

На підтвердження доцільності всього вище зазначеного, вважаємо за потрібне навести слова секретаря Ради національної безпеки України Є. Марчука, який пише: "В новій державній стратегії щодо розвитку інтелектуального потенціалу і капіталу нації повинні органічно поєднуватись чинники економічної ефективності та конкурентоспроможності, соціалізації та гуманізації розвитку, екологізації виробництва, ринкові механізми та засоби державного регулювання сучасного типу.

Подібна ситуація передбачає перехід до принципово нової управлінської ідеології розвитку українського суспільства... – усвідомивши світові тенденції, перейти від "траєкторії переслідування" до "руху на випередження". Такий тип руху передбачає стратегічну орієнтацію суспільства на нові випереджаючі технології у сфері виробництва та нові прогресивні засади соціальної організації". [1]

Слід зазначити, що впровадження стійкої альтернативної структури (ОДВІК), пристосованої до умов ринку та працюючої на перспективне досягнення стратегічного розвитку економіки країни за сучасних обставин, більш за все залежить від повороту мислення вищого державного керівництва, від вирішення загальних проблем до стратегічного підходу – надання переваги розвитку "свого" національного бізнесу через пряму державну участь на місцевому рівні над усебічним залученням іноземних інвесторів.

Однак це потребує не тільки відповідних знань, але й, передусім, глибокої психологічної перебудови, зміни самого стилю та напрямку мислення. Досягнення такої позиції буде наочно визначити якісний перехід на більш високий рівень управління державою, який відповідає потребам сучасного стану розвитку України.

Література:

1. Марчук Є. Стратегічна орієнтація суспільства – рух на випередження // газета День №42. – К., 10.03.2000.
2. Пересада А.А. Інвестиційний процес в Україні. – К.: Лібра, 1998, 389 с.
3. Горбатенко В.П. Стратегія модернізації суспільства (Україна і світ на зламі тисячоліть). – К.: Академія, 1999, 239 с.
4. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. – К.: Наукова думка, 1998, 390 с.
5. Управление инвестициями (справочное пособие для специалистов и предпринимателей) под общей редакцией В.В. Шеремета, в 2-х т. – Москва: Высшая школа, 1998. – Т.1. – 413 с.
6. Тумусов Ф.С. Инвестиционный потенциал региона: Теория. Проблемы. Практика. – Москва: Экономика, 1999, 267 с.
7. Талалаев М.Я. Совершенствование государственного регулирования инвестиционной деятельности // Сборник научных статей. Государство и инвестиции: актуальные проблемы макроэкономической политики. – Москва: Институт экономики Рос. АН, 1998. – С.145–160.

Еременко Д.А.

К ВОПРОСУ О РОЛИ ГОСУДАРСТВА В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В последнее время все больше экономистов в странах постсоветского пространства, декларируя приверженность рыночным реформам, признают пагубность неолиберальной модели, которая без учета специфики стран переходной экономики использовалась в них в 90-е годы с целью интенсификации рыночной трансформации. Альтернативный подход к разработке стратегии рыночных преобразований – институциональная модель, основанная на принципах дирижизма. [1] А это означает усиление роли государства в проведении рыночных реформ, экономическую политику, направленную на реформирование рыночных институтов.

Общепризнаны задачи, которые призвано выполнять государство в экономике любой страны. Это создание правовой базы, взвешенная социальная политика, создание общественных товаров, нейтрализация отрицательных внешних эффектов и т.п.

Значимость экономической роли государства в переходной экономике не ограничивается перечисленным выше. Она обусловлена многими обстоятельствами: многовековой традицией

сильной государственности; недавним “социалистическим” прошлым стран постсоветского пространства; тем, что само государство выступает инициатором реформ и вряд ли трансформационные преобразования могут быть осуществлены без его активного участия, а сама рыночная экономика немыслима без государства в качестве экономического субъекта; и, наконец, ролью государства в переходной экономике, которая обусловлена самим состоянием переходности, т.е. неразвитостью рыночного механизма и его институтов, отсутствием четкой спецификации прав собственности, опасностью становления дикого рынка, всеобщей криминализацией экономических отношений. [4, 143]

При таких обстоятельствах речь идет лишь о границах вмешательства государства в экономическую жизнь страны, методах и способах этого вмешательства.

Выполнение государством своих функций в переходной экономике Украины было усложнено рядом причин, которые повлияли на эффективность реформ. Главными из них являются следующие:

- отсутствие последовательной, четкой программы экономических реформ, с которой бы следовало начинать процесс перехода;
- нарушение экономических связей между предприятиями вследствие распада СССР;
- структурный кризис советской экономики, который унаследовала Украина;
- неэффективные инвестиции в 70–80-х гг., обусловившие износ основного капитала и устаревшие технологии;
- рост цен на импортируемые энергоресурсы и очень высокая энергоемкость украинской экономики, что привело к энергетическому кризису.

Формирование конкурентной среды и эффективного предпринимательства является одним из необходимых условий успешного перехода к социально ориентированной рыночной экономике, и оно же стало одной из критических точек, в которой задерживается процесс реформирования. Задача состоит в том, чтобы создать в Украине такую среду, которая активизировала бы деловую активность промышленных и предпринимательских кругов, и на этой основе способствовала бы восстановлению и развитию отечественного производства, повышению конкурентоспособности продукции и благосостояния населения. Какими методами можно достичь выполнения этой задачи?

Залогом успешного осуществления в Украине экономических преобразований является принятие единой программы развития национальной экономики. Такая программа необходима как самому государству, так и хозяйствующим субъектам. С разработки такой программы следовало бы начинать процесс трансформации. Следует отметить, что попытки ее создания предпринимались неоднократно (например, принятие программы “Україна–2010”), то они не увенчались успехом. Без подобной программы деятельность государства хаотична и не достигает цели. Таким образом, разработка и принятие долгосрочной программы – объективная необходимость, одним из приоритетных направлений в ней должны быть механизм и условия создания конкурентной среды.

Государство выполняет функцию, которая, хотя и выбивается из числа сугубо экономических, но занимает особое место. Это законотворческая деятельность государства. Сложность ситуации заключается в том, что правовые отношения по своей природе оформляют уже существующие экономические отношения, они не порождают их, а возникают вслед за ними. Нередко это порождает правовой вакуум и, как следствие, криминализацию и тенезацию экономики. Ситуация будет преодолеваться по мере формирования новой системы экономических отношений, получающих благодаря законотворческой деятельности государства адекватное юридическое оформление. В свою очередь, это становится важным фактором развития экономических отношений. Таким образом, при формировании конкурентной среды в экономике Украины главной задачей является установление государством эффективного, правового механизма регулирования экономических отношений, упрощение административных процедур и минимизация расходов на их выполнение.

Можно согласиться с мнением, что государство в переходной экономике выполняет как бы функции “трех государств в одном лице”: как государство в административно-командной эконо-

мике, как государство в рыночной экономике и как государство в переходной экономике. [5] Как государство в рыночной экономике оно должно выполнять новые функции, которые не выполнялись им в административно-командной экономике: проведение финансовой, монетарной и фискальной политики, политики в области торговли и т.д. Как государство в переходной экономике оно должно внедрять или способствовать внедрению новых рыночных институтов и помогать старым институтам приспособляться к новым условиям. Как государство в административно-командной экономике, оно является собственником, контролером и координатором производственной деятельности в государственном секторе. (Роль государственной собственности – отдельная тема, которую мы не рассматриваем в данной статье.) В рамках более узкой задачи – создания конкурентной среды в экономике – необходимо определить, какой объем и структура государственной собственности позволят государству успешно выполнять возложенные на него функции. Приложение государственного капитала должно осуществляться только в тех сферах, где действие рыночных механизмов оказывается недостаточно эффективным. Прежде всего, это производство общественных благ, инфраструктура, НИОКР, энергетика и экология. В 1999 году в Украине количество крупных и средних промышленных предприятий составляло 10243, из них в государственной собственности находилось 1565, 8640 предприятий принадлежало к коллективной и смешанной формам собственности. Доля промышленных предприятий негосударственной формы собственности в количестве предприятий составляла 84,7%, в объеме произведенной продукции – 70,7%. [3, 95]

Еще одной важнейшей задачей государства при формировании конкурентной среды является взвешенная и разумная инвестиционная политика. Как известно, государство способно влиять на инвестиционный процесс тремя способами: 1) прямыми государственными расходами и государственными заказами инвестиционного характера; 2) проведением денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики, стимулирующей частные инвестиции в реальный сектор экономики; 3) проведением внешнеэкономической политики, стимулирующей приток иностранных инвестиций.

В настоящее время ситуацию в Украине можно охарактеризовать как инвестиционный кризис. Государство сейчас слишком бедно, чтобы вкладывать средства в реальный сектор экономики, оно не способно своевременно и полно финансировать даже свои текущие расходы. Согласно модели МВФ, которой придерживается Украина в процессе трансформации, макроэкономическая стабилизация должна была бы интенсифицировать инвестиционный процесс, но привела к совершенно противоположным результатам. Потенциальные внутренние инвесторы быстро переориентировались с малоприбыльного реального сектора на высокоприбыльный сектор государственных финансов. К сожалению, для иностранных инвесторов реальный экономический сектор Украины оказался непривлекательным. Прямые иностранные инвестиции в Украину за годы реформирования составили 2,2 млрд. грн., в то время как прямые иностранные инвестиции в Россию достигли 25,3, в Польшу – 22,5, в Венгрию – 18 млрд. долл. Причиной тут являются такие традиционные факторы, как недостаточная надежность и авторитетность законодательной базы, сравнительно низкая рентабельность отраслей и конкретных объектов инвестирования, преграды административно-бюрократического характера и т.д., которые дополнились тем, что под влиянием жестких стабилизационных мер совокупный спрос значительно сократился и перспективы его роста неопределены.

Безусловно, существует много способов активизации инвестиционного процесса (ослабление налогового бремени с расширением налоговой базы и легализацией “теневой” экономики, поиск путей привлечения сбережений населения и т.д.), но важно осознать, что масштабность, скорость и эффективность использования этих способов могут существенно отличаться, что зависит от современной экономической ситуации.

Исключительно важным для формирования конкурентной среды является регулирование государством макроэкономических параметров. Как показал опыт, при высоких темпах инфляции, и уж тем более при гиперинфляции, экономика нормально функционировать не в состоя-

нии. Достаточно сказать, что в 1993 году инфляция достигала 10200%, а в 1999 году составила 19,2%. Однако поддержание невысоких темпов инфляции не должно становиться самоцелью.

Государство может способствовать формированию конкурентной среды, воздействуя на экономическое поведение микросубъектов рыночной экономики. В настоящее время существует возможность выбора между тремя стратегиями реформ:

1. Стратегия “статус-кво”, которая подразумевает сохранение сегодняшней ситуации, т.е. продолжение курса на макроэкономическую и финансовую стабилизацию.

2. Стратегия “протекционизма”, основными чертами которой являются закрытость экономики и так называемый “выбор победителей” – выбор наиболее перспективных производств, на поддержке которых государство сосредоточит свое внимание.

3. Стратегия “конкурентоспособности”, при выборе которой государство концентрируется на формировании конкурентной среды, которая дает производителям равные шансы на успех.

