. так высказывается по этому поводу: «Общественное развитие в своей сущности выступает в качестве бесконечно прогрессирующего процесса возведения природой своих законов во всеобщность, процесса развития природы в высшую, социальную форму движения с ее неотъемлемым свойством — сознательной деятельностью, ...законы природы лишь тогда обнаруживают свою всеобщность в полной мере, когда они становятся законами развития не только природы как таковой, а законами природы, общества и мышления». [3, с. 67] Иными словами, когда мы говорим о природе как категории, то понимаем ее не как таковую, а в связи с сознательной деятельностью человека. В связи с этим можно отметить, что неправильно использовать термин «непосредственное» для характеристики первой познавательной установки. Правомернее использовать термин «естественное». Ведь не зря Маркс характеризует процесс развития общества как естественно-исторический процесс. Результатом сознательной человеческой деятельности выступает общество. Общество — это производная категория, которая наиболее богата определениями, потому что содержит в себе все предыдущие.

В качестве первой методологической посылки, опосредствующей создание философской теории, Гегель выдвинул положение о единстве принципа и логического начала системы. Под принципом понимается определенная объективная основа действительности, то есть объективное начало всех вещей. Логическое начало

трактуются как начало познания, постижения действительности и, прежде всего, ее принципа. Внешний вид формулы природа-человек-общество создает видимость, что природа, естественное и есть единство того и другого, принципа и логического начала системы. Действительно, природа существует до, вне и без человека с его сознанием и является базисом человека как био-социального существа. Поэтому вполне естественным представляется начать исследование с категории природа. Однако, рассматривая принцип спецификации, мы выяснили, что такое «естественное» отношение к вещам является обыденным, поверхностным, не вскрывает сущностной, системной субстанции и природных, и социальных явлений. Мамалуй А.А. показал, что начало (первая исходная категория) и принцип (основоположение) совпадают не непосредственно, а относительно, лишь в тенденции, как единство противоположностей. [3, с. 69]. Разрешение противоречия между ними осуществляется в процессе восхождения от абстрактного к конкретному. Принцип разворачивается через всю систему, а в первоначале он представлен своим простейшим, элементарнейшим зародышевым отношением, «клеточкой». Такой клеточкой является сущность человека, которая заключается во всей совокупности общественных отношений между индивидами и, прежде всего, общественных производственных отношений индивидов. С осознания этого факта начинается разворачивание методом восхождения от абстрактного к конкретному категориальных рядов политэкономии в широком смысле. Таким образом, мы видим, что человек как субъект сознательной деятельности выступает центральной категорией всеобщего отношения природа-человек-общество. В то же время сущность человека, заключающаяся во всей совокупности общественных отношений индивидов и, прежде всего, как совокупность общественных производственных отношений, выступает предметом и исходной категорией политэкономии в широком смысле.

Исторически продукт человеческого труда (под продуктом понимается совокупность общественных производственных отношений индивидов) первоначально воплощается в вещи. Никакие другие формы продукта (материальные и идеальные связи) в реальной действительности не могут существовать без этой вещественной формы. Поэтому и в теории продукт должен быть зафиксирован прежде всего с вещественной стороны. Продукт, пройдя через отношения присвоения, превращается в собственность. Собственность - это, таким образом, присвоенный продукт. Поскольку собственность может быть понята только вместе с процессом своего возникновения, то она опять возвращает нас к продукту, но уже в конкретной определенности производительных сил. В свою очередь, тот же процесс, который раньше был охарактеризован как присвоение, теперь выступает как производство. Производство, взятое в единстве с производительными силами, воплощается в способе производства. Категориальные ряды собственности и способа производства построены методом восхождения от абстрактному к конкретному. То есть здесь мы имеем дело с одними и теми же отношениями, но выступающими в двух различных определениях: производства и присвоения. Единство отношений производства и присвоения реализуется в категории производственных фондов как общественной формы продуктов труда, воплощенных в производительных силах, направленных на новые акты производства и присвоения. С переходом продукта в производительные фонды начинается новый процесс производства и, следовательно, совершается воспроизводство. Процесс воспроизводства - это процесс общественного производства, рассматриваемый в постоянной связи и непрерывном потоке своего возобновления. Центральной категорией расширенного воспроизводства выступает накопление. Оно является наиболее конкретным выражением единства производства и присвоения и представляет собой увеличение произведенных трудом объектов

собственности. Процесс накопления выражается в возрастании богатства общества. Богатство как результат накопления выступает мерой собственности и принимает различные исторические формы. В соответствии с тем, как меняются исторические формы богатства, меняется и его мера. Производство и присвоение продуктов, накопление их в качестве производительных сил, функционирующих в определенной исторической форме, составляют главное содержание увеличения богатства общества. Вместе с расширением круга производимых продуктов, развитием производительных сил изменяется и состав богатства, который уже не вмещается в старые общественные формы его использования. На современном этапе «богатство теряет значение преимущественно вещественных, устойчивых форм и все более выступает как само движение форм человеческой деятельности. ...Исчезает самостоятельная вещественная форма богатства и оно просто выступает скорее как деятельность людей. Все, что не является результатом человеческой деятельности, результатом труда есть природа и в качестве таковой не является социальным богатством. Призрак товарного мира рассеивается и этот мир выступает как постоянно исчезающее и постоянно вновь создаваемое объективирование человеческого труда».[4, т.2, с. 285] Таким образом, центральной категорией ряда экономических форм единства производства и присвоения является накопление. Последнее есть не что иное, как экономический эквивалент категории развития, ибо экономическое развитие, по существу, представляет собой накопление общественного богатства, прогрессивное изменение его состава и форм.

Таким образом, мы видим, что экономическая проблематика строится вокруг центральных категорий в каждом ряду. Нам представляется, что накопление как центральная категория ряда единства экономических форм производства и присвоения вполне может выступить темой специального научного исследования.

Литература:

1. Гриценко А.А. Метод «Капитала» К.Маркса и политэкономия в широком смысле. Харьков, 1988.
2. Кузьмин В.П. Принципы системности в теории и методологии К.Маркса. Москва, 1986.
3. Мамалуй А.А. Методология «Капитала» К.Маркса и системное единство исторического и диалектического материализма. Харьков, 1979.
4. К.Маркс, Ф.Энгельс. Полн. собр. соч. Москва, 1977.

ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ И ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ.

Твердун И.Н.

В Украине и других странах бывшего социалистического лагеря после распада СССР и сначала перехода от административно-командной системы управления к рыночной получило широкое распространение мнение, что государство в условиях рыночной экономики не должно существенно вмешиваться в развитие экономических процессов. Многие экономисты и видные политические деятели придерживаются мнения, что рынок – самодостаточный регулятор экономических отношений.

Движение к рыночному типу хозяйствования радикально изменило представления о государственном механизме регулирования социально-экономических процессов. Однако анализ послевоенного развития большинства промышленно развитых стран и особенно новых индустриальных государств свидетельствует о том, что существует прямая зависимость между экономической политикой государства и уровнем рыночных отношений: чем сильнее развиты рыночные отношения, тем значительнее государственное влияние на формирование рыночных механизмов и регуляторов. Именно государство, используя экономические и правовые рычаги, создает условия для свободного предпринимательства и добросовестной конкуренции.

Существуют причины, создающие необходимость включения государства в экономическое регулирование. Назовем некоторые из них.

Экономические процессы успешно реализуются лишь в определенном территориальном пространстве. Интересы предпринимателей и других экономических субъектов, всего народного хозяйства реализуются через конечное потребление, которое привязывается к определенной социальной среде, имеющей территориальную организацию. Определенность и целостность территориального пространства хозяйствования может обеспечить только государство. Кроме того, именно функцией государства является налаживание международных связей хозяйственной системы страны, а также защита положения ее субъектов на мировом рынке.

Государство формирует и поддерживает среду, содержащую основные цели развития страны и долговременные интересы населения в целом. Определяя общенациональные цели и интересы, оно (государство) учитывает ценностные ориентировки всего общества, а также исторически сложившиеся духовно-социальные параметры.

Создание баланса экономических интересов в стране, поддержание государством такого баланса призваны делать общество устойчивой, равновесной и вместе с тем развивающейся системой.

В результате развития производительных сил возникают диспропорции между фазами воспроизводства (производством, распределением, обменом, потреблением), между спросом и предложением, что требует определенного институционального целеполагания и государственной корректировки. Все экономические реформы в мире были направлены на преодоление накопленных диспропорций в воспроизводстве и создание более действенных механизмов по их предотвращению.

Для осуществления экономических взаимодействий на рынке требуется все более развитая инфраструктура (в широком смысле этого понятия). Создать и

поддержать такую инфраструктуру может только государство, но нередко это требует согласованной политики нескольких стран. Происходит возрастание роли институциональной среды, включающей в себя юридическую базу, институты права, системы информации, консалтинга, экспертизы, профессионально хорошо подготовленный и не политизированный аппарат контроля и управления. Все это может существовать, поддерживаться и развиваться в рамках интересов конкретного государства.

На каждом историческом этапе цели, на которые направляется государственное регулирование, зависят от многих обстоятельств: степени общей развитости экономики, ее (современной и желаемой в будущем) структуры, меры включения в международное разделение труда. Особенно велико возможное многообразие целей для экономики, находящейся в неустойчивом, переходном состоянии. Здесь можно выделить текущие (ближайшие) и стратегические цели регулирования, однако при этом необходимо проработать взаимосвязи между ними.

Существуют два наиболее распространенных направления в регулировании экономики: кейнсианское и монетаристское. И конкретный выбор здесь зависит от системы научно-методологических предпочтений, избираемых соответствующими правительствами, их консультантами.

Дж. М. Кейнс исходил из того, что система свободного рынка лишена внутреннего механизма, обеспечивающего макроэкономическое равновесие. Дисбаланс между сбережениями и ожидаемыми инвестициями вызывает снижение деловой активности, что, в свою очередь, усиливает инфляционные процессы и влияет на уровень безработицы. Согласно этой теории, изменение совокупных запасов потребительских и инвестиционных товаров в основном воздействует на уровень производства и занятости. Поэтому кейнсианство провозглашает активное вмешательство государства в экономику посредством фискальной политики.

В настоящее время наиболее эффективно кейнсианские методы этой политики используют новые индустриальные страны Азии – Гонконг, Малайзия, Таиланд, Сингапур, Тайвань. Среди промышленно развитых стран достаточно активно проводят политику гибкого изменения налоговых ставок и государственных расходов Австрия, Великобритания, Австралия, США, Япония, Швеция, Швейцария, Новая Зеландия. [1, с. 28]

В основе концепции монетаризма лежит – идея о том, что априори конкуренты и рыночная система в состоянии автоматически достигать макроэкономического равновесия. Гибкость цен и ставок заработной платы гарантирует воздействие изменения совокупных расходов на цены товаров и ресурсов, а не на уровне производства и занятости. Таким образом, суть монетарной политики – в регулировании объема предложения денег для стабилизации национального рынка. Монетаристы объявляют государственное регулирование вредным для развития предпринимательской инициативы, дестабилизирующим экономику. Поэтому они призывают к минимизации вмешательства государства в экономику, допуская лишь проведение фискальной политики.

На современном этапе страны с развитой рыночной экономикой в процессе экономического регулирования успешно используют принципы как кейнсианства, так и монетаризма.

Современный кризис в Украине – кризис управления экономикой. Государство практически утратило все рычаги управления общественной деятельностью.

стью - директивные методы управления отброшены, а рыночные, если и применяются, то крайне неудовлетворительно.

Рыночные отношения еще не создали надлежащих условий для конкуренции, поэтому требуется постоянное государственное вмешательство. Однако чрезмерное вмешательство государства в экономику как правило становится причиной спада ее эффективности. Следовательно, вмешательство государства крайне необходимо, но лишь в той мере, в которой приносит пользу. «Стратегия развития, опирающаяся на доминирующую роль государства, — несостоятельна, но также опасна другая крайность — сведение к минимуму влияния государства», отмечают специалисты Всемирного банка. [4, с. 14]

Управление сложными, а зачастую противоречивыми процессами экономического развития требует отработки чуткого экономического механизма регулирования, способного активно влиять на социально-экономические процессы. С этой целью необходимо создать экономический механизм, который обеспечивал бы развитие экономики на базе гуманистической системы мотивации к труду, ориентированной на оптимальное удовлетворение собственных и коллективных потребностей общества, динамичный технический прогресс и технологическое равновесие. Государство в своем распоряжении имеет огромное количество проверенных мировой и отечественной практикой экономических и правовых рычагов: налоги, цены, кредиты, тарифы, инвестиции, ценные бумаги, проценты, бюджет, программы, льготы, государственные заказы, субсидии, пошлины.

Каждый из рычагов должен применяться в соответствующих границах: административных — чтобы не формировать командно-распределительные процессы; экономических — чтобы не причинять вреда свободному развитию хозяйственных единиц; правовые — чтобы создавать правовую основу для свободного предпринимательства.

Административные методы могут применяться в следующих, не охватываемых рынком, но зависящих от него сферах. Это использование национального богатства — полезных ископаемых, земли; борьба с монополизмом во всех его проявлениях, когда экономические методы не приносят результатов; решение проблем экологии, так как нанесенный природе вред никакими экономическими мерами не компенсируется; помощь по безработице, выплаты многодетным, гарантированный минимальный заработок; защита национальных интересов во внешнеэкономических связях; обеспечение соблюдения правил предпринимательства и финансово-кредитной деятельности; выполнение региональных и государственных программ.

Экономические и правовые методы регулирования используются в следующих сферах управления созданием благоприятных условий развития хозяйственных единиц всех форм собственности: обеспечении организации и эффективного функционирования рыночной инфраструктуры; поддержки предпринимательства, стимулирования деловой активности, создании условий мотивации производства и не допущения его спада, укреплении финансово-кредитной системы; осуществлении мероприятий по недопущению развития инфляционных процессов; создании механизма перехода одних форм собственности в другие и наоборот; стимулировании научно-технического прогресса, инвестиций и структурной перестройки; регулировании демографических процессов, миграции рабочей силы; в определении валютных курсов и переливе капиталов; реализации платежных балансов; осуществлении перераспределительных функций для обеспечения потребностей обороны, охраны порядка,

государственного управления, развития фундаментальной науки, энергетики и т.д.

На все эти сферы рыночные отношения могут влиять отрицательно, причиняя вред экономике и национальным интересам страны, что объективно требует регулирующего вмешательства государства.

Регулирование при помощи экономических рычагов - это способ достижения экономических и социальных целей путем научно обоснованного воздействия на формирование направлений социально-экономического развития. Цели экономического развития определяются для страны в целом, отдельных ее регионов, территориально-производственных формирований, групп населения, исходя из неотложной необходимости удовлетворения потребностей и имеющихся для этого ресурсов. Цели должны быть конкретными, количественно определенными. Уместно напомнить, что классический набор экономических целей развитых государств включает следующие составляющие: экономический рост, полную занятость; экономическую эффективность, стабильный уровень цен; экономическую свободу, справедливое распределение доходов, экономическую обеспеченность, торговый баланс.

В качестве общей цели экономического регулирования применительно к Украине должно быть избрано развитие производительных сил страны, оцениваемое в конечном итоге через рост благосостояния народа. Государство должно точно и гибко реагировать на потребности и запросы населения страны, учитывая интересы всех частей социально-экономической структуры общества.

Лишь при внимательном отношении к интересам широких слоев населения можно повысить уровень управляемости при реализации государственных целей и стабилизировать народное хозяйство.

Литература:

1. Андрианов В. Государственное регулирование и механизмы саморегуляции в рыночной экономике (мировой опыт и Россия) - ж-л Вопросы экономики, М., №9, 1996.
2. Дудкин В. Саморегулирование и регулирование рыночной экономики - ж-л Экономист, М., №5, 1998.
3. Мовсесян А. О стратегии государственного регулирования экономики - ж-л Экономист, М., №5, 1998.
4. Плышевский Б. Условия восстановления государственного регулирования экономики - ж-л Экономист, М., №6, 1998.

О РОЛИ ГОСУДАРСТВА В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ РЕГУЛИРОВАНИИ

Т. Ф. Ларина

Определение места и роли государства в механизме рыночной экономики является одной из основных проблем экономической науки. Интерес к ней объясняется трансформацией экономической системы, которая предопределяет необходимость использования новых форм и методов макроэкономического регулирования.

Именно кризис 30-х гг., именуемый «Великой депрессией», стал своеобразным отправным пунктом формирования и развития современной экономической теории. Важную роль в этом сыграл Дж. М. Кейнс, сделавший вывод о том, что рыночная экономика не является саморегулирующейся системой, способной к бесконечному процветанию, а экономический механизм скорее обладает склонностью к циклам, периодическому дисбалансу и хронической стагнации.

По его мнению, причина спадов кроется в недостатке «эффективного спроса», состоящего из «потребительского спроса» и «инвестиционного спроса».

На переходном этапе, в условиях становления рынка, его регулятивные способности остаются настолько слабыми, что участие государства в делах экономики должно быть активным и всесторонним.

Украина сейчас находится в глубоком кризисе, и изучение теории Кейнса могло бы стать полезным для осуществления экономических преобразований в стране. Все большее число экономистов одной из главных причин продолжающегося спада производства в Украине называют сокращение размеров совокупного спроса, основным элементом которого является спрос населения, зависящий от доходов. Что касается последних, то в Украине в 1995г. объем реальной заработной платы составил 36,9% (по сравнению с 1990г. — 35,0%, в 1997г. — 35,6%, в ноябре 1998г. ее размер сократился до 31,7% [1, с.24]. Особой проблемой в настоящее время стала ситуация с задолженностью по выплате заработной платы (в 1995г. она составила 575 млн. грн., в 1996г. — 3739 млн. грн., в 1997г. — 4908 млн. грн., к ноябрю 1998г. задолженность увеличилась до 6567 млн. грн. [1, с.24].

Все это приводит к резкому снижению платежеспособного спроса, которое неблагоприятно сказывается на объеме производства и перспективах выхода Украины из кризиса.

Для преодоления сложившейся ситуации необходимо:

- 1) повысить доходы населения и, прежде всего, заработную плату;
- 2) решить проблему с невыплатой заработной платы, пенсий;
- 3) стимулировать потребление путем развития потребительского кредита.

Введение такого вида услуг организациями торговли требует поддержки со стороны государства при определении целесообразных процентных ставок на такие кредиты и величины уплаты первого взноса. Наличие постоянной задолженности по заработной плате и социальным выплатам вызывает необходимость предоставления гарантий по возмещению кредитов с целью снижения рисков, связанных с невозвратом ссуд.

Для эффективного использования потребительского кредита в стимулировании платежеспособного спроса населения необходимо установить процентные ставки по нему, которые бы обеспечили среднюю норму прибыли для банков и торговых организаций и в то же время стали доступными для населения.

Среди причин, сдерживающих переход Украины на путь экономического роста, важнейшей является сокращение инвестиционного спроса. В стране наблюдается ежегодное снижение инвестиционной активности. Так, объем капитальных вложений в Украине составил: в 1995 г. — 9378 млн. грн., в 1996 г. — 12557 млн. грн., в 1997 г. — 10416 млн. грн., а в III квартале 1998 г. — 7296 млн. грн. [1, с.23]. В такой ситуации ни о какой экономической стабилизации, а тем более оживлении и росте не может быть и речи, а потому необходима четкая государственная политика стимулирования отечественных и привлечения иностранных инвесторов.

Анализ реальной ситуации в Украине говорит о том, что государственная политика, направленная на преодоление спада инвестиционной активности, должна включать следующие составляющие:

- проведение более взвешенной монетарной политики, предусматривающей увеличение предложения денег и снижение процентных ставок;
- трансформацию налоговой системы из чисто фискальной в стимулирующую экономическое развитие;
- реализацию системы мер по привлечению иностранных инвесторов;
- увеличение инвестиционных ресурсов, формируемых за счет сбережений населения.

О снижении инвестиционной активности говорит сокращение доли кредитов в валовом внутреннем продукте в последние годы. Следует отметить, что ограниченные кредитные ресурсы направляются преимущественно на финансирование спекулятивных сделок коммерческих структур. Практически не кредитуются долгосрочные программы развития предприятий. Причина этого — высокие процентные ставки, которые приводят к удорожанию продукции, делая инвестиционные проекты некупаемыми.

Для поощрения инвестиционной активности коммерческих банков необходимо установление более благоприятных нормативов экономической деятельности для тех из них, в которых удельный вес долгосрочных кредитов составит не менее 25% от общего объема кредитного портфеля, а также создания банковских консорциумов для кредитования проектов большой стоимости.

В Украине до сих пор не было создано механизма привлечения средств населения к инвестиционной деятельности, хотя их аккумуляция на банковских счетах могла бы сыграть важную роль в пополнении кредитных ресурсов. Поэтому необходимо реализовать систему мер, способствующих усилению доверия граждан к коммерческим банкам, повышению процентных ставок на депозиты при относительно постоянных ставках на кредиты. Государство должно гарантировать сбережение привлеченных средств и постоянный устойчивый доход на них.

Существующая в Украине налоговая система — это еще один фактор, сдерживающий расширение объемов капиталовложений. Высокие налоговые ставки препятствуют формированию на предприятиях собственных финансовых источников инвестиций (амортизационных фондов и реинвестируемой части прибыли).

В настоящее время взимается около 40 различных налогов, сборов и обязательных платежей. Их ставки в совокупности превышают 90% в пересчете на прибыль, что стало причиной ухода определенной части экономики в «тень». Поэтому в первую очередь следует уменьшить налоговое бремя на производителей.

Чрезвычайно запутанная система налогообложения является сложной в исполнении и контроле, что открывает возможности для уклонения от налогов и коррупции, поступление же денег в бюджет сокращается. Следовательно, необходимо упростить законодательную базу, сделать так, чтобы чиновникам было экономически невыгодным загонять производителя в «тень» с целью получения взяток.

Объем иностранных инвестиций остается на очень низком уровне. Одна из причин этого — отсутствие стабильности, ненадежность партнерства с украинскими бизнесменами, многочисленные факты взяточничества и некомпетентность отечественных контрагентов. Проводимая в Украине налоговая политика также не способствует поступлению инвестиций из-за рубежа.

Таким образом, для поощрения иностранных инвестиций необходимо предоставить зарубежным инвесторам налоговые, таможенные и кредитные льготы, гарантировать неприкосновенность их собственности. Нужно очень тщательно определить те сферы экономики, в которые можно ожидать притока западных капиталов, создав здесь льготные, а главное стабильные условия.

Осуществление таких мер могло бы стать важным шагом по пути возобновления экономического роста в Украине.

Литература:

1. Макроекономічні дані для прогнозів у вашому бізнесі (Президентські таблиці) // Економіст, 1998, №11.

МОТИВАЦИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

О.Д. Борович, к.э.н., В.Н. Назаркина

На рубеже нового столетия перспективные проблемы развития управления приобретают особое значение для Украины, где происходят крупномасштабные и глубинные процессы перехода к системе рыночных отношений. Опыт различных стран убедительно свидетельствует, что среди всех ресурсов предприятий (материальных, трудовых, финансовых) важнейшее значение имеет именно управление, то есть способность и умение вырабатывать цели, определять мотивы, координировать выполнение задач и функций, обучать работников и добиваться эффективной их деятельности.

Определяя роль и предстоящие перемены в управлении, важно исходить из реально складывающихся тенденций его развития в переходной экономике Украины, где происходит создание принципиально новых институциональных условий рыночных отношений и на этой основе - новых моделей поведения субъектов экономической деятельности. Опыт последних лет показывает, что осуществить либерализацию цен и приватизацию легче, чем добиться реальных, ощутимых и долговременных изменений в поведении первичных звеньев экономики, в мотивации их трудовой деятельности. В этот период, который может занять десятилетия, ни объем производства, ни прибыль никакой иной показатель сами по себе не могут служить исчерпывающим свидетельством результативности управления.

В условиях, когда одна система экономических отношений повсеместно заменяется на другую, когда быстро разрушается централизованно-командный тип управления и вместо этого формируются рыночные структуры, на первый план выдвигается проблема изменения мотивов и стимулов к труду. А для этого в равной степени важными являются и положение на рынке, и инвестиционная активность, и производительность и развитие человеческих ресурсов, качество труда и финансовые результаты. Приходится затрачивать немалые средства на создание новых производственных связей. В условиях широкомасштабных процессов смены форм собственности интересы выживания предприятий порождают новый тип управления, который является промежуточным - уже не административно-командным, но еще и не рыночным. Это переходное управление характеризуется своеобразной двойственностью: с одной стороны - изменения в методах управления (децентрализация, демократизация, переход от вертикальных к горизонтальным связям и т.п.), а с другой - управление самим переходом от одной экономической системы к другой.

В переходной экономике сегодняшней Украины субъекты хозяйственной деятельности оказываются в постоянно изменяющейся экономической обстановке, в крайне нестабильных институциональных условиях, при этом законодательная база нередко недостаточно разработана и противоречива. Те структуры и методы управления, которые в западных фирмах отработывались в течение десятилетий, в современных условиях не могут переноситься на украинские предприятия механически, без учета конкретных внешних и внутренних особенностей. Нужно время для накопления собственного опыта. Это касается и децентрализации внутрифирменных структур, и становления контрактной системы, функций маркетинга, использования ценных бумаг, финансовой и банковской деятельности. То же самое можно сказать и о других важнейших аспектах управления: об участии акционеров в руководстве компаниями, о формах методов работы советов директоров и правлений, о договорных отношениях, о формировании жизненно необходимой рыночной инфраструктуры. Не менее важным фак-

ром эффективного управления является отношение к людям как к ведущему ресурсу, своего рода капиталу, а не как к элементу издержек производства.

В переходной экономике происходит преодоление крайностей, поиск промежуточных форм на основе реалистичных временных компромиссов. Например, и в экономической литературе, и в практической деятельности выявились две крайние тенденции, два противоположных взгляда на способы и границы государственного регулирования. Одни выступают за полную и неограниченную рыночную самоорганизацию и отвергают какое-либо воздействие со стороны государства на субъекты хозяйственной деятельности. Другие по-прежнему ориентируются на жесткое командное администрирование. Однако, чем ближе к крайностям, тем дальше от истины. Совместить интересы работников и хозяйствующих субъектов с интересами общества в целом - вот коренная проблема управления в условиях переходной экономики.

Управление представляет собой процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь цели организации. Если разделить функции управления на общие и конкретные, то к общим следует отнести: осмысление информации; предварительное управленческое решение (идея); целеполагание; моделирование; прогнозирование; программирование; планирование; принятие управленческого решения; организация; регулирование и координация; контроль и учет; анализ; оценка результативности управленческой деятельности; логикомыслительная переработка информации. Чтобы организация эффективно выполняла свои задачи, необходимо обеспечить выполнение всех функций управления.

Большинство ученых считает, что за свою историю человечество выработало такие социальные механизмы управления:

1) иерархию организации, где в качестве основных методов управления применяются методы принуждения и строгого контроля над распределением материальных благ на всех уровнях управления;

2) культуру - вырабатываемые обществом, организацией, группой ценности, социальные нормы, установки;

3) рынок - сеть равноправных отношений, основанных на купле-продаже продукции и услуг, на отношениях собственности и конкуренции.

Субъекты хозяйственной деятельности, как и люди, имеют свое собственное лицо и свою культуру. Составляющими такой культуры являются: символы (слова, предметы, жесты), герои (идеальные люди), ритуалы (формы деятельности коллектива, которые с производственной точки зрения не нужны, но выполняют важные социальные функции в рамках данной организации), ценности.

Однако у любого социального института как бы две культуры. Зарубежный менеджмент, пропагандируя лозунги социальной ответственности, классового мира, согласия и консолидации общественных сил, при необходимости может прибегать и действительно прибегает к самым жестким методам внутрифирменного управления. При любой возможности менеджеры будут уклоняться от уплаты налогов и игнорировать экологические требования. И все же в большинстве случаев они предпочитают следовать принципам этики, поскольку быть честными и порядочными их заставляет экономическая необходимость.

Субъекты хозяйственной деятельности можно классифицировать следующим образом:

1. Одни организации могут быть ориентированы на процесс, другие - на результат.

2. Выделяют фирмы, которые сориентированы на работу, но уж никак не на работников, и наоборот.

3. Бывают также организации профессиональные (где сотрудники идентифицируют себя по профессии) и местнические (сотрудники отождествляют себя с организацией, в которой работают).

4. По стилю внутреннего общения, внешних сношений и степени открытости для новичков и посторонних организаций бывают открытые либо закрытые.

5. По уровню формализованности и пунктуальности можно выделить организации с жесткой дисциплиной и с более свободным внутренним распорядком.

6. По подходу к взаимоотношениям с внешней социальной средой, в особенности с клиентурой, организации бывают прагматичные (обычно это в сфере услуг) либо нормативные (правоприменительная практика).

Управление должно решать задачу развития организационной культуры и трудовой активности на следующих принципах:

- уважение достоинства и умений каждого за счет поощрения высокого уровня производительности и совместной работы;

- уважение прав личности;

- поощрение свободы обмена информацией, высокой ответственности руководителей за развитие своих подчиненных;

- поощрение инициативы и оправданного риска каждого работника, поддержка взаимного уважения и человеческого достоинства;

- стимулирование индивидуальных способностей через надлежащее обучение и повышение квалификации, распределение ответственности;

- обеспечение равных условий для развития и вознаграждения работников.

При этом следует помнить, что мотивация трудовой деятельности - это сложный психологический процесс, связанный с творческим преобразованием действительности, и допускать ошибки при мотивации действий означает отклоняться от эффективной линии развития.

Поэтому при построении системы управления необходимо учитывать множество различных обстоятельств и факторов, влияние которых на современное социально-экономическое положение Украины очень велико. Особенность сегодняшней ситуации в национальной экономике состоит в том, что многие (даже приватизированные) предприятия неподконтрольны ни рынку, которого еще нет, ни государству, органы и функции которого оказались размытыми.

Вот почему переходной экономике объективно требуются не только принципиально новые для украинских условий формы организации, не только в корне отличные методы управления, но и переходные режимы деятельности, поэтапная трансформация одних структур в другие, применительно к которым мера и характер рыночного влияния меняются. Для того, чтобы всесторонне учесть как внутренние особенности хозяйствующих структур, так и динамично меняющиеся внешние обстоятельства, а также складывающиеся прогрессивные тенденции, необходимо использовать системный подход к формированию и реорганизации в необходимых случаях первичных хозяйственных звеньев с учетом изменяющейся мотивации их деятельности.

Литература:

1. АФОНИН А. Основы мотивации труда: организационно - экономические аспекты К.: МЗУУП.- 1994.- 304 с.

2. Мескон М.Х., Альберт М., Хедуори Ф. Основы менеджмента /Пер. с англ. - М.: Дело 1992.- 702 с.

3. Полтгорак В.А. Социология труда: Справочник: Учебно-справочное пособие для студентов вузов Днепропетровск: Арт-Пресс, 1997.-148 с

4. Хофстеде Г. Культура и управление //Курьер ЮНЕСКО.-1994.-№2.- С. 8-12.

НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ КАК ДЕТЕРМИНАНТА ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В УКРАИНЕ

А.Г. Корниевский

Трансформация экономической системы Украины, направленная на придание ей основных характеристик рыночного хозяйства, предопределяет осуществление целого ряда преобразований, в том числе и шагов, улучшающих инвестиционный климат государства.

Актуальность проблемы определения параметров инвестиционного климата обусловлена насущной потребностью активизации инвестиционных процессов в Украине, необходимостью обеспечения условий хозяйствования, не выталкивающих, а удерживающих национальный капитал и привлекающих внешние инвестиционные ресурсы. Решение задачи стабилизации и достижения экономического роста как основного вопроса трансформационной экономики в высшей степени зависит от наличия описанных выше условий.

Объективная необходимость глубокой разработки этой проблемы находит сегодня свое отражение, во-первых, в результатах теоретических исследований: автор монографии «Инвестиційний процес в Україні» А.А. Пересада определяет наличие благоприятного инвестиционного климата как необходимую составляющую структурно-инновационной перестройки экономики. [6, стр.5]. Во-вторых, в действиях международных организаций, предоставляющих Украине инвестиционные ресурсы в соответствии с различными программами, например, при согласовании между Украиной и Европейским Союзом меморандума по предоставлению кредита на сумму ECU 150 млн. основной упор делался на "улучшение инвестиционного климата". [9, стр.11].

Декларирование особой важности создания благоприятного инвестиционного климата отмечается и в выступлениях Президента [12, стр.4]. Однако отсутствие положительных сдвигов и, даже более того, усугубление кризисных явлений в экономике свидетельствуют, на наш взгляд, об отсутствии адекватной оценки текущих процессов как факторов формирования инвестиционного климата.

В своей монографии «Инвестиційні процеси в глобальному середовищі» Б.В. Губский в качестве определяющих инвестиционного климата называет инвестиционный потенциал (темпы экономического роста, соотношение потребления и сбережений, ставка кредитного процента, норма прибыли, уровень и динамика инфляции, уровень потребительского спроса населения, наличие и соотношение факторов производства, развитие инфраструктуры) и инвестиционный риск (уровень неопределенности прогноза относительно получения дохода от инвестиций). [1, стр.134].

Предлагаемый подход действительно позволяет определить «инвестиционный рейтинг» того или иного государства – участника международных инвестиционных процессов, непосредственно предопределяющих достигнутые результаты в виде определенных темпов экономического роста, уровня инфляции, ставки процента и т.п. В соответствии с этим к детерминантам инвестиционного климата, с нашей точки зрения, целесообразно отнести направления использования инвестиционных ресурсов.

За годы независимости Украины до начала октября 1998г.. Национальный банк эмитировал 10,01 млрд. грн., из которых 9,36 млрд. грн. было отдано на нужды правительства, в то время, как банки получили 600 млн. грн. [7, стр.12]. Со слов премьер-министра Валерия Пустовойтенко, эти средства были направлены «на погашение дефицита бюджета, на ОБГЗ». [7, стр.12].

Кроме этих прямых эмиссионных ресурсов, по словам заместителя председателя НБУ Владимира Стельмаха, на нужды бюджета было использовано 3,6 млрд. грн. кредитов иностранных инвесторов. [7, стр.12].

Рассмотрим более подробно вопрос использования внешних финансовых ресурсов. По данным Госкомстата, из кредитов МБРР в сумме \$ US 1,41 млрд., которые поступили в Украину в 1994–98 годах, \$ US 1,37 млрд. (91,95% от общей суммы) были использованы на покрытие дефицита бюджета и \$ US 96,9 млн. на условиях возврата в бюджет за счет непосредственных получателей кредитных ресурсов. [13, стр.19].

Таким образом, только 1,5% от общей суммы кредитов, поступивших в Украину от МБРР за последние пять лет, было использовано на задачи реформирования экономики.

Кроме этого, к началу октября 1998г. от МВФ было фактически получено \$ US 2,688 млрд., в качестве направлений использования которых были определены увеличение валютных резервов НБУ, поддержка платежного баланса и обеспечение стабильности денежно-кредитной системы [13, стр.19].

Единственным внешним источником, предусматривающим направление средств конкретным заемщикам под конкретные проекты, можно считать Европейский банк реконструкции и развития, с которым за период с 1992 по 1998 год было заключено 27 соглашений на общую сумму ECU 820 млн. [13, стр.19]. При этом данные о величине средств, фактически поступивших в Украину, на данный момент отсутствуют.

Подытоживая анализ внешних источников инвестирования Украины, можно сказать, что общая сумма заимствований составляет \$ US 10,9 млрд. [5, стр.24].

Для сравнения можно привести величину, характеризующую сумму иностранных инвестиций, работающих в украинской экономике – около \$ US 2 млрд. [14, стр.1]. В том числе \$ US 413 млн. прямых иностранных инвестиций, с учетом почти 50%-го прироста в течение 1998г. [12, стр.4].

Внутренние инвестиции также возросли, но только на 6% [12, стр.4]. Рассмотрев использование таких составляющих внутренних инвестиций, как сбережения населения, которые аккумулировались через банковскую систему, и кредитные ресурсы коммерческих банков, можно сделать вывод, что львиная их доля участвовала в финансировании бюджетного дефицита через пирамиду ОБГЗ. Так, на 1 июля 1998 года инвестиционный портфель коммерческих банков составлял 2,8 млрд. грн., 2,1 млрд. из которых были вложены в ОБГЗ. [11, стр.3].

Нацбанк, осуществляя операции на первичном рынке ОБГЗ, также принимает прямое участие в финансировании дефицита государственного бюджета, размещая таким образом свои основные ресурсы рефинансирования.

Таким образом, можно сделать вывод, что в процесс финансирования дефицита бюджета сегодня вовлекаются все формы инвестиций:

- государственные – менее 2% от общей суммы государственных затрат сегодня составляют инвестиции в рост экономики, в то время, когда в других странах с средним уровнем дохода на инвестиции в 90-х годах направлялось почти 20% всех затрат [3, стр.11];

- частные – помимо уже описанного выше механизма использования банковских сбережений населения хотелось бы отметить обесцененные вклады, невыплаченные зарплаты, пенсии и прочие социальные платежи, а также вынужденные инвестиции некоторых частных инвесторов (например, банков) в ОБГЗ, СОВГЗ, КОВГЗ;

— иностранные — в основном кредиты международных финансовых институтов и частично средства частных инвесторов, "попавшихся" все на тех же ОВГЗ и их превращенных формах.

Если классифицировать инвестиции по признаку срочности, то здесь можно сказать, что наряду с показанной выше однонаправленностью (преимущественное использование для финансирования дефицита госбюджета) они приобретают долгосрочный характер. Проводимая в контексте борьбы с финансовым кризисом конверсия ОВГЗ на самом деле может привести к отложенному затяжному кризису с еще более разрушительными результатами.

В качестве примера можно рассмотреть обмен мексиканских трехмесячных казначейских векселей «cetes», номинированных в песо, на долларовые «tesobonos». Конверсия проводилась для избежания девальвации мексиканской валюты и предотвращения долгового кризиса. Однако это привело только к тому, что государственный долг, состоявший в конце 1993г. на 94% из «cetes», к началу 1995 на 71% состоял из «tesobonos» [14, стр.20]. И в результате, несмотря на серьезную поддержку со стороны МВФ, Мексике пришлось отказаться от политики поддержания национальной валюты, песо быстро обесценился на 50%, а падение ВВП в 1995 году составило практически 10%. [14, стр.20].

Возвращаясь к анализу ситуации в Украине, можно сказать, что, кроме уже сложившегося разделения реального и финансового секторов, препятствующего продуктивному освоению поступающих средств, экономике Украины грозит глобальное разделение инвестиционных потоков процессов и практическое сведение к нулю внутреннего частного инвестирования и иностранного инвестирования во всех формах.

Правительство пытается сбалансировать бюджет не столько за счет сокращения государственных расходов, сколько за счет увеличения налоговых поступлений. Но произойдет ли это, если объем производства падает, а его эффективность снижается? Очевидно, что нет, и об этом свидетельствуют судорожные попытки ГНАУ увеличить поступления от налогообложения посредством использования косвенных (непрямых) методов налогообложения физических лиц, так как расширять налогооблагаемую базу предприятий с каждым днем становится все труднее.

В связи с этим хотелось бы обратить внимание на тот факт, что, сориентировав инвестиционные процессы в направлении обновления технологической базы промышленности, можно значительно увеличить поступления в бюджет. Схема в общих чертах выглядит следующим образом.

1. Акцентировать инвестирование в активную часть производственных фондов (машины, оборудование).

2. Основной тенденцией инвестирования активной части основных фондов должна быть модернизация и обновление производственных мощностей, но не их расширение.

3. С учетом первых двух пунктов необходимо усиление тех направлений инвестирования, которые обеспечат внедрение ресурсосберегающих технологий в промышленности, направленных прежде всего на экономию сырья и энергии.

Реализация отмеченных выше шагов позволит в значительной мере способствовать росту производства и увеличению выпуска конечной продукции, то есть товаров с более высокой степенью добавленной стоимости, а, следовательно, увеличению (причем качественно отличающемуся по своим масштабам) доходов в бюджет, так как поступления от НДС составляют весьма значительную их часть.

Однако процессы, которые имеют место в украинской экономике сегодня, подчинены противоположным тенденциям: в 1998г. нововведения использовали 11,9% пред-

приятий против 17% в 1997 и 19,3% в 1996г.; в январе-сентябре 1998г. только 3% промышленных предприятий использовали прогрессивные технологические процессы, в том числе 1,2% – направленные на экономию материалов и энергоресурсов; производство новых видов продукции освоили около 11% предприятий, 3/4 которых выпускали обновленные товары народного потребления. С начала 1998г. около 90% промышленных предприятий не выполнили работы, направленные на повышение технического уровня производства и продукции. [10, стр.6].

Правительство же сегодня предлагает НБУ провести эмиссию, мотивируя это необходимостью развития АПК, который лишен кредитных ресурсов для обеспечения деятельности предприятий. [7, стр.12]. Однако небезынтересным будет тот факт, что на сегодняшний день практически ни один из реорганизованных колхозов и совхозов, а ныне коллективных сельскохозяйственных предприятий (КСП) не в состоянии освоить кредит (используя имеющиеся технологии и предлагаемые кредитные ставки). Анализ инвестиционных проектов более десяти КСП Харьковской области, проведенный автором в 1997г., показал, что сельскохозяйственные предприятия в своем большинстве, за исключением фермерских хозяйств и нескольких совместных с зарубежными партнерами компаний, рассчитывают получить кредит просто для поддержания жизнедеятельности, причем с заведомо отрицательным результатом. Подтверждением этого вывода также может стать сегодняшнее положение АПБ "Украина", портфель проблемных кредитов которого оценивается в 87 млн. грн. [8, стр.18].

Таким образом, помимо финансирования дефицита государственного бюджета обсуждается еще одно направление использования инвестиционных ресурсов, которое не способствует рыночному реформированию украинской экономики, – поддержание нерентабельных производств, что в итоге служит цели воспроизводства дефицита.

Обобщая изложенные факты и высказанные тезисы, можно отметить следующее:

1. Направления использования инвестиционных ресурсов являются одной из определяющих характеристик инвестиционного климата. В зависимости от того, насколько эти направления соответствуют экономической природе инвестиций, настолько благоприятным может быть инвестиционный климат (чем больше это соответствие, тем лучше «почва» для инвестиций). Исключение составляет возможность привлечения средств финансовых спекулянтов в краткосрочном периоде.
2. Основным направлением использования инвестиционных ресурсов в Украине до последнего времени является финансирование дефицита государственного бюджета, ведущее к ухудшению инвестиционного климата.
3. Длительное использование инвестиционных ресурсов в качестве средств платежа приводит к тому, что этот процесс воспроизводится в возрастающих масштабах. Это особенно актуально в странах с переходными экономиками, которые не имея достаточного количества внутренних ресурсов, нуждаются в капиталовложениях для реформирования структуры производства и обновления его технологической базы. При наличии таких потребностей использование инвестиционных ресурсов на потребительские нужды приводит к возрастанию этих потребностей, как минимум, на стоимость ресурсов и одновременно «иссушает» источник инвестиций за счет их непроизводительного использования. Интересно, что на начальном этапе возможности привлечения инвестиций очень высоки, так как условия вложения предполагают достаточно быструю отдачу и высокий доход, но, если не происходит их своевременного и целенаправленного освоения, то стартовые условия ухудшаются (в практике инвестиционной деятельности очень важен момент начала инвестиционного проекта и его адресность; неправильный выбор или изменение эти

параметров обычно ведут к увеличению срока окупаемости, снижению рентабельности, увеличению риска и т.п.). Для любой формы инвестиций в данном случае результатом является недополученная прибыль, что физически уменьшает потенциальные объемы будущих вложений и снижает инвестиционную привлекательность объекта (в данном случае ухудшает инвестиционный климат государства).

4. В сложившихся условиях будет происходить дальнейшая тенезация экономики, причем с собственным "теневым механизмом инвестирования" [4, стр. 75]. Его действие основано как правило на краткосрочном использовании оборотных средств при наличии неудовлетворенного спроса на определенную продукцию и недогруженных производственных мощностей действующего предприятия. Для его реализации необходим определенный объем «теневых средств», которые не попадают в легальный оборот, а инвестируются при задействовании набора «теневых институтов» (дочерние фирмы для разделения финансовых потоков, подставные лица – формальные инвесторы, система договоренностей с представителями властей и т.п.). Такая ситуация является следствием негативного инвестиционного климата, так и причиной его ухудшения, поскольку способствует дальнейшей криминализации экономики.

5. Шагом, который бы в значительной степени изменил инвестиционный климат в Украине в сторону его улучшения, должна стать переориентация направлений использования инвестиционных ресурсов. Прежде всего необходимо избегать их использования для финансирования государственных расходов, не являющихся собственно инвестициями в экономику. Такие расходы должны обеспечиваться доходами госбюджета, полученными в результате осуществления инвестиционной деятельности.

Литература:

1. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. Київ, видавництво "Наукова думка", 1998 р., 392 с.
2. Дымовский А. Призрачный доходяга//Бизнес, №46, 1998 г.
3. Ковтун Р. Жить по средствам!//Бизнес, №39, 1998 г.
4. Косалс Л. Теневая экономика как особенность российского капитализма//Российский экономический журнал, №3, 1998 г.
5. Маскалевич И. Конец -- чье-то начало//Украинская инвестиционная газета, №45, 1998 г.
6. Пересада А.А. Інвестиційний процес в Україні. К., "Видавництво Лібра" ТОВ, 1998 р., 392 с.
7. Позичальник К. Уряд переходить до емісійного кредитування економіки//Галицькі контракти, №45, 1998 р.
8. Потоцкая Е. Банк намерен избавиться от убытков и вернуться лицом к АГРОклиентам//Бизнес, №46, 1998 г.
9. Потоцкая Е. Даешь кредит? -- "ЕС!"//Бизнес, №46, 1998 г.
10. Предприятия Украины все меньше используют новые технологии//Компаньон, №43, 1998 г.
11. Про заходи щодо економічної стабілізації та стимулювання виробництва. Позачергове послання Президента України Л.Д. Кучми до Верховної Ради України 19 листопада 1998 року//Урядовий кур'єр, №223--224, 1998 р.
12. Самсоненко Л. Економічні реформи без інвестицій неможливі//Урядовий кур'єр, №203--204, 1998 р.
13. Устенко О. Борьба с кризисом по мексиканскому сценарию//Украинская инвестиционная газета, №42, 1998 г.
14. Що проросте на полі інвестицій?//Урядовий кур'єр, №187--188, 1997 р.

ИНФОРМАЦИЯ В СТРУКТУРЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ

С.В. Степаненко

В развитии инвестиционного процесса значительную роль играет инфраструктура, в том числе информационная. Неотъемлемой частью современного бизнеса становится информатизация – процесс насыщения производства и всех сфер жизни и деятельности всевозрастающими потоками информации и управление этими потоками.

Информация имеет статус объекта гражданского права. Знание – интеллектуальная собственность его обладателя, следовательно, превращение знания в общедоступную информацию есть акт отчуждения собственности. Информация, как и знание, неисчерпаема. Но объективно, в условиях рыночной экономики хозяйствующий субъект не имеет полного доступа к информации. Знание и информация становятся стратегическими ресурсами, поскольку наряду с эмпирическим знанием и повседневным опытом в экономическую деятельность вовлекается систематизированное теоретическое знание. Оно постепенно превращается в производительную силу.

По мере развития общественных отношений количество используемых в народном хозяйстве ресурсов многократно возросло. Основой индустриальной цивилизации стали гигантские вещественно-энергетические потоки, которые часто недостаточно рационально использовались в экономике. Переход общества к постиндустриальной эпохе и наукоемким технологиям вводит в активный оборот информационные ресурсы и еще более повышает требования к квалификации труда специалистов. Но именно информация даст возможность рационально распоряжаться всеми видами ресурсов, сама при этом, являясь инвестиционным ресурсом, доля которого в общественном воспроизводстве неуклонно растет.

Ключевой момент – где и как сосредоточить экономические ресурсы. Концентрация ресурсов в нужное время и в нужном месте для решения главного, приоритетного направления – залог эффективного их использования. Роль информации при принятии экономических решений такого рода первостепенна. Информатизация создает возможность для распространения технического прогресса на всю планету, позволяя многим слаборазвитым странам получать быстрый доступ к самой передовой технологии. Информация о ценах и количестве сделок позволяет быстрее адаптировать предложение к спросу в мировом масштабе.

В условиях планово-директивной экономики, такая экономическая и социальная информация при всех ее недостатках, позволяла ощущать пульс жизни практически в любое время. Именно поэтому в невиданно короткие сроки была сформирована и включена в действие экономика военного времени (1941–1945 г.г.), а затем быстрого послевоенного переустройства и восстановления народного хозяйства и социальной жизнедеятельности. О какой информация идет речь? Во-первых, четкие нормативы распределения национального дохода на накопление и потребление, системы балансов включая материальные. Во-вторых, знание производственного потенциала в его структурных элементах, прежде всего производственных мощностей, их обеспечение ресурсами, материалами, кадрами. В-третьих, данные о национальном богатстве Советского Союза, с выделением производственных фондов и домашнего имущества (собственности) населения (в 1985 г. оно составляло около одной пятой национального богатства) при общем его объеме в сопоставимых ценах 1973 г. 3,6 трлн. руб. (без стоимости земли, недр, лесов) – 1,0561. Рубль был реальной валютой. Ныне же вынуждены говорить об обесценении не только валюты,

дов населения, но и национального богатства страны, исчисляемого в триллионах. Попытки завуалировать эти экономические потери растянутой переоценкой основных фондов, амортизации, ликвидации системы нормативного регулирования оборотных средств - ничего, кроме разрыва натурально-вещественных и стоимостных оценок национального богатства и других макропоказателей страны, не дало. А это признаки хаоса в экономике, особенно в условиях периода «ни плана, ни рынка».

Еще одной причиной включения экономической и социальной информации в список источников инвестиционных ресурсов является всеобъемлющая информатизация всей экономической жизни и особенно финансовой сферы.

Информатизация, связывающая различные предприятия и экономические процессы глобальными компьютерными сетями и унифицированными информационными технологиями, - важнейшая составляющая интеграционных процессов, позволяющая во многом прогнозировать их ход. В экономической сфере информатизация стала за последние десятилетия столь мощным фактором, что привела к созданию в передовых странах нового информационного уклада и способа производства - важнейших компонентов информационного общества. Эти тенденции превращают информацию и финансы в основные факторы интеграции.

Происходящее в процессе научно-технической революции сближение и переплетение информационной и финансовой составляющих рынка в перспективе ведет к образованию нового информационно-финансового рыночного института. Такое объединение уже на современном этапе характеризуется чертами, позволяющими говорить о формировании некоторой единой структуры:

- информация приобрела стоимость и стала товаром, измеряемым денежным эквивалентом;

- произошла «дематериализация» денег, они оторвались от своего материального носителя, действуя в разнообразных формах «электронных» и расчетных денег. На передний план вышла именно их информационная сущность;

- возникли и бурно развиваются нетоварные информационно-финансовые рынки (рынки фьючерсов, форвардов, страховые, инвестиционные и валютные рынки типа FORHX), где товаром, по существу, является информация, причем емкость этих рынков, функционирующих во всемирном масштабе, значительно перекрывает объемы товарных рынков и стремительно растет;

- в структуре капитала быстро повышается удельный вес фиктивного капитала, выраженного не в деньгах, а в правах на получение дохода - акциях, облигациях и т.д.;

- компьютерные сети (объединение в единую Всемирную Паутину (World Wide Web) в системе Интернет, развитие корпоративных информационных систем на основе принципа интранет) становятся всеобщими финансово-информационными коммуникациями и обеспечивают функционирование «телешопингов» и «телебанкингов» во всемирном масштабе;

- информационные технологии, стекавшие от компьютерной автоматизации, по мере своего прогресса амортизируют спад занятости, вызванный ею, а с ускорением информатизации производства и общества становятся и источником прироста рабочих мест. В США успехи информатики в материальном производстве и услугах снизили безработицу на макроуровне. Уже в 80-е годы информатика обрабатывающей промышленности вобрала в себя 50% ее рабочей силы, к 1987 г. вся информационная сфера страны концентрировала 67% работающих, на рубеже 90-х 70% их занятость в отраслях, связанных с компьютерно - информационными операциями, в канун 90-х выросла на 31% в год (в основном для лучше подготовленных работников) [2];

- растут нематериальные активы предприятий, в состав которых входят патенты, лицензии, программные продукты и другие информационные материалы, находящие денежное выражение в балансах организаций.

В настоящее время значение информатизации выходит далеко за рамки экономической деятельности и приобретает общецивилизационные масштабы. Информатизация многократно увеличивает взаимосвязанность и взаимозависимость предприятий с рынком. Поэтому на основных характеристиках этого процесса следует остановиться особо. Значение информатизации в современном мире определяется следующими факторами [3, С.88]:

- высокой долей информации в конечной стоимости товаров и услуг и, следовательно, в ВВП отдельно взятых стран и в валовом мировом продукте;

- высокой долей информационных ресурсов в общей занятости (трудовые ресурсы высокой и высшей квалификации);

- интегрирующей функцией в экономическом организме общества, в решающей степени обеспечивающей эффективность функционирования экономики, а также способность общества к структурным изменениям;

- инновационной функцией, проявляющейся в генерировании научно-технического прогресса и новых организационно-экономических отношений.

Информатизация выступает, таким образом, как фактор экономического развития, поддерживающий жизнеспособность и маневренность национальных экономик и обуславливающий интернационализацию производительных сил. Значение порождаемых этим глобальным процессом общесистемных изменений для будущего цивилизации сравнивают с переходом человечества от аграрного общества к индустриальному.

Циркуляция информационных потоков неразрывно связана с функционированием экономического организма общества. Информация потребляется в ходе производственного процесса и воспроизводится как отражение его результатов.

Для выражения целостного взгляда на всю совокупность информационных процессов в обществе чаще всего используются понятия «информационная сфера» или «информационный сектор экономики». К нему относят науку, образование, управление, средства массовой информации, искусство, рекламу, банки, судебные органы, государственный аппарат, некоторые отрасли промышленности и услуг. Многие исследователи считают, что аналогично тому, как и результате первой промышленной революции сформировался комплекс отраслей, выполняющий функции промышленной эксплуатации природных ресурсов, НТР на современном этапе потребовала создания подобной структуры для эксплуатации нового предмета труда информации 141.

Для количественной оценки масштабов и характеристик информационного сектора экономики в основном используются четыре различных подхода или их комбинации. Первый основан на выделении «информационных» профессии (и определении их доли) в структуре занятости населения той или иной страны. Второй предполагает изучение (на базе национальных счетов или таблиц затраты/выпуск) вклада информационного сектора в валовой внутренний продукт. Третий подход – технологический – делает упор на анализ технологической структуры экономики, в частности, на анализ глубины масштабов, проникновения в нее новых информационных технологий. Четвертый подход, представляющий собой модификацию третьего, состоит в изменении величины и интенсивности информационных потоков (потоков распространяемой и потребляемой документации) и поддерживающих их коммуникационных каналов.

Все подобные оценки свидетельствуют о ведущей роли информационного фактора на современной стадии развития экономики и общества. В конце 80-х годов становится ясно, что информационная революция превратила информацию в общественный инвестиционный ресурс, и национальные информационные ресурсы являются самым крупным потенциальным источником богатства общества. Поэтому деловой мир начал активно интересоваться информационной деятельностью как средством приложения капитала. Анализ интенсивности воспроизводственных процессов и обеспечивающих их информационных потоков показывает, что политико-экономический аспект, определяющий место информационных составляющих в стоимости товара, представляет собой, возможно, ключевую проблему процессов информатизации. Интенсивный тип воспроизводства предполагает достижение прибыльности прежде всего путем совершенствования организации производства, рационального использования материальных, природных и финансовых ресурсов, чему благоприятствует внедрение на предприятиях новых информационных технологий. Они не только способствуют ускорению процесса производства и реализации продукции промышленных предприятий, росту скорости оборота капитала, но и создают возможность для повышения производительности труда в сфере управления производством, для улучшения организации производства, значительного сокращения оборотных средств, административных расходов, издержек производства и обращения.