Мы считаем, что лишь эта, третья стратегия является наиболее оптимальной при выборе дальнейшего пути реформирования экономики. Стратегия “статус-кво” дает возможность уйти от социальных потрясений, неминуемых во время перехода к рыночной экономике, но ненадолго сохранит стабильную ситуацию, так как только отложит сроки уплаты цены перехода к рынку. Стратегия “протекционизма” создает победителей и побежденных. Она поможет стимулировать производство и удержать рост безработицы в краткосрочном периоде. Если государство успешно осуществит “выбор победителей”, то ограниченный протекционизм может помочь развить новые отрасли и обеспечить экономический рост в долгосрочном периоде. Но ограниченный доступ чиновников к информации создает риск направления ресурсов в неэффективные отрасли и производства. Эта стратегия не приведет к экономическому росту, если ресурсы будут направлены в отрасли, которые не способны производить конкурентоспособную продукцию. [3]

К сожалению, реально проводимая политика соответствует скорее первому сценарию. Официально проводимый в Украине курс на макроэкономическую и финансовую стабилизацию осуществляется преимущественно методами финансовой политики и негативно сказывается на деятельности субъектов микроэкономики. Достаточно назвать парадоксальную налоговую политику, недоступные кредиты, слабую поддержку малого предпринимательства и капитуляцию его перед крупным монополизированным бизнесом.

Сложившаяся на микроуровне ситуация является плодом усилий “сектора власти”, который объединяет в себе управленцев среднего и высшего уровней, и директорат государственных и акционированных предприятий. Он имеет возможность лоббировать свои корпоративные интересы, характеризуется традиционно налаженной системой личных отношений. [6]

Каким же образом можно улучшить ситуацию на микроуровне?

С целью ослабления давления государства на предпринимательские структуры необходимо проведение административной реформы. Она должна включать в себя значительное сокращение количества министерств и ведомств, упрощение структуры Кабинета Министров; глубокую внутреннюю реорганизацию и переподготовку государственной администрации, обучение чиновников.

Во-вторых, необходимо разработать новую налоговую политику. Как показывает опыт, нынешняя налоговая политика лишает предприятия возможности осуществлять не только расширенное, но и простое воспроизводство, следствием чего явились, с одной стороны, неуплата налогов, с другой – массовое укрывательство доходов от налогообложения. Результатом подобной политики явился уход в “тень” многих предприятий. В настоящее время, по расчетам отечественных и зарубежных исследователей, тенезация экономики Украины составляет 60–70%.

В-третьих, совершенствованием кредитной политики. Как известно, посредством регулирования уровней процентной ставки по кредитам государство оказывает воздействие на инвестиционный процесс, протекающий на микроуровне. Оно может как само выступать в качестве кредитора, так и посредством деятельности центрального банка страны регулировать банковскую систему страны в целом. Сейчас же кредитная деятельность государства резко ослабла, а Национальный

банк Украины сосредоточил свои усилия прежде всего на укреплении денежной системы, подавлении инфляционных процессов. Коммерческие же банки предпочитают не вкладывать средства в низкодоходный реальный сектор, тем более что нет гарантий возврата кредитов.

При формировании конкурентной среды государство должно проводить дифференцированную политику по отношению к крупному и мелкому бизнесу.

Формирование крупного бизнеса в условиях индустриального и постиндустриального развития столь же органично, как и мелкого и среднего. Поэтому роль государства состоит не в разукрупнении крупного производства, а в предотвращении негативных последствий процесса монополизации. Демонполизация в экономически обоснованных границах становится необходимым условием формирования конкурентной среды. Государство должно содействовать возникновению в высокомонополизированных отраслях независимых предприятий, способных формировать современную конкурентную среду.

Если по отношению к крупному бизнесу усилия государства сводятся к ослаблению всякого рода диктата со стороны монополистических объединений, то в области малого и среднего бизнеса задача стоит принципиально иная. Для него должны быть созданы наиболее благоприятные условия формирования и функционирования. Значимость его в переходной экономике уникальна, т.к. по мере его развертывания складывается многочисленный слой мелких собственников, выступающих гарантами необратимости рыночных реформ. Мелкий бизнес не требует большого первоначального капитала, что важно в условиях бедности населения и высокого уровня безработицы; он позволяет реализовать интеллектуальный потенциал нации и развить сферу услуг. Таким образом, поддержка государством малого и среднего бизнеса является одним из ключевых условий формирования конкурентной среды.

Итак, государственное регулирование процесса формирования конкурентной среды весьма многообразно по формам и методам осуществления. Но пока что реальные действия государственных институтов слабо направлены на реальное достижение одной из ведущих целей реформ – создание конкурентной среды и эффективного предпринимательства. Государственное управление порой оказывается прямо противоположным тому эффекту, который планировалось достичь. Ключ к эффективным преобразованиям лежит как в руках государственных, так и предпринимательских структур. Только при условии их взаимодействия произойдет процесс превращения деформированной украинской экономики в социально ориентированную рыночную.

Литература:

1. А. Гальчинский. "Стратегия "отложенного либерализма". "Зеркало недели", 2000. – №20.
2. Звіт про стан економіки України. Світовий банк / http://library.eerc.kiev.ua/NewJune99/ps3_u.pdf.
3. Тенденції української економіки. – ТАСІС. – 1999. – №12.

Артемова Т.И., к.э.н.

СТОИМОСТЬ И ЦЕНА ПРОИЗВОДСТВА: ЭВОЛЮЦИЯ ВЗГЛЯДОВ НА ПРОБЛЕМУ ТРАНСФОРМАЦИИ

Проблема трансформации стоимости в цену производства занимает умы ученых-экономистов не одно столетие. Интерес к ней не ослабевает и в нынешнее непростое время, о чем свидетельствует все возрастающий поток публикаций по данному вопросу авторов разных стран. Достаточно в этой связи упомянуть такие работы, как Lianos T.P., Droucopoulos V. Price determination in chapter X of volume III of Marx's Capital (N.Y., 1992); Okishio Nobuo Marx and Bortkiewicz (Osaka, 1994); Quaas G. Jenseits des Transformations problems. Vorlaufiges Resumee einer Diskussion zum werttheoretischen Ansatz von F. Helmedag (Stuttgart – N.Y., 1996), составляющие лишь малую толику обширного потока литературы последних лет.

Вместе с тем указанная проблема в ее современном виде в отечественной литературе слабо проработана. В советское время сама постановка вопроса о соотношении стоимости и цены производства в рамках официальной политэкономии являлась некорректной, ибо привлекала внимание к так называемому противоречию между первым и третьим томами “Капитала” К. Маркса. В условиях же постсоветского кризиса на передний план теоретических исследований выдвигаются иные задачи, связанные, в первую очередь, с выживанием и общества, и науки. Дело осложняется и тем, что большинство отечественных экономистов не владеют необходимым математическим аппаратом, принятым в качестве инструмента анализа и в экономикс, и в современной неоклассической школе.

Однако вера в будущее Украины и отечественной науки вселяет надежды на то, что наши экономисты, воспитанные на классических традициях, еще скажут свое веское слово в далекой от завершения дискуссии. В связи с этим представляется весьма актуальным проследить эволюцию взглядов на обозначенную проблему трансформации: от воззрений старых экономистов до современных “технологических концепций”.

Известно, что идея разграничения ценности и цены, равно как и заслуга выделения самой проблемы модификации стоимости в цену производства принадлежит экономистам классической школы, краеугольным камнем которой является трудовая теория стоимости. В частности, В. Петти сформулировал основные понятия трудовой теории ценности для условий XVII века. Орудия труда в Англии того времени были достаточно примитивны, так что не было большой ошибкой считать труд ручным, а земля имелась в избытке и могла рассматриваться как “разновидность капитала с неограниченным сроком использования”. Ценность, таким образом, вполне правомерно было здесь определять затраченным на производства товара трудом, никакой проблемы трансформирования стоимости при этом у автора не возникало.

А. Смит, однако, уже придерживался трудовой теории ценности применительно только к примитивному обществу. Накопление капитала и собственность на землю, по его мнению, модифицируют стоимость, включая в нее соответствующие доходы, отличные от заработной платы и определяющиеся на совершенно других началах. Модифицированная стоимость (естественная цена) определяется им при этом естественными нормами заработной платы, прибыли и ренты, которые, в свою очередь, формируются общими условиями хозяйствования. Теперь именно естественная цена, а не стоимость, по Смиту, является центром, к которому тяготеют фактические (рыночные) цены. Последние, впрочем, могут и значительно отклоняться от этого центра.

Вместе с тем Смит не дает удовлетворительно ясного толкования модификации стоимости в естественную цену. Так, с одной стороны, прибыль и рента определяют у него относительную стоимость товаров, независимо от одного только количества труда, необходимого для их производства. [7, с.53] С другой стороны, труд определяет стоимость не только той части цены, которая приходится на заработную плату, но и тех ее частей, которые приходятся на ренту и прибыль. [7, с.52]

Отметив указанные неясности в концепции А. Смита, Д. Рикардо счел важной задачей “определить, в какой степени действие, неизменно оказываемое на меновую стоимость товаров сравнительным количеством труда, затраченного на их производство, изменяется или модифицируется накоплением капитала или уплатой ренты”. [6, с.9] При этом Рикардо предполагает, что затраты труда объясняют реальные относительные цены товаров в любом обществе, а не только в первобытном.

Рента, считает Рикардо вопреки мнению Смита, не входит и не может входить ни в какой степени в качестве составной части в цену товара, ибо ценность регулируется производительностью последних приложенных к земле долей капитала и труда, не платящих никакой ренты. [5, с.117–120] Что касается капитала, участвующего в производстве, в том числе и на ранних стадиях хозяйствования, то его можно считать “овеществленным трудом”. Накопление капитала, таким образом, также не отменяет действия закона стоимости, хотя и усложняет его, видоизменяя или модифицируя. Модификации эти, однако, оказываются весьма существенными, ибо ведут к устойчивому несоответствию цен трудовым затратам. Неугомонное желание, присущее всем

капиталистам, бросать менее доходное дело для более доходного имеет сильное стремление уравнивать общую норму прибыли. В результате цены начинают регулироваться не стоимостью, а издержками производства и средней прибылью, пропорциональной ценности затраченного капитала – ценой производства. [5, с.96–98]

Не в состоянии объяснить феномен цены производства на основании трудовой теории стоимости, Рикардо отступает от монистического ее толкования, полагая, что в отраслях, функционирующих на основе крупных капиталов (водный транспорт, текстильная промышленность, внешняя торговля), прибыль пропорциональна величине этих капиталов, в других же отраслях – количеству примененного труда (современные статистические данные в пользу этого довода для американских фирм приводят, в частности, Н. Бондаренко и Л. Борисова [1, с.86]). На этом же этапе анализа Рикардо отказывается и от своего тезиса о том, что заработная плата в принципе не влияет на стоимость товара и пытается прояснить проблему трансформации посредством различного воздействия оплаты труда на ценность товаров. В итоге трудовая теория стоимости у него оказывается справедливой лишь на ранних ступенях общества, до употребления машин, или долговечного капитала о чем, собственно, и говорил А. Смит.

Критически восприняв концепцию цены производства Рикардо, К. Маркс предложил свое видение проблемы трансформации. Как и старые классики, он считал, что обмен товаров по их трудовым стоимостям или приблизительно по стоимостям соответствует низкой ступени общественного хозяйствования. В условиях же капитализма товары выступают как продукты капитала, следовательно, речь идет о том, чтобы продать их, по меньшей мере, по ценам, доставляющим среднюю прибыль, то есть по ценам производства. Теперь именно цена производства становится постоянным условием предложения и воспроизводства товаров в каждой отрасли хозяйства.

Вместе с тем Маркс считает методологической ошибкой исходное предположение Рикардо о существовании общей нормы прибыли и цены производства как само собой разумеющихся категорий. “Рикардо, – отмечает он в Экономической рукописи 1861–1863 гг., – наоборот, должен был бы исследовать, в какой мере существование вообще общей нормы прибыли соответствует определению стоимости рабочим временем, и тогда он нашел бы, что, вместо того, чтобы соответствовать этому определению, она *prima facie* ему противоречит, что, следовательно, ее существование надлежит еще вывести... при помощи целого ряда посредующих звеньев”. [3, т.26, ч.II, с.187–188] В этом же разделе рукописи он устанавливает и последовательно вводит в рассмотрение указанные “посредующие звенья”.