Информатизация оказывает огромное воздействие на бизнес на всех уровнях, начиная с глобального (например, деятельность транснациональных корпораций или международных электронных финансовых систем) и кончая микроуровнем (деятельность компаний местного значения, использующих ПК в производстве, учете и т.д.). Новые информационные технологии применяются практически во всех сферах бизнеса, прежде всего в области финансов (в таких организациях, как банки и страховые компании, 25% капиталовложений направляется на создание и обработку информации, необходимой для нормального функционирования фирмы), контроля и автоматизации производства, конструирования и прогнозирования, планирования, распределения ресурсов, маркетинга и торговли, транспорта и коммуникации. Информационные технологии оказывают существенное влияние на формирование организационных структур и процедур.

Каждый воспроизводственный цикл в реальном секторе экономики обеспечивается соответствующими информационными и финансовыми процессами, которые в результате происходящего в современных условиях их интенсивного сращивания можно рассматривать как единые информационно-финансовые процессы.

Общность информационно-финансовых процессов, обеспечивающих воспроизводственные циклы в различных отраслях экономики, является важнейшей предпосылкой интеграции на современном уровне развития. Интернациональная сущность и глобальный характер информационно-финансового сектора во многом предопределяют транснационализацию мировой экономики. Информационно-финансовая среда служит идеальным проводником различных механизмов транснационализации.

Главными целями интеграции являются получение дополнительной прибыли, а также повышение устойчивости функционирования интегрирующихся хозяйственных единиц. Наряду с основными можно выделить дополнительные цели интеграции:

- совершенствование координации хозяйственной деятельности интегрирующихся единиц;

- повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции через объединение усилий в сфере НИОКР, маркетинговых исследований и в продвижении на рынок новых видов продукции;
- расширение рынков сбыта продукции, освоение новых территориальных рынков через интеграцию с предприятиями в других регионах и странах, а также создание совместных предприятий на осваиваемых территориях;
- диверсификация рынков, позволяющая лучше использовать мобильные ресурсы и повышающая эффективность и устойчивость общей воспроизводственной системы (например, интеграция банковского и промышленного капиталов позволяет оперативно перемещать свободный промышленный капитал в наиболее доходные сегменты финансового рынка).

Предприниматель перемещает экономические ресурсы из области низких производительности и доходов в область более высоких производительности и прибыльности. При этом необходимыми качествами лидера в инвестиционной деятельности являются следующие.

1. Искусство обрабатывать информацию способность построить систему коммуникаций в организации, получать надежную информацию и эффективно ее оценивать.
2. Искусство принимать нестандартные управленческие решения в условиях, когда альтернативные варианты действий, информация и цели неясны или сомнительны.
3. Дар предпринимателя – способность идти на оправданный риск при инвестировании и внедрении нововведений.

Совершенствование координации деятельности интегрирующихся хозяйственных единиц связано, прежде всего, с созданием условий для принятия оптимальных решений и контроля за их осуществлением. Целенаправленно и систематизировано получая информацию с рынка ресурсов, инвесторы предполагают нововведения, касающиеся повышения эффективности комбинаций всех видов ресурсов.

Литература:

1. Иванченко В. Инвестиции экономического роста// Экономист.- 1996.- №11.- С.55.
2. Вильховченко Э. Место человека в новейшем производстве и проблема технологического трудывтеснения в развитых странах// Мировая экономика и международные отношения. 1998. -№5.-С. 67.;
3. Мовсян А. Информационно-финансовый подход к экономической интеграции.//Вопросы экономики. 1997.-№6. С. 87-91.
4. Громов Г.Р. Национальные информационные ресурсы; проблемы повышенной эксплуатации. М.: Наука, 1984.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ: КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА

Н.Н. Зарьянова

За последние десятилетия вопрос о «постиндустриальном», или информационном обществе занимает ведущее место в дискуссиях, исследованиях политологов, социологов, экономистов всех стран мира.

Приобретая решающее значение для экономической и социальной жизни, для способов производства знания, а также для характера трудовой деятельности, его наступление связывают с информационной революцией, которая произошла бы:

1. «осуществить переход от индустриального к информационному обществу;
2. увеличить роль кодифицированного теоретического знания, для осуществления технологических инноваций...» [1, с.43], в отличие от последователей марксизма трактующих социальные революции главными двигателями истории.

Д. Робертс выделяет четыре этапа информационной революции: «связанные с изобретение языка, письменности, книгопечатания и создания информационных технологий» [2, с.15]. Каждый из этапов характеризуется не только увеличением информации в количественном выражении, но и в качественном. Благодаря увеличению объемов доступной информации появляются широкие возможности решения социальных, экономических, технологически, культурных, политических задач.

Одна из характерных особенностей нынешнего этапа заключается в быстроте и относительной дешевизне накопления, обработки и передачи с помощью современных технических средств, колоссальной информации, которая уже становится вместе с наукой важнейшей производительной силой. Компьютерная техника и новейшие средства связи делают возможным умножение и распространение их в крупных масштабах. Одновременно научно-технические знания приобретают характер стратегического ресурса первостепенного значения. «Мир постиндустриального общества требует новых людей социальной организации и это осуществляется только с помощью новых технологий» [3, с.28].

Предел объема производства информации становится решающим фактором, препятствующим дальнейшему прогрессу. Существующая глубинная связь с принципиально новым типом технологических революций затрагивает прежде всего, сферу вычислительной техники. «Микроэлектронная революция уже сейчас усилила производительность основанных на использовании информации технологий более, чем в миллион раз» [4, с.88].

Постиндустриальное общество не отменяет старое индустриальное, оно как бы надстраивается над ним и сосуществует, где определяющими признаками являются процессирование и контроль информации, общество услуг. И возникает вопрос: а в состоянии ли старые институты справиться с новой системой взаимодействия?

Первой возникающей проблемой является исчерпаемость в новых условиях корпорации, как организационной формы. Она насчитывает не более ста лет и возникла для объединения промышленности, денег, рынка в интересах массового производства (Тейлор, Форд, Морган и т.д.). Совместное пользование накопленной информации породило новые принципы коллективных действий

для достижения общих целей «... главную роль начинает играть не право собственности, а право пользования» [5, с.45].

Наличие коммуникативных сетей меняет также и сущность таких экономических явлений, как рынок. Если сейчас у нас рынок представляет собой больше определенное место, где можно что-то купить или продать, то с развитием информационных технологий рынок – это компьютеризированная сеть коммуникаций, где с помощью телекса или факса можно купить что угодно, где угодно, как угодно не сходя с места.

Все превращается в новую систему взаимодействия. Новая индустрия использующая компьютеры, цифровые управления и контроль, а также автоматизацию производства, позволяет лучше адаптироваться к быстро меняющимся «правилам игры» рынка. Наступает эра сферы услуг. В экономике США, например, сфера услуг занимает свыше 70% работников и лишь 17% работающих заняты традиционным промышленным производством.

Возможность допущения того, что информация является таким же неотъемлемым компонентом, как материя и энергия, позволяют утверждать, что она может существовать в разных видах: как структурная информация, содержащаяся в системе и кинетическая информация, передаваемая, обрабатываемая или преобразовываемая. Они могут переходить одна в другую, если результат сделанной работы заключается в стабильной реорганизации системы. Это особенно отчетливо видно на примере одной из составляющих современной информационной революции – революции в системе телекоммуникации и ее мощного воздействия на экономику. Увеличивая объемы и скорости передачи информации, делая ее доступной всем, кто в ней нуждается, открывая доступ к тысячам баз данных, современные телекоммуникации не просто становятся самым выгодным видом бизнеса, но и решающим фактором его развития. Информационные технологии и телекоммуникации немыслимы друг без друга. Это уникальный комплекс средств связи, быстродействующих вычислительных устройств и источников информации, превращает бизнес в экономический механизм легко преодолевающий ограничения пространства и времени. Во многом высокая конкурентоспособность западноевропейского, американского и нового азиатского бизнеса определяется уровнем и темпами развития информационных технологий, их распространение стимулировало концентрацию и централизацию капитала. Компьютерная автоматизация, обеспечивая гибкость производства, снизила преимущества крупных предприятий, в связи с чем возникла возможность создания небольших по числу занятых, но высокопроизводительных предприятий. Скорость технических нововведений в соединении с коммуникационными системами позволили ускорить оборачиваемость средств, молниеносно производить сделки и финансовые расчеты, получать все необходимые сведения о технологических инновациях, осуществлять маркетинг на высочайшем уровне, с предельно доступной полнотой. Кроме того компьютерная техника в сочетании с новейшими средствами связи (включая спутники) значительно снизила издержки по управлению крупными хозяйственными комплексами. Быть может это самая интересная особенность современной информационной революции.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что информационное общество – общество с высокой интеллектуальной творческой способностью, отличительными чертами которого являются:

- 1) применение компьютеров в торговле, банках и управлении, ведущее к возрастающей автоматизации;
- 2) компьютеризация, неотделенная от коммуникационных сетей;
- 3) новые коммуникации, порождающие новый вид хозяйствования;
- 4) возрастающая роль производства компьютеров и средств связи;
- 5) быстро развивающаяся интеллектуальная продукция, связанная с телекоммуникациями, работами и биотехнологией;
- 6) интеллектуализация традиционной индустрии.

Переходный период экономического развития характерен тем, что наша страна настолько запуталась в социальных, политических, экономических конфликтах и противоречиях, что не осознает важности момента становления и развития нового, информационного общества. В реальности ведь именно оно должно и могло бы быть наиболее реалистичным образом нашего будущего.

Прорыв в области информационных технологий и эффективное использование информации позволили бы найти наиболее рациональный способ вывода страны из сложившегося экономического тупика. Примером могут стать страны: Япония, Южная Корея, Германия.

Их развитие показало, что ни рынок, ни частный капитал, ни предпринимательская инициатива не могут быть абсолютно эффективными факторами прогресса и благополучия без подключения нового фактора – информации, информационных технологий.

Литература:

1. Робертс Д. Информационная революция // М., МэиМО, 1995 г.
2. Белл Д. Социальные рамки информационного общества. / М, ВНИПИ, 1991 г
3. BMP. The technological revolution // Dissent – N.U., 1989. №
4. Бреннер Д.Л. Телекоммуникация и мировая информационная революция // М., МэиМО, 1991.
5. Айрис Р. Технология и экономический рост. // М., Прогресс, 1990 г.

ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРОДОВОЛЬСТВИЕ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

И. М. Игнатова

Проблемы цен и ценообразования весьма оживленно обсуждаются в экономической литературе - монографиях, периодических изданиях. Пристальное внимание указанной проблеме уделяется в проводимых конференциях, симпозиумах, творческих семинарах.

И это не случайно. Трансформация экономики в рыночную, социально направленную предполагает использование ценообразования и цены как действенных регуляторов воздействия на производство, его структуру, динамику. Не в меньшей мере ценовой механизм и ценовая политика влияют на формирование совокупного спроса и предложения, модификацию структуры и емкости национального рынка. В свете этого и сложившейся реальной экономической ситуации в Украине активно дискутируются вопросы о так называемом либеральном рынке, в чем смысл свободной рыночной цены, ведутся научные поиски, направленные на разработку путей достижения эффективных регуляторов экономики.

Если обратиться к украинским материалам последнего времени - внеочередное послание Президента Украины Л.Д. Кучмы Верховной Раде 19 октября 1998 г., его выступление на Всеукраинском собрании крестьян 9 февраля 1999 г. [1,2,3], то можно сделать вывод, что в них дан реальный анализ экономической ситуации в республике, она определена как чрезвычайно сложная, но не безнадежная. Вместе с тем здесь обозначены целевые ориентиры движения вперед, выдвинут ряд новых подходов к решению острейших проблем производства, приостановлению его падения и созданию предпосылок для последующего экономического роста. Как и прежде, продолжают оставаться актуальными ценовая стабилизация, защита доходов населения от инфляции, товарное накопление рынка, защита национального производства от иностранной товарной интервенции.

Ключевыми параметрами продовольственного рынка являются спрос, предложение, цена, конкуренция. Эти фундаментальные категории, будучи составными элементами рыночного механизма вообще, раскрываются через соотношение спроса и предложения, уровень и динамику оптовых и розничных цен, емкость рынка, величину реальных доходов населения и фирм, объем товарных запасов, состояние денежного обращения.

В свете этого в статье поставлена цель - рассмотреть актуальные вопросы ценообразования и ценовой политики на продовольствие. Их нужно решать не изолированно, а в системе мер по трансформации экономики Украины в рыночную с социальной ориентацией.

В литературе встречаются различные трактовки цены: стоимостная концепция, маржиналистская концепция стоимости (ценности) и цены, равновесная цена, как результат взаимодействия спроса и предложения. Мы поддерживаем позицию и тех экономистов, которые утверждают что в стоимости и цене синтезируются затраты труда и полезность (ценность) продукта.

С появлением денег главной формой стоимости товара стали цены. Цена служит выражением отношений между людьми в условиях рынка, товарной (рыночной) формы продуктов труда, а также проявлением пропорций обмена различных товаров.

Ценообразование - это процесс установления цены на конкретный товар с таким расчетом, чтобы получить свою долю дохода, которая включена в цену данного товара. Реализовав товар, продавец таким образом реализует экономический интерес в виде полученного дохода.

Следовательно, цена - фундаментальная экономическая категория, означающая количество денег, за которое продавец согласен продать, а покупатель готов купить единицу товара. Цена определенного количества товара составляет его меновую, обменную стоимость, поэтому правомерно говорить о цене как денежной стоимости единицы товара с учетом его полезности. В случае, когда единица конкретного товара обменивается на определенное количество другого товара, данное количество становится товарной ценой конкретного товара. Чтобы получить достаточно полное представление о цене как о многогранной экономической категории, необходимо различать такие понятия, как цена продавца, цена покупателя.

Функции цены - наиболее общие свойства, объективно присущие категории цены и характерные для любого конкретного ее вида. В условиях рынка цена выполняет следующие основные функции:

- информационную;
- распределительную;
- сбалансированности спроса и предложения (уравновешивающую);
- стимулирующую доходность.

В литературе иногда называется еще ограничительная функция цен. Она состоит в том, что с помощью цен можно сокращать потребление тех или иных товаров (алкогольных). [5].

Многообразие функций цены показывает противоречивость этого феномена рынка. На рынке особое значение имеет равновесная цена, которая является результатом взаимодействия цены спроса и цены предложения.

Цена спроса - это цена, по которой каждая отдельная партия товара способна привлечь покупателей в течение определенного периода времени. Цена спроса на каждый товар уменьшается по мере увеличения его предложения.

Цена предложения - это цена, по которой товар поступает в продажу на конкретный рынок. Цена предложения зависит от величины затрат различных видов труда, т.е. издержек производства.

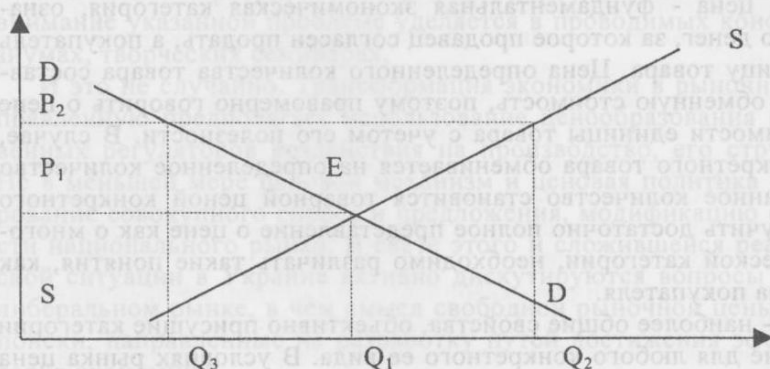
Нормальная цена определяется состоянием устойчивого равновесия нормального спроса и нормального предложения. Цена должна быть достаточной, чтобы возместить издержки производства тех товаров, которые находятся на грани целесообразности производства.

Проблема цены может и должна решаться не на противопоставлении, а путем осмысливания, согласования, сочетания указанных подходов. Именно такой подход избрал английский экономист А. Маршалл (1842-1924 гг.). Интегрировав указанные концепции в общую теорию цены, А. Маршалл, изучив и обобщив дискуссии экономистов, утверждал: «Мы могли бы с равным основанием спорить о том, что регулируется ли стоимость полезностью или издержками производства, как и о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц». [6]. По А. Маршаллу, ни один из факторов не является определяющим. Чем короче рассматриваемый период, тем больше надлежит учи-

тивать в анализе влияние спроса на стоимость, а чем этот период продолжительней, тем большее значение приобретает значение издержек производства.

Принимая во внимание усиление взаимосвязей в макроэкономике, т.е. дополняя анализ цены новыми условиями, можно утверждать, что цена в конечном счете зависит от совокупных затрат труда и капитала и, следовательно, цены определяются общим уровнем спроса и предложения.

Регулирование цен на сельскохозяйственную продукцию можно рассмотреть на примере графика:



Символы графика:

P – цена;

Q – количество продукции;

DA, – спрос;

SS – предложение;

E – равновесная цена;

Если цена P_1 , слишком низка, чтобы обеспечить доход товаропроизводителей или стимулировать рост продукции, государство вмешивается в процесс ценообразования и устанавливает более высокую цену P_2 ($P_2 - P_1 = P$), которая стимулирует рост предложения сельскохозяйственной продукции (от O_1 до O_2) на величину Q ($Q_2 - Q_1$).

Однако высокая закупочная цена вызовет неизбежное повышение розничных цен, что, несмотря на низкую эластичность спроса на продовольствие, может сократить спрос со стороны потребителей до объема O_3 . Образуется избыток предложения ($O_2 - Q_3$). Поэтому система регулирования цен на сельскохозяйственную продукцию как правило включает и систему дотаций, которая понижает возрастающее за счет регулирования цен и тем самым восстанавливает экономические условия, приемлемые и для потребителя, и для производителя.

Применима ли эта классическая схема формирования цены на основе взаимодействия спроса и предложения на продовольственном рынке Украины? Полагаем, что следует дать отрицательный ответ. Не вдаваясь в детали, отметим, что в системе АПК республики в структуре цены большинства товаров затраты превышают доходы, ценовое равновесие не может установиться в точке, которая обеспечила бы нормальное развитие агропроизводства.

Затратная часть цены – это материальные затраты. Доходная часть цены – зарплата и приравненные к ней денежные выплаты (премии, вознаграждения), банковские проценты, налоги и обязательные платежи.

В Украине сложилась такая экономическая ситуация, когда в результате диспаритета цен неуклонно растет та часть цены, которая составляет затратную часть ее структуры. А в доходной части цены прибыль по ряду продуктов для многих агропроизводителей вовсе отсутствует. Они явно убыточны. С другой стороны, низкий платежеспособный спрос населения не дает возможности оплатить и реализовать складывающийся объем предложения в ценовом выражении с учетом инфляции. Так, в 1998 г. прирост потребительских цен составил 20% и был почти в два раза выше, чем в 1997 году [7], а на продовольственные товары уровень цен возрос на 22,1%. В 2,1 раза возросли цены на фрукты, вместе с тем почти не произошло изменения цен на хлебобулочные изделия, цены на картофель снизились на 22,3%, муку – на 4,3%.

Глубокий кризис в сельском хозяйстве, естественно, деформирует реальные процессы, конъюнктуру продовольственного рынка, в том числе и в ценообразовании. Причем, он охватывает легальную и теневую сторону агрорынка.

Попытки со стороны государства ограничивать, сдерживать цены не достигали цели, продолжался их рост, снижалась покупательная способность денег, уменьшался реальный объем розничного товарооборота всей товарной массы, в том числе и продовольствия.

Розничные цены – это тот масштаб, которым измеряется стоимость труда, проще говоря, уровень заработной платы. В недалеком прошлом искусственно низкие цены на продовольствие создавали мнимую дешевизну рабочей силы. Низкая заработная плата – низкие цены на продукты питания, низкие закупочные цены.

Цена – это самая чувствительная сфера повседневной жизни каждого человека. Рынок потребовал восстановить ценность продуктов питания в соответствии с затратами на их производство.

Со времен А. Смита и сейчас весьма популярна концепция «невидимой руки», согласно которой цены регулируются без участия государства, и на этой основе через инструменты рынка – спрос, предложение, конкуренцию – регулируется изменение объемов производства и реализации продукции. Но свободные рыночные цены могут формироваться и быть эффективными в условиях совершенной (чистой) конкуренции. Понятно, что таких условий ныне нет, хотя в учебниках по экономике они рассматриваются как одна из теоретических моделей рыночных структур.

Поэтому в современных условиях рыночной экономики, тем более в переходной экономике, концепция «невидимой руки» в чистом виде нигде не осуществляется. Именно активное государственное регулирование и ценовая политика стран Запада послужили главным фактором достигнутых успехов. Разумеется, используются разные подходы, учитывается сложившаяся страновая экономическая ситуация.

Во всех экономических системах государство регулирует экономику. Государственное регулирование экономики представляет собой систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера в целях устойчивого экономического равновесия, приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям.

Мы уже смирились, что цены на импортные товары возросли в связи с повышением курса доллара. Но почему выросли цены на продукты наших производителей?

Цены на разливное молоко повысились с летних 50 коп. за литр до 60 коп. осенью и до нынешних зимних 70 коп. Возросли, конечно, и закупочные цены на этот продукт. Это значит, что производимые из молока сыр и масло стали дороже. Летняя цена масла крестьянского – 6 грн. 50 коп. за 1 кг повысилась к зимой – 12 грн. 50 коп., а то и 12 грн.

Главными виновниками «накручивания» цен являются посредники, перекупщики, а также торговля, слишком завышающая надбавки на реализацию. Выходит, что они находятся в более выгодном положении по сравнению и с производителями молока, которые порой вынуждены реализовывать свою продукцию за бесценок, и даже по сравнению с переработчиками молочного сырья. В проигрыше остается покупатель.

Низкие закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию (прежде всего продукцию животноводства), диспаритет цен на аграрную и промышленную продукцию является основной причиной кризиса в сельском хозяйстве.

Не получила еще должного развития торговля в системе городских рынков. Хозяйства тоже вынуждены продавать свою продукцию очень дешево перекупщику, потому, что на рынках очень высокие рыночные сборы с торгующих, которые выписываются за продажу каждого вида продуктов, стоимость места в корпусе и на торговых площадках, под навесом и просто под открытым небом. Ввиду всего этого, например, за место в корпусе надо платить вдвое меньше, чем под навесом на торговой площадке. К тому же ставка рыночного сбора не учитывает очень важный для торговли момент – это ее сезонный характер. Если яблоки зимой дорогие, то, уплатив местовой сбор 1, 5 грн., а то и 3 грн., продавец уверен, что торговля его окупится. А летом, когда яблоки стоят копейки, и даже продав ведро яблок, он не покроет своих расходов. Получается, на рынке мелким торговцам невыгодно торговать всем дешевым – овощами, фруктами или даже молоком.

На Всеукраинском собрании крестьян, которое состоялось 9 февраля 1999 г., Президент Украины Л.Д. Кучма отметил, что важнейшими элементами государственной продовольственной политики выступает создание системы распределения продовольствия и сельскохозяйственного сырья для более быстрого продвижения сельскохозяйственной продукции от производителя к потребителю, переход от нецивилизованных рынков к организованным оптовым и биржевым рынкам, которые будут служить гарантом сбыта продукции и приобретения материально-технических ресурсов. Также необходимо создать Агентство по регулированию продовольственного рынка, которое будет выполнять закупочные (финансовые) и товарные интервенции только на биржевом рынке, что соответствует формированию объективных цен на сельскохозяйственную продукцию и увеличению товарных потоков на биржах. [2, с.2-3].

Рыночная система сама по себе не способна целенаправленно формировать продовольственный рынок. Жизнь показала, что в переходных экономиках аграрный рынок может существовать только в условиях регулирования со стороны государства. Но оно почти отсутствовало в начале реформ, что неминуемо вело к росту цен для потребителей, падению их реальных доходов, демпинговой интервенции импортных товаров.

За последние 5 лет импорт мясopодуkтов увеличился в 76 раз и только в 1998 г. не было роста. [2, с.2-3]. А за истекший год импорт сельскохозяйственных продуктов возрос почти на 13%, в том числе сахара – в 16 раз, жиров масла животного – почти в 12 раз, подсолнечного масла – в 3 раза. [4].

По некоторым расчетам, в торговой сети Украины продовольственные товары импортного производства составляют 40%. [10]. Но это уже представляет для страны экономическую опасность.

Поэтому современный этап коренных изменений в экономической структуре общества выдвигает как приоритетную проблему государственного регулирования продовольственного рынка, разработку модели экономической безопасности сельского хозяйства, АПК, механизмы регулирования импорта продовольственных товаров.

Литература:

1. Про заходи щодо економічної стабілізації та стимулювання виробництва: Позачергове послання Президента України Л.Д. Кучми до Верховної Ради України, 19 листоп. 1998 р. // Уряд. кур'єр.-1998.-21 листоп.

2. Люди повинні бути господарями на своїй землі: Виступ Президента України Л.Д. Кучми на Всеукр. Зборах селян, 9 лют. 1999 р. // Уряд. кур'єр.-1999.-II лют.

3.Формування національного ринку - ключовий важіль економіки: Виступ Президента України Л.Кучми на з'їзді УСПП, 16 лют. 1999 р. // Уряд. кур'єр.-1999.-18 лют.

4. О социально-экономическом кризисе в Украине и путях его преодоления: Докл. Президента УСПП А.Кинаха // Деловая Украина.-1999.-19 февр.

5. Войтов А.Г. Экономика: Общий курс.-М.: Информ, внедрен.центр «Маркетинг», 1998.-492 с.

6.Економіка України у 1998 році // Уряд. кур'єр.-1999.-16 лют.-С.7-8.

7. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т.2.: Пер. с англ.-М.: Издат. Группа «Прогресс», 1993.-309 с.

8. Махненко М. Цінова політика як фактор реформ // Віче.- 1998.-№ 6.-С.79-95.

9. Профатилова Т., Слесарь Г. Бутерброд, который падает маслом вниз // Время.-1999.-5 янв.

10. Ю.Юрчишин В., Сахацкий Н. К проблеме возрождения сельского хозяйства Украины // Экономика Украины.- 1999.-№ 1.-С.66-72.

О СУЩНОСТИ ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО НАКОПЛЕНИЯ КАПИТАЛА В ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Н.В. Дзюба

Еще лет десять тому назад трудно было себе представить, что в экономике Украины начнется первоначальное накопление капитала (ПНК) – процесс, завершившийся в странах Европы еще в XIX веке. Сегодня он имеет уже достаточно четкие формы проявления, однако ясного теоретического осмысления так и не получил.

Возможно, причина игнорирования этой темы отечественными экономистами состоит в том, что ПНК считается сугубо марксистским сюжетом. Однако экономическая действительность безразлична к ярлыкам, которые на нее навешивают: она развивается по собственным законам, имеющим объективный характер. Невозможно и, более того, вредно оставлять без внимания один из самых существенных процессов, происходящих в постсоциалистических экономиках, поскольку это мешает ясно увидеть суть происходящих перемен и минимизировать те негативные эффекты, которые неизбежно возникают в ходе рыночных преобразований.

Прежде чем выяснить сущность ПНК в условиях рыночной трансформации инверсионного типа, необходимо кратко остановиться на характеристике аналогичного процесса при классическом типе перехода к рынку.

Исторически эпоха ПНК охватила период с конца XV до конца XVIII века, но в некоторых государствах продолжалась и в XIX столетии. Территориально ПНК имело место во всех странах, переходивших от феодальных производственных отношений к капиталистическим. В каждой из этих стран оно имело свои специфические формы и проходило разные фазы в различной последовательности. Наиболее отчетливо процесс ПНК проявился в Англии.

Основным средством производства при феодализме была земля, поэтому главной сферой развертывания ПНК стало сельское хозяйство (огораживание общинных, спекуляризация церковных и расхищение государственных земель). Кроме того, ПНК происходило и во внешней торговле – за счет неэквивалентного обмена с колониями и работорговли, а также в финансовой сфере посредством государственных и международных займов [1].