Во-первых, это внутриотраслевая конкуренция, ведущая к выравниванию индивидуальных стоимостей в единую рыночную стоимость под воздействием спроса и предложения “тем... путем, что она допускает различия между индивидуальными прибылями... и их отклонения от средней нормы прибыли данной сферы”. [Там же, с.222–223] При этом действие закона стоимости не нарушается, так как в основе взаимодействия спроса и предложения, по Марксу, в конечном счете лежат соотношения затрат труда по отраслям хозяйства: в основе предложения – фактическая затрата труда, образующая стоимость массы товаров в отрасли; в основе спроса – соответствующая часть затрат труда в отраслях-потребителях, образующая эквивалент труда, непосредственно выраженный в деньгах и возмещающий действительную затрату труда при производстве нужных товаров.

Во-вторых, это межотраслевая конкуренция, в ходе которой рыночные стоимости трансформируются в цены издержек (цены производства), ибо “норма прибыли должна быть одна и та же для всякой затраты капитала”. [Там же, с.223–224] Здесь уже цены производства действительно отличаются от стоимостей, так как тождественная капиталу норма прибыли может быть создана только посредством цен, отличающихся от стоимостей. Вместе с тем, утверждает Маркс, цены издержек всех товаров в своей сумме должны быть равны их стоимостям, а совокупная прибыль общества – тождественна совокупной прибавочной стоимости, которую капиталы, вместе взятые, приносят в течение, например, года. [Там же, с.205]

В рукописи 1864–1865 гг., на основе которой Энгельс, собственно, и подготовил к печати III том “Капитала”. Маркс, однако, строит свое исследование в обратной последовательности. Сначала он анализирует те превращения, которые стоимость претерпевает в результате межотраслевой конкуренции (9 глава), а затем исследует феномен рыночных цен и рыночных стоимостей (10 глава). То есть внутриотраслевая конкуренция здесь предварительно не исследуется, а лишь предполагается. А.Ю. Чепуренко, например, говорит, что эта Марксова предпосылка – не произвольная абстракция. Она отражает тот действительный факт, что внутриотраслевая конкуренция обуславливает тенденцию к выравниванию органического строения индивидуальных капиталов, так что устанавливается некий нормальный средний уровень технической оснащенности и стоимостного строения в каждой отрасли. [9, с.30–31]

Действительно, по данным С.М. и А.С. Никитиных, осуществивших статистическую проверку тенденции к усреднению норм прибыли, в XIX в. в экономике США наблюдалась картина ярко выраженных отраслевых норм прибыли одновременно со значительным отклонением этих норм друг от друга. То есть наряду с явлением рыночной стоимости тенденции к усреднению отраслевых норм прибыли, характерной для движения цены производства, не наблюдалось. Для XX в. авторы, напротив, отмечают явную, хотя и нечетко выраженную тенденцию движения к средней норме прибыли и в рамках промышленности, и в рамках всей экономики. [4, с.35–39] Выводы при этом поясняются тем, что даже в экономике развитых государств XIX в. существовали препятствия локально-территориального характера на пути межотраслевого, а иногда и внутриотраслевого движения капитала, которые в XX в. были в значительной мере преодолены. Вместе с тем отмечается явная зависимость между концентрацией производства и величиной нормы прибыли [4, с.38–39], что, на наш взгляд, свидетельствует опять-таки в пользу приведенного выше заключения Д. Рикардо. В целом же материалы, приведенные С.М. и А.С. Никитиными, думается, подтверждают тот факт, что цена производства как объект анализа есть не реально осязаемый феномен, а некая теоретическая модель, характерная для конкурентной экономики, стремящейся к равновесию в долгосрочном периоде.

Однако вернемся к концепции Маркса. Средняя норма прибыли представляет у него средне-взвешенную величину – с учетом соответствующих размеров капиталов, вложенных в разные сферы производства. А потому общая норма прибыли, определяемая двумя факторами: органическим строением капиталов в разных сферах производства (следовательно, различными нормами прибыли) и распределением совокупного общественного капитала между этими сферами, формируется “не границами процесса образования стоимости, а условиями, лежащими совершенно вне ее”. [3, т.25, ч.I, с.184]

Вместе с тем Маркс утверждает, что именно “стоимость составляет математический предел цены производства... Сумма прибыли всех различных сфер производства должна быть равна сумме прибавочной стоимости, и сумма цен производства всего общественного продукта должна быть равна сумме его стоимости. [Там же, с.189]

Утверждения, однако, требовали дополнительных доказательств. Неудивительно, что вскоре после выхода в свет III тома “Капитала” предложенное в нем решение проблемы трансформации вызвало многочисленные возражения. Энгельс защищался, но вынужден был признать, что ответы на все вопросы тщетно искать в той или другой главе книги. [3, т.39, с.306] Не помогла и написанная им статья “Закон стоимости и норма прибыли”, где была предпринята попытка “подлинно исторического изложения процесса превращения стоимостей в цены производства”. [См.3, т.39, с.352; т.25, ч.II, с.463–483]

Серьезную и целенаправленную атаку на концепцию ценности Маркса осуществил, как известно, Е. Бем-Баверк. Однако его версия решения проблемы явно проигрывала в сравнении с качественным анализом “трансформации” Маркса, а сама теория предельной полезности подверглась серьезному методологическому пересмотру в ходе хиксианской “революции” 30-х годов. В XX в. гипотеза Маркса подверглась статистико-математической

проверке, результатом которой является и сегодняшняя, далекая от завершения дискуссия в мировой экономической литературе.

Началось с того, что профессор статистики Берлинского университета Л. Борткевич пересчитал в известном Марксовом примере с пятью капиталами различного органического строения элементы издержек не по стоимостям, а по ценам производства. В итоге у него сумма цен производства превысила сумму стоимостей, а совокупная прибавочная стоимость оказалась неравной прибыли. Сам по себе этот вывод, на наш взгляд, не имел революционного значения. Еще Маркс указывал на проблему двойного учета прибыли при расчете издержек в ценах производства [см. 3, т. 25, ч. I, с. 174–175], так что арифметические погрешности вполне могли дать искаженную картину подсчетов. Однако после того как американский профессор П. Суизи открыл для англоязычного мира забытые статьи Борткевича, в 40–50-е гг. XX в. к исследованиям в этом направлении подключились представители неоклассической школы (Д. Винтернитц, К. Мей и др.).

В 1957 г. в статье “Проблема “трансформации” английский экономист Ф. Сетон, используя аппарат линейной алгебры, на примере анализа n -секторной модели экономики пришел к выводу, что Марксовы тождества могут выполняться лишь при введении ряда серьезных дополнительных условий. Однако такая модель очень ограничительна и не может претендовать на решение проблемы в общем виде. Тем самым Сетон ставил под сомнение общеметодологическое значение выводов Маркса для капиталистической системы хозяйствования.

В 70-е годы полемика вспыхнула с новой силой благодаря выходу в свет книги П. Сраффы “Производство товаров посредством товаров”, которая, на наш взгляд, и по сей день не получила должной оценки специалистов. В этой работе автор, с одной стороны, подверг критике теорию конкурентной стоимости неоклассической школы, основанную на симметрии спроса и предложения; с другой стороны, сделал попытку подвести солидный математический фундамент под конструкцию стоимости и цены классиков, которую считал методологически более совершенной. И то, и другое, по-видимому, удалось.

Считая, вслед за Рикардо, норму прибыли элементом, конституирующим цену производства, Сраффа строит систему линейных уравнений, описывающих производство совокупного общественного продукта с целью определения относительных цен в хозяйстве. Система при этом может иметь вид: $p = Ap(1+r) + wL$, если заработная плата выплачивается *post factum*, как предполагает в дальнейшем Сраффа; либо: $p = (Ap + wL)(1+r)$, если заработная плата выплачивается, как считали классики и Маркс.

Здесь p – относительные цены;

A – годовой объем производства товаров;

$(1+r)$ – норма прибыли с учетом нормы заработной платы;

w – норма заработной платы: $W = (R - R)/R$;

L – доля совокупного труда, функционирующего в различных отраслях хозяйства: $L_a + L_b + \dots + L_k = 1$.

В ходе решения системы, Сраффа изменяет долю заработной платы от нуля до единицы и получает изменения относительных цен: рост заработной платы приводит к удорожанию товаров, производимых с интенсивным использованием труда. Для нейтрализации этого явления автор вводит в систему дополнительную неденежную меру стоимости – “стандартный товар”, состоящий из “базисных” товаров, участвующих в производстве всех товаров в экономике, включая их самих (распространяет так называемый “эффект зерна” Рикардо на все общественное хозяйство).

В результате решения новой системы получается, что относительные цены и норма прибыли в экономике (при заданном уровне заработной платы) определяются только технологией производства “стандартного товара”. При этом в хозяйстве с простым воспроизводством относительные цены определяются самими условиями производства: любой товар может быть при-

нят в качестве меры ценности. В экономике с расширенным воспроизводством цены определяются условиями производства “базисных” товаров и способом распределения товаров, производимых сверх необходимых потребностей. [8]

Автор доказывает уникальность равновесного набора неотрицательных цен, имея в качестве веского аргумента метод и концепцию *numeraire* Л. Вальраса, и говорит о том, что любая реальная хозяйственная система может быть сведена к “стандартной”, основу которой и составляет “стандартный товар”. Таким образом Сраффа преподал урок определения системы цен без использования категории стоимости – урок, полезный в равной мере как для классической, так и для количественной концепций.

На современном витке дискуссии западные экономисты все чаще задумываются над тем, что трудовая теория стоимости внесла значительный вклад в объяснение структуры рыночной цены, но в сравнении с концепцией “стандартного товара” она выглядит как “осложняющий дело окольный путь”, ибо два этих подхода к оценке экономических величин формально эквивалентны, но подход Сраффы более прост и элегантен. В противовес этой позиции можно было бы привести теорему австралийского логика Курта Геделя о неполноте формальных систем, так как она со всей определенностью доказывает невозможность полной формализации человеческого мышления. В то же время проведенный в статье анализ, на наш взгляд, убедительно доказывает, что и классическая школа, включая теорию Маркса, не смогла с монистических позиций дать ясное толкование проблемы трансформации, которую сама поставила. Вместе с тем, как отмечает С.Н. Булгаков, если трудовая теория ценности, по крайней мере в строгой форме, давно уже незащитима даже и в политической экономии, то философская ее идея трудового начала общественного хозяйства, вернее, выраженное в ней предчувствие, чрезвычайно ценно и, освобожденное от несоответствующей и уродливой формы, может получить дальнейшее развитие. [2, с.87]

Выражая единогласие с приведенным мнением Булгакова, хотелось бы заметить следующее. Если для оценки значения труда как космогонического фактора хозяйства “вовсе несущественно и даже неинтересно, в каком отношении стоят рыночные цены к трудовым ценностям”, то с точки зрения экономической теории весьма существенно и интересно: что, если не трудовые затраты, скрываются за меновыми пропорциями? Какие силы являются центрами притяжения рыночных цен? Чтобы ответить на эти и многие другие вопросы, решить “проблему трансформации” и иные проблемы, необходимо получить ответ на самый главный вопрос: что есть, в конце концов, субстанция стоимости? Иначе говоря, тайна стоимости вновь актуальна и настоятельно требует своего разрешения.

Литература:

1. Бондаренко Н., Борисова Л. Механизм капиталистической эксплуатации и формы прибавочной стоимости // Экономические науки. – 1989. – №7. – С.83–93.
2. Булгаков С.Н. Философия хозяйства. – М., 1990.
3. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения, 2-е издание.
4. Никитин С.М., Никитин А.С. Прибыль и перелив капитала: теоретические и практические проблемы // Деньги и кредит. – 1997. – №3. – С.32–43.
5. Рикардо Д. Принципы политической экономии / Пер. с англ. – Л., 1924.
6. Рикардо Д. Сочинения в 5-ти томах. – Т.1. Начала политической экономии и налогового обложения / Пер. с англ. – М., 1941.
7. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Пер. с англ. – М., 1962.
8. Сраффа П. Производство товаров посредством товаров / пер. с англ. – М., 1999.
9. Чепуренко А.Ю. Идеиная борьба вокруг “Капитала” сегодня. – М., 1988.

Архиереев С.И.

СТРУКТУРА ИЗДЕРЖЕК ЭКСПЛУАТАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Издержки эксплуатации экономической системы обычно отождествляются с трансакционными издержками. Теория трансакционных издержек, развивающаяся в рамках институционального направления экономической науки, объясняет многие явления, не находящие достойного истолкования в рамках неоклассической теории. Однако при анализе некоторых феноменов эта теория также наталкивается на существенные трудности. В трансформационный период к таким труднообъяснимым явлениям в первую очередь относится рост трансакционных издержек. Обычными причинами роста трансакционных издержек в условиях рыночной экономики являются углубление специализации и разделения труда, технический прогресс и усиление роли правительства. При наличии этих факторов как раз следовало бы ожидать в Украине роста трансакционного сектора, который по сравнению с ведущими странами относительно неразвит.

Используя данные И.С. Коропецкого [1, с.49], можно сопоставить общую долю занятых во всех оказывающих трансакционные услуги отраслях в общей численности населения страны (8,91% в Великобритании, 8,31% в Германии, 7,43% во Франции и 3,28% в Украине), и оценить величину трансакционного сектора в Украине в среднем в 40% относительно ведущих европейских стран (36,8% относительно Великобритании, 39,4% – Германии, 44,1% – Франции). Однако следует ожидать, что сближение с этими странами будет достаточно медленным из-за обычно относительно невысоких темпов развития трансакционного сектора – например, темпы роста доли частного трансакционного сектора в ВВП США за столетие, проанализированные Дж. Уоллисом и Д. Нортон [2, с.121], составляли 0,6% в среднем за год, а за вторую половину рассмотренного периода – 0,3%. На этом фоне факт двукратного опережения темпами роста трансакционных издержек по сравнению с производственными издержками в условиях рыночной трансформации [3, с.64,66] невозможно объяснить, оставаясь в рамках традиционных представлений.

Для объяснений особенностей трансформационной экономики В. Кокоревым было выдвинуто предположение, что на самом деле растут только явные издержки, а в целом происходит сокращение трансакционных издержек, рассматриваемых как совокупность явных и неявных затрат. Существование неявных издержек в виде неэффективного централизованного распределения ресурсов и т.п. при командно-административной экономике не вызывает ни малейших сомнений, но совершенно непонятно, почему автор гипотезы классифицирует эти издержки как трансакционные, хотя они явно возникают вне сферы обмена.

По нашему мнению, оставаясь в узких рамках теории трансакционных издержек, разработанной специально для условий рыночной экономики, невозможно релевантно объяснить их рост в условиях рыночной трансформации. Необходимо обратиться к более глубокому анализу процессов, протекающих параллельно возникновению трансакционных издержек. Последним обычно противопоставляют трансформационные издержки, связанные с преобразованием предметов труда в готовый продукт. Такое противопоставление представляется, однако, достаточно односторонним. Если трансакционные издержки рассматриваются как результат взаимодействия людей, участвующих в разных процессах производства отдельных товаров, то трансформационные издержки – это прежде всего затраты, возникающие в результате взаимодействия людей с природой. Поэтому для более корректных сопоставлений в составе трансформационных издержек необходимо выделить их часть, непосредственно связанную с взаимодействием людей в процессе производства. Назовем такие издержки интеракционными, то есть возникающими в ходе непосредственного взаимодействия людей, соединенных единым процессом производства. Такое взаимодействие, как известно, имеет место не в рамках общественного разделения труда, а при разделении труда в пределах хозяйственных единиц.

Введение категории интеракционных издержек позволяет безоговорочно разделить существующее мнение о том, что трансакционные издержки присущи исключительно рынку. Действительно,

за исключением рыночного, все другие типы взаимосвязи, будь то традиционные или командные, порождают интеракционные издержки, то есть затраты на непосредственное взаимодействие людей, в то время как рынок опосредует его товарами, являющимися объектами трансакций.

Благодаря такому подходу, находит исчерпывающее объяснение сложная проблема роста трансакционных издержек, с которой был начат анализ. В командно-административной системе основную часть издержек составляли интеракционные издержки, а они по самой своей природе чаще бывают неявными, так как возникают при непосредственных взаимодействиях людей. Тогда становится понятным факт роста трансакционных издержек при переходе к рынку: они как более свойственные новому способу организации производства приходят на смену интеракционным издержкам, присущим командно-административной системе. Такое решение проблемы требует, однако, отказа от показателя снижения трансакционных издержек как критерия эффективности институциональной организации общества. На его место должен быть выдвинут критерий снижения всех возникающих в результате отношений между людьми издержек – как трансакционных, так и интеракционных.

Между тем в поле зрения исследователей попадает обычно лишь часть издержек. Показательно, что если неоклассическая экономика склонна игнорировать трансакционные издержки, то политическая экономия социализма полностью игнорировала интеракционные издержки. Последние в отличие от других производственных издержек редко проявляются явно, а в основном приводят к снижению общей эффективности производства, оставаясь неявными. Однако это не может служить достаточным основанием, чтобы отождествлять издержки эксплуатации экономической системы с трансакционными издержками.

Подобное отождествление является следствием абсолютизации особенностей рыночной экономики, в которой интеракционные издержки относительно незаметны вследствие их микроэкономического характера. Командная экономика создает условия для роста макроэкономических интеракционных издержек, поэтому, выходя за рамки чисто рыночной системы, их невозможно просто игнорировать. Сравнение экономических систем, производимое по показателю величины издержек их эксплуатации, должно включать в себя наряду с трансакционными и интеракционные издержки. Причем было бы неверно сопоставлять трансакционные издержки в рыночной системе с интеракционными издержками – в командной. Каждая из систем порождает оба вида издержек.

Таким образом, структура издержек эксплуатации экономической системы включает в себя как трансакционную, так и интеракционную составляющие. Командная система не освобождала общество от издержек, связанных с реализацией товаров, а в рыночной системе хорошо известно явление, обусловленное процессами, происходящими внутри предприятия, и получившее название X-неэффективности. Эффективность существования любой организации или института также может быть оценена путем сравнения суммы трансакционных и интеракционных издержек до и после их возникновения. Особенностью процесса рыночной трансформации является изменение величины и соотношения трансакционных и интеракционных издержек, а следовательно, и эффективности различных организаций и институтов. Изменение их сравнительной эффективности может повлечь за собой полную перестройку рыночных структур.

Проблема институциональных изменений показывает, что интеракционные издержки не порождаются исключительно взаимодействием субъектов экономической деятельности в рамках отдельных организаций. Рыночные субъекты могут вступать в соглашения относительно правил совершения трансакций. Возникающие в результате выполнения этих соглашений издержки с полным правом можно отнести к интеракционным, связанным с непосредственным взаимодействием субъектов. Несмотря на некоторую схожесть названий, они качественно отличаются от интернализованных трансакционных издержек. Интернализация последних означает лишь их неявность, замаскированность (независимо от того, носит этот процесс субъективный или объективный характер), но не изменяет сути трансакционных издержек как затрат, связанных с переходом прав собственности. Напротив, интеракционные затраты возникают в результате непосредственных взаимодействий субъек-

тов по поводу правил перехода прав собственности и направлены на сокращение трансакционных издержек. Приемлемость достигнутого соглашения для рыночных субъектов определяется той экономией, которую они могут получить от сокращения трансакционных издержек в условиях роста интеракционных затрат. Учитывая наличие наряду с трансакционными и интеракционными издержек, нельзя сводить все затраты на существование и функционирование институтов лишь к первым.

Следовательно, необходимо выделить специальную категорию институциональных издержек, включающих как трансакционные, так и интеракционные издержки. Соотношение этих двух групп издержек в каждом конкретном случае зависит от характера самого института – предполагает ли он наличие специфической организации, выполняющей определенные институциональные функции. Если предполагает, то институциональные издержки могут по преимуществу выступать в форме интеракционных издержек, которые обязательно должны учитываться при анализе институциональной эффективности как структурный элемент издержек эксплуатации экономической системы.

Литература:

1. Коропецкий И. – С. Сектор трансакций в современной Украине // Экономика Украины. – 1997. – №7.
2. Wallis S., North D. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970. In: Long-Term Factors in American Economic Growth. Ed. by Engerman S. – Chicago, 1986.
3. Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики трансакционных издержек // Вопросы экономики. – 1996. – №12.

Дидорчук И.П.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ КАТЕГОРИИ “БОГАТСТВО”

Актуальность исследования данной проблемы представляется более чем очевидной, а сама категория богатства – фундаментальной категорией экономической теории. Фактически же каждый исследователь данной проблемы сталкивается с тем фактом, что в действительности данные вопросы разработаны крайне слабо. Проблемы состава (структуры) форм богатства, способов международных сопоставлений и, наконец, места и функций категории общественного богатства в системе политико-экономического знания практически не разрешены. Причины, по которым складывается такая ситуация, кроются прежде всего в самом предмете исследования. Многие из тех форм богатства, способов его производства, распределения, потребления, которыми занимается современная экономическая наука, возникли лишь в последнее время. Изменения в содержании исследуемой категории бывают не так значительны, как изменения в форме, но единство в содержании, скрывающееся за многообразием форм, трудно обнаружить, а изменения в форме приводят к тому, что нарушается преемственность исследования, и ученые оказываются перед фактом прежней неразработанности данных вопросов. Изменение форм богатства в процессе исторического развития на поверхности явления представляется как смена неоднородных, самостоятельных элементов богатства, которые, несмотря на выделение некоторых их общих черт, остаются достаточно самостоятельными по отношению к целостной категории богатства, не составляя при этом ее неотъемлемой структурно-функциональной части.

С методологической точки зрения представляется необходимым изучить формы богатства как элементы его видо-родовой структуры, т.е. подняться над уровнем единичности и непосредственности бытия отдельных форм богатства, отыскать логику эволюции его форм.

Очевидно, ценность тех или иных форм богатства определяется тем, что “нужно” человеку, и практика выступает как его основание. Изменение форм, в которых выступает богатство, прежде

всего его натурально-вещественного состава дает основание предположить, что ценность тех или иных предметов возникает в процессе своей деятельности, какова его целевая установка.

Ценность не может возникнуть вне и помимо целевого отношения, онтологически заключенного в процессе общественного развития и составляющего неотъемлемое свойство всех высокоорганизованных форм. В свою очередь, ценность актуально раскрывает природу целевого отношения и сама выступает как субстанциональная связь субъекта и объекта, покоящаяся на целесообразном характере процесса общественного развития.

Чтобы понять логику процесса изменения форм общественного богатства, следует применить методологический подход, предложенный Гриценко А.А. в книге "Метод "Капитала" К. Маркса и политическая экономия в широком смысле". В частности, использованы разработанные в рамках данного подхода категории совместно-разделенного труда, разделенно-совместного присвоения, а также рассмотрение богатства в качестве произведенных и присвоенных производительных сил. [1, с.100–146]

Для выяснения логики смены форм богатства необходимо общее системное основание, следует найти качественно однородные элементы и изучить их.

Видимо, надо начать с общего определения ценностного отношения и цели человеческой деятельности.

Какова же целевая установка человеческой деятельности? Э.Финк в работе "Основные феномены человеческого бытия" писал: "Человек действительно бесконечно интересуется собой и именно ради себя исследует предметный мир". [3, с.372] И далее: "Труд есть явное выражение подобной самозаботы; только потому, что в "теперь" человек предвидит "позже", в "сегодня" – "завтра", он может позаботиться, спланировать, потрудиться, принять на себя теперешние тяготы ради будущего удовольствия". [3, с.372] "В сфере же господства, борьбы за власть людей над людьми возможно обеспечение будущего, стабилизация отношений насилия институционально закрепленными правовыми отношениями. Труд и господство свидетельствуют об отнесенной к будущему самозаботе человеческого бытия". [3, с.372] Другими словами, человеческая деятельность в своей основе имеет только одну цель – удовлетворить потребность человека, причем потребность в "избытке", понимаемом в историческом контексте очень широко – как целый спектр собственночеловеческих, социальных потребностей.