Несмотря на разнообразие и внешнюю непохожесть перечисленных форм, сущность самого процесса остается одной и той же – отделение производителя от средств производства и концентрация последних в руках немногих наиболее активных субъектов хозяйствования.

Процесс ПНК проходил чрезвычайно тяжело и имел негативные социальные последствия, однако он был необходимым элементом рыночной трансформации. Феодальная система хозяйствования исчерпала свои резервы эффективности. Рост населения привел к увеличению спроса на внутреннем рынке. Чтобы его удовлетворить, требовалось интенсифицировать сельскохозяйственное и развивать промышленное производство. Но для этого необходимо было изменить всю систему производственных отношений, решая две взаимосвязанные задачи:

- концентрация финансовых средств, необходимых для развития промышленного производства. В условиях простого товарного производства такая концентрация и накопление средств осуществлялись очень медленно, поскольку возможности присваивать прибавочный продукт были ограничены;
- формирование необходимой для развития промышленности армии рабочих, вынужденных продавать свой труд. Чтобы заставить огромные массы свободных крестьян отказаться от традиционного уклада жизни и переселиться в го-

рода, не было иного способа, как лишить их средств производства, а, следовательно, и средств существования.

Обе эти задачи были решены в ходе ПНК, которое таким образом создало необходимые предпосылки для промышленного переворота, интенсификации сельского хозяйства и развития рыночных отношений.

В конце 80-х годов XX века отечественная экономика вплотную подошла к необходимости решения проблем, во многом сходных с теми, которые в свое время заставили Англию пройти через ПНК. Главной из них была проблема низкой эффективности производства из-за слабых стимулов к труду. И в этом совпадении нет ничего удивительного, ведь феодализм и социализм имеют генетическое сходство, проявляющееся в следующих чертах:

- отсутствие рынка при наличии товарно-денежных отношений;
- отчужденность производителя от средств производства и одновременная прикреплённость к ним;
- внеэкономическое принуждение к труду;
- сословная социальная структура общества;
- уравнилельная идеология.

Однако между Англией XVIII века и Украиной конца XX века существует и значительное различие — они находятся на разных стадиях развития производительных сил. На Украине (равно как и в других постсоциалистических странах) промышленность уже создана. Именно этим фактом определяется инверсионный характер рыночной трансформации [2,5]. Поэтому особенность современного ПНК состоит в том, что оно происходит в условиях сложившейся индустриальной экономики, в которой ведущую роль среди средств производства играют производственные фонды предприятий. Отсюда главное направление ПНК в нынешних условиях — приватизация.

Кому же принадлежали производственные фонды при социализме?¹ Ответ на этот вопрос является очень важным. Ведь если исходить из утвердившейся сейчас идеи о том, что вся собственность при социализме являлась государственной (т.е., по сути, частной собственностью государства), то получается, что процесс ПНК в постсоциалистической экономике вообще не может иметь места. Сущность ПНК, как уже отмечалось, состоит в отчуждении работников от средств производства. Но если эти средства производства принадлежат не им, а государству, то и отчуждение невозможно. В этом случае речь может идти только о приватизации по типу промышленно развитых стран. Там государство как полноправный собственник соответствующего имущества может по своему усмотрению продавать его. Поэтому приватизация в этих условиях ничего не меняет в типе приватизируемой собственности, которая, как была, так и остается, по сути, частной собственностью, меняя лишь собственника.

По нашему мнению, у государства при социализме (в отличие от стран с рыночной экономикой) не было и не могло быть какой-либо своей, только ему принадлежащей собственности. Иначе это был бы не социализм, а государственный капитализм. Поэтому сегодня речь идет о приватизации именно так называемой общенародной собственности,² т.е. по существу о ее разобществлении. Такие ха-

¹ Здесь и далее под социализмом понимается объективный экономический строй, существовавший в СССР и других странах «социалистического лагеря».

² Конечно, тот уровень развития производительных сил, который существовал при социализме, не позволял добиться экономической реализации общенародной собст-

рактические характеристики собственности в условиях социализма, как «ничейность», обезличенность, огосударствленность, отчужденность от людей вытекают из ее общественно-общенародного характера, ведь она принадлежала «всем вместе», но никому в отдельности. А «всех вместе» могло представлять лишь государство. Именно этим была обусловлена необходимость государственной формы выражения общенародной собственности. Но такая форма политизировала собственность, в результате чего владение, пользование и распоряжение ею приобретали публично-властный статус и характер. По существу, это была уже не собственность в экономическом и правовом смысле данного понятия, а, скорее, единый фонд производительных сил страны, находящийся в ведении централизованной политической власти. [3, 47]. Однако какими бы широкими полномочиями по управлению общенародной собственностью ни обладало государство в лице номенклатуры, оно оставалось всего лишь управляющим, но не собственником. Поэтому при социализме ни один экономический субъект (в т.ч. и государство) не мог самостоятельно и полноправно распоряжаться общенародной собственностью и легально отчуждать ее.

Однако в обществе, идеологизированном и имеющем сословную социальную структуру, каковым и являлось социалистическое общество, доступ к материальным благам определялся как раз не собственностью, а властью, местом в иерархической системе. Каждый уровень этой системы имел свою "сословную" потребительскую меру, которая являлась его привилегией перед низшими уровнями. Правда, такая привилегия, при всей ее реальной значимости, не предполагала экономического неравенства, поскольку носила потребительский характер и не распространялась в принципе (и легально) на собственность на средства производства. Члены общества были равны в своей отчужденности и одновременной прикреплённости к последним.

На основании изложенных выше положений можно сделать вывод о том, что при социализме собственность была общенародной, но имела, в силу названных ранее причин, государственную форму.

Необходимо отметить, что грань между сутью и формой в данном случае является размытой. Это и усложняет теоретический анализ. Та грань, которая отделяет общенародную собственность от собственности самого государства, — формальное право граждан сообща владеть, пользоваться и распоряжаться средствами производства, имеющимися в стране. Именно это право делает ПНК в постсоциалистической экономике не только возможным, но и весьма реальным. Сутью этого процесса является уничтожение этого формального права и правовое закрепление фактического отчуждения работника от средств производства.

Какие же задачи решает ПНК в современных условиях? Как было уже отмечено ранее, кризис социалистической системы хозяйствования (равно как и феодальной) был связан с падением эффективности производства. Один из механизмов, приведший к такому положению дел, может быть описан следующим образом. Поскольку доступ к материальным благам определялся местом человека в иерархической системе, аппарат управления непрерывно разрастался, а значит, увеличивался и общий объем привилегий, которыми пользовалась номенклатура. Кроме того, системой социальных льгот и гарантий были охвачены практически все граждане страны. Естественно, что обеспечение всех этих привилегий, льгот и гарантий требовало огромных финансовых ресурсов и роста эффективности производства. Н

венности, поэтому она существовала только в качестве формального права народа владеть, пользоваться и распоряжаться средствами производства. (Однако, именно это формальное право впоследствии определило сертификатный способ приватизации части производственных фондов.)

разрастание аппарата управления делало систему громоздкой и неповоротливой. Это (в числе других факторов, на рассмотрении которых мы не останавливаемся) приводило к тому, что утрачивалась обратная связь между производством и потреблением, нарушалось соотношение между первым и вторым подразделениями материального производства, а также между материальным производством и сферой услуг. Все это не позволяло удовлетворять возрастающие потребности населения и отоваривать денежные доходы. Стимулы к труду падали, а вместе с ними снижалась и эффективность производства.

Проблема повышения эффективности функционирования экономики потребовала решения, по крайней мере, двух задач:

- создания новых стимулов к труду путем освобождения частной инициативы;
- проведения структурной трансформации народного хозяйства [2,8], которая, в числе прочих мер, предполагает избавление от устаревших и неэффективных предприятий и перераспределение факторов производства в пользу перспективных и эффективных.

На решение второй задачи и направлено ПНК в постсоциалистической экономике. С помощью сертификатной приватизации та часть промышленности, которая раньше держалась на плаву за счет дотаций и обременяла госбюджет, была лишена государственной поддержки и, не получив реальных инвестиций, фактически обречена на медленное умирание. Таким образом, структурная ломка была совершена руками безликого рынка, а не персонифицированной в условиях демократии государственной властью.

В отличие от структурной ломки, процесс капиталоинноваций – второй необходимый элемент структурной трансформации – так и не начался. И хотя концентрация капитала имеет место, он инвестируется не в производство, а, в лучшем случае, в сферу обращения или в финансовые операции. Основная же масса капитала перетекает в теневую экономику или вывозится за рубеж.

Фискальный характер налоговой системы уничтожает всякие стимулы к долгосрочному инвестированию в официальный сектор экономики. Однако в нынешних условиях налоговая система и не может иметь иного характера, ибо в условиях демократии население имеет определенные рычаги давления на власть и сопротивляется попыткам государства сократить расходы бюджета и тем самым понизить свой и без того низкий жизненный уровень.

Выход из этого состояния возможен только на пути осознания государством своих прав и ответственности как экономического субъекта. В результате раздела общенародной собственности государству досталась крупная часть производственных фондов. Процесс капиталоинноваций должен начаться именно здесь. Таким образом, государство должно превратиться из наблюдателя в активного участника ПНК. Поэтому мы присоединяемся к мнению, что «будущее – за переходом титула собственности в руки публичной власти при сохранении свободного перераспределения остальных прав собственности в частнохозяйственном обороте». [4, 124].

Литература:

1. Маркс К. Капитал, т.1, гл.24. М., 1988.
2. Гриценко А.А. Структура рыночной трансформации инверсионного типа. // Экономика Украины. – 1997. – №1.
3. Нерсисянц В.С. Прогресс равенства и будущее социализма. // Вопросы философии, 1990. – №3.
4. Львов Д., Гребенников В., Дементьев В. Путь российских реформ. // Вопросы экономики. – 1996. – №6.

СТАНОВЛЕНИЕ НЕВЕЩЕСТВЕННЫХ ФОРМ НАКОПЛЕНИЯ СОВОКУПНОГО ОБЩЕСТВЕННОГО БОГАТСТВА В УКРАИНЕ

И. Л. Дидорчук

Развитие теоретико-методологических представлений о совокупном общественном богатстве, его сущности как экономической категории, его объективных границах, источниках роста и закономерностям движения относится к числу ведущих направлений мировой экономической мысли. Изучение тенденций в развитии богатства индустриальных стран имеет большое значение для понимания причин сегодняшнего социально-экономического кризиса в Украине и создания эффективного механизма накопления.

Суть развития человеческой цивилизации состоит в накоплении элементов прогресса, знаний о мире, социального и производственного опыта, культурных и материальных ценностей, т.е. в накоплении многообразных форм духовного и материального богатства. Человеческая история может быть понята только в результате понимания способа накопления достижений цивилизации.

Богатство в социальном плане аккумулирует накопленные социальные факторы общественного развития, характеризует ту степень, в которой человек овладевает природными и общественными условиями существования. В то же время, совокупное общественное богатство, рассматриваемое в конкретно-исторической форме, фиксирует ступени развития человечества в его движении от природного состояния к состоянию социальному.

Известно, что в накоплении богатства на протяжении всей истории развития человеческого общества участвуют человеческий труд, средства производства или вещественный фактор и знания, представленные наукой как таковой опытом. Действие этих факторов также обусловлено природными и социальными компонентами.

Вышеуказанные факторы и условия представляют собой фундаментальную структуру совокупного общественного богатства.

Однако на каждом этапе роль этих факторов в накоплении богатства неодинакова. Изменяется уровень их развития, пропорциональное соотношение, соответственно, и степень значимости для общественного производства. В зависимости от того, к какому компоненту переходит доминирующая роль, изменяется и актуальная структура накопления богатства.

Так, в период зарождения человеческого общества, когда происходит выделение собственно человеческого начала из животного мира, доминирующую роль общественного производства, которое также носит крайне неразвитый характер, безусловно играют природные условия. Они определяют характер производства, потребления и условий существования человека. Экономика в этот период имеет присваивающий характер, человек не создает, а присваивает природные продукты. Орудия труда крайне неразвиты, фонд потребления мал, механизм накопления направлен на аккумуляцию собственно родовых общественных признаков и качеств человека, выделяющих его из животного мира.

С развитием земледелия и скотоводства и превращением этих отраслей в базовые решающее значение для производства и накопления совокупного общественного богатства приобретает живой труд в его собственно человеческом смысле.

Природные предпосылки по-прежнему играют важную роль, но живой труд, который с того момента истории приобретает характер целенаправленной, систематической, всеобщей формы человеческой деятельности, на длительный период закрепляется в качестве доминирующего фактора в структуре элементов, создающих и накапливающих богатство. Такая актуализация живого труда характерна для всей аграрной фазы развития человеческой цивилизации.

Труд перестает охватывать процесс производства и накопления совокупного общественного продукта в качестве господствующего начала тогда, когда возникает, формируется и утверждается крупное машинное производство.

Ведущей силой становится промышленность, определяющим условием производства и накопления общественного богатства — концентрированные индустриальные средства производства. Овеществленный в средствах производства труд приобретает доминирующий характер.

Живой труд теперь является только одним из звеньев производственной системы, единство которой определяется техникой и технологией. Живой труд в условиях развитого индустриального производства выступает в качестве фактора, подчиненного овеществленному труду, который, в свою очередь, представляет собой концентрированное выражение общественного знания, науки, опыта.

Для нашего исследования важно отметить, что уже само становление овеществленного труда в качестве лидирующего фактора является косвенным отражением тенденции к постепенной актуализации общественного знания, науки в структуре компонентов, создающих совокупное общественное богатство.

Так, еще К. Маркс писал, что создание богатства все меньше зависит от рабочего времени и все больше от технического прогресса: «По мере развития крупной промышленности и созидания действительного богатства он становится менее зависимым от рабочего времени и от количества затраченного труда, чем от мощи тех агентов, которые приводятся в движение в течение рабочего времени и которые сами, в свою очередь (их мощная эффективность), не находятся ни в каком соответствии с непосредственным рабочим временем, требующимся для их производства, а зависят, скорее, от общего уровня науки и от прогресса техники или от применения этой науки» [2, с.213].

Таким образом, количество овеществленного труда, затраченного на производство материальных элементов совокупного общественного богатства, как главный фактор накопления относится к последней ступени социально-экономического развития, основанной на стоимости производства, т.е. капиталистического производства, которое должно уйти в прошлое.

С развитием науки и техники возник принципиально новый механизм накопления. Появилась возможность накапливать, не сокращая потребления. Даже накопление самих вещественных элементов производства стало происходить прежде всего в виде накопления новой информации, материализованной в новых технологиях и оборудовании.

Информация заняла приоритетное место среди критериев прогресса, причем речь идет и об информации как таковой, и о средствах ее получения, переработки, использования.

Возрастающая роль информации привела к изменению характера процесса накопления. Произошли кардинальные изменения в инвестировании — теперь основные вложения осуществляются не в вещественный капитал, а в человека, поскольку именно человек является основным носителем, производителем и переработчиком информации.

Накопление информации происходит в двух основных формах. Носителями накопленной информации являются вещественные элементы производства (техника, технологии) и люди. Важнейшим моментом является то, что только информация, накопленная людьми, имеет способность к самовозрастанию. Поэтому главной формой накопления в современной экономике становится увеличение численности высококвалифицированных специалистов, которые в наибольшей степени способны в процессе своего труда воспроизводить полученную информацию и создавать новые ее виды и формы.

Возникновение нового информационного сектора в экономике означает, что люди, человеческий ресурс приобретают значение стратегически важного ресурса для всего дальнейшего социально-экономического развития.

Изучение этих процессов нашло свое отражение в выдвинутой в конце 50-х – начале 60-х г.г. теории человеческого капитала. Основные идеи ее были сформулированы в книге Г. Беккера «Человеческий капитал» [4, с.393]. В рамках этого исследования произошла переориентация экономической науки с проблем использования трудовых ресурсов, особенно новой рабочей силы в условиях научно-технической революции, связанной с повышением требований, предъявляемых производством к уровню подготовки работника, к существенным увеличениям объема затрат, направляемых в сферу образования, усилением роли государства в вопросах формирования рабочей силы.

К сожалению, для развития национальной экономики, эти исследования не были в должной мере восприняты отечественными экономистами и не нашли своего отражения в практике экономических преобразований.

Вместе с тем, современные изменения в требованиях к участию человека в процессе накопления богатства повышают роль нерыночных способов «производства человека». Все большая часть национального дохода экономически развитых стран направляется на образование, науку, культуру, здравоохранение.

Таким образом, экономически нищие страны – это страны с отстающим интеллектуальным миром людей, с одной стороны, эти страны неспособны сформировать те формы образования и обучения людей, которые формируют рабочую силу нового качества, а с другой, они, тем самым не создают потребителей продукции информационной экономики.

К числу этих стран на современном этапе своего развития относится и Украина.

В бывшем СССР в условиях административно-командной экономики существовала сложившаяся система финансирования науки, образования, здравоохранения, других сфер, связанных с развитием человека и производством рабочей силы. Эта система имела ряд существенных недостатков, важнейшим из которых являлся остаточный принцип ее формирования. Исключение в этом плане составляли научные исследования, имеющие непосредственное отношение к военно-промышленному комплексу.

Однако, несмотря на все недостатки системы, в Украине был традиционно высок уровень фундаментальных и прикладных исследований и разработок.

На современном этапе, когда прежняя система финансирования не функционирует, а новая еще не сложилась, происходит разрушение того основания, на котором формировался интеллектуальный потенциал нации. Из-за отсутствия средств разрушаются уже сформировавшиеся научные институты и школы. Это усиливает отток интеллектуального человеческого ресурса в развитые

страны. В обществе формируется устойчивая тенденция к поиску приложения творческих способностей и профессиональных возможностей личности, вне национальной экономики. Причиной этого является нестабильность экономического развития страны в целом, неспособность производственного потенциала Украины создать адекватные современным требованиям условия для квалифицированного труда и его оплаты. В известном смысле сейчас Украина является поставщиком интеллектуального ресурса для экономически развитых стран.

Если переход к рыночным механизмам формирования средств на развитие образования приносит определенные положительные результаты, что отчасти обусловлено высоким уровнем ожиданий членов общества, связанных с будущей отдачей от его получения, и, соответственно, растущим спросом на него, то для поддержания развития фундаментальной науки и прикладных исследований такие условия не созданы. Нет заинтересованности в ее финансировании со стороны формирующегося рыночного сектора экономики, что связано с отсутствием свободных средств, несовершенством системы налогообложения и высокой степенью риска вложений в долгосрочные проекты. Государство также занимает в этом вопросе крайне пассивную позицию.

Сейчас для Украины крайне важно разработать механизмы, которые позволили бы сохранить имеющийся интеллектуальный потенциал нации. Разрешение этой проблемы может лежать в плоскости формирования системы финансирования информационного сектора экономики, которая объединяла бы в себе рыночные и нерыночные принципы, а также в общей стабилизации экономической и социальной среды в Украине. Огромное значение представляет собой также ускоренное развитие индустриального сектора, поскольку именно в нем формируются условия для эффективного использования всех творческих, интеллектуальных способностей человека, и именно здесь формируются финансовые предпосылки для развития самого информационного сектора. Кроме того, пора на индустриальный сектор как на структуру, адекватную требованиям новой технологии, позволит не просто копировать опыт экономически развитых стран, а создать собственную хорошо продуманную стратегию информатизации экономики общества.

Литература:

1. Вильховченко Э. Социально-профессиональное развитие человека в производстве передовых стран. //МЭ и МО №9, 1997, с. 87—97.
2. Маркс К. Экономические рукописи 1857—1859 гг. //Первоначальный вариант «Капитала» // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд.—Т.46.—Ч.П.
3. Цвылев Р.И. Постиндустриальное развитие: уроки для России. М., Наука, 1996.
4. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия (в 4 томах). Гл. ред. А.М. Румянцев.—М., «Советская энциклопедия», 1980.—Т.4. Социология.—Я. 1980.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКТОР В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА СТРАН С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

МОЗЕС Нгоби Кьомба

Радикальные экономические преобразования, происходящие в странах, совершающих переход от административно-командной к рыночной системе, делают чрезвычайно актуальной проблему выбора оптимальных средств осуществления этих преобразований. В этой связи особую важность приобретает вопрос о роли в решении этой задачи государственной власти вообще и государственного сектора, в частности.

Положение о том, что в условиях переходных состояний регулирующая роль государства в сфере экономики усиливается, стало практически общепризнанным. Оно нашло подтверждение и в фактах истории становления рыночных систем в Европе (экономическая политика абсолютизма), и в процессах, происходивших в освободившихся от колониализма странах Азии, Африки и Латинской Америки, создававших свои национальные экономики. Возникшие перед ними задачи - коренной подъем уровня развития производительных сил, перестройка экономических структур, повышение жизненного уровня основной массы населения - невозможно было решить без выработки и реализации определенной стратегии развития, мобилизации материальных и финансовых ресурсов всей нации, регулирования экономической жизни и управления отдельными элементами процесса общественного воспроизводства.

Сходные проблемы возникли и в постсоциалистических странах, переживающих процесс рыночной трансформации. Здесь, однако, их решение имеет свою весьма существенную специфику. Переход к рынку осуществлялся от командно-административной системы, в которой степень огосударствления экономики достигла максимальных пределов. В таких условиях, хотя роль государства в реализации трансформационных процессов остается весьма существенной, возникает необходимость не столько в расширении, сколько в ограничении его функций, передаваемых частично формирующему частному сектору.

Главное, однако, заключается в том, что изменяются не столько количественные, сколько качественные характеристики государственного сектора: в переходной экономике он призван решать иные задачи, чем в административно-командной системе.

Прежде всего, государство должно вырабатывать стратегию развития, в рамках которой определяются долгосрочные экономические и социальные цели и пути и средства их достижения. Эти цели и средства фиксируются как правило в разрабатываемых государственными органами программах развития, где конкретизируются декларируемые цели и поставленные задачи.

Во-вторых, государство призвано регулировать трансформационные процессы, придавая им по возможности упорядоченную форму, поощряя положительные тенденции и сдерживая негативные последствия. В этих целях оно может использовать как прямые, так и косвенные методы воздействия на экономику. В числе последних применяются: налоговая и кредитная политика, системы ускоренных амортизационных списаний, субсидии и др. Реже в странах рыночной экономики прибегают к регулированию цен, заработной платы. В переходных экономиках к тому же эти меры оказываются малоэффективными из-за многоукладного характера экономики и неразвитости рыночных отношений.

Третьим направлением деятельности государства является его непосредственное участие в хозяйственных процессах. Создание и развитие государственного сектора становится основным методом воздействия государства на ход общественного воспроиз-

водства. И если в странах со сложившейся рыночной экономикой государство влияет на воспроизводственный процесс главным образом через кредитно-денежную и фискальную политику, то в странах с переходной экономикой значительно возрастает роль государственного предпринимательства. Объясняется это тем, что одной из наиболее важных задач переходного к рынку периода становятся структурные изменения, призванные приспособить народнохозяйственную структуру к потребностям рынка, и формирование рыночной инфраструктуры.

Решение этих задач требует больших целенаправленных усилий и концентрации значительных средств, что гораздо быстрее и надежнее может быть достигнуто в рамках государственного сектора.

В этой связи имеет смысл остановиться на содержании понятия «государственный сектор», поскольку в литературе его трактовка далеко не однозначна. В широком смысле слова этим понятием определяют всю экономическую деятельность государства, включая регулирующие меры экономической политики. В более узком смысле под государственным сектором понимается совокупность государственной собственности как в производственной, так и в непроизводственной сферах экономики. При этом государство далеко не всегда может быть единственным собственником экономических объектов. Существенной частью государственного сектора являются смешанные предприятия, основной и оборотный капитал которых лишь частично является собственностью государства. Чисто статистически включение предприятия в состав государственного сектора определяется долей государства в капитале данной фирмы. Реальная же ситуация бывает значительно сложнее. Государство может оказывать решающее влияние на положение дел и экономическую стратегию смешанного предприятия, даже не обладая преимуществом в принадлежащей ему части собственности. И наоборот, предприятия, в которых преобладает государственный капитал, могут оказаться вне действенного государственного контроля и управления. Поэтому, говоря о государственном секторе, нельзя ограничиться только его количественной характеристикой - долей в совокупной стоимости производственных фондов, в производстве продукции, занятости и т.п., - а определять также его влияние на ход экономического и социального развития. Эта качественная характеристика государственного сектора особенно важна, поскольку он представляет собой особый уклад в системе смешанной (многоукладной) экономики, тесно связанный и взаимодействующий с другими ее элементами. Роль, которую он выполняет, определяется господствующим типом экономической системы, преобладающей формой производственных отношений. В командной экономике государственный сектор призван обеспечить материальную основу централизованно управляемому типу производственных отношений. Становясь преобладающим и доминирующим, он ограничивает возможности использования рыночных форм экономической связи, подчиняя их прямым перераспределительным акциям.

В рыночной системе государственный сектор становится элементом рынка, подчиненного его законам и выполняющим соответствующие функции. Государственные предприятия, как и частные, действуют в условиях конкуренции, максимизируют прибыль, оптимизируют решения, исходя из складывающейся рыночной конъюнктуры. С другой стороны, государственный сектор призван компенсировать несовершенства рынка, способствуя его более эффективному функционированию. Предприятия этого сектора могут использоваться как противовес поведению монополистов, стремящихся ограничить объемы производства и поднять цены. Они являются основными производителями общественных товаров. Через государственный сектор в значительной мере осуществляются перераспределительные процессы, сглаживающие порождаемую рынком чрезмерную социальную дифференциацию. Государственные школы, больницы, поликлиники

ки, детские сады и т.п., доступные людям с более низкими доходами, делают менее ощутимым социальное неравенство.

В переходных системах государственный сектор характеризуется той же неустойчивостью и противоречивостью, что и вся трансформационная экономика. С одной стороны, он препятствует и тормозит рыночные преобразования, с другой - играет важную роль в их осуществлении. Такая противоречивость возникает из особенностей формирования государственного сектора в переходной экономике.

Традиционными путями создания государственного сектора являются национализация и государственные капиталовложения в отрасли материального и нематериального производства. Однако в постсоциалистических странах движение к рынку характеризуется инверсионным типом развития [см. 3, с. 5], что и обуславливает специфику образования здесь государственного сектора. В полностью огосударственной экономике проблема заключается не в том, что передать в собственность государства, а что оставить в его собственности. Поэтому вместо национализации основным инструментом формирования народнохозяйственной структуры становится приватизация. Передавая государственную собственность в частные руки, необходимо решить, в каких размерах и какие объекты оставить в распоряжении государства. Ответ на эти вопросы будет зависеть от выбора критерия, в соответствии с которым будет приниматься решение. Критерием, очевидно, должно быть общественное благосостояние, т.е. целью функционирования объектов государственной собственности должна быть не максимизация прибыли, а максимизация общественной полезности. Если, например, выработка электроэнергии на государственных электростанциях обеспечивает повышение благосостояния даже за счет сокращения прибылей этих предприятий, это будет экономически оправдано с точки зрения задач общественного сектора. То же относится к ряду объектов производственной и социальной инфраструктуры (дороги, каналы, линии связи, больницы и т.п.). Подобного рода объекты целесообразно оставлять в собственности государства.

Проблема заключается также в том, каковы должны быть масштабы государственного сектора, сохраняемого в процессе приватизации, иначе говоря, каково оптимальное распределение ресурсов между государственным и частным секторами. Критерием здесь должно быть стремление к достижению парето-оптимального состояния, т.е. положению, при котором любое изменение распределения ресурсов в пользу одного из секторов вело бы к ухудшению ситуации в другом. Исходя из этого, следует формировать количественные объемы государственного сектора в каждом конкретном случае.

Вторым важным направлением создания и развития государственного сектора являются государственные капиталовложения. Это один из наиболее радикальных и действенных методов воздействия на экономику. От их объема, динамики, направления и эффективности использования зависят структура и темпы расширенного воспроизводства. В этом случае государство также не обязательно руководствуется соображениями прибыльности, направляя инвестиции в наиболее важные с народнохозяйственной точки зрения объекты или отрасли хозяйства, изменяя тем самым пропорции общественного воспроизводства. Это особенно важно потому, что структурные изменения, особенно в начальный период как правило не бывают рентабельными, и требуется определенное, иногда значительное время для того, чтобы они начали окупаться.