Накопление качеств и свойств, позволяющих индивидам лучше приспособливаться к высшим условиям, как известно, происходит отличным от животного мира способом, где соответствующие признаки накапливаются на генетической основе. У человека биологический прогресс не может закрепить достижений труда, сознания и общественной жизни. Люди в отличие от животных являются существами, созидаящими и производящими. Достижения человечества в сфере производства накапливаются в предметной форме, в вещах, созданных человеком. Всякий продукт человеческого труда является, во-первых, определенной полезной вещью, во-вторых, овеществленным трудом, перешедшим из формы процесса в форму предметного бытия. Исторически же первым продуктом труда было орудие. Орудие – это не просто продукт труда: это такая вещь, которая непосредственно увеличивает индивидуальную производительную силу человека, она сама является овеществленным элементом производительных сил, результатом накопленного опыта, навыков, интеллекта (даже в такой примитивной форме). Непосредственное использование орудия в процессе совместно-разделенного труда увеличивает производительную силу человека, которую он коллективно, совместно с другими членами первобытного общества присваивает, производя новый продукт. Следовательно, использование орудий труда и есть непосредственный процесс его присвоения как овеществленной производительной силы.

К. Маркс писал: "Действительное присвоение совершается сперва не в мысленном, а в активном, реальном отношении к этим условиям; это есть действительное использование их человеком как условий своей субъективной деятельности". [2, с.483]

Таким образом, процесс совместно-разделенного труда – это процесс производительного разделенно-совместного присвоения производительных сил индивидов и общества в целом, которые представлены двояко – во-первых, непосредственно – в навыках и умениях участников процесса, во-вторых, орудиями труда и вообще средствами производства, которые в конечном счете являются ни чем иным, как тем же приобретенным опытом, навыками и умениями, но только в овеществленной форме. Произвести и присвоить продукт в форме определенного блага возможно только присвоив общественную, совместно-разделенную производительную силу. Процесс совместно-разделенного труда по производству продукта – одновременно процесс присвоения производительных сил, а произведенный продукт – это присвоенные производительные силы общества. Даже если результат совместно-разделенного труда воплощен в потребительской форме, а не в форме средств производства (овеществленных производительных сил), это не изменяет его внутренней сущности – присвоенных производительных сил общества.

Человек вступает в общественные отношения совместно-разделенного труда с целью присвоить и потребить часть продукта, т.е. непосредственной его целью является не участие в производстве, а присвоение его результата, удовлетворение собственных потребностей. Достижение этой цели возможно благодаря присвоению производительных сил общества. Следовательно, присвоение производительных общественных сил есть одновременно присвоение продукта общественного труда. Излишек продуктов по своей сути – это овеществленные присвоенные производительные силы. Следовательно, процесс производства и присвоения – это единый процесс производства и присвоения продукта в фирме овеществленных производительных сил. Категорией, которая характеризует единство производства и присвоения, является категория накопления. Все развития производительных сил выступает как результат накопления. Следовательно, общественное богатство (какую бы конкретную форму оно ни принимало) – это присвоенные общественные производительные силы, которые в свою очередь направлены на возобновление процесса производства и присвоения. Другими словами, богатство – это совместно-разделенная деятельность людей, в которой совпадают производство и присвоение.

По мере того, как развиваются производительные силы общества, на производство необходимых для существования благ затрачивается уже не все свободное время, образуется его особая часть, которая существует наряду с необходимым временем. Эта часть первоначально используется для продолжения процесса труда и приобретает качество прибавочного времени, а созданный в этот период продукт приобретает качество прибавочного продукта.

В связи с сокращением времени, общественно необходимого для производства необходимых для существования материальных благ, и возникновением прибавочного продукта создается возможность присвоения чужого труда и, тем самым, превращения частью членов общества всего своего свободного времени в свободное.

С этого момента исторического развития общества свободное время распределяется между членами общества неравномерно. По отношению к одним членам общества свободное время превращается в прибавочное время труда, по отношению к другим – наоборот, все социальное время приобретает характеристику свободного. Таким образом, “производство” богатства в качестве времени, используемого для свободного развития, свободного от всякой внешней необходимости, осуществляется одними членами общества, а присвоение его – другими членами общества. Рабочее время, признанное общественно необходимым, остается мерой общественных издержек производства общественного богатства.

Противоречие между свободой и отчуждением человека в широком смысле является основополагающим противоречием истории, в котором, с одной стороны, субъект активно присутствует лично, а, с другой – имеется объективное содержание, взятое в его историческом бытии. Причем отчуждение здесь выступает как инобытие свободы, поскольку оно является такой общественной связью, которая существует объективно,

независимо от них, контролируется ими и господствует над ними. Свобода же как исходная и высшая ценность человеческой жизни воплощает такие общественные отношения между людьми, которые дают возможность и обуславливают необходимость преодолевать отчужденные формы деятельности индивидов и другие ограниченности существующих общественных отношений, реализовать творческий потенциал и участвовать в инновационных процессах.

На протяжении всего исторического развития человеческого общества люди стремятся к преодолению их отчуждения, к достижению более высокого уровня свободы. Развитие человеческого общества – это движение от отчуждения к свободе, это восходящий процесс роста степеней свободы и одновременно нисходящий процесс снятия, саморазвития, исчерпания форм отчуждения. Преодоление одних форм отчуждения в рамках указанного противоречия влечет за собой, порождает новое отчуждение индивидов, они попадают под влияние новых форм его. Таким образом, на каждом последующем этапе указанное противоречие содержит его предыдущие формы в снятом виде.

Логика становления и разрешения данного противоречия совпадает с логикой эволюции форм общественного богатства. Каждая последующая форма представляет собой определенный способ становления и разрешения противоречия между свободой и отчуждением, которое, в свою очередь, выражается в становлении и разрешении противоречия между производством и присвоением богатства в форме производительных сил.

Богатство представляет собой результат совместно-разделенного труда и разделенно-совместного присвоения. Труд, перешедший из формы процесса в форму бытия, имеет свое предметное воплощение. А продукт, который прошел отношения присвоения, превращается в собственность. Другими словами, богатство – это собственность, понятая конкретно вместе со способом ее производства и присвоения. Отношения, складывающиеся по поводу совместности и разделенности производства и присвоения богатства, принимают форму противоречия, а механизм накопления богатства является конкретным способом его разрешения.

Общественная форма накопления богатства представляет собой форму разрешения противоречия между общественными группами и индивидами, т.е. между субъектами общественного богатства по поводу совместности и разделенности его (богатства) производства и присвоения.

Непосредственное рассмотрение снятия противоречия между производством и присвоением может быть предметом самостоятельного исследования.

Подводя итог, отметим:

1. Богатство, независимо от его конкретно-исторической общественной формы, представляет собой произведенные и присвоенные производительные силы.
2. С точки зрения процесса исторического развития общества, производство и присвоение общественного богатства представляет собой созидание свободного времени и “пространства” для свободного от внешней необходимости развития человеческого общества.
3. Логика эволюции форм общественного богатства представляет собой логику становления и разрешения противоречия между совместно-разделенным производством и разделенно-совместным присвоением общественного богатства как частная форма проявления фундаментального экономического противоречия между свободой и отчуждением.

Литература:

1. Гриценко А.А. Метод “Капитала” К. Маркса и политическая экономия в широком смысле. Харьков, 1988.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т.46, Ч.П.
3. Проблемы человека в западной философии: переводы. М.: Прогресс, 1988.

Болотная О.В.

ДВИЖЕНИЕ К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ: СИСТЕМАТИЗАЦИЯ СВОЙСТВ-ИНДИКАТОРОВ

Движение к рыночной экономике и степень сопутствующих преобразований анализируются, оцениваются и полученные сведения принимаются к активному использованию при корректировке движения. Как сложное комплексное явление переход экономики от одного типа к другому может оцениваться только с помощью систем показателей. Разработка систем требует экономико-теоретических систематизаций. В научной литературе есть описания характеристик экономик разных типов и фрагменты комплексной систематизации. [1, 8] Однако для познания результатов перехода экономики к рыночному типу важна оценка движения – от стартовой административно-командной системы к целевой рыночной экономике. Разработка стратегических и тактических планов рыночных преобразований основывается на оценках состояний и тенденций в движении.

Систематизация доказательств и обоснований отечественными и зарубежными учеными [1, 2, 3, 5, 7, 8] характеристик разных типов экономик позволила выделить семь свойств-индикаторов: свобода экономических субъектов, конкуренция, свобода ценообразования, открытость для внешнеэкономических связей, распространенность рыночных отношений, государственное регулирование производства и рынка, формы собственности. Они характеризуют административно-командную, переходную и рыночную экономику и представлены в таблице 1.

Каждый тип экономики описывается единой системой свойств-индикаторов, подчиненной проявлениям рыночных отношений. Состав системы (таблица 1, графа 1) не противоречит представлениям современной экономической науки об оценке динамики трансформационных процессов и дает возможность проследить сложность происходящих преобразований по каждому индикатору.

Индикаторы, характеризующие процесс трансформации, тесно взаимосвязаны. По разным индикаторам уровень рыночного совершенства отличается, но о полной комплексной развитости можно говорить только в том случае, если состояние всех индикаторов более-менее подобно, что языком статистики выражается тесной корреляцией.

Проследив трансформацию в характеристике индикаторов, можно утверждать, что декларированные условия рыночных отношений не получили полного развития.

Свобода экономических субъектов переходит от отсталости развития производительных сил и ограничения хозяйственной самостоятельности предприятий и ответственности их руководства к состоянию свободы предпринимателя, и находится сейчас на стадии развития новых рыночных связей. Конкуренция [5], практически неведомая централизованной административно-командной экономике из-за высокой степени монополизации, через введение системы антимонопольного регулирования и различных форм собственности переходит в состояние экономики свободных производителей, заинтересованных в росте прибыли. По индикатору “Свобода ценообразования” [3, 7] Украина достигла определенного прогресса. Предприятия, основанные на коллективной и частной формах собственности, в своей хозяйственной деятельности вынуждены руководствоваться законами спроса и предложения. Отмечается тенденция свободного колебания цен в спросе и предложении. Это становится возможным только в условиях государственной политики либерализации цен при одновременном сдерживании их на продукты первой необходимости. Расширяются мирохозяйственные связи Украины, но не достигнута полная открытость таможенных границ. Лоббирование с использованием таможенного инструмента во многих случаях остается единственной мерой регулирования потоков товаров и услуг. Страна находится в состоянии формирования рыночной инфраструктуры [4], индикатор “Распространенность рыночных отношений” занимает одно из последних рейтинговых мест в системе (см. таблицу 1, графа 1) и во многом тормозит достижения развитых рыночных отношений. По вопросу государственного регулирования производства и рынка научные дискуссии продолжаются [2, 7], но авторы единодушны в своем мнении, что основная функция