Государственные капиталовложения являются наиболее действенным рычагом осуществления национальной стратегии развития. Выбрав рыночную ориентацию, постсоциалистические страны сталкиваются с необходимостью преобразования своей экономической структуры, сформировавшейся в принципиально иных социально-экономических условиях. На первый план выступает проблема выбора отраслей и видов специализации, ориентированных на рынок, т.е. прежде всего конкурентоспособных. Такие производства должны обладать сравнительными преимуществами и быть

высокотехнологичными, чтобы обеспечить себе устойчивое положение, как на внутреннем, так и на внешних рынках. Именно сюда и должны направляться в первую очередь государственные капиталовложения, что является также существенным импульсом для привлечения в эти отрасли частных, в том числе иностранных инвестиций.

Важным показателем, отражающим степень непосредственного воздействия государства на экономику, является доля государственных капиталовложений в общих инвестициях. В странах с переходной экономикой эта доля, как правило, достаточно высока, что объясняется, как необходимостью регулировать и направлять процесс трансформации, так и неразвитостью частного сектора, не способного на первых порах играть заметную роль в инвестиционных проектах. Так, если в развитых странах рыночной экономики эта доля составляла: в США – 25%, ФРГ – 17,5%, Франции – 28,6%, Японии – 31,4% [1, с.53], то в развивающихся странах Африки – от 40 до 77 % [4, с.69], в России – 89%, в Украине – 95% [2, с.55].

Помимо чисто экономического назначения, государственные инвестиции несут и определенную социальную нагрузку. В условиях трансформационного кризиса, когда резко обостряются проблемы занятости и неравномерности в распределении доходов, они являются существенным фактором расширения числа рабочих мест и перераспределения доходов, смягчающего остроту социального неравенства.

Существенным аспектом инвестиционной деятельности государства является ее финансовое обеспечение. Источниками формирования финансовой базы государственных капиталовложений могут быть, с одной стороны, мобилизация внутренних источников накопления, с другой – привлечение иностранных финансовых средств. В странах с переходной экономикой мобилизация внутренних ресурсов в силу ряда причин оказывается затруднительной, и они делают ставку на привлечение внешних источников. Причем, чем более отсталая экономика, или чем глубже ее кризис, тем выше доля внешних источников в финансировании государственных капиталовложений.

Привлечение внешних ресурсов для финансирования инвестиционной деятельности государства является объективной необходимостью, но оно связано с усилением финансовой зависимости, быстрому росту внешнего долга и обременению бюджета выплатой процентов и погашением займов. Поэтому позитивное решение проблемы финансирования государственных капиталовложений требует, прежде всего, усиления мобилизации и более эффективного использования внутренних ресурсов, используя внешние источники лишь как дополнительные и не превышающие разумных границ.

Итак, переходные процессы неизбежно порождают возрастание участия государства в экономической жизни, и, прежде всего в процессе воспроизводства. Создание и развитие государственного сектора является необходимым для решения задач переходного периода. Вместе с тем, его размеры и структура должны оптимально сочетаться с другими элементами экономической системы, обеспечивая ее сбалансированность и эффективность.

Литература:

1. Гуревичев М.М. Государственное регулирование в условиях рыночной экономики. Харьков, 1996
2. Ким М.Н. Условия и источники инвестирования в переходной экономике Украины. Вестник Харьковского государственного университета, 404,98, Харьков, 1998
3. Развитие экономической теории в условиях трансформационного кризиса. Харьков, 1996
4. Роль государственного сектора в социальном и экономическом развитии стран Африки. М. 1987

БЕДНОСТЬ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

С.В. Тютюнникова, к. э. н., Ли Хай Линь, аспирант.

*Если государство управляется правильно,
то стыдно быть бедным.
Если государство управляется неправильно,
то стыдно быть богатым.
Конфуций*

Кто такие бедные в нашем обществе? Это не просто население с относительно низкими доходами. Такое понимание было бы чисто количественным и внеисторическим, ибо у всякой численной совокупности есть величины относительно низкие, средние и высокие. Малообеспеченные – это члены общества, живущие по его законам, но не имеющие признаваемого им минимально необходимым стандарта потребления.

Бедность – явление общечеловеческое: философское и экономическое, политическое и социальное. Оно существует в мировом экономическом пространстве, в том числе и в Украине. Несмотря на достижения человечества в области научно-технического прогресса и современных технологий, в настоящее время треть населения земного шара живет в условиях нищеты. «Один миллиард самых богатых людей распоряжается доходами, в 60 раз превышающими доходы одного миллиарда беднейших. К 10 развивающимся странам, где проживает наибольшее количество беднейших людей (до 60 процентов бедного населения в мире в течение 1980-1990 гг.), относятся Индия (40 процентов всего населения в эти годы), Китай (9 процентов), Бангладеш (78 процентов), Бразилия (78 процентов), Индонезия (47 процентов), Нигерия (25 процентов), Вьетнам (40 процентов), Филиппины (54 процента), Пакистан (54 процента), Эфиопия (28 процентов). Бедные в этих странах в 1992 г. составляли 854,5 млн. чел., или 69,5 процентов от общего количества бедных в мире» [1].

Хотя чаще всего можно встретить информацию о бедности в развивающихся странах, бедность присуща и развитому миру. Так, в рамках исследования распределения доходов среди населения, проведенного Советом Европы, были выявлены размеры бедности, принесшие немало неприятных сюрпризов европейским экономистами. Согласно данным Евростата, «57 миллионов европейцев (17 процентов всего населения или каждой шестой житель) в 12 странах ЕС находятся за чертой бедности» [2]. Этот показатель превосходит американский – 13,8 процентов населения, что составляет 36,4 миллиона человек [3].

По странам Европы показатель бедности варьируется достаточно сильно. «Самый низкий уровень нищеты в Дании, где он составляет всего 6 процентов от общего населения страны, а самый высокий в Португалии (26 процентов). За ней идут Великобритания и Греция, где за чертой бедности живут 22 процента населения. В Италии и Испании в условиях нищеты живет 20 процентов населения, во Франции -14, в Бельгии и Нидерландах -13, а в Германии -11 процентов» [4].

Исследование проводилось в 12 странах-членах ЕС по состоянию на 1993 г.. Уровень бедности определялся для каждой страны отдельно и составлял 50 процентов среднестатистического дохода на душу населения по каждой стране. Черта бедности при этом оказалась в пределах от не многим менее 3000 американских долларов в год на одного человека в Португалии до приблизительно 8840 долларов в Германии. Сумма доходов подсчитывалась с учетом

всех государственных и социальных выплат, включая пенсии и пособия на детей, но без учета медицинских страховок, хотя в Европе их имеет практически все население.

Черта бедности в США в 1995 г. проходила на отметке в 7763 доллара в год на человека, причем почти 15 процентов американцев не имели на тот момент медицинских страховок [5].

Бедность в Украине не была порождена переходным периодом, а существовала в более скрытом виде и в советское время. Отношение к вопросу бедности было крайне идеологизировано. Вплоть до 1998 г. секретными были даже данные о распределении населения по уровню среднедушевого совокупного дохода. Отголоском этого является то, что и сейчас термин «бедность» не применяется ни в теории, ни в законодательной практике. Соответственно существуют только приблизительные оценки распространенности бедности в украинском обществе до провозглашения независимости. Так, по мнению международных экспертов, в 1990 г. около 11 процентов населения Украины можно было отнести к бедным [6].

Еще в 1976 г. А. Сен выделил два основных вопроса, вызвавших споры: об идентификации бедных среди всего населения и о расчете индекса бедности.

Обычно бедными считаются отдельный человек или семья, не имеющие средств, достаточных для удовлетворения минимальных жизненных потребностей, а под бедностью подразумевается недостаток средств по сравнению с некоторым стандартом. Эта концепция бедности практически господствовала даже после второй мировой войны.

Так как практически трудно, а скорее всего, и невозможно определить так называемые абсолютные или биологически минимальные уровни существования, то это заставило экономистов и социологов искать альтернативные подходы к оценке бедности.

Первые исследования проблем бедности в Англии в конце XIX века предприняли викторианские филантропы Ч. Бут и С. Ровентри. Они рассматривали уровень бедности в зависимости от потребностей в еде, жилье и одежде. Как отмечает Д. Маккензи, такого же мнения придерживались и другие специалисты в XX веке. Но при определении бедности они акцентировали внимание на ограниченном наборе предметов потребления, что было впоследствии отвергнуто большинством экономистов.

Более трудно оказалось установить минимальные количества товаров и услуг, необходимых для удовлетворения других (непродовольственных) нужд, ибо они в значительной мере определяются особенностями национальной культуры и обычаями. Во всяком случае подобные проблемы практически неразрешимы. Так, С. Ровенти попытался решить проблему различий в предпочтениях и в уровне культуры, введя градации бедности. Первичная бедность, по его мнению, включает семьи с недостаточными средствами для удовлетворения основных нужды даже при оптимальном использовании средств, а вторичная – индивиды и семьи, чьи основные потребности не удовлетворяются из-за неразумной траты средств.

Трудности, возникающие при определении понятия бедности с помощью абсолютных измерителей, подтолкнули ученых к релятивизму. Суть такого подхода состоит в том, что человек или семья считаются бедными, если средства, которыми они располагают, не позволяют им достичь привычного образа и уровня жизни, сложившегося в обществе. Данный подход преобладал в 60-е – 70-е годы, причем выделялись два направления: один ученые делали упор на

оценку способности семьи покупать товары, необходимые для удовлетворения основных потребностей; другие вкладывали в понятие бедности более широкий социальный смысл. Так, П. Таунсенд основывался на представлении о том, что потребление товаров связано с социальными функциями. Например, тот же прием пищи не только поддерживает физическое здоровье, но во многих обществах — это своего рода социальное общение. Более того, бедность как социальное явление всегда сопутствует деградации общества. Еще А. Смит писал, что «скудное существование трудящихся бедняков... служит естественным симптомом того, что страна переживает застой, а их голодание — что она быстро идет к упадку» [7].

Примиришь идею об относительной природе бедности с вполне конкретными ее оценками и мерами попытался А. Сен, который утверждает, что «в основе теории бедности лежит неоспоримая абсолютная сущность» [8]. По его мнению, даже если принять относительность определения понятия бедности в товарах или их свойствах, то его можно выразить абсолютно.

Альтернативный подход к определению уровня бедности был недавно предложен в Голландии. Аналитики Лейденского центра ввели в расчет решающую оценку своего положения самими людьми, т.е. субъективный подход. Конечно при этом учитывается, что представления людей о достаточном минимальном доходе являются функцией их действительного дохода. Это позволило определить черту бедности путем опроса. В последнее время этот метод используется достаточно широко.

Иной подходы к определению границы бедности использовала в 60-е годы М. Оршанси, работавшая в Управлении социальной безопасности США. Она определила сначала стоимость продуктов, которые входят в диету, полезную для здоровья (исходя из норм, разработанных департаментом сельского хозяйства США), затем применила так называемый коэффициент Энгеля, полученный на основе бюджетного опроса. Этот коэффициент показывает удельный вес расходов на продовольственные товары в совокупном доходе человека или семьи. Умножив стоимость продовольствия на число, обратное коэффициенту Энгеля, М. Оршанси получила общую сумму минимального дохода без подробного определения структуры потребления, особенно по тем товарам и услугам, по которым возможны замена и выбор.

П. Таунсенд попытался усовершенствовать эту концепцию, введя понятие признаков, характеризующих образ жизни. Опрос, проведенный им в 1979 г., включал 60 таких признаков.

Определение понятия бедности и ее черты — это только первый шаг в ее оценке. Важно также выяснить, сколько бедных одиноких людей или семей проживают в данном обществе и насколько они бедны.

Чаще всего для такого рода оценки применяют «поголовный индекс», определяющий число или долю людей, чьи доходы лежат ниже черты бедности. Его преимущество заключается в относительной легкости расчетов. Но он имеет и существенные недостатки, ибо дает неточное представление о масштабах и степени бедности. Поэтому его часто дополняют индексом, оценивающим «нехватку доходов». Последний характеризует общую сумму, которую надо было бы добавить для того, чтобы они не опустились ниже черты бедности. Можно считать, что этот индекс в определенной степени учитывает интенсивность или глубину бедности.

Таким образом, обобщая различные подходы и способы определения бедности, следует отметить, что в силу многогранности и сложности этого фено-

мена, а также различных целей, которые преследуются при определении бедности, существуют различные определения и большое число разных критериев бедности, но ни один из них не является совершенно объективным.

Наиболее общим определением бедности можно считать следующее: бедность — это неспособность поддерживать минимальный уровень потребления, который определяется на основании физиологических, социальных и культурно-обусловленных порогов потребления.

Официальное определение черты бедности в любой стране имеет сильную политическую подоплеку. Даже при небольшом изменении черты бедности значительное число жителей страны переходит в категорию бедных, либо оказывается за ее пределами.

В практике социально-экономических исследований используются различные критерии определения бедности:

- абсолютный (определяется по фактической стоимости товаров и услуг, входящих в потребительскую корзину);

- относительный (на основе фиксированной доли 40-50 процентов от среднего или медианного дохода населения страны);

- субъективный (исходя из суждений населения о необходимом минимальном доходе);

- по структуре расходов (например, доля затрат на продукты питания не должна превышать 2/3 доходов семьи или затраты на жилье не должны быть больше 15 процентов совокупного дохода семьи и т.д.);

- ресурсный (исходя из возможностей экономически обеспечить прожиточный минимум).

На основании одного или сочетания нескольких критериев определяется минимальная величина дохода, дающая право на получение соответствующих целевых субсидий от государства.

В Отчете по человеческому развитию 1997г. введен индекс бедности населения, с помощью которого устанавливается рейтинг государств относительно бедности населения с учетом трех переменных: возможности внезапной смерти человека раннего возраста, неграмотности и доступа к услугам в области образования, к безопасной воде и необходимому питанию. Такой индекс был рассчитан лишь для 78 стран (для Украины он не рассчитывался вследствие отсутствия таких комплексных оценок и других специфических факторов проявлений бедности). Всемирный банк для международных сравнений рекомендует использовать черту бедности, установленную на уровне 1 дол. на человека в день, для стран Восточной Европы и республик бывшего Советского Союза - 4 дол. в день [9]. Мы согласны с М. Соколиком, что первая черта бедности, если ее применять для Украины, является заниженной, а вторая - завышенной, и поэтому она должна быть уточнена с учетом специфических особенностей формирования доходов и расходов населения [10].

Что касается уровня бедности в Украине, то, по различным оценкам в 1995 - 1996 гг. она была распространена среди 29,5 - 44,5 процентов семей, то есть от трети до половины населения Украины жило в нищете [11].

В переходный период бедность становится не только явной, но и ее масштабы резко расширяются, она приобретает особые характеристики.

В качестве причин ее роста можно назвать инфляцию, падение реальных доходов населения и рост имущественного расслоения, тем более, что оно происходит на прежней или даже сужающейся материальной базе при резком спаде производства валового внутреннего продукта. Кризис финансово-кредитной

системы и дефицит бюджета уменьшают долю социальных поступлений (пенсий, стипендий, пособий, компенсационных выплат и дополнительных льгот), что приводит к обнищанию традиционно уязвимых групп населения.

Спад производства, рост безработицы и неполной занятости приводит к распространению бедности среди трудоспособного, квалифицированного населения.

Несвоевременная выплата заработной платы часто приводит к тому, что даже работающие в отдельные интервалы времени вполне подпадают под критерий бедности.

Разрыв хозяйственных связей вследствие распада единого народнохозяйственного комплекса бывшего Советского Союза, образование суверенных государств подчас привели к разрыву родственных связей и ослаблению перераспределительного процесса, что также пагубно повлияло на материальное положение большой группы людей, способствуя росту бедности.

Миграционные процессы и маргинализм в переходной экономике существенно пополнил стан бедных.

Все это свидетельствует о том, что в Украине бедность становится устойчивым явлением, требующим тщательного изучения и выработки программы борьбы с ней.

Литература:

1. См.: Отчет по человеческому развитию за 1994 г. – Нью-Йорк, Оксфорд. - 1994. - С. 2-3, 73.
2. См.: Приходько О. Богатая Европа и не подозревала, как много в ней бедняков//Зеркало недели. - 1997. - 27 июня. - С. 20.
3. Там же. - С. 20.
4. Там же.
5. Там же.
6. Україна Соціальна сфера у перехідний період. - Київ. - 1994, - С. 44.
7. Алаетэр Маколи. Бедность и ее измерение//Социалистический труд. - 1991. - № 17. - С. 38.
8. Sen K. «Poverty: an ordinal approach to measurement». Econometrica. Vol. 44. - № 2. (March, 1976). - P. 219-231.
9. Соколик М. Оценка бедности в Украине в 1995-1996 гг.// Экономика Украины. - 1998. - № 7. - С. 65.
10. Там же.
11. См.: Бідні в Україні. Доповід Т.Хупергерднера на семінарі 20 червня 1996 р.-К.- 1996. - С.3; Мандибура В. Методологічні проблеми визначення критеріїв диференціації населення за рівнем споживання//Україна: аспекти праці. 1996.-№ 7-8. - С. 35-45; Н. Бідність в Україні Характеристика та критерії виділення. Там же. - С. 46-50; Распутенко І. Управління державними видатками в перехідних економіках - Київ. - 1993. - С. 161-173; Чернявский М. Стоимость минимальной продуктовой корзины в городах Украины// Украинские деловые новости, 1994-1995 гг.; Соколик М. Оценка бедности в Украине в 1995-1996 гг.//Экономика Украины. - 1998. - № 1. - С. 64-73.

СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Т.Н. Гродецкая

Одной из наиболее острых социальных проблем в настоящее время является стабилизация потребительского рынка, достижение и поддержание сбалансированности между спросом населения и товарным предложением. Нормализация ситуации на потребительском рынке призвана обеспечить:

- выравнивание возможностей для роста реальных доходов, рационализацию структуры потребления у всех социальных групп населения;
- приоритет потребителя и расширение свободы потребительского выбора, повышение действенности мер по формированию оптимальных стандартов потребления и целенаправленному регулированию потребительского поведения (нормализация уровня жизни всех категорий граждан Украины);
- формирование единого для всей страны потребительского рынка (устранение различий потребительских рынков по территориальному признаку – в крупных городах и селах) с одинаковой потребительской способностью всех трудовых доходов (т. е. возможность приобретения всеми категориями граждан одинаково качественных товаров и услуг), а на этой основе – повышение социальной и трудовой активности населения;
- повышение престижа честного, добросовестного труда в общественном производстве и бизнесе.

Потребительский рынок – это отдельные лица и домохозяйства, покупающие или приобретающие иным способом товары и услуги для личного потребления [1; с. 181].

Для экономики командно-административного типа была характерна проблема множественности потребительских рынков, сложившихся в нашей стране. Рыночная трансформация не решила этой проблемы, а только изменила сущность и соотношение элементов указанного множества. Можно выделить два основных вида потребительских рынков: рынки, непосредственно регулируемые государством, и коммерческие рынки. Рассмотрим основные особенности функционирования перечисленных рынков, опираясь на сравнительный анализ двух экономических систем (командно-административной и рыночной). В директивной экономике рынки, непосредственно регулируемые государством, в свою очередь можно условно разделить на «общедоступные» и «дефицитарные» [2; с. 21]. Государственные доступные рынки – это государственная и кооперативная (в части торговли по государственным ценам) торговля, общественно организованная сфера платного обслуживания. Государственные «дефицитарные» рынки – это региональные рынки, осуществляющие приоритетное снабжение отдельных регионов страны, производственные «дефицитарные» рынки, связанные с принадлежностью работника к определенной производственной ячейке – отрасли, предприятия и рынки, способствующие созданию особых условий снабжения и обеспечения номенклатурного круга работников. Государственные «общедоступные» рынки обеспечивались: широкой сетью соответствующих учреждений, отсутствием специальных регуляторов и, особых условий доступа к ним, социально ориентированными ценами. Последние были призваны выполнять функцию обеспечения гарантированного уровня потребления основных товаров (реализация данной функции была связана с относительной стабильностью, «твердостью» государственных цен и тарифов, а также с социально заниженными, дотируемыми ценами на предметы первой необходимости). Однако рыночная экономика упразднила само понятие «дефицитарного» рынка. На современном этапе спрос на какие-либо товары или услуги рождает их предложение, т. е. дефицит не возникает, а значит рыночная экономика смогла преодолеть механизмы «дефицитарного» распределения, и

сам «дефицитный» рынок переходной экономике не присущ. Государственные рынки в переходной экономике значительно сузились в связи с процессами разгосударствления и приватизации.

В составе коммерческих рынков выделяются легальные и нелегальные. Характерные для советской экономики легальные рынки — это колхозные рынки, кооперативная торговля в части реализации продукции, закупленной у населения по ценам согласно договоренности.

Легальные коммерческие рынки, составляющие основу рыночной экономики с присущим ей многообразием форм собственности, представляют собой совокупность различных рынков товаров и услуг, формируемых сферой негосударственных предприятий и частных предпринимателей. На нелегальных коммерческих рынках в командно-административной экономике происходил оборот дефицитных товаров и услуг среди ограниченных контингентов населения (участниками этого обмена являлись лица, имевшие к ним непосредственный доступ, — это так называемый «серый» рынок) и противозаконные формы товарного обращения — «черный» рынок. В переходной экономике «черный рынок» приобрел качественно иное содержание: ранее дефицитные товары (например, высококачественные продовольственные товары животного происхождения) сменили незаконные (оружие, наркотики и т. д.). Кроме того, многие предприятия в силу нестабильности трансформационной экономики, сильного налогового пресса и ряда других причин вынуждены вести несколько видов учета (бухгалтерский, налоговый и реальный — для себя, не отражаемый в официальных документах) — отсюда появление на рынке неучтенной продукции. Эта реализация «теневой продукции» также является составной частью потребительского рынка в переходной экономике.

Как известно, потребительский рынок включает рынки продовольственных и непродовольственных товаров, рынки услуг, частично рынки недвижимости и ценных бумаг. Тот факт, что жилье в странах с рыночной экономикой является товаром, не вызывает сомнений. На этом основании и с учетом того, что потребности в жилье относятся к первоочередным для каждого человека, можно считать, что жилье является потребительским товаром.

В сложившихся формах рынок продовольственных товаров представлен: государственной и коммерческой торговлей, реализующей продукцию по свободным ценам; рынками, на которых продовольственные товары продаются КСП, фермерскими хозяйствами или индивидуальными производителями по свободным или незначительно регламентированным ценам. Необходимо отметить также, что на начальном этапе перехода от административно-командной системы к рыночной существовала такая форма, как потребительская кооперация, реализовавшая товары по комиссионным ценам, однако на современном этапе такой формы практически не существует, поскольку они преобразованы в иные хозяйственные единицы. Эта структура торговли продовольственными товарами не обладает единством, допускается существование противоречивых, трудно совместимых форм торговли и ценообразования. В результате — широкий разброс цен на одни и те же товары в зависимости от применяемых форм торговли. В то же время допускается существование системы заказов, продажи некоторых продовольственных товаров отдельным группам населения по более низким ценам (это прежде всего столичные заказы для ветеранов и инвалидов ВОВ, для лиц, пострадавших в результате аварии на Чернобыльской АС, для инвалидов и т. д.).

На рынке промышленных товаров народного потребления их реализация проводится также в форме государственной и коммерческой торговли, представленной различными субъектами предпринимательской деятельности. Помимо того, зародилась биржевая торговля, все шире практикуется аукционная продажа товаров.

Таким образом, у нас складывается весьма пестрая система торговли с разными правилами ценообразования. Основу, конечно, составляет негосударственная торговля. Проблема перехода к рынку непродовольственных товаров народного потребления, реализуемых по свободным рыночным ценам, намного проще по сравнению с рынком продовольственных товаров в связи с тем, что повышение цен на промышленные товары происходило, по существу, непрерывно, в то время как на рынке продовольственных товаров рост цен на начальном этапе развития рыночной экономики сдерживался государством.

Рынок услуг представляет, пожалуй, самое разнообразное и своеобразное поле приложения и распространения рыночных отношений в том смысле, что в части этой сферы рынок, по существу, уже давно действовал. Рынок услуг в той или иной степени призван охватить бытовые, транспортные, коммунальные, культурные, образовательные, здравоохранительные, посреднические, информационные и многие другие виды деятельности по оказанию услуг населению. В качестве самостоятельной части рынка услуг выступают производственные услуги, то есть виды деятельности по оказанию услуг в производстве.

Рынок бытовых услуг пустил глубокие корни еще в советской экономике. Даже в годы, когда рыночная экономика только зарождалась, определенная часть строительных и ремонтных услуг, пошив одежды, услуг парикмахерских выполнялась либо частным образом, либо работниками государственных предприятий быта по договорным ценам. Распространялось выполнение бытовых услуг и по ценам теневого рынка услуг. Поэтому есть основания утверждать, что в украинской экономике была одна сфера деятельности, куда рынок проник давно и без законодательного регулирования. Так что в сфере бытового обслуживания населения переход к рыночным отношениям оказался наиболее легким. Сложнее обстоит дело с коммунальными услугами, в особенности в области водоснабжения, электроснабжения жилья, обслуживания лифтового хозяйства, поддержания нормального функционирования жилища. В той части, в которой коммунальные услуги выполняются государственными организациями, цены и тарифы на них относительно низки, во многом эти услуги нерентабельны.

Услуги и до перехода к рыночной экономике разделялись на платные, но реализуемые в основном по государственным ценам (театр, кино, концертные залы, филармонии и т.д.), и бесплатные. В условиях рыночной экономики существенно расширяются услуги культуры, оказываемые на платных началах, происходит переход к рыночным ценам на отдельные виды услуг (театральная, музыкальная деятельность и т.д.). Кроме того, на оказание платных услуг переходят также те организации, которые ранее специализировались на оказании бесплатных услуг населению (например, общественные библиотеки).

Снижение степени доступности услуг в основных отраслях социальной сферы таит в себе серьезные «дальние» угрозы. Коммерциализация сфер образования, здравоохранения, науки при мизерности бюджетного финансирования угрожает будущему Украины. В 1998 г. прирост потребительских цен составлял 20% и был почти вдвое большим, чем в 1997 г. (10,1%). Номинальные денежные доходы населения сравнительно с 1997 г. увеличились на 10,5%, однако реальные денежные доходы, определенные за исключением обязательных платежей, добровольных взносов и влияния инфляции, снизились на 4,7% [с. 8]. Удвоение платности рассматриваемых услуг в 1996 – 1998 гг. при сохранении неизменными всех остальных тенденций в сфере доходов и потребления приведет к полной деградации жизненных стандартов населения.

Литература:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга.- М.: Прогресс, 1992.
2. Шохин А. Н. Потребительский рынок.- М.: Знание, 1989.
3. Економіка України у 1998 році- Урядовий кур'єр №29 от 16 лютого 1999 р.

МАЛЫЙ БИЗНЕС: СТАНОВЛЕНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К РЫНКУ

О.В. Михайлова

Мировой опыт подтверждает, что малый бизнес - важный элемент рыночной экономики, без которого не может гармонично развиваться государство. Он во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество ВВП, формируя 40-50 % национального продукта.

Высокий уровень развития малого предпринимательства выступает необходимым слагаемым современной модели рыночно-конкурентного хозяйства, поскольку именно малый бизнес во многом способствует поддержанию конкурентного тонуса в экономике, создает естественную социальную опору общественному устройству, организованному на началах рынка, а также формирует новый социальный слой предпринимателей [1].

Мировая практика убедительно свидетельствует, что даже в странах с развитой рыночной экономикой малое предпринимательство оказывает существенное влияние на развитие народного хозяйства, решение социальных проблем, увеличение численности занятых.

Таким образом, развитие малого предпринимательства должно являться одним из важнейших направлений экономической реформы, способствующим развитию конкуренции, наполнению потребительского рынка товарами и услугами, созданию новых рабочих мест, формированию широкого слоя собственников и предпринимателей [2].

Для экономики в целом деятельность малых предприятий оказывается важным фактором повышения ее гибкости. По уровню развития малого бизнеса специалисты судят о способности страны приспосабливаться к меняющейся экономической обстановке.

Малое предпринимательство - существующая составляющая и массовая база цивилизованного рыночного хозяйства, неотъемлемый элемент присущего ему конкурентного механизма. Этот предпринимательский уклад мобилизует крупные финансовые и производственные ресурсы населения, несет в себе мощный антимонопольный потенциал, служит серьезным фактором структурной перестройки и обеспечения прорывов по ряду направлений НТП, во многом решает проблему занятости и другие социальные проблемы рыночного хозяйства.

К основным чертам малого предприятия относят: 1) экономическую обособленность (т.е. хозяйствование на свой страх и риск); 2) специализацию на каком-либо виде деятельности; 3) реализацию произведенных товаров (услуг) через куплю-продажу на рынке.

Социально-экономическая определенность малого предприятия дополняется следующим обстоятельством: оно может основываться на личном труде владельца и членов его семьи или на использовании наемного труда в сочетании с производственно-управленческой деятельностью хозяина.

Рассмотрим структуру малых предприятий. Структура внутренней среды малого предприятия представляет собой совокупность функциональных составляющих, каждая из которых характеризуется особыми объектами деятельности, технологий, отношений и т.п. Их можно подразделить на 3 группы. Первая представлена стадиями процесса производства: снабжением, собствен-

но производством, сбытом. Вторая группа включает в себя фазы управленческого цикла: планирование, оперативное управление, контроль. Третья группа объединяет компоненты малого предприятия: кадры, социальные отношения, инновации, финансы, правовые отношения.

Внешняя среда малого предприятия - это совокупность элементов (рынков, рыночных институтов, процессов, отношений), непосредственно влияющих на становление и функционирование малого бизнеса.

Как и всякое явление, малое предприятие обладает рядом характерных черт. Их условно можно разделить на 4 основных группы.

- Первая группа

- 1) ограниченность масштабов применяемых средств производства и технологических процессов;
- 2) небольшая номенклатура выпускаемых изделий, т.е. узкая специализация;
- 3) упрощенность системы сбыта.

- Вторая группа

- 1) единство права собственности и непосредственного управления предприятием;
- 2) особое значение роли руководителя в жизни предприятия, его непосредственная включенность практически во все функциональные области;
- 3) компактность управленческой команды и многофункциональность менеджеров;
- 4) отсутствие громоздких управленческих структур, простота информационных связей, неформальный характер планирования и контроля;
- 5) быстрота принятия решений.

- Третья группа

- 1) особый персонифицированный характер отношений между хозяином и работником;
- 2) гибкость, восприимчивость к нововведениям;
- 3) небольшой масштаб используемых финансовых ресурсов;
- 4) высокая оборачиваемость капитала.

- Четвертая группа

- 1) локальность ресурсных и сбытовых рынков;
- 2) неформальность взаимоотношений с узким кругом поставщиков и потребителей;
- 3) сверхчувствительность к колебаниям экономической конъюнктуры, политической обстановки, изменениям законодательства;
- 4) ограниченность источников финансирования и хроническая нехватка капиталов;
- 5) большая степень зависимости от системы поддержки малого предпринимательства [3].

Каковы же особенности становления и функционирования малого бизнеса при переходе к рынку? Какие проблемы возникают в процессе развития малого предпринимательства в Украине? Попытаемся кратко ответить на эти вопросы.

Для Украины, находящейся на начальном этапе развития рыночных отношений, именно создание и развитие сектора малого предпринимательства должно стать основой реструктуризации экономики, обеспечивающей подготовку населения и переход всего хозяйства страны к рыночной экономике. Однако состояние и развитие малого предпринимательства в значительной мере

зависит от общей экономической ситуации, политических, правовых и экономических условий, характеризующих общественную среду в стране.

Темпы структурных изменений в решающей степени обусловлены общими экономическими условиями и достигаемыми результатами. В отличие от большинства стран Центральной Европы, в которых осуществляется рыночная трансформация, в Украине необходимые преобразования проходят слишком осторожно, во многом частично и несистемно.

Неудивительно, что сегодня процесс развития малого предпринимательства развивается замедленно и противоречиво. Динамичное расширение малого бизнеса сдерживается наличием нерешенных проблем, связанных с нестабильностью общих экономических и правовых условий, трудностями в получении малыми предприятиями необходимых инвестиций и кредитов, сложной криминогенной обстановкой, неотлаженностью механизма государственной поддержки. Все это плюс инфляционные процессы приводит к тому, что развивать малое предпринимательство считается очень рискованным делом [5].

Предпринимательство на сегодняшний день, малый бизнес в том числе, подобно айсбергу, имеют некоторую «невидимую часть»: легальный и «теневой» сегменты малого предпринимательства связаны друг с другом словно сообщающиеся сосуды, так что определенные действия властей, вызывающие угнетение легального сектора, способствуют уходу малого предпринимательства в «тень» [1].

Представители малых форм предпринимательства нередко успешно приумножают масштабы теневой экономики.

Сложные условия экономической нестабильности, налоговый пресс не стимулируют скорого перерастания неформального сектора в официальные формы малого бизнеса [7].

В иерархии приоритетов всех остальных проблем четко просматривается влияние экономического кризиса.

Глубокий системный кризис, безусловно, оказал сильнейшее негативное влияние на становление малого предпринимательства. Однако самые разрушительные последствия экономической разлухи нанесли развитию малого бизнеса значительно меньший ущерб, чем непродуманные и непоследовательные решения правительства. Главным злом для развития малого предпринимательства было и остается отсутствие нормативной и законодательной базы и фискальное бремя, препятствующее становлению малого бизнеса. Отсутствие взвешенной и дифференцированной налоговой системы, которая поощряла бы развитие малого бизнеса, расширяет масштабы теневых секторов. Мощный налоговый пресс не только не увеличивает поступления в бюджет, но и загоняет в «тень» потенциальных налогоплательщиков [6].

Хотя, как показывает мировой опыт, государство должно максимально содействовать малому бизнесу, особенно производству товаров и услуг, пользующихся повышенным спросом. Малый бизнес - по сути единственная в настоящее время сфера экономики, где создаются новые рабочие места.

На сегодняшний день малый бизнес в Украине существует и даже научился приспосабливаться к трудным условиям. Но свою решающую роль в обеспечении функционирования рыночного хозяйства он сможет сыграть только при соответствующей перестройке государственной политики.

Госкомитет по вопросам развития предпринимательства разработал Государственную программу поддержки малого предпринимательства в Украине на 1999-2000 г., предусматривающую доведение количества действующих малых предприятий до 200 тыс. (сейчас их 136 тыс.).

Численность работающих в малом бизнесе должна составить 1,5 млн. человек. К основным программным направлениям отнесены финансово-кредитная и материально-техническая поддержка, подготовка и переподготовка кадров, пилотные программы. Однако очередная программа мало что изменит, если не будут реально созданы необходимые условия для развития малого предпринимательства. Единственный путь к этому – сделать налоговую и регулятивные системы наиболее благоприятными для предпринимателей, что обеспечивало бы расширенное воспроизводство любого бизнеса.

Литература:

1. Блинов А.О. Малое предпринимательство: организация и правовые основы деятельности. - М.: Ось - 89, 1997. - 335с.
2. Лапуста М.Г., Старостин Ю.Я. Малое предпринимательство. - М.: ИНФРА-М. 1997.-319с.
3. Шурус А. Становление системы поддержки малого предпринимательства в России //Русский экономический журнал. 1997, № 5-6, с. 84-100.
4. Тихонова М. Малый бизнес в странах с переходной экономикой: трудное детство //Политэконом. 1998, №1.
5. Ослунд А. Проблемы развития малых предприятий //Политэконом. 1998, №8.
6. Воробьев Е., Тимченко Б. Теневая экономика в условиях системного кризиса // Экономика Украины. 1998, №8.
7. Брагина Е. Неформальный сектор в экономике // Мировая экономика и международные отношения. 1997, №8.

ГНОСЕОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ АГРАРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Д.С. Філоненко, к. е. н..

Будь-яка система економічних відносин в своїй основі пов'язана з двома їх типами – з відносинами, що складаються за допомогою праці людей і людських спільнот до навколишньої дійсності, і з відношенням між учасниками виробничого процесу [2, 6].

Оскільки аграрні відносини – це економічні відносини, викликані використанням землі в процесі сільськогосподарського виробництва, то характеристика будь-якої їх форми завжди пов'язана з урахуванням специфіки відношення працівників до землі як засобу праці. Земля як матеріальне втілення дії біологічних законів, існуючих незалежно від волі людини, є джерелом таких особливостей відносин в системі «людина – земля», які не можуть бути скасовані ніякою конкретною формою суспільства. Найбільш фундаментальною із цих особливостей є обов'язкова участь землі у виробничому процесі як самоорганізуючої сили, від використання якої в кінець-кінець залежить ефективність усього виробничого процесу. Роль людини полягає в тому, що вона своєю працею втручається в процес біологічної самоорганізації при вирощуванні необхідних для задоволення людських потреб рослин і надає цьому процесу необхідної спрямованості і бажаної (або передбачуваної) ефективності. Незаперечним підтвердженням цьому можна вважати можливість існування різних систем землеробства на одній і тій же землі.

Активна виробнича роль землі, що надає їй можливості бути носієм самоорганізації, пов'язана з природними особливостями землі. Оскільки специфіка землі не може бути скасована ніякою конкретною формою її використання і оскільки ця взаємодія є взаємодією праці і біологічних можливостей землі, то постійною складовою факторів, що визначають особливості аграрних відносин, виступає саме специфіка взаємодії праці і землі. При цьому слід зазначити, що праця – не пасивний фактор щодо біологічних якостей землі. Система землеробства, що завжди свідомо обирається людьми, найсамим активнішим чином впливає на стан землі та її родючість, але сам цей вплив завжди базується на використанні певних біологічних властивостей землі як природного тіла [2, 375].

Зважаючи на фундаментальну роль принципу біологічної самоорганізації в процесі сільськогосподарського виробництва, при вирішенні проблем її використання як засобу праці необхідно виходити із загальних принципів самоорганізації навколишньої дійсності, оскільки земля є її невід'ємною частиною і перебуває під впливом цієї дійсності.

Далі, зміни, що відбуваються під впливом ринкових відносин у всій суспільній системі, мають глибинний вплив і на аграрні відносини. Це пов'язано з тим, що, по-перше, головною ланкою в системі відповідальності за економічні наслідки діяльності стає безпосередньо господарюючий суб'єкт, по-друге, оцінка діяльності через ринок набуває об'єктивізованого характеру, по-третє, виникає механізм саморегуляції економічних відносин [10, 340].

Сучасні підходи до зазначених проблем пов'язані з такими поглядами на самоорганізовану дійсність, у відповідності з якими ця дійсність характеризується двома моментами – наявністю в ній певного рівня

непередбаченості, а також особливим місцем, яке займають в ній конкретні мутації (відхилення), оскільки вони виступають як втілення реальної і нескінченної мінливості світу. Визнання таких якостей є основоположними принципами універсальної парадигми, що різними у відповідності з рівними науковими напрямками зветься по-різному, – теорією саморегуляції, сигергетиків, еволюціонізмом, або, точніше, універсальним еволюціонізмом [6, 68].

Універсальний еволюціонізм (ми віддаємо перевагу цій назві) розкриває природу невизначеності в процесі розвитку та характеризує його головну якість – здатність одночасно створювати і руйнувати. Ця якість, яку людина сприймає інколи як неупорядкованість, не означає аморфності і нездатності до розвитку за певними законами. Саме це мав на увазі Ф.Хайек, коли торкався переваг спонтанного людського порядку, що виникає із інтересів різної спрямованості і завжди виявляється за типом ринкової конкуренції. Цей порядок, притаманний соціальному життю взагалі, він визначає як прояв структур, які не піддаються безпосередньому сприйманню (pattern) [10, 16]. Сприймаючи ідею Хайека про існування подібних структур, ми не можемо погодитися з тим, що механізм жорсткого відбору при їх прояві існує як єдина можливість. Особлива обережність відносно такої абсолютизації необхідна стосовно питань аграрних відносин. Ринковий відбір у його класичній формі базується на зіткненні в процесі обміну таких наслідків праці, які є певною мірою “рукотворними”. Що ж до аграрних відносин, то, оскільки ці відносини пов’язані з використанням біологічної форми руху матерії, то вони є, по-перше, економічним відбиттям за допомогою праці природних процесів, по-друге, наслідки невизначеності мають тут органічний характер, тобто визначають не просто можливості “виживання” якогось конкретного продукту, а безпосередньо і руйнівно впливають на весь цикл виробничих процесів. Тому методологічно некоректними є спроби визначати долю аграрного виробництва, піддавши його виключно під вплив стихії ринкових відносин, а очікування підтримки розглядати лише як господарську безпорадність, а не як прояв глибинних закономірностей розвитку, що притаманні саме аграрному виробництву.

Зміст і спрямованість механізму самоорганізації в соціальній та економічній сферах включають декілька найважливіших аспектів парадигми універсального еволюціонізму. Одним із них є існування адіабетичних інваріантів. Ці інваріанти не є інваріантами в класичному розумінні цього слова, тобто такими елементами, що функціонально залишаються незмінними при перетворенні системи. Таких інваріантів в економічній дійсності, напевно, просто не існує. Адіабетичні інваріанти тут відрізняються тим, що характеристики певного класу економічних явищ змінюються значно повільніше, ніж величини, що визначають фазовий стан системи, до якої зазначені інваріанти входять [5, 35–43]. Саме адіабетична інваріантність такого типу є одним з джерел гостроти кризових явищ, що виникають при трансформаціях аграрних відносин. Адіабетична інваріантність, що виникає при цьому, має безліч проявів, оскільки вони виникають внаслідок виробничого використання ґрунту землі для задоволення найрізноманітніших потреб суспільства, а також внаслідок особливостей праці землероба.

Системи, які функціонують на принципах самоорганізації, знаходяться під впливом малих, зовнішньо майже не фіксованих флуктуацій (відхилень), що неминуче веде до “накопичення” їх і виникнення відхилень ентропійного

типу. На цій основі відбувається зведення структур економічних відносин і соціальних форм діяльності до такого рівня, який істотно відрізняється від нормального і соціального очікуваного (еталонного). Значення цього процесу (ентропії) полягає в тому, що він відбиває втрату системою своїх значущих якостей. Як і багато інших понять, що прийшли із природничих наук, але фактично являть собою прояв закономірностей розвитку універсуму, поняття ентропії увійшло в науку про суспільство і отримало в них «права громадянства». Воно досить активно застосовується при дослідженнях аграрного сектору виробництва, що знаходить своє відбиття, наприклад, у використанні поняття «ерозія ґрунту», а також при розгляді процесів деградації робочої сили. Непослідовність тут полягає в тому, що сфера застосування цього поняття обмежена природними аспектами явищ і в більшості випадків не поширюється на економічні відносини. Так, при дослідженні ерозії ґрунтів вся увага зосереджується на втраті їх природних властивостей. Інколи цей аналіз доповнюється «ерозією» кінцевих наслідків хазяйнування на землі. Той же факт, що зміна природних якостей ґрунту і падіння ефективності праці веде до ентропічних змін в тих або інших ланках аграрних відносин, залишається поза увагою. Поки що відомі лише спроби виявити взаємозв'язок між ерозією ґрунтів і організацією фермерських господарств [12, 241].

Ентропія в суспільстві веде до переродження соціальних і економічних відносин або істотного зниження їх ефективності. Зіткнення такої ентропії з потребами суспільної конструктивної дії може розглядатися як одне із джерел активності, при цьому не має значення, чи мова йде про суспільство в цілому, чи про окрему його ланку. Водночас існує межа, перехід за яку веде до того, що зростання процесів ентропійного характеру відбувається швидше і в більших масштабах, ніж це допускають можливості саморозвитку тієї або іншої економічної спільності. Подальше зростання ентропії в таких випадках може набути незворотного характеру або виникає ситуація, коли суб'єкти діяльності можуть зберегти себе лише ціною величезної напруги сил і при умові виходу на новий виток реалізації своїх можливостей за рахунок зниження потенцій в якихось інших сферах. При цьому повинні бути оновлені не тільки умови діяльності, але також її цілі та засоби, а також комплекс суспільних відносин, при яких ця діяльність відбувається. Пасивне пристосування до ситуації, що склалася, означає в таких випадках найкоротший шлях до катастрофи.

Але все це один аспект проблеми. Другий пов'язаний із змістом соціальних і економічних систем. Зі вступом людства в нову еру – еру ноосфери поступальний рух суспільства, в тому числі і його ринкові форми, набуває нової якості [1, 27]. Сутність її полягає в тому, що життєдіяльність соціуму починає регулюватися законами інформації. З загальнометодологічної точки зору, інформація є відбиттям різноманітності, тобто «відтворенням різноманітності одного об'єкту в іншому об'єкті внаслідок їх взаємодії» [9, 58]. Вважаємо за необхідне відзначити, що такий підхід до інформації радикально відрізняється від загальновживаного, коли вона визначається як «передача відомостей за допомогою усної або письмової мови, передача умовних знаків (символів) через спеціально передаючі або приймаючі устрої» (Кндаков Н.И. Логический словарь-справочник. М.: Наука, 1975.–С.10).

Кількісно цю взаємодію описує закон необхідної різноманітності, сформульований Р. Ешбі. Сутність цього закону полягає в тому, що вплив взаємодії об'єктів не може бути більшим, ніж це дозволяє рівень їх різноманітності [11, 76]. З позицій цього закону, наприклад, першою вимогою до аграрних відносин, як втілення прямого і зворотнього впливу одного їх учасника на другого, в умовах ринкової економіки, тобто самоорганізованої соціальної дійсності з багатьма альтернативами, є обов'язкова різноманітність цих впливів. Вона реалізується через різні форми власності.

Можливість відхилення від очікуваного стану різноманітності є формою прояву ентропії в даній системі. Відповідно з цим відтворення різноманітності на основі упорядкованості трактується як від'ємна ентропія (негентропія). Поняття негентропії поряд з поняттям ентропії має фундаментальне значення для характеристики взаємодії суб'єктів економічних відносин в умовах невизначеності.

При цьому слід особливо зазначити, що ентропія і негентропія мають різний прояв в малих і великих системах. Система є великою, з точки зору суб'єкта, можливості якого вона перевершує в якомусь аспекті, важливому для досягнення його цілей. Система аграрних відносин є великою, оскільки в ній є такі аспекти, надзвичайно важливі для реалізації цілей цих відносин, які не можуть бути сприйняті і піддані впливу зовнішніми спостерігачами. До таких аспектів слід, перш за все, віднести вплив конкретних природничих, соціальних, етнічних тощо особливостей, що визначають вибір форм господарювання і економічного спілкування. Оскільки формою досягнення цілей у великій системі є допущення певного рівня невизначеності як передумови самоорганізації, то і в аграрних відносинах, що є однією із великих систем соціально-економічного характеру, повинен також існувати певний рівень невизначеності. Ця невизначеність може мати при цьому лише одне значення — можливість такого вибору в діях суб'єкту аграрних відносин, який залежить виключно від його волі, а не від впливу якихось зовнішніх сил. При цьому виникають дві принципово важливих проблеми. По-перше, наскільки істотні аспекти в системі охоплює невизначеність, а по-друге, яка кількісна міра цієї невизначеності, щоб це загрожувало існуванню системи.

Перша проблема вирішується шляхом визначення цінностей тих аспектів різноманітності, які потрапили до зони ентропії. При цьому цінність розглядається як вплив зазначених аспектів на досягнення системою її цілей. В аграрних відносинах такими найбільш істотними аспектами виступають матеріальні наслідки втілення цих відносин і форми власності на землю. Що стосується другої проблеми, то вона вирішується на підставі практичних спостережень або спеціальних емпіричних досліджень. Такими дослідженнями, наприклад, доведено, що співвідношення між детермінацією ентропією в соціальних системах взаємодіючого типу не повинно перевищувати рівня 80:20 [8, 95–96].

Надмірно жорстко детермінована система втрачає свої адаптивні якості і здатна існувати лише у виключно стабільних умовах. Крім того, перехід такої системи від одного витка спіралі розвитку до іншого має характер стрибка і здійснюється шляхом її руйнування, а потім регенерації, але вже в новій якості. Прикладом такої схеми розвитку можуть бути аграрні відносини в системі командної економіки, оскільки вони базувалися

виключно на державній власності на землю і не припускали будь-якої альтернативи у формах господарювання. Тут було детерміновано все – власність на землю, форми господарювання, структура господарського механізму, система зв'язків між суб'єктами аграрних відносин, спосіб їх життя і навіть технологічні засоби використання землі. Це і призвело систему аграрних відносин до кризи катастрофічного рівня при переході від тотального одержавлення діяльності до функціонування в нових, ринкових умовах.

Таким чином, у відповідності з концепцією універсального еволюціонізму абсолютизація атомізованої самоорганізації, оскільки мова йде про суспільство і його системи, веде до негативних процесів, що загрожують цим системам. В той же час абсолютно регульована система, згідно з законами, визначаючими необхідність оптимуму між регульованим і невизначеним (негентропією і ентропією), теж веде до нестабільності, а в кінць-кінцем – до катастрофи. Тому принципом існування будь-якого соціального або економічного системного утворення є дотримання суспільно необхідного співвідношення між регульованістю і самоорганізацією. Стосовно аграрних відносин втілення цієї вимоги на поверхні речей сприймається лише як підтримка у вирішенні якихось конкретних проблем і виживання в ринкових умовах, а тому часто осуджується як прояв “соціального утриманства”. Насправді ж це є проявом глибинних закономірностей розвитку таких економічних відносин, що функціонують на принципах як самоорганізації, так і відтворення різноманітності одного суб'єкта (суспільства, держави) в іншому (господарюючому суб'єкті аграрного сектору економіки). Без певного рівня втручання суспільства, що передбачає відповідний рівень підтримки, якщо в ньому виникає потреба, аграрне виробництво існувати не може. Про реальність зазначеної ситуації свідчить весь світовий досвід. Якщо взяти будь-яку країну з розвиненою системою фермерських господарств, то в кожній з них існує певний механізм підтримки фермерів, а фактично – регулювання стану і розвитку цієї системи в цілому. Це стосується й індустріально розвинених, і аграрно-індустріальних, і аграрно розвинених країн [4, 81].

Жодна парадигма пізнання суспільних явищ не може бути абсолютизована – і все ж можна констатувати, що універсальний еволюціонізм в багатьох відношеннях є достатньо адекватною парадигмою пізнання стосовно аграрних відносин як об'єкта наукових досліджень. По-перше, це пов'язано з тим, що в сфері аграрних відносин існує закономірність, коли фундаментальні явища і зміни в них сприймаються або поверхово, або зовсім не помічаються. Відбувається це внаслідок специфіки змін. Вони є проявом таких структур і їх дій, що не піддаються безпосередньому сприйняттю і здійснюються протягом десятиріч, маючи вигляд реакції на накопичення якихось конкретних явищ. По-друге, земля, виробниче становлення до якої є основою аграрних відносин, існує автономно, а можливості її використання зумовлені природою та її закономірностями. Тому дослідження пов'язаних з нею економічних відносин в своїх суттєвих моментах повинні спиратися на методологію, породжену дослідженнями в природничих науках. По-третє, оскільки можливості виробничого використання землі на основі певних економічних відносин визначає природа, то і методологія дослідження цих відносин повинна бути максимально об'єктивною. Концепція універсального

еволюціонізму повністю відповідає цим вимогам. По-четверте, особливості багатьох явищ і процесів, притаманних аграрним відносинам, в методологічному відношенні адекватно знаходять такі відбуття у поняття теорії універсального еволюціонізму, як "ентропія", "відношення – аттрактор", "адіабатичний інваріант" тощо. Використання цих понять і основоположних принципів універсального еволюціонізму може бути в зв'язку з цим однією із теоретичних передумов реалізації практично-попереджувального і розвиваючого аспектів дослідження аграрних відносин.

Література:

1. Вернадский В.И. Научная мысль как планетарное явление.—М.: Наука, 1998.—371 с.
2. Гриценко А.А. Проблемы развития экономической теории в условиях трансформационного кризиса // Развитие экономической теории в условиях трансформационного кризиса. Научная конференция, посвященная памяти А.П. Мамалуя.—Харьков, 1996. Ч.1, с. 3—9.
3. Докучаев В.В. Первозданные и вековечные условия жизни человека и его культуры//Докучаев В.В. Сочинения. Т. VI.—М.—Л.: Наука, 1951.—С.375—378.
4. Жерве Мишель. Развитие сельского хозяйства Франции после 1950 року//Економіка АПК.—1996.—№2.—С.76—86.
5. Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Синергетика: начала нелинейного мышления//Общественные науки и современность.—1993.— №2.— С.35—43.
6. Моисеев Н.Н. Естественно научное знание и гуманитарное мышление//Обществ. науки и современность.—1993.—№2.—С.65—71.
7. Саблук П.Т. Стан економіки і реформ в агропромисловому комплексі України та завдання вчених економістів-аграрників.—К.: Інститут аграрної економіки УААН, 1999.—56 с.
8. Седов Е.А. Информационно-энтропийные свойства социальных систем //Общественные науки и современность.—1993.—№5.—С.92—100.
9. Урсул А.Д. Отражение и информация.—М., 1973.—С.
10. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма.—М., 1992.—234 с.
11. Эшби У. Системы информации//Вопросы философии.—1964.—№3.—С.72—80.
12. Alternative Agriculture/Commitee on the Role of Alternative Farming Methods. National Academy Press, Washington, D.C., 1989—426 p.

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ЗЕМЛИ В УКРАИНЕ

Е.А. Гриценко, к. э. н.

Рыночные преобразования постепенно проникают в сферу земельных отношений. Реформирование последних значительно отстает от всех других сегментов экономической жизни. Тем самым деформируются основные, как микро-, так и макро- экономические процессы. Так, рынок факторов производства лишен своего фундаментального компонента, что приводит к нарушению процессов формирования доходов, ценообразования и пр. Приобретение таких объектов недвижимости, как здания, жилые дома и пр. напрямую не связано с возникновением права собственности на землю, что приводит к формированию теневого земельного рынка. На макроэкономическом уровне не могут полноценно функционировать процессы кредитования, инвестирования, поскольку отсутствует такой важный сектор, как ипотечное кредитование.

Особое значение земля приобретает в структуре рынка недвижимости, где она выступает в качестве фундаментального элемента, каркаса, на котором построена вся система отношений, возникающих в связи с недвижимой собственностью. Поэтому отсутствие земли на рынке недвижимости деформирует всю его структуру. Собственник объекта недвижимости, не обладающий правом владения землей, теряет опору, ориентиры в любых операционных действиях, связанных с недвижимостью. Так, например, владелец, продавая свое жилье, реализует ренту по местоположению, не будучи ее собственником. А государство в условиях отсутствия рынка земли позволяет, по существу, распоряжаться ею без соответствующего экономического и правового механизма. Так, без урегулирования вопросов собственности на землю уже приватизировано более 50 тыс. объектов.

В историческом плане земля выступала исходным элементом в становлении рыночной экономики. Все остальные факторы и условия производства, притягиваясь к земле, вовлекались в орбиту рыночных отношений. Это придавало экономическому процессу логическую последовательность и завершенность. Совершенно по другому складывается ситуация в Украине: в активно формирующийся рыночный организм земля входит практически последним звеном, нарушая тем самым общ историческую логику развития и последовательность преобразований. Прежде всего это объясняется приоритетом надстроечных институтов в объективном механизме земельной реформы. Реформирование земельных отношений осуществляется не по объективной логике самого процесса, а по логике видения, желаний и представлений. А сама эта логика выработалась в недрах особой социально-идеологической системы и плохо адаптируется к реалиям и потребностям современной практики. И как результат – непоследовательность, торможение, неопределенность происходящих преобразований.