Таблица 1. Систематизация свойств-индикаторов экономики

Свойства-индикаторы	Характеристика свойств-индикаторов для различных типов экономики			
	административно-командная	переходная	рыночная	
Свобода экономических субъектов	Отсталость в развитии производительных сил и ограничение хозяйственной самостоятельности предприятий и ответственности их руководства	Формальная свобода предприятий, рождение новых рыночных связей, преодоление дефицита ресурсов, сокращение посреднических административных структур, создание производственных ассоциаций	Свобода предпринимателя, право предприятия на приобретение ресурсов, организация производства и реализация товаров по собственному выбору предприятий	
Конкуренция	Высокая степень монополизации, незаинтересованность в прибыли, превышение интересов производителей над интересами потребителей	Введение системы антимонопольного регулирования и стратегии демополизации, разгосударствление собственности, введение различных форм собственности, сохранение естественных монополий	Экономически свободные производители, заинтересованность в росте прибыли, подчинение производителя потребителю, цены как результат соотношения спроса и предложения, существование естественных монополий	
Свобода ценообразования	Централизованное установление государством фиксированных цен и существование свободных цен на колхозном рынке	Либерализация цен, совершенствование технологий, сдерживание цен на продукты первой необходимости	Свободное колебание цен между спросом и предложением, как следствие, корректировка решений товаропроизводителя	
Открытость для внешнеэкономических связей	Государственная монополия на внешнеэкономическую деятельность	Либерализация торговли, обеспечение конвертируемости национальной валюты, соответствие производимых товаров мировым стандартам	Открытые государственные границы, свободная конвертируемость национальной валюты	
Распространенность рыночных отношений	Официальное отсутствие рыночных отношений	Создание официальной нормативно-правовой базы рыночных отношений. Развитие рыночной инфраструктуры в виде фондовых бирж, рынка валютных ресурсов, службы трудоустройства и переподготовки безработных	Развитые рыночные отношения. Сформированная рыночная инфраструктура	
Государственное регулирование производства и рынка	Система государственного управления экономикой	Размывание гипертрофированного централизма в управлении народным хозяйством, и создание механизма косвенного государственного управления, а также адекватной правовой базы хозяйствования	Основная функция государства – разработка долгосрочной стратегии социально-экономического развития	
Равноправие форм собственности	Преимущественно государственная	Двухсекторная экономика (государственная – негосударственная; частная, коллективная) Проблема "ничейной собственности", отчуждение работников от собственности на государственных предприятиях	Равноправное взаимодействие субъектов всех форм собственности	

государства в развитой рыночной экономике – это разработка долгосрочной стратегии социально-экономического развития. По состоянию данного индикатора справедливо сделать заключение о том, что рыночная экономика все еще остается перспективой. Происходит создание механизма косвенного государственного регулирования и адекватно правовой базы хозяйствования. Все формы собственности получили законодательно равные права на существование. Резко уменьшается доля предприятий с государственной формой собственности, но о равноправном взаимодействии субъектов всех форм говорить еще нельзя, это тоже перспектива.

В графе 4 “Рыночная экономика” представлены характеристики, к которым стремится экономика, переходящая от административно-командного типа. И если переход от состояний, характеризующихся показателями графы 2 к показателям графы 3 потребовал значительных государственных усилий, то переход от показателей графы 3 к показателям графы 4 возможен только при массовом движении и активной всенародной поддержке трансформационных процессов. Актуальным является осуществление государственной политики поддержки инноваций, формирование новой элиты управленцев, усиление предпринимательской активности, а также осознание населением прав и возможностей в реализации национальной стратегии социально-экономического роста.

Для оценки состояния экономики Украины по свойствам-индикаторам была выполнена экспертная оценка, результаты которой приведены в таблице 2. В состав одиннадцати экспертов вошли известные в Украине представители экономической науки – доктора экономических наук, профессора Харьковского национального университета и других высших учебных заведений Харькова. Все эксперты – члены специализированного Совета по защите докторских диссертаций, что является государственной гарантией их компетентности.

Таблица 2. Результаты экспертной оценки состояния экономики Украины (по состоянию на 01.06.2000 г.) по свойствам-индикаторам

Свойства-индикаторы	Частоты экспертных оценок по баллам:											Итого	Средняя
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
Свобода экономических субъектов	0	1	4	1	2	3	0	0	0	0	0	11	3,18
Конкуренция	0	1	2	3	2	2	0	1	0	0	0	11	3,55
Свобода ценообразования	0	0	0	2	0	2	2	2	2	1	0	11	6,09
Открытость экономических субъектов	0	2	0	2	2	1	1	0	3	0	0	11	4,64
Распространенность рыночных отношений	0	1	3	2	2	1	1	1	0	0	0	11	3,55
Государственное регулирование производства и рынка	0	1	2	1	2	0	1	3	1	0	0	11	4,64
Равноправие форм собственности	1	1	2	2	2	1	1	1	0	0	0	11	3,36
Итого	1	7	13	13	12	10	6	8	6	1	0	77	4,14

Средняя оценка состояния экономики по свойствам-индикаторам составила 4,14 балла при квадратичном коэффициенте вариации $V_y = 23,1\%$ и коэффициенте устойчивости оценок $S_y = 76,9\%$. Независимые экспертные оценки свидетельствуют о том, что при общей низкой оценке достижений на пути к рыночной экономике (4,14 балла), положение по разным свойствам-индикатор сильно варьирует: от 3,18 баллов по уровню свободы экономических субъектов до 6,0 баллов по свободе ценообразования. Свойства-индикаторы имеют разные движения: к максимуму стремятся все, кроме индикатора "Государственное регулирование производства и рынка", который балансирует между полным государственным регулированием и его отсутствием. Поэтому 10 баллов в рыночной экономике он достигнуть не может.

Если за точку отсчета принять 1991 г. (обретение Украиной независимости), то при средней годовой скорости движения к рыночной экономике, равной 0,414 балла, можно надеяться, что через ближайшие 12 лет (5,1; 0,414) независимые эксперты смогут присвоить самые высокие баллы состоянию экономики Украины (при условии стабильно прогрессивного движения и отсутствия катастрофических ситуаций). Пугающая цифра 12 лет может быть уменьшена. Нужны факторы ускорения. К тем, которые уже задействованы в механизме ускорения, относятся новые знания и новый кадровый потенциал.

Итогом выполненного экономико-теоретического обобщения является характеристика проявлений свойств-индикаторов функционирующей рыночной экономики.

Таковыми являются:

- равновесие между спросом и предложением устанавливается вследствие свободного взаимодействия рыночных сил; цены и торговля либерализуются;
- отсутствие существенных барьеров, которые ограничивают вступление в рынок (создание новых фирм) и выход из него (банкротство);
- действие юридической системы, которая включает регулирование прав собственности;
- достигнутая макроэкономическая стабильность, частью которой является обеспечение государственных финансов и баланса внешних расчетов;
- наличие широкого консенсуса относительно ключевых составляющих и целей экономической политики;
- достаточный уровень развития финансового сектора, способного удовлетворять потребность в инвестиционном капитале;
- проведение государственной политики поддержки малого и среднего бизнеса;
- законодательное регулирование конкурентной среды.

Литература:

1. Бальцерович Л. Соціалізм, капіталізм, перетворення / Пер. з англ. під заг. ред. Б.В. Новикова. – Х.: Каравела, 2000. – 416 с.
2. Вольнский Г.С. Проблемы перехода к рыночной экономике. – Х.: АО "Бизнес Информ", 1996. – 111 с.
3. Душанич Т.Н., Душанич Й. Экономика переходного периода. – М.: Ин-т международного права и экономики, 1996. – 182 с.
4. Соболев В.М. Формирование рыночной инфраструктуры в переходной экономике индустриального типа: общие черты и особенности в Украине. – Х.: АО "Бизнес Информ", 1999. – 303 с.
5. Теория переходной экономики.: Учебное пособие [для вузов] в 2-х томах / Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова, экон. фак-т – М.: Теис, 1997. –
6. Чухно А. Проблемы переходного периода: от командной к рыночной экономике. // Экономика Украины. – 1996. – №4. – с.4–16.
7. Экономика переходного периода: Учеб. пособие / Под ред. В.В. Радаева, А.В. Бузгалина. – М.: Изд-во Моск. Ун-та, 1995. – 415 с.
8. Економічна теорія. Частина І. Введення в економічну теорію: Навч. посібник / Під ред. М.І. Бондаренко та А.А. Гриценко. – Харків: ХДУ, 1993. – 132 с. – Рос. мовою.

Ткаченко А.В.

ТОРГОВОЕ ПОСРЕДНИЧЕСТВО В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

На начальном этапе трансформационных процессов торгово-посредническая деятельность стала выполнять функции прежней системы материально-технического снабжения. С распадом административной системы централизованного распределения продукции координирующую и регулирующую функции стали выполнять торгово-посреднические предприятия. Эти процессы происходили в крайне сложных условиях политической, экономической и социальной нестабильности.

На первом этапе реформ в условиях кризиса отечественные производители старались распространять свои товары самым экономичным способом, используя короткие каналы распределения. Поэтому на данном этапе зачастую услуги торговых посредников становились невыгодными, что послужило причиной оживления прямого сбыта отечественной продукции. Многие промышленные предприятия перешли к самостоятельному формированию маркетинговой стратегии. В этом направлении ими были предприняты следующие шаги:

- открытие отделов маркетинга;
- поиск собственных каналов сбыта (магазины, торговые точки);
- адаптация товаров к требованиям наиболее платежеспособных групп покупателей на внутреннем рынке;
- переход на бартер.

По сравнению с денежным способом реализации бартер характеризуется минимальными трансакционными издержками. На определенной стадии бартер позволил сократить убытки промышленности. Однако со временем бартерные операции усиливали общезкономические диспропорции. Основной причиной этого является рост уровня дополнительных трансакционных издержек. Большое количество предприятий, которые навязывали поставщикам вместо денег свою продукцию, сами тоже оказались поставщиками по отношению к другим предприятиям. Поэтому они были вынуждены принимать оплату бартером от потребителей.

В таких условиях вполне естественно, что предприятия утрачивали стимул к уменьшению издержек, так как завышенная стоимость их продукции покрывала больший объем обязательств перед поставщиками. К тому же в условиях неопределенности, завышенная бартерная цена содержала компенсацию на риск. Поэтому поставщики изначально закладывали в отпускную цену дополнительные издержки.

Следовательно, на уровне горизонтальных связей между предприятиями наблюдались две взаимосвязанные тенденции:

- воспроизводство “древних” сетей (в виде бартерных отношений);
- создание новых сетей, не свойственных прежней экономической системе.

Как старым, так и новым институциональным формам необходимо доказывать свою совместимость с задачами экономического воспроизводства. Торгово-посредническая деятельность в условиях трансформации стремится к экономической эффективности. Немаловажным элементом общей эффективности является институциональная эффективность торгово-посреднической деятельности – соответствие роли в социально-экономической структуре, обусловленной сложившимися и относительно стабильными нормами и обычаями. На наш взгляд, в условиях трансформации торгово-посредническая деятельность выполняет функцию по использованию и перераспределению рассредоточенной в обществе информации не только в рамках существующей системы правил, но и в связи с их постоянным изменением.

Длительное время большое количество торгово-посреднических предприятий стремилось основным направлением своей деятельности сделать импортные операции. Этому способствовала либерализация внешнеторгового законодательства, которое пришло на смену монополии госу-

дарства во внешней торговле. Сделки по импорту товаров являлись наиболее прибыльными торгово-посредническими операциями.

Источниками прибыли были:

- 1) дефицит товаров народного потребления;
- 2) возможность быстрой реализации;
- 3) спекулятивные наценки;
- 4) нелегальный завоз товаров, базирующийся на несовершенстве таможенного законодательства;
- 5) фальсификация известных торговых марок;
- 6) продажа некачественных импортных товаров по завышенным ценам.

Первоначальный этап рыночных преобразований характеризовался многоликостью участвующих субъектов, осуществлявших торгово-посредническую деятельность. На этом этапе велика была роль физических лиц – “челноков”. Под видом товаров для личного пользования они беспощадно импортировали крупные промышленные партии товаров для последующей перепродажи. Торговая наценка на импортные товары составляла от 50% до 300%, что способствовало первоначальному накоплению капитала у субъектов внешнеэкономической деятельности.