Функционирование рынка земли позволит реализовать ряд важных социально-экономических процессов в Украине. Прежде всего речь идет о создании многообразных альтернативных форм земельной собственности, адекватных хозяйственно-производственным условиям и социально-психологическим потребностям людей. Во-вторых, рынок земли позволит обеспечить полноценное и нормальное функционирование рынка недвижимости, поскольку актуализируется особая форма дохода от земли и возможности его легального присвоения, и тем самым упразднится теневого земельного рынок. Кроме того, более надежно будет гарантировано единство имущественных, финансовых и земельных прав собственности на недвижи-

мость. В-третьих, произойдет расширение финансово-кредитного пространства за счет развития ипотечного кредитования и его инструментов (в частности, залговых), что будет способствовать рациональному перераспределению и регулированию финансово-денежных потоков в экономике. Земля – самый эффективный и надежный способ обеспечения кредита, поскольку, выступая в качестве капитала, она не теряет своей стоимости со временем. В-четвертых, за счет функционирования рынка земли можно будет расширить материально-финансовую базу территориальных образований, создать дополнительные источники пополнения местных бюджетов. И, наконец, рынок земли позволит создать условия для более активного инвестирования иностранного и национального капитала в саму землю и в то, что создано на ней. Вкладывание огромных капиталов даже в очень перспективные отрасли производства остается рискованным, пока не определена полностью судьба земли, на которой они расположены.

Объективная логика формирования рынка земли предполагает осуществление трех основных взаимосвязанных процессов: во-первых, возникновение разнородных правомочий собственности на землю, во-вторых, превращение земли в товар и, в-третьих, обеспечение капитализации земли.

Рассмотрим особенности развития данных процессов в условиях трансформационной экономики Украины.

Прежде всего следует отметить, что эти процессы происходят в разновременных плоскостях, а именно – появление обособленных правомочий не совпадает по времени с возникновением товарного характера земли, причем более всего отстают процессы ее капитализации.

Формирование разнообразных форм земельной собственности не означает исключительной монополии той или иной ее формы. В большинстве стран с развитым земельным рынком нет и абсолютного права частной собственности на землю. Главная задача состоит в том, чтобы подобрать адекватные сегодняшним условиям экономического и социального развития комбинации правомочий, «пакеты» прав пользования и владения землей, при которых будет найден баланс интересов собственников, арендаторов земли и общества в целом. Становлению многообразных форм земельной собственности в Украине предшествуют формально-правовые предпосылки, которые означают констатацию и провозглашение допустимых преобразований. На этом этапе преобразований земельных отношений фиксируется возможное существование тех или иных правомочий по владению и пользованию землей¹.

Но формально-правовые предпосылки не определяют механизмов практической реализации тех или иных процессов, а создают лишь фон, на котором будут развиваться последующие преобразования. Определенные траектории движения в становлении рынка земли были заложены в ряде законодательно-нормативных документов.² Однако предлагаемые практические механизмы носили ограниченный характер и во многом искажали реальные рыночные процессы. Это проявилось в том, что, во-первых, переход права владения или пользования не предусматривал конкуренцию приобретателей этих прав. Во-вторых, земля передавалась бесплатно,

¹ Конституция Украины (ст. 3,6,7), Земельный Кодекс Украины (ст.3,4,5, 6,7, 8)

² Постановления Верховного Совета Украинской ССР «О земельной реформе» (1991 г.), «Об ускорении земельной реформы и приватизации» (1992 г.). Декрет Кабинета Министров «О приватизации земельных участков» (1992 г.). Указ Президента «О приватизации автозаправочных станций, реализующих горюче-смазочные материалы исключительно населению» (1993 г.). Указ Президента «О неотложных мерах по ускорению земельной реформы в сельскохозяйственном производстве» (1994 г.). Указ Президента «О приватизации и аренде земельных участков несельскохозяйственного назначения для осуществления предпринимательской деятельности» (1995 г.)

в-третьих, владение землей предполагало строго целевое назначение, поскольку она выделялась под жилую застройку, садовые и дачные участки, индивидуальные гаражи, для ведения личного подсобного хозяйства, или земля приватизировалась в результате приобретения объектов незавершенного строительства при сохранении их профиля эксплуатации, или при условии пользования землей под автозаправочными станциями. Такие условия еще не определяют полноценного функционирования рынка земли, но они означали первые шаги на пути к нему. Более значимым для становления рынка земли является Указ Президента Украины «О продаже земельных участков несельскохозяйственного назначения» (1999 г.), где определены, по существу, рыночные механизмы перехода земли в частную собственность, хотя и при определенных ограничительных условиях, в частности, землю можно приобретать только покупателям, которые приватизировали объекты недвижимого имущества, размещенные на ней.

Более широко на рынке земли представлены отношения землепользования в форме аренды и постоянного или временного пользования земельными участками. В некоторых случаях данные формы землепользования приобретались в типично рыночных условиях. Так, в Харькове с 1997 г. начали активно проводиться земельные аукционы, на которых продавалось право аренды под коммерческое строительство и право застройки под жилищное строительство. Это были первые ростки, позволившие получить представление о начавшихся процессах рыночного ценообразования.

Особенности формирования земельной собственности отразились в характере превращения земли в товар и механизме ценообразования.

Прежде всего возникла идея о платном характере любой формы землепользования [1]. Необходимость платного землепользования положила начало поиску механизмов определения цены земли. Первоначально стоимость земли была представлена в ее нормативно-денежной цене. Формирование этой цены было определено «Порядком денежной оценки земель сельскохозяйственного назначения и населенных пунктов», «Методикой денежной оценки земель несельскохозяйственного назначения (кроме земель населенных пунктов)» (1997 г.)

В основу методологии определения цены земли была заложена её двойственная природа. С одной стороны, земля выступает природно-ресурсным фактором экономики (средством производства и пространственным базисом). В этом случае, речь идет о том, что земля является природным даром, «не есть продукт труда, следовательно не имеет стоимости» [2]. «Право использовать участок земли позволяет распоряжаться определенным пространством - определенной частью поверхности земного шара... Человек не в состоянии их изменить; на них никак не влияет спрос, они не имеют себестоимости, не существует цены предложения, по которой их можно было бы производить» [3]. Но в качестве природного ресурса экономики земля давно потеряла свое первозданное состояние. «Результаты работы человека, полезные или вредные, прочно закрепились в земле, и их невозможно отделить от результатов деятельности самой природы; линия раздела здесь настолько стерта, что проводить ее приходится более или менее произвольно» [4]. Природно-трудовой характер земли как экономического блага видоизменяет методологию определения стоимости. С одной стороны, стоимость земли можно представить как определенное количество затрат труда (и такая методология использована при определении цены земли населенных пунктов), а с другой, - цена земли есть не что иное, как капитализированная земельная рента. Данный подход положен в основу определения стоимости сельскохозяйственных земель.

Само понятие нормативно-денежной оценки земли отражает переходное состояние от нетоварной формы к товарной. Это хорошо прослеживается в механизме образования цены сельскохозяйственных земель, где за основу была взята дифференциальная и абсолютная земельная рента, получаемая с пахотных земель, предназначенных для производства зерновых культур. Величина рентного дохода рассчитывалась по формуле: $R_d = (Y \times C - 3 \times K_{nr}) : C$, где R_d - рентный доход с гектара (в центнерах); Y - урожайность зерновых в 1986-1990 гг. (31,5 ц/га), C - среднегодовые цены их реализации за 1986-1990 гг. (17 крб.), K_{nr} - коэффициент нормы рентабельности в 1988 г (35 %) и 3 - среднегодовые производственные затраты на 1 га производства зерна в 1986-1990 гг. (303 крб). Величина абсолютной земельной ренты определялась урожайностью на худших по качеству землях (1,6 ц/га). Стоимость земли как капитализированная земельная рента определялась делением общей суммы рентного дохода на ставку капитализации (3%). Проводимая в 1998 г. повсеместная оценка сельскохозяйственных земель, полностью утратила свою содержательную сторону в силу изменения всех условий производства зерновых в Украине и несоответствия ставки капитализации реальным кредитно-финансовым условиям. Тем не менее она была положена в основу расчета налога на землю, гражданско-правовых операций с землей (продажа, дарение, наследование). Нормативно-денежная цена не отражала реальной стоимости земли, по которой ее можно было бы приобрести на свободном рынке. Это лишало мотивов приобретения земли потенциальными покупателями и как следствие привело к торможению процесса становления рынка земли.

Важным условием появления рыночной стоимости земли является возможность ее использования на принципе наилучшего и эффективного применения. То, что сейчас земля передается и продается преимущественно при строгом целевом назначении, полностью искажает рыночные процессы ценообразования. При таком условии появляется так называемая трансфертная рента, как плата за удержание земли при ее текущем использовании. Трансфертная рента может оказаться как выше, так и меньше реальной величины дифференциальной ренты. Это в конечном счете не позволит установиться рыночной цене, что приведет к искажениям в системе налогообложения земли.

Преодолеть недостатки нормативно-денежной цены призвано распространение практики экспертной оценки, в ходе которой стоимость земли будет определяться преимущественно рыночными методами.

Превращение земли в капитал во многом зависит от формирования её рыночной стоимости. Только в этом случае появятся объективные основания функционирования кредитно-ипотечных отношений. В настоящее время в Украине ипотечные операции с землей носят скорее нелегальный, завуалированный характер. Это проявляется в том, что при залоге объектов недвижимости, стоимость последних рассчитывается с учетом права пользования, которые не всегда имеют правовое закрепление.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что рынок земли в Украине находится в зачаточном состоянии, что находит свое проявление в преобладании нормативно-государственных, а не рыночных подходов.

Литература:

- 1.Земельный Кодекс Украины (ст. 35, 36), Закон Украины "О плате за землю".
- 2.Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Том третий. М.: Из-во Политической литературы. 1970, с.678
- 3.Маршалл А. Принципы политической экономии. Т.I М.: Прогресс, 1983, с.215
- 4.Маршалл А. Принципы политической экономии. Т.I М.: Прогресс, 1983, с.227

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СТРАНАХ РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ.

Е.М. Воробьев

Всегда считалось, что проблемы национальной безопасности и ее главной составляющей - безопасности экономической, остаются актуальными для каждой страны на протяжении всей ее истории. Поэтому активная целенаправленная политика государства, противодействующая угрозам стабильности экономической и политической систем - объективный фактор общественной жизни. Национальная безопасность - более широкое понятие, чем экономическая составляющая, и возникающие ей угрозы отслеживаются специальными государственными институтами, вырабатывающими рекомендации правительству по их предотвращению.

Однако сегодня проблема национальной, в т.ч. экономической, безопасности для многих стран мира либо коренным образом меняется, либо перестает быть актуальной это происходит прежде всего потому, что общемировые интеграционные процессы превратились в главную доминанту общественного развития.

Подобно тому, как обособленные, замкнутые локальные хозяйственные системы в XIX в. уступили свое место национальным, в конце XX - начале XXI вв. последние динамично заменяются глобальным всемирным хозяйством. Это отмечают практически все специалисты по глобалистике. «Десятилетие, которое сегодня только начинается, будет... означать переход к единой системе всемирного хозяйства» [1, с.6].

Западные исследователи, отмечая революционные перемены в области технологии (микроэлектроника, биотехнология, телекоммуникации, современные разработки в программном обеспечении), связывают их с не менее глобальными изменениями, происходящими в системе общественных отношений.

Дж. К. Гелбрейт наиболее существенным фактором для развитых стран считает преодоление «воинствующего национализма». Национальная идентичность уже перестала быть приоритетной. Подчеркнем еще раз - для передовых стран. В бедных же, особенно для их маргинальной части населения, он остается значимым фактором общественной жизни [там же, с.9].

Именно такими странами остаются сегодня новые государства, возникшие после распада Союза, которые делают трудную попытку перехода от директивной, центрально-управляемой экономики к рыночной. Составлявшие еще вчера единый народнохозяйственный комплекс, участвуя в общесоюзном разделении труда, при распаде Союза бывшие республики унаследовали свою часть общего экономического потенциала, чем обусловило несовершенную, порой уродливую структуру производства, что обострило проблему экономической безопасности.

Как же современная отечественная наука определяет само понятие «экономическая безопасность»? Однозначного мнения на этот счет нет, но расхождения неглубоки. Рассмотрим некоторые из имеющихся определений.

Экономическая безопасность - это совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию [3, с.5].

Вряд ли подобное определение уязвимо для серьезной критики. Вместе с тем усомнимся в корректности термина независимость применительно к экономике. В мире не найти страны, даже самой богатой, которая не зависела бы либо от энергоресурсов других стран, либо от деятельности ФПГ, манипулирующих миллиардами «горячих» денег. Правильным будет сказать, что безопасность стран мирового сообщества обуславливается подобно олигополистической взаимосвязи, их эконо-

мическим взаимодействием. Процессы глобализации, о которых сказано выше, как нельзя лучше подтверждают это.

А. Илларионов под экономической безопасностью понимает такое сочетание экономических, политических и правовых условий, которое обеспечивает устойчивое в длительной перспективе производство максимального количества экономических ресурсов на душу населения наиболее эффективным способом [4, С.49]. Здесь вызывает сомнение абсолютизация показателя размера производства экономического ресурса на душу населения, ибо нередко характер распределения его между социальными группами создает реальную угрозу экономической безопасности. В литературе высказываются и другие мнения, отличающиеся лишь некоторыми нюансами.

Бесспорно, экономическая безопасность - это устойчивость социально-экономической системы, способность ее к саморазвитию и взаимодействию в условиях глобализации хозяйственной жизни. Научно-технический прогресс, другие факторы как внешнего, так и внутреннего порядка вызывают нарушение равновесия. Важнейшая качественная характеристика - способность экономики перестраиваться, т.е. переходить на более высокий уровень сбалансированности с наименьшими социальными и экономическими издержками. Это качество, присущее общественной системе, является и важнейшим фактором экономической безопасности.

Созидательное разрушение - форма проявления общественно-экономического прогресса. Однако опыт реформирования стран постсоветского пространства свидетельствует о том, что возможен и вариант разрушения без созидания, обостряющего проблему экономической безопасности.

Дискуссионными вопросами рассматриваемой проблемы остаются показатели (индикаторы) экономической безопасности и, особенно, их пороговые значения. Экономическая безопасность - это не только макро- и микроэкономическая, не только региональная, но и проблема, непосредственно соприкасающаяся с индивидом, т.е. с отдельной личностью. В экономической теории известна классификация потребностей индивида, представленная А. Маслоу. Напомним, что второй после физиологически необходимых является потребность в безопасности. В цивилизованном мире именно человек является носителем прав и свобод, непосредственной целью, а не средством, производства. Сюда необходимо отнести все, что составляет основу формирования и развития личности, её внутреннего мира, творческих способностей, материальное благосостояние, образование и науку, искусство и духовную культуру. Все это возможно при условии обеспечения экономической безопасности личности.

Назовем другие показатели экономической безопасности страны, которые анализируются в экономической литературе:

1. Динамика ВВП (ВВП), объема промышленной продукции, в т.ч. на душу населения.
2. Динамика внутренних и внешних инвестиций.
3. Структура производства.
4. Расходы на образование, науку, культуру, социальное вспомоществование.
5. Состояние денежно-кредитной и финансово-бюджетной сферы.
6. Объемы импорта продовольствия, других товаров и ресурсов.
7. Место в системе мирового хозяйства.
8. Размеры теневой экономики.
9. Демографические процессы.
10. Степень доверия населения к правительству и финансовым институтам страны.

Бесспорна важность пороговых значений этих показателей, т.е. тех предельных величин, за которыми экономическая система теряет свою устойчивость, что угрожает самому ее существованию. В литературе эти пороговые значения обозначены [4, с. 164-165], содержится и критический их разбор [3, С.35-49].

Но хотелось бы отметить относительность этих пороговых значений. Если проанализировать динамику основных макроэкономических показателей Украины, России, ряда других стран постсоветского пространства за последние 7-8 лет, можно сделать вывод о полном их банкротстве. Однако вопреки мнению, что экономика наших стран достигла дна колодца, мы продолжаем падать все глубже.

С 1990 года реальный объем ВВП в Украине сократился на 62%, промышленной продукции на 58%. В 1997 году номинальный объем ВВП на душу населения был, по данным Госкомстата, 1831 грн., по данным UEPLAC - 1721 грн. - в долларах с учетом курса гривни в 1997 году (1 доллар - 1,85 грн.), он составил соответственно \$989 и \$930.

В 1998 году при росте курса одного доллара до 3,5 грн. и объеме ВВП \$33 млрд. на душу населения приходится \$660.

Сегодня это уровень Зимбабве, Гвинеи, Синегала, Конго... [5, С.7]. Согласимся с теми, кто подвергает сомнению сравнение экономики Украины с уровнем названных стран и умножим \$660 на 2 с учетом того, что объем теневой экономики в нашей стране достигает половины ВВП. 1320\$ при среднемировом уровне производства ВВП на душу населения в 6 тыс. \$ дает наглядное представление об экономической безопасности личности в Украине. Объем ВВП и общий, и на душу населения падает. По темпам прироста этих показателей мы находимся (вместе с Россией) в конце второй сотни стран мира [3, С.50]. Что же тут говорить о пороговых значениях, которые многократно перекрыты. Если же вести речь об экономической безопасности индивида, на средние данные нельзя полагаться, ибо они искажают истинное значение показателей. Производство ВВП на душу населения далеко не в полной мере отражает уровень и качество жизни всех членов общества. И прежде всего из-за характера распределения и потребления, сложившегося в обществе.

В случае, если механизм прохождения потоков финансов, материальных благ и услуг не отработан в правовом отношении, присвоение в стране осуществляется в интересах криминальных кланов, дифференциация доходов достигает значительных размеров.

При среднемировом уровне разрыва между доходами 10 % самых высокодоходных групп и 10% самых низкодоходных в 5-8 раз, в Украине и России он равнялся в 1997 году соответственно 13,6 и 12,8 раза. Политологи считают, что такой разрыв чреват усилением социальной нестабильности - актами гражданского неповиновения, стихийными бунтами и т.п. Недавние события в Индонезии - яркое свидетельство таких социальных последствий.

В Украине сегодня социальный климат крайне неблагоприятный. Большая часть населения нищает, падают реальная заработная плата и доход, уменьшается потребление продуктов питания, товаров длительного пользования. Реальные доходы к уровню 90 года составили в 1997 году 39,3 %, заработная плата 34,2 %. Обостряется проблема занятости. По методике МОТ уровень безработицы в 1997 году в Украине составил 8,9 %, что превышает пороговое значение на 7 %. При этом вакансии от уровня безработицы составляют 5,5 % [5, с. 10].

Вместе с тем, проблемы упрочнения экономической безопасности связаны прежде всего с экономическим ростом и в промышленности, и в сельском хозяйстве. Поэтому вопросы, инвестиционной активности, являются сегодня для стран пере-

ходной экономики первостепенными. Увы, и здесь картина безрадостна. Внутренние инвестиции в Украине в последние годы составляют 8% к ВВП, тогда как в странах Восточной Европы этот показатель колеблется в пределах 23-25%, Прибалтики - 14-17% [6, с.70].

Прямые иностранные инвестиции на 1.01.1998 г. составили \$2 млрд., или \$40 на человека. В странах Восточной Европы вкладывается в 5-10 раз больше. При этом из года в год падает инвестиционный рейтинг Украины.

Если в 1991-1992 годах она занимала первое место среди республик СССР, то сегодня только седьмое. По рейтингу в группе стран с переходной экономикой Украина в 1997 году была 18-й с тремя баллами по десятибалльной шкале. Для сравнения - рейтинг Чехии был 8,3 балла [7, с.70].

Одна из причин низкого инвестиционного рейтинга - криминализация экономики. Теневая экономика сама по себе - угроза экономической безопасности страны. К тому же это является серьезным фактором, ухудшения инвестиционного климата в стране.

Рост инвестиций еще не характеризует динамику экономики. Главное - в какие отрасли они направляются: в традиционные, продукция которых не имеет спроса на мировом рынке, или в новейшее наукоемкое производство, увеличивающее экспортный потенциал страны, по которому судят о включенности ее в систему мирового хозяйства.

И здесь позиции стран постсоветского пространства, в т.ч. Украины, незавидны. Если рассмотреть динамику внешнеторгового оборота Украины, то и по товарам и в целом по товарам и услугам - сальдо отрицательное. Дефицит торгового баланса в 1997 году составил 4,2 млрд. \$, платежного - 1,5 млрд. \$, в т.ч. со странами бывшего Союза соответственно 5 и 2,5 млрд. \$ [5, с.24].

Низкий экспортный потенциал, дефицит платежного баланса тесно связаны с проблемой сбалансированности бюджета, который из года в год сводится с превышением расходов над доходами. Следствием этого является рост внутренних и внешний задолженности страны. Как известно, Украина обрела самостоятельность без внешнего долга - по соглашению с Россией был принят так называемый «нулевой вариант»: все долги Советского Союза приняла на себя Россия как правопреемник последнего. Однако за годы «самостоятельности» Украина успела нажить внешний долг порядка 12 млрд. \$, не считая частных займов под гарантии правительства.

Что касается внутреннего долга, то только задолженность по заработной плате в 1998 году составила 6,3 млрд. грн., по пенсиям - 1,5 млрд. грн. - четверть бюджета 1999 года. Внешние заимствования уходят, по существу, на выплату процентов по ранее взятым кредитам. Так обстоит дело с этим важнейшим фактором экономической безопасности.

Призрачна и перспектива пополнения валютной выручки за счет внешней торговли. Традиционный рынок в значительной степени утрачен, новый не обретен. Если под последним иметь в виду страны Запада (политическая элита Украины не успевает декларировать свою ориентацию на Запад), то и в обозримой перспективе этот рынок недостижим. И не только в силу ожесточенной конкуренции на западном рынке, куда нас просто не пустят, по и в силу объективного фактора национальной стоимости товаров. Достаточно сравнить уровень производительности труда у нас и у ведущих стран, чтобы понять - в качестве равноправных партнеров путь на западный рынок нам заказан надолго, если не навсегда.

В Украине производительность труда составляет 40% мирового уровня, 17% развитых стран Запада, 11% уровня США [8]. Темпы прироста этого показателя продолжают падать. За 90-е годы они составили минус 5,7% (там же, с. 133). На общем фоне деградации экономики (темпы прироста населения - минус 0,5, объем ВВП - общего и на душу

населения – минус 10%, объема промышленной продукции – минус 9,5% – это наиболее угрожающий фактор экономической безопасности страны.

Представленный анализ факторов экономической безопасности будет неполным, если хотя бы кратко не остановиться еще на одном, редко оказывающемся в поле зрения экономистов. Но в качестве основного его весьма детально рассматривают современные политология и социология.

Этот фактор – легитимность власти, доверие населения к правительству, правящей элите, способность последней адекватно, в интересах народа, а не узких клановых групп компрадорской буржуазии осуществлять экономическую и социальную политику. По мнению ученых, занимающихся исследованием глобальных проблем, причиной длительного экономического роста на Западе является политическая стабильность (разрядка наша Е.В.), основанная на верховенстве закона и уважения прав собственности. В сочетании с более чуткой (то есть либеральной) экономической политикой является основой для значительного экономического роста в глобальном масштабе [1, с. 14].

Все эти условия в Украине отсутствуют. Степень доверия к власти исключительно низка, верховенство закона лишь декларируется, социальная политика антинародна. Способны ли те, с кем сегодня идентифицируются понятия государство, правительство, правящая элита, обрести доверие населения, проводить социальную политику в его интересах, утвердить власть закона? От этого зависит экономическая безопасность Украины, ее место и роль в мировом сообществе.

Литература:

1. В. Иноземцев. Переосмысливая грядущее. Крупнейшие американские ученые о современном развитии. – МЭ и МО, 1998, №11;
2. Я. Абалкин. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение. – Вопросы экономики, 1994, №12;
3. А. Илларионов Критерии экономической безопасности. – Вопросы экономики, 1998, №10;
4. Глазьев С.Ю. Геноцид. Россия и новый мировой порядок. Стратегия экономического роста на пороге XXI века. – М" 1977;
5. Тасис Тенденції української економіки. Листопад 1998;
6. В. Геец Еще раз о составляющих экономического подъема в Украине. Экономика Украины, 1998, №11-12;
7. И. Ландарь. Особенности привлечения иностранных инвестиций в Украину Экономика Украины, 1998, №12;
8. Рассчитано по «Международное сравнение 1990-1997 г.г.» – МЭ и МО, 1998, №10. С.128-129.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА.

Б.П. Тимченко

Экономическая безопасность производна от понятия национальной безопасности. Поэтому необходимо рассмотреть существенные характеристики последней, чтобы затем дать определение и анализ понятию экономической безопасности.

В экономической литературе выделяют такие сущностные характеристики национальной безопасности:

1) Ее конкретно-историческое содержание. Для исследования важно, на каком временном отрезке происходит анализ состояния национальной безопасности.

2) Она носит предельный характер. Здесь имеются в виду те социальные угрозы, которые должны служить сигналом для общества о необходимости коренных изменений.

3) Острота проблемы национальной безопасности (отражается) возрастает на переломных рубежах развития стран, мирового сообщества в целом.

4) Критерии и параметры национальной безопасности отражают общие тенденции экономического и социального прогресса человечества.

5) На содержание понятия национальной безопасности влияют национально-государственные интересы и национальная идея [1, с. 27].

Таким образом, можно сделать вывод, что национальная безопасность - это совокупность государственных институтов, а также производных от них факторов и условий в сферах государственного строительства, которые обеспечивают независимость и самостоятельность государства на мировой и внутренней арене. Сразу необходимо заметить, что сама по себе рыночная модель развития не ведет к обеспечению национальной безопасности. Можно говорить только о том, что она более эффективна для отражения угроз безопасности, более эластична, способна к обновлению. А угрозы национальной безопасности будут существовать до тех пор, пока будет государство, то есть всегда.

Важнейшим звеном национальной безопасности является экономическая безопасность.

Некоторые авторы выделяют такие ее элементы:

- экономическая независимость,
- стабильность и устойчивость национальной экономики,
- способность к саморазвитию и прогрессу.

Экономическая независимость в условиях современного мирового хозяйства отнюдь не носит абсолютного характера. Международное разделение труда делает национальные экономики взаимозависимыми. В этих условиях экономическая независимость означает возможность контроля государства за национальными ресурсами, достижение такого уровня производства, эффективности и качества продукции, который обеспечивает ее конкурентоспособность и позволяет на равных участвовать в мировой торговле, кооперационных связях и обмене научно-техническими достижениями.

Стабильность и устойчивость национальной экономики предполагает защиту собственности во всех ее формах, создание надежных условий и гарантий для предпринимательской активности, сдерживание факторов, способных дестабилизировать ситуацию (борьба с криминальными структурами в экономике, недопущение серьезных разрывов в распределении доходов, грозящих вызвать социальное потрясение).

Способность к саморазвитию и прогрессу – особенно важна в современном динамично развивающемся мире. Создание благоприятного климата для инвестиций и инноваций, постоянная модернизация производства, повышение профессионального, образовательного и общекультурного уровня работников становятся необходимыми и обязательными условиями устойчивости и самосохранения национальной экономики.

Отсюда следует, что экономическая безопасность – это совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию [2, с. 5].

В экономической литературе выделяют такие угрозы экономической безопасности :

1. Усиление структурной деформации экономики с тенденцией превращения ее в топливно-сырьевую периферию развитых стран. Здесь следует иметь в виду негативные тенденции сокращения выпуска продукции, имеющей наиболее важное значение для развития страны и жизнеобеспечения населения. Это относится, в первую очередь, к машиностроению и высокотехнологичным отраслям производства. И дальнейшее сохранение таких негативных тенденций приведет к разбазариванию национальных богатств, усилению зависимости национальной экономики от конъюнктуры рынка, углублению дифференциации между отраслями производства, регионами страны.

2. Распад научно-технического потенциала. Сокращение ассигнований на науку привело к уменьшению НИОКР. Практически полностью приостановлены закупки приборов, оборудования и материалов, прекращена подписка на иностранную литературу и периодику. Проблема «утечки мозгов» в данный момент имеет форму не отъезда за рубеж специалистов (как было ранее), а скупку зарубежными фирмами и организациями за бесценок результатов исследований и разработок.

3. Потеря продовольственной самостоятельности. Остается острой проблема соотношения отечественного производства и ввоза продуктов питания из-за рубежа. Импортная экспансия в условиях либерализации внешней торговли привела к вытеснению с рынка собственных производителей. Сокращаются посевные площади и урожайность сельхозкультур, поголовье скота и его продуктивность.