В дальнейшем произошло постепенное вытеснение крупными операторами “челноков” и мелких торгово-посреднических фирм из сферы внешнеэкономических операций. К 1996 году эти операции стали приобретать более организованные и цивилизованные формы. Это проявилось в углублении специализации торгово-посреднических фирм по группам товаров, по территориальному принципу (диллерство) и т.д. Это происходило в условиях изменения нормативно-правового поля функционирования торгово-посреднических фирм. Вытеснению мелких фирм способствовало лицензирование отдельных видов внешнеторговой деятельности, а также предоставление льгот крупным торгово-посредническим фирмам, находящимся под покровительством чиновников из высших эшелонов власти.

В целом делегирование функций продвижения товаров на рынки посредникам могут позволить себе лишь крупные товаропроизводители, имеющие необходимый для этого капитал. На сегодняшний день разделение труда товаропроизводителей и дистрибьюторов пока не получило завершенного вида.

Воробьев Е.М., д.э.н., Тимченко Б.П.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА СТРАН РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Роль экономической политики, соотношение экономики и политики всегда были и остаются остро дискуссионными проблемами в обществоведении. В отечественной экономической литературе советского периода авторы, исследующие взаимосвязь экономики и политики, исходили из методологической ленинской посылки о том, что политика не может не иметь первенства над экономикой, в то же время она – концентрированное выражение последней. Ниже мы вернемся к данной констатации. Отметим, что в сообществе людей противоречия интересов между классами, социальными группами, индивидами в условиях непрерывно растущих потребностей при ограниченных ресурсах не принимают формы войны всех против всех только благодаря мерам государственного воздействия. Чтобы общественные группы и индивиды в отношениях друг с другом не руководствовались законами джунглей, государство вырабатывает правила общественного поведения во всех сферах и, прежде всего, в экономической. Следовательно, экономическая политика рождается вместе с государством, призванным обеспечить защиту интересов различных социальных общностей.

Разумеется, этим функции государства не ограничиваются. В общем виде экономическая политика – это та роль, которую государство играет в экономической жизни общества, поведение государства в сфере экономики.

Как же трактовали экономическую политику, ее роль видные представители экономической науки?

Дж. М. Кейнс рассматривал экономическую политику как общую волю, воплощенную в государственном регулировании экономики.

В. Ойкен под экономической политикой понимал совокупность государственных мер воздействия на экономические процессы.

Дж. Бьюкенен считал экономическую политику процессом обмена между субъектом и государством, в котором каждый добровольно соглашается обменивать свою долю затрат по содержанию государственных служб на услуги, потребляемые совместно.

М. Фридмен относил экономическую политику к искусству принятия решений, что дает возможность обнаруживать основополагающее единство конечных целей у представителей различных экономических течений и способствует преодолению разногласий.

Каждое из определений отражает какую-то из сторон экономической политики и все вместе они раскрывают содержание этой сложной категории. Можно считать, что экономическая политика – это проводимая государством, правительством система практических мер в сфере управления экономикой по приданию экономическим процессам направленности в соответствии с целями, задачами, интересами страны.

Во всех приведенных определениях четко просматривается тесная диалектическая взаимосвязь экономики и политики. По своим последствиям она исключительно диалектична, может иметь как позитивные, так и негативные проявления. Чтобы убедиться в этом, достаточно примера, связанного с таким феноменом, как инфляция. Верно ли утверждение, что инфляция объективно присуща рыночному хозяйству? Только отчасти и в самой незначительной степени. Более обоснованным будет иное мнение: инфляция – плод бездарной политики правительства. Стремление государства жить не по средствам неминуемо толкает правительство на денежную эмиссию, способную создать кратковременную иллюзию успеха. При нарушении разумных пределов инфляция нарастает как снежный ком. Спираль зарплата-цена (инфляция спроса) порождает гиперинфляцию в сотни и тысячи процентов в год. Смешиваясь с инфляцией издержек она уже лавиной накрывает экономику, погребая и правительство с его волюнтаристской экономической политикой. Очередное правительство принимает экстренные меры по погашению инфляции. Манипулируя денежно-кредитными и фискальными инструментами, резко сокращая социальные выплаты, замораживая заработную плату, правительство добивается сокращения денежной массы. Инфляция подавлена. Как будто успех достигнут. Но почему продолжается спад производства, растет безработица, ухудшается социальный климат в стране? Оказывается, чрезмерное усердие по нейтрализации инфляции может иметь и негативные последствия. Чрезмерное сжатие денежной массы, когда коэффициент монетизации (отношение денежной массы к валовому внутреннему продукту) снижен до 13–15 процентов при оптимальном показателе 50 и более процентов, приводит к гипоксии производства, обусловленной нехваткой оборотных средств. Падает покупательная способность населения. Нехватка денег удорожает кредиты. Банки обслуживают лишь краткосрочные операции. Реальный сектор экономики начинает стагнировать.

В одном и в другом случае непрофессиональный подход к выработке и реализации экономической политики дает негативный результат. К сожалению, приведенная иллюстрация не абстрактный, а реальный процесс, происходивший и продолжающийся в Украине. Но она показывает, насколько тонкая грань отделяет тщательно выверенные квалифицированные подходы в экономической политике от спонтанно принимаемых необоснованных решений. В общественных системах, где экономическая жизнь стабильна, где рыночные отношения функционируют в четко очерченном правовом поле, зависимость экономики от политических решений менее глубока, чем в тех странах, которые делают трудные попытки реформирования экономики на рыночных началах. В переходных экономических системах, когда демонтирован прежний хозяйственный механизм, но еще не создан новый, влияние экономической политики не должно ослабе-

вать. Практика экономических преобразований в странах постсоветского пространства в 90-е годы показала, что отстраненность правительственных институтов от регулирования переходных процессов, проведения приватизации и формирования новой структуры собственности, создания рыночного механизма и правового обеспечения его функционирования сказывается негативно не только на экономике, но и на всей общественной жизни страны.

Между тем, только имея аргументированные представления о целях, задачах и сроках реформирования экономики, можно определить наиболее оптимальные преобразования. Однако и в развитых, традиционно рыночных странах взаимодействие экономики и политики остается актуальным. И здесь существуют четко очерченные пределы государственного регулирования, которые не должны нарушаться. Верхний предел вмешательства в экономику: сохранение конкурентной среды. Вмешательство в экономику не должно привести к сужению рыночных отношений, деформации экономических принципов, на которых строятся взаимосвязи между хозяйствующими субъектами – предприятиями, фирмами, организациями. Принцип “не навреди” – один из основных в экономической политике. Но и без активной ее роли не обойтись. Известный предприниматель и финансист Дж. Сорос главной опасностью для открытого общества считает рыночный фундаментализм, делающий вмешательство государства в экономический процесс объективным. Но ошибки в экономической политике усиливают позиции сторонников рыночного фундаментализма с его принципами “laissez faire” (невидимой руки) Адама Смита, отрицающим необходимость сколько-нибудь заметного влияния государства на экономическую жизнь общества. Характер двусторонней связи между современными решениями и будущими событиями зависит от того, опирается ли правительство в своих решениях на достоверные, объективные научные знания или на предвзятые, пристрастные, субъективные. В значительной степени некавалифицированные политические решения и в странах рыночной экономики и в тех, которые только пытаются ее создать, становятся главными причинами возникающих в хозяйственной практике проблем. [1]

Экономист Дж. Стиглер подчеркивает, что ни одна из реальных экономических систем не достигает идеального состояния. Это относится и к рыночной модели, которой присущ феномен, известный как фиаско рынка. Однако степень несовершенства рынка куда меньше “фиаско” политики, к которому приводят просчеты в экономической политике реальных общественных систем. [2] Поэтому особенно важен выбор целей экономической политики и, прежде всего, для стран переходной экономики. Определение общего вектора экономических реформ как будто бы не представляет сложности. В Украине, других странах постсоветского пространства направление движения выбрано и продекларировано – это социально ориентированное рыночное хозяйство. И сделано это уже в начале 90-х годов. Почему же столь плачевный результат? В литературе высказывается мнение, что в уже обретшей самостоятельность Украине 90-е годы реформ – это годы упущенных возможностей. Если упущенными возможностями считать то, что не удалось создать систему, характеризующуюся устойчивым экономическим ростом, стабильными ценами, эффективной занятостью, равновесием консолидированного бюджета и платежного баланса, систему, в которой бы распределение и использование ограниченных ресурсов осуществлялось если не с максимальной, то хотя бы с умеренной эффективностью, можно было бы согласиться, что девяностые – годы упущенных возможностей. Но упущенные возможности – это неосуществление возможного, когда экономика топчется на месте, когда она характеризуется застоем. Но если за эти годы страна теряет 60 процентов валового внутреннего продукта, половину промышленного потенциала, сельское хозяйство дезорганизовано до предела, государственный долг составляет 50% ВВП, а внешний долг – более трети внутреннего продукта, то такие результаты квалифицируются иначе. О подобных последствиях экономической политики говорят: это больше чем преступление, это ошибка. Некавалифицированный, некомпетентный выбор целей, средств их достижения доморощенными реформаторами, руководящимися либеральными ценностями времен А. Смита, использование модели МВФ, получив-

шей название “Вашингтонский консенсус” и разработанной для стран третьего мира с целью гарантирования возврата кредитов развитым странам – главная причина полученных результатов.

Бесспорно, на формирование экономической политики, кроме государства, оказывают влияние другие субъекты общества. И в развитых странах, и в тех, которые только формируют рыночные отношения в выработке направлений экономической политики особую роль выполняют финансово-промышленные группы. В странах трансформационной экономики именно они определяют экономический курс. Внедряясь во властные структуры, делегируя в них своих представителей, приобретая контроль над современными СМИ, финансово-промышленная олигархия в большинстве постсоветских стран сосредоточила в своих руках и политическую и экономическую власть. Контролируя движение капиталов, в т.ч. в стратегических отраслях, прежде всего топливно-энергетической, олигархия получила неограниченные возможности влиять на политику правительства, определяя цели и средства их достижения. Нередко происходит сращивание власти чиновников государственного аппарата с представителями финансовой олигархии и криминальных преступных группировок. Цель такой интеграции – передел собственности. В эпоху первоначального накопления наиболее яркой иллюстрацией криминального передела собственности является процесс приватизации. Захват за бесценок наиболее лакомых кусков национальной экономики представителями кланово-финансовых групп не имел бы столь тяжелых последствий, если бы приватизированные предприятия обрели стратегических инвесторов и стали работать на отечественный рынок. А это новые рабочие места, увеличение доходов лиц наемного труда, расширение платежеспособного спроса и внутреннего рынка, реальный экономический рост. Но всего этого не произошло. Капиталы нелегально уходят за границу, питая западную экономику. По оценкам из Украины за годы “самостійності” утечка капиталов составила \$15–20 млрд., а внешний долг увеличился с нуля до \$12,5 млрд. Падение объемов ВВП, рост безработицы, катастрофическое снижение жизненного уровня – следствие и цена ошибочной экономической политики.

Многоугольник макроэкономических целей государства нередко называют “магическим”. В отличие от известного в математике логического квадрата, где расположенные по малым квадратам числа всегда дают один результат, экономический многоугольник чаще всего неравновесный. Обеспечить экономический рост и полную занятость, стабильность цен и равновесие государственного бюджета и платежного баланса даже благополучным в экономическом отношении странам не удастся в долговременном периоде.

Осуществление этих целей для стран трансформационной экономики невероятно усложняется, прежде всего тем, что они оказались на обочине научно-технического прогресса. И это главное препятствие вхождения постсоветских стран в систему международного разделения труда в качестве равноправных партнеров.

Между тем, в современном мире происходят масштабные, поистине тектонические экономические сдвиги. Это общемировые интеграционные процессы, которые превратились в главную доминанту общественного развития. Замкнутые локальные хозяйственные системы, а затем и более зрелые – национальные, уступают место глобальному мировому хозяйству. Те государства, которые способны включиться в новую глобальную экономику, будут пользоваться ее плодами, иные обречены на прогрессивное отставание, превращение в сырьевые придатки богатых стран. Национальная и экономическая автаркия – путь в никуда. Вне интеграционных процессов, в одиночку уже невозможно добиться необходимой динамики хозяйственной системы.