4. Утрата управляемости экономикой. Слом командно-административной системы не сопровождался созданием новой системы управления, в результате чего образовывался «вакуум». Этот «вакуум» усиленно заполняется мафиозно-теневыми связями и отношениями.

Догматическое следование концепции «ухода государства из экономики» и ограничение его роли преимущественно монетарными методами регулирования денежной массы привели к тому, что у правительства фактически нет (вопреки словесным декларациям) серьезной структурной и научно-технологической политики. Происходит развал инвестиционно-амортизационного механизма.

5. Углубление социальной дифференциации в обществе. При переходе к рыночным отношениям разрыв в уровне денежных доходов 10 % самых состоятельных и 10 % самых бедных семей в январе-ноябре 1997 г. составлял 12,6 раза [1, с. 115].

Дифференциация доходов четко прослеживается по отраслевому признаку. В экспортоориентированных отраслях и особенно в банковско-финансовой сфере заработная плата в 2-3 раза превышает средний уровень, а в здравоохранении, образовании, культуре и науке она значительно ниже его. Правительство пытается погасить задолженность по зарплате, но она продолжает расти.

6. Депопуляция страны. Сокращение населения Украины с 52 млн. в 1991 г. до 50 млн. на 1999 г. является крайне тревожной тенденцией [1, с. 11].

В основе этого лежит неверие населения в будущее своей страны, обусловленное низким уровнем развития медицины, отсутствием материальных условий, налаженного быта [1, с. 115-126].

7. Тенденция экономики. Эта угроза - бич переходной экономики. Тесно переплетаясь с другими угрозами экономической безопасности, она способна привести к хаосу и, в конечном счете, развалу государства.

Остановимся на последней угрозе подробнее.

Значительных разночтений в понимании содержания теневой экономики в современной обществоведческой литературе нет, хотя отдельные нюансы имеются. Большинство авторов к теневой экономике относят:

Во-первых, те виды экономической деятельности, которые скрываются их участниками, а, следовательно, и получаемые от них доходы в целях утаивания последних от налогообложения.

Во-вторых, противозаконную, криминогенную деятельность, направленную на личное обогащение.

В-третьих, неформальную экономику, официальный учет деятельности в которой затруднен в связи с ее непостоянным характером и малым объемом, а также отсутствием объективных измерителей.

Нередко под теневой экономикой понимают всю экономическую деятельность, которая по разным причинам не учитывается официальной статистикой и, соответственно, не включается в состав ВВП.

Некоторые авторы сюда же включают и так называемую «эффективную экономику», к которой относят приписки, спекуляционные сделки, взяточничество и мошенничество, связанное с денежным оборотом, а также деятельность, направленную на получение добываемых на основе подкупа должностных лиц необоснованных выгод и льгот субъектами хозяйствования.

Теневую экономику можно определить как совокупность специфических отношений, связанных с деятельностью по производству, распределению, обмену и потреблению товаров и услуг, укрываемых от государственного контроля с целью получения доходов и личного обогащения [3]. В данный момент объем теневой экономики в Украине составляет 60 % ВВП [4, с. 12], в то время как критический уровень масштабов теневой экономики по западным оценкам составляет 30-35% ВВП. При таких масштабах влияние этого феномена на все стороны общественной жизни исключительно велико, его роль в экономике трудно переоценить.

Причем роль этого определяющего феномена не только отрицательная. Один из парадоксов отечественной общественной жизни в том, что – теневой сектор сего дня удерживает на плаву экономику некоторых стран в целом. Нагляднее всего это проявляется в Украине. Растет занятость, расширяется сфера услуг, стихийные рынки заполнены товарами, цена и качество которых в основном соответствуют платежеспособному спросу занятой части населения.

Для многих субъектов теневого сектора их бизнес в условиях трансформационного кризиса служит средством выживания. Ведь многие из них не по своей воле и неприемлемому призванию вовлечены в сферу теневой деятельности [3].

Но все же разрушительные стороны теневой экономики перевешивают: идет утечка налогов в бюджет, следовательно, невозможно направить материальные средства на развитие официальной экономики. Кроме этого в сфере теневой экономики не используются наукоемкие технологии, упор делается на примитив-

ные, устаревшие методы работы, что, конечно, не способствует вложению инвестиций в сферу производства. Более того, из-за высокого уровня теневой экономики происходит падение авторитета Украины на мировой арене. К тому же нельзя забывать об утечке капитала за рубеж незаконным путем с последующим оседанием на счетах подставных лиц в европейских банках.

Готовых рецептов для борьбы с теневой экономикой и другими угрозами экономической безопасности нет. Но государству следует более взвешенно подходить к формированию процентных ставок, налогов. Мощный налоговый пресс не увеличивает поступления в бюджет и загоняет в «тень» потенциального налогоплательщика.

Государству необходимо проводить активную промышленную политику, лидировать в инвестиционных, структурно-технологических программах. Не следует считать, что все само собой наладится. Важная роль принадлежит мерам по стимулированию собственного товаропроизводителя. На переходном этапе государство должно создать законодательные предпосылки для проведения социально направленной политики. Одни только фискально-репрессивные меры обречены на неудачу, хотя они необходимы. Эффективность борьбы с криминализацией экономики в огромной степени зависит от преодоления коррупции в государственном аппарате. Для этого нужна разработка детальной системы нормативов, регулирующих взаимоотношения чиновников и хозяйствующих субъектов, возможно более полный переход от разрешительного к регистрационному порядку получения прав на ту или иную деятельность, широкое применение системы открытых аукционов и конкурсов при выдаче лицензий, предоставление выгодных кредитов и льгот.

Необходимо изучить возможность амнистирования капиталов, ушедших за границу, в случае их возвращения в официальную экономику государства.

В конечном счете государственная власть должна быть реальной силой, ибо «вакуум» управления создает условия для роста теневой экономики, грозящей захлестнуть официальную.

Литература:

1. В. Медведев Проблемы экономической безопасности России. Вопросы экономики, № 1, 1995 год,
2. Л. Абалкин Экономическая безопасность России : угрозы и их отражение. Вопросы экономики, № 12, 1994 год,
3. Воробьев Е.М., Тимченко Б.П. Теневая экономика в условиях системного кризиса. Экономика Украины, №8, 1998 год.
4. Журнал Бизнес № 1-2, 1999 год.

СТРУКТУРИЗАЦИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

В. А. Гончарова

Одной из актуальных проблем нашего государства, как и других стран СНГ, является проблема наличия теневой экономической деятельности. Ее объемы на протяжении последних лет настолько увеличились, что она стала существенно влиять на все сферы экономической деятельности, угрожать национальной безопасности Украины.

Для проведения полного анализа теневой экономики недостает полного определения понятия этого экономического явления, общепринятых подходов к исследованию его структурных элементов, а также методик количественной оценки. Существующие разногласия в определении этого явления обуславливаются относительностью цели, которую ставят перед собой отдельные исследователи теневой экономики, а также тем, что проблемами теневой экономики занимаются не только экономисты, но и юристы, специалисты правоохранительных, налоговых и таможенных служб.

Учитывая достоинства и недостатки известных определений теневой экономики, предлагаем следующее. *Теневая экономика* – это экономическая деятельность, которая не учитывается официальными государственными органами, но большая часть, которой направлена на получение дохода путем нарушения действующего законодательства.

Для построения расширенной структуры теневой экономики следует определить ее основные структурные элементы. Так как в [1] уже была сделана такая попытка, добавим к уже существующей структуре нерассмотренные в ней элементы или те, трактовкой которых невозможно согласиться.

Прежде всего необходимо определиться с мотивом и направленностью теневой экономической деятельности. Единственной целью занятого в теневой экономической деятельности лица является извлекаемая из нее корысть, т.е. получение дополнительного дохода, объем которого зависит от вида экономической деятельности. Одним из мотивов принятия участия в теневой экономической деятельности является неумышленная деятельность, т.е. некомпетентность служащего (незнание законодательства, нарушение отчетности и др.). Следующим мотивом является инициативная деятельность. Основной составляющей этой деятельности является корыстная деятельность, которая в свою очередь состоит из подгрупп. Прежде всего это сама корыстная деятельность, т.е. субъект теневой экономической деятельности довольствуется только выгодой, которую он из нее извлекает (полное или частичное сокрытие дохода субъектами экономической деятельности, которое ошибочно относят к вынужденной деятельности, а также деятельность, в процессе которой происходит сокрытие наличной выручки в розничной торговле для расчёта с рэкетом, которую ошибочно относят к принудительной деятельности [1], и др.); нишевая деятельность – деятельность, в процессе которой выскиваются лазейки (ниши) для льготирования деятельности – меценатство, спонсорство, регистрация предприятия как предприятия АПК и др. – этот вид деятельности ошибочно относят к неумышленной деятельности [1]); комбинированная деятельность – деятельность, которая соединяет в себе корыстную и другие виды деятельности: (деятельность, направленную на получение власти и извлечение из нее выгоды; одновременно являющийся корыстной, социальной (личное духовное удовлетворение субъекта) и политиче-

ской (гордость субъекта за свою нацию) деятельностью (спонсорство, меценатство и др.) и т.д.. Следующей составляющей инициативной деятельности является доктринальная деятельность.

Следующим структурным элементом теневой экономики является *сфера деятельности*. Теневая экономика распространяется на экономическую деятельность, охватывающую все формы собственности и отрасли экономики.

К основным структурным элементам теневой экономики относятся: объект теневой экономической деятельности, который включает в себя экономические отношения и капитал физического или юридического лица, предмет - физическое или юридическое лицо со своим капиталом и экономической деятельностью, а также ее субъект - непосредственный участник экономических отношений (государство, предприятия, организации, учреждения, частные фирмы и их объединения, должностные, материально ответственные и частные лица и иные работники), или субъект регулятивной сферы экономической деятельности, наделенный разрешительными и контрольными полномочиями (государство, официальные государственные органы, должностные лица и др.).

Корректно будет ввести в структуру теневой экономики такой элемент, как физическое и юридическое лицо пострадавшее от этой деятельности, т.к. основной составляющей этого явления выступают экономические преступления. *Пострадавший* от теневой экономики - это лицо, которое является субъектом теневой экономики или не является им, и которое понесло ущерб в результате направленных против него или его капитала, или его экономической деятельности действий. Прежде всего от этой деятельности несет убытки государство, а точнее - государственный бюджет.

Действия, направленные против физических и юридических лиц в процессе теневой экономической деятельности, можно классифицировать следующим образом: ненасильственные - действия, не связанные с угрозой насилия или прямым насилием над физическим или юридическим лицом, влекущие за собой материальный ущерб (коррупция, невыплата заработной платы, нецелевое использование фондов, кредитов и инвестиций и т.д.); насильственные (ограниченно) - действия, связанные с угрозой насилия над физическим или юридическим лицом, несущие нравственные страдания и материальный ущерб (посегательство на достоинство личности, результаты интеллектуальной деятельности физического или юридического лица и т.д.); насильственные (неограниченно) - действия, связанные с прямым насилием над личностью, т.е. посягательство на нематериальные блага - жизнь, здоровье (избиения, убийства).

Отсутствие социальных, социально-психологических и социально-культурных условий самовыражения личности и уважения к ней, а также некоторых правовых и экономических условий приводит к *социально-политическим последствиям* теневой экономической деятельности. Ее можно разделить на следующие группы: положительную - деятельность, которая компенсирует или снижает негатив официальной экономики (предоставление рабочих мест в легальной сфере экономики, своевременная выплата заработной платы); негативную - деятельность, которая обостряет или создает социально-политические проблемы, или паразитирует на них (ущерб деловой репутации физического или юридического лица; обострение проблемы отсутствия социально-психологических условий самовыражения личности и уважения к ней; лоббирование авторитетами преступного мира определенных законо-

тельных актов, весомое влияние их на государственные решения и т.д.); анти-социальную или антиполитическую — деятельность, осуществляемую с прямым насилием или с угрозой насилия над физическим или юридическим лицом (насильственное или мошенническое изъятие капитала у физических или юридических лиц; избиения и убийства физических лиц; вывоз капитала за границу, что подрывает независимость и существование государства, и т.д.).

Также структурным элементом теневой экономики выступает *уровень ее организованности*. Теневую экономическую деятельность можно рассматривать как индивидуальную — деятельность, которая осуществляется самостоятельно одним отдельно взятым физическим или юридическим лицом (государственное «патронирование» высшим должностным лицом теневой экономической деятельности; деятельность, связанная с поддержанием монопольного положения на легальном или нелегальном рынке товаров и услуг и др.), и групповую — деятельность, которая осуществляется группой физических или юридических лиц (деятельность в пределах предприятия, подконтрольного или не подконтрольного субъекту теневой экономики; деятельность между предприятиями; государственное «патронирование» группой высших должностных лиц и др.).

Следующим структурным элементом теневой экономики выступает *метод нейтрализации государственного преследования и ограничения* теневой экономической деятельности со стороны субъекта этой деятельности. Теневая экономическая деятельность может быть: подпольной — деятельность осуществляется скрыто (нелегальное производство ликеро-водочных изделий, наркотических средств и т.д.); затушеванной — легальная или криминальная деятельность осуществляется под видом другой легальной или нелегальной деятельности (предприятие, занимающееся легальной деятельностью, но зарегистрированное как предприятие АПК, и т.д.); «отмывание грязных денег» — деятельность осуществляется легализовано — путем их официальной или неофициальной легализации (инвестирование теневых капиталов в сферу легальной экономики) — или эмиграционно, через «эмиграцию капитала» (вывоз капитала за границу, оседание капитала на заграничных счетах в виде уплаты за проданную продукцию или оказанную услугу), или эмиграция самого субъекта теневой экономики (изменение или двойное гражданство); коррумпированной — деятельность, защита которой осуществляется путем подкупа чиновников местной исполнительной и судебной власти, правоохранительных и контрольных органов, высших должностных лиц государства; политизированной или социально-активной — деятельность, защита которой осуществляется путем проявления политического давления на государство с использованием политических и общественных организаций, средств массовой информации, занимаемой должности в местных или центральных органах государственной власти и т.д.; террористически-активной — деятельность, которая использует в качестве защиты насилие, запугивание, убийства чиновников местных или центральных органов государственной власти, работников средств массовой информации и т.д.; совместной — деятельность, в процессе которой происходит организационно-экономическое и политическое слияние субъектов теневой экономики с местными или центральными органами государственной власти (проникновение авторитетов преступного мира в депутаты разных уровней, т.е. создание «крыши» криминальным структурам).

К уже известным наказаниям такого структурного элемента теневой экономики – «строгость определения законодательством наказания» – можно добавить финансово-ответственное – наложение экономических санкций (штраф за полную или частичную неуплату налогов и т.д.).

Таким образом, данная структуризация теневой экономики позволяет: производить сравнительный анализ за данный и прошедший периоды времени; систематизировать мотивы и цели теневой экономики; более широко видеть инициативу физических и юридических лиц в поиске корыстной экономической деятельности; выделить и определить основные виды деятельности теневой экономики; раскрыть сущность теневой экономики по отношению к официальной, а также сопоставить данный вид деятельности с легальной экономикой; определить в зависимости от предмета и объекта теневой экономической деятельности, каким объемом капитала обладает субъект теневой экономики; раскрыть действия, направленные против физических и юридических лиц в процессе теневой экономической деятельности; выявить пострадавшего от теневой экономической деятельности, т.е. субъекта экономической деятельности, который понес ущерб в результате направленных против него, его капитала или его экономической деятельности действий; более шире видеть самовыражение личности физического и юридического лица, а также их правовые и экономические условия, приводящие к социально-политическим последствиям теневой экономической деятельности; рассмотреть уровень организованности теневой экономики, стабильность и геополитический уровень экономики в разрезе фирм, городов, регионов и государств; выявить методы нейтрализации государственного преследования и ограничения теневой экономической деятельности, а также контролировать большую ее часть официальными государственными органами; раскрыть сущность наказания и увидеть степень ненаказуемости субъектов теневой экономики вследствие несовершенства законодательных актов.

Литература:

- 1) Турчинов О. В. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження. К.: Арт.Ек. 1995. - 300 с.

ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ЗЛОЧИНІВ В ПРОЦЕСІ АКЦІОНУВАННЯ ТА МЕХАНІЗМ ЇХ ПОДОЛАННЯ.

В.В. Морозюк

Питому вагу серед економічних правопорушень становлять ті, які скоюються під час створення, або діяльності акціонерних товариств. Для того, щоб ефективно боротися з ними, необхідно враховувати як економічну позитивну роль сутності акціонованих підприємств, так і зловживань у цій сфері.

Важливим принципом ринкових перетворень є свобода економічного суб'єкта і всіляка підтримка його. Згідно з чинним законодавством, головною метою акціонування є, по-перше, забезпечення персоніфікації власності, що створює необхідні умови для пожвавлення підприємницької діяльності; по-друге, врахування інтересів громадян та недопущення соціальної напруги в суспільстві. В межах акціонерної форми відбувається й фінансове об'єднання кількох підприємств.

У виробничому та комерційному аспектах складові акціонерної компанії – юридично самостійні фірми, котрі мають широку автономію. Вони зацікавлені у поширенні комбінованого виробництва, оскільки це зміцнює позиції компанії у конкурентній боротьбі, скорочує кількість посередницьких ланок на шляху продукту від виробника до споживача та стабілізує норму прибутку.

Розвиток акціонерної власності пов'язаний також із пожвавленням зв'язків між галузями виробництва, що не мають єдиної технологічної основи, формуванням багатогалузевих комплексів у промисловості, торгівлі, зв'язку та ін. Відбувається також об'єднання багатьох різнорідних виробництв у межах однієї компанії, тобто акціонерна форма стає адекватною і для здійснення диверсифікації виробництва. Крім цього, розвиток акціонерних товариств посилює конкурентну боротьбу на ринку, оскільки вона супроводжується зростанням обсягу виробництва й підвищенням якості товарів та послуг, стимулює інвестиційну діяльність по створенню нових акціонерних товариств.

Але суспільство не повинно забувати, що економічна свобода і сприятливі ринкові умови можуть використовуватися ділками з кримінальною спрямованістю. Необхідно також враховувати і те, що акціонер за певних умов може також піти на правопорушення. За своєю природою бізнес потенціально схильний до правопорушень і містить широкий спектр “білокомірцевої” злочинності. Про це свідчить досвід минулих часів, на який потрібно зважати і в сучасних умовах: “Капітал боїться відсутності прибутку, або занадто маленького прибутку, як природа боїться порожнечі. Але якщо є наявним достатній прибуток, капітал робиться сміливим. Забезпечте 10 відсотків, і капітал згоден на усяке застосування, при 20 відсотках він стає пожвавленим, при 50 відсотках позитивно готовий зламати собі голову, при 100 відсотках він нехтує всіма людськими законами, при 300 відсотках немає такого злочину, на який він не ризикнув би, хоча б з остраху шибениці [1, с.770].

Економічна злочинність є явищем не випадковим. Непомірне зростання потреб підприємця досягає врешті-решт такого рівня, коли задовольнити їх тільки законними шляхами стає неможливо, і тоді позитивні риси підприємця починають прашувати у зворотному напрямку, завдаючи тим самим суспільству шкоду. Це перекладає необхідність проведення глибоких досліджень з метою розробки ефективних методик попередження, виявлення та розслідування економічних злочинів.

Практика країн з високою культурою підприємництва говорить про те, що і там існують зловживання та правопорушення. В результаті перевірки кількох найбільш відомих корпорацій США, таких як “Боїнг”, “Дженерал електрик”, “Рокуел

інтернешнл", "Мак-Доннел Дуглас" було виявлено, що їх керівництво фальсифікувало наряди на окремі види робіт, регулярно подавали відомості про понаднормові роботи, завищували їх обсяги. Проведене зарубіжними вченими соціально-психологічне дослідження службових осіб розумової праці показало, що вони відрізняються більш високою освіченістю, оптимізмом, високою самооцінкою, набагато більшою психологічною стійкістю. Науково встановлений факт, що кожен третій з десяти працівників фірм шукає можливості що-небудь вкрати, ще троє з десяти вкрадуть, як тільки це стане можливим, і лише четверо з десяти залишаються чесними за будь-яких обставин [2, с.20—22, 24—25].

Порушення законів підприємцями пов'язане з утворенням тіньової економіки, ресурси якої в Україні за окремими оцінками співвідносні з ресурсами легальної економіки. В тіньовій економіці з накопиченням значних капіталів у осіб, котрі їх контролюють, з'являється можливість впливати на державні структури, монополізувати окремі види підприємницької діяльності та ін.

З прийняттям Закону України "Про власність" (ст. ст.1—31), Конституції України (ст.ст. 13,41) проголошено існування різних форм власності та і їх рівноправна охорона з боку держави. Разом з державною власністю існують приватна та колективна. Акціоновані підприємства як юридичні особи мають право на майно, що передане їм у формі внесків їх засновниками, а також на майно, одержане в результаті власної підприємницької діяльності.

При акціонерній формі господарювання до економічних злочинів можуть вдаватися як засновники (власники), так і посадові особи. Злочини можуть бути спрямовані на протиправне заволодіння як підприємствами, котрі є їх власністю, так і майном окремих фізичних осіб, майном інших суб'єктів підприємницької діяльності, майном держави.

На базі створених акціонерних товариств зафіксовані різні види порушень існуючого господарського права та окремих норм кримінального кодексу, особливо це пов'язано з випадками розкрадання державного майна у великих розмірах та шахрайства.

Так, в повідомленні про наступну відкриту підписку, особливо на додаткові випуски акцій, не завжди знаходять відображення переваги та привілеї самих засновників. Немає докладного переліку по структурі та вартості тієї частини майна засновників, котра вноситься в уставний фонд в натуральній формі. Нарешті, сам термін відкритої підписки на акції інколи фактично перевищує шість місяців, а загальний обсяг підписки не досягає 60%. В окремих випадках підписка на акції перевищувала розмір заявленого в установчих документах уставного фонду, а засновники з великим запізненням відхиляли зайву підписку, очікуючи рішення установчих зборів, використовуючи гроші в обороті, не надаючи ефектів для власників цих фінансових ресурсів. При реалізації акцій закритих акціонерних товариств до дня скликання установчих зборів і практично до початку діяльності товариства — часто було внесено істотно менше 50% номінальної вартості акцій.

Визначена кількість порушень фіксується і при формуванні статутного фонду вже акціонованого підприємства.

Тут найбільш поширені випадки штучного заниження вартості майна в ході інвентаризації. Вона проводиться не відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 02.09.93 р. №158 та за інструкцією з інвентаризації, а з прямими їх порушеннями. Частина майна державних підприємств і організацій спочатку передається в оренду, далі фіктивно завищується його знос і воно цілком реалізується тим, кому вигідно — шахраям, за залишковою вартістю без передачі на баланс акціонерного товариства, що формується. Для приховування цих порушень оформ-

люються такі документи: фальсифікований передавальний баланс, штучно занижений акт оцінки майна і документація по інвентаризації. Згодом, ряд керівників акціонерних товариств прагне до різкого і не завжди виправданого збільшення статутного фонду акціонерного товариства переважно за рахунок:

- внесків засновників і учасників товариств, що базуються винятково на нематеріальній основі інтелектуальній власності, причому часто самих власників контрольного пакета акцій акціонерного товариства;

- реінвестицій прибутку без розрахунків за дивідендами із пересічними пайовиками;

- надмірної індексації основних фондів акціонерного товариства.

В акціонерних товариствах трапляється також розкрадання безготівкових коштів за допомогою комп'ютерної техніки. В Україні зареєстровано кілька розкрадань грошей в особливо великих розмірах, і є підстави говорити про їх поступове зростання. Складність виявлення і розслідування такого розкрадання полягає в можливості швидкого знищення "слідів" злочину в пам'яті комп'ютера.

У сфері акціонування підприємці-шахраї вдаються до розкрадання майна шляхом укладання фіктивної угоди про поставку певного товару з наступним заволодінням грошима партнера.

В цей спосіб розкрадання закладено обманювання з боку шахрая щодо наявності в нього певного товару і наміру на його продаж. Використовуються при цьому підроблені документи для переконання партнера по угоді в забезпеченості договору і необхідності попередньої оплати.

Існує також такий вид злочину, як розкрадання, що здійснюється шляхом застосування акціонерного товариства та залучення інвесторів з наступним присвоєнням їх коштів.

В основі цього способу розкрадання лежить обман інвесторів, котрі залучаються обіцянкою виплати високих прибутків на вкладені гроші. Дійсно, першим інвесторам виплачується певний відсоток прибутку, але не за рахунок вигідного вкладання накопиченого капіталу, а за рахунок грошей, одержаних від нових інвесторів.

Одним із способів розкрадання в процесі акціонування є злочини, що вчиняються шляхом утворення і використання фіктивних безготівкових коштів. Цей спосіб розкрадання базується на використанні фіктивних банківських документів і полягає у змові шахрая з працівниками банку.

За матеріалами Управління по боротьбі з організованою злочинністю УМВС України за 1998 рік, скоєно розкрадань: державного, колективного майна, вчиненого шляхом привласнення, розтрата, зловживання по Харківській області – 886, всього по Україні – 13923; розкрадання державного, колективного майна в особливо великих розмірах (шляхом привласнення та крадіжки) по Харківській області – 295, всього по Україні – 4317; махінації з цінними паперами по Харківській області – 429, всього по Україні – 4027; господарські злочини по Харківській області – 1893, всього по Україні – 22377; фіктивне підприємництво по Харківській області – 16, всього по Україні – 168; шахрайство з фінансовими ресурсами по Харківській області – 110, всього по Україні – 1729; виявлено злочинів у фінансово-кредитній системі по Харківській області – 996, всього по Україні – 8539 [3].

Всі вище перелічені злочини завдають шкоди економіці нашої держави в цілому і безумовно впливають на розвиток та діяльність акціонованих підприємств.

Проведений нами аналіз свідчить, що в процесі функціонування акціонерних товариств мають місце порушення існуючого законодавства. Це приводить до різноманітних аномалій та злочинів в їх діяльності, що має насторожити як контро-

люючі органи, так і рядових засновників акціонерного товариства. До них відносяться:

- зменшення розміру прибутку та більш швидкий ріст витрат;
- висока заборгованість або велика питома вага накладних витрат;
- недостатність основного капіталу; незвичні або занадто вигідні угоди наприкінці звітного періоду;
- неопояснені зміни в балансовій звітності;
- робота на грані кризи, тощо.

Перелічені та інші ознаки сигналізують про необхідність прийняття термінових економіко-правових дій, що повинні бути спрямовані на суттєве оздоровлення діяльності акціонерних товариств як в галузі суворого дотримання нормативних актів по їх діяльності, так і в напрямку поліпшення роботи з менеджерами корпорацій, посилення контролюючих функцій з боку акціонерів та засновників.

З метою запобігання впливу “тіньової” економіки на діяльність акціонерних товариств і на економічну ситуацію в країні, на наш погляд, необхідно:

- прискорити формування стабільної та повноцінної правової бази для легальної і ефективної діяльності акціонованих підприємств, а також посилення боротьби із злочинністю;
- вживати заходів до запобігання створенню фіктивних комерційних структур;
- посилити фінансову, адміністративну та кримінальну відповідальність за ухилення від сплати податків;
- здійснювати контроль за достовірною оцінкою вартості об’єктів під час проведення приватизації державного майна, жорстко контролювати цільове використання бюджетних коштів та іноземних кредитів акціонерними товариствами, не допускати легалізації “брудних грошей”.

Підсумовуючи, зазначимо, що попередження та боротьба з економічними злочинами в процесі акціонування повинні вирішуватись комплексно, починаючи із змін в діючому законодавстві, розумного послаблення податкового тиску, чіткої роботи відповідних служб по боротьбі з економічними злочинами, і, звичайно, усвідомленої відповідальності кожного працівника акціонерного товариства за свої дії та працю.

Література:

1. Марк К. Капитал. Т.І, М., 1983.
2. Альбрехт У., Дж. Венц, Т. Уильямс. Мошенничество. Луч света на темные стороны бизнеса (перев. с англ.). СПб: Питер, 1995.
3. Матеріали Управління по боротьбі з організованою злочинністю УМВС України. 1998.