Для Украины альтернативы интеграции нет. Но в условиях ограниченности инвестиционных ресурсов выбор должен быть сделан в пользу инновационных факторов экономического роста. Особенно важна экономическая политика правительства в генерации новых знаний, интенсивного развития образования и науки, ибо образование рождает науку, наука создает инновации, инновации обеспечивают будущее. Страна, которая экономит на образовании не имеет будущего.

Длительный экономический рост большинства стран Запада обязан сочетанию политической стабильности с либеральной экономической политикой, стимулирующей инновации. Это создало основу для значительного экономического роста. Именно на это должна быть нацелена экономическая политика в странах трансформационной экономики.

Литература:

1. Дж. Сорос. Кризис мирового капитализма. – М., 1999. – С.31.
2. Дж. Стиглер. Гражданин и государство. – М., 1975.

Виторн Т.В.

О ПОЛИТИКЕ ВОЗОБНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

После провозглашения Украиной независимости и разрыва связей между республиками бывшего союза экономика страны стала разваливаться на глазах. Необдуманные и ничем не обоснованные решения о скорейшем повсеместном переходе на рыночные рельсы развалили существующую систему управления как государством в целом, так и отдельными предприятиями. Взамен не была сформирована новая система управления хозяйством. В условиях либерализации цен, отсутствия устойчивой денежной единицы, свободного хождения доллара, массового потока импорта, разрушения планового режима работы предприятия оказались на грани выживания. В условиях нарастающей инфляции стали исчезать оборотные средства, а основные фонды резко обесценивались. Отсутствие новой системы налогообложения дало возможность “новым предпринимателям” продать передовые, конкурентоспособные технику и технологии, порой за бесценок. Полученные доходы были отправлены за границу. В итоге предприятия народного хозяйства оказались без средств и возможностей осуществлять свою производственную деятельность. Производство национального продукта стало резко падать.

По сей день экономика находится в стадии кризиса. Объем промышленного производства в 1998 году составил 48,3% к 1989 году. [1, с.69] Предприятия страдают, прежде всего, из-за отсутствия инвестиционных ресурсов, непродуманной налоговой политики, наличия балласта в виде физически и морально устаревших основных фондов и т.п.

Одним из факторов, влияющих на глубину трансформационного спада, является структура национального производства. Страны, прошедшие длительный путь развития в условиях плановой экономики и достигшие при этом высокой степени индустриализации, переживают теперь болезненный период перемещения ресурсов из сферы промышленного производства в сферу услуг, а также вычленения из крупного, слабо специализированного производства (промышленного и аграрного) новых предприятий мелкого и среднего масштаба, более узко специализированных на основе рыночной эффективности.

Другим крупнейшим фактором, определяющим сложность рыночной трансформации, является место национальной экономики в системе мирового хозяйства и развитость ее внешнеэкономических связей. Чем выше степень замкнутости экономики к началу реформ, тем сложнее приспособительные реакции и сильнее кризис экономики.

Очевидно, что названные внутренние и внешние диспропорции имеют относительно длительный и устойчивый характер. Они не могут относительно быстро сниматься преобразованием форм собственности или системы цен.

Еще одна причина нынешнего кризиса – перекос экономической политики государства в сторону стабилизации макроэкономических финансов без учета задач стимулирования роста реального сектора экономики. Вследствие этой ошибки произошел искусственный разрыв экономики на два относительно самостоятельных сектора: реальный и финансовый.

Успехи реформ в постсоветских странах зависят главным образом не от глубины и скорости либерализации экономики, а от способности государства управлять этим процессом: обеспечивать стабильные условия для функционирования рыночной экономики через систему сильных и стабильных институтов.

Безусловно, сегодня экономически отсталая Украина заинтересована в трансформации, направленной на стабильный экономический рост. Темпы и объемы роста (падения) определяются действием совокупности внутренних и внешних, объективных и субъективных факторов, формирующих процессы воспроизводства и экономического кругооборота, их наращивания (сужения).

Факторы роста национального производства можно объединить в три группы:

- 1) увеличение объемов ресурсов;
- 2) изменение производительности факторов производства;
- 3) изменение степени использования производственных ресурсов.

Для того, чтобы эти факторы в действительности определили экономическую динамику в направлении роста, необходима четко сформулированная программа действий на государственном уровне, которая обязательно должна включать меры по:

- улучшению инвестиционного климата;
- поддержке использования инновационных технологий и научных разработок;
- и др.

Остановим свое внимание на инвестициях как основном источнике экономического роста. Данный выбор определяется тем, что каждый фактор роста конкретного производства и национального производства в целом требует дополнительных расходов. А под инвестициями и понимаются расходы на увеличение основного и оборотного капитала (машины, сооружения, материальные запасы). В развитых рыночных экономиках апробированы свои схемы инвестиционного регулирования. Что можно сделать в нашей экономике, переживающей трансформацию? Обратимся к известным экономическим стратегиям: монетаризму и кейнсианству.

Сторонники количественной теории денег утверждали и утверждают, что денежная масса является в действительности единственным наиболее важным фактором, вызывающим инфляцию. Представители монетаристского течения пытаются воздействовать на уровень инфляции и при необходимости тормозить ее рост в условиях полной загруженности производства, когда выпуск находится на уровне полной занятости, а экономика в целом находится в стадии подъема.

Противоположной теорией относительно воздействия на экономику является кейнсианская, которая основана на том, что в экономике нет ситуации, когда бы отсутствовала безработица. Всегда существуют недоиспользованные ресурсы, в т.ч. и рабочая сила. Используя меры государственного вмешательства, представляющие стимулирующую фискальную политику, всегда можно увеличить уровень дохода и выпуска при неизменном уровне цен. Увеличение трансфертных выплат и снижение налогов приводит к увеличению совокупного спроса (в т.ч. инвестиционной составляющей) и совокупного предложения (через действие мультипликатора).

Обе теории, представляющие разные взгляды относительно степени и способов вмешательства государства в экономику, полезны и являются скорее разными фазами макроэкономической корректировки. Кейнсианский случай описывает краткосрочное поведение совокупного предложения, а классический дает представление о том, что происходит с экономикой после процесса корректировки.

Экономические концепции, описанные выше, являются инструментами политики государств, чьи экономики идут по эволюционному пути развития. Кризисы затрагивают данные экономики при переходах от одной стадии развития к другой.

Государственная политика, использующая кейнсианские методы, направлена, в целом, на увеличение совокупного спроса, и как результат, повышение инвестиционной активности. Результатом такой политики является переход экономики к стадии роста.

Монетарная политика применяется в ситуации, когда наблюдается пик деловой активности. Предполагается, что производственные мощности полностью загружены, и нужно притормозить национальное производство, чтобы не допустить инфляции и перегрева экономики.

В Украине в последние годы проводилась экономическая политика, целью которой была финансовая стабилизация. При этом использовались монетарные рычаги. Предполагалось, что на почве финансовой стабилизации можно будет наладить общественное производство и перейти к политике роста. Проводимая политика ограничения денежной массы привела к снижению темпов инфляции. Однако эта же политика усугубила ситуацию в производстве. Все ресурсы государства были направлены в финансовую сферу на поддержание стабильности. Таким образом, был обескровлен производственный сектор: кредиты были несоизмеримо дорогими, покупательная способность очень низкая – как результат – отсутствие средств на инвестиционные цели. В связи с этим продолжался спад производства (в 1999 году объем ВВП составил 60% к 1990 году [3, с.56]), предприятия продолжали уходить в тень (60%–80% экономики в тени [2, с.17]). В 1998 году поддержка “достигнутой” финансовой стабильности путем привлечения иностранных кредитов и выпуска государственных ценных бумаг привела к финансовому кризису. Лишь реструктуризация займов обеспечила сохранность коммерческих банков (большинство банков активно приобретало государственные ценные бумаги), которые являются основным источником инвестиционных ресурсов.

Последнее время растет число сторонников кейнсианской альтернативы. В противовес проводимой линии на ограничение совокупного спроса они выступают за расширение этого спроса путем увеличения государственных расходов. Предполагается, что, как и в ряде стран с развитой рыночной экономикой, инициированное государством увеличение денежных доходов начнет стимулировать потребительский спрос, который в свою очередь, придав импульс производству соответствующих товаров и услуг, в конечном счете, выведет экономику на траекторию динамичного роста.

Однако следует отметить, что границы позитивного влияния расширяющегося спроса на производство в конкретных условиях Украины весьма узки. Эти границы четко очерчиваются свободными пригодными производственными мощностями и наличием рабочей силы необходимой квалификации, а также такими условиями, как наличие эффективного собственника, антимонопольного законодательства и др. атрибутов рынка. Ввиду отсутствия вышеуказанных условий использование только кейнсианских мер регулирования в экономике Украины не принесет ожидаемых результатов.

С нашей точки зрения, использование фискальной меры в виде снижения налогов, с одной стороны, не обеспечит высвобождения финансовых ресурсов на предприятиях в объемах, требуемых для инвестиционных целей, с другой стороны, сокращает и так скудные источники наполнения государственного бюджета. Увеличение государственных расходов или трансфертов должно быть обеспечено дополнительными денежными ресурсами, например, могут быть выпущены облигации государственного займа. Можно предположить, что расширение совокупного спроса таким путем действительно должно привести к росту объемов продаж, увеличению инвестиционных возможностей и подтолкнуть предприятия к наращиванию объемов выпуска, что в целом обеспечит экономический подъем. Но в условиях, когда экономика засорена денежными суррогатами, бартерными операциями, а ее значительная часть находится в тени, прирост налоговых поступлений может оказаться незначительным. В результате государство будет не в состоянии расплатиться по своим обязательствам. Использование же жестких монетарных мер по ограничению денежной массы в Украине сокращает источники дополнительных ресурсов в ситуации, когда и так ощущается сильный инвестиционный голод.

Мы считаем, что необходимы, с одной стороны, меры активного вмешательства государства в виде увеличения государственных расходов, т.к. это обеспечивает появление стимулов и расширение возможностей хозяйствующих субъектов. С другой стороны, контроль над денежной массой позволяет удерживать инфляцию, что, в частности, не дает обесцениваться оборотным и, в особенности, основным средствам. А создать условия для устойчивого экономическо-

го роста может только та политика, которая использует, увязывает и корректирует одновременно фискальные и монетарные меры. Предлагаемая политика государства может послужить прочной основой для стабилизации национальной экономики, создать возможности и быть стимулом для накопления отечественного капитала.

Проблемы инвестиционной политики, непосредственно связанные с накоплением капитала, чрезвычайно актуальны в условиях становления и закрепления перспективной стратегии развития украинской экономики. Привлечение капитала в реальные, производящие отрасли – основа возобновления экономического роста.

Разработка механизмов изменения инвестиционной политики, переориентация капитала из финансовой сферы в реальный сектор экономики являются инструментами реализации государственной стабилизационной политики. Промышленный капитал нуждается в создании и совершенствовании механизмов обеспечения сопоставимых преимуществ наряду с финансовым капиталом.

Не секрет, что значительная часть полученных иностранных кредитов попала в финансовую сферу и не стала основой возрождения промышленности. Это объясняется тем, что приток капитала в какую-то страну может наблюдаться и при низкой рентабельности производства, но высокой рентабельности торговли, финансово-банковской системы и др. Тогда средства идут именно туда, а не в производство.

С апреля 1999 года учетная ставка НБУ была постепенно снижена с 57% до 29%. [2, с. 18] Соответственно кредиты коммерческих банков стали дешевле и есть надежда, что национальный производитель будет обращаться за новыми кредитами, чтобы расширить свои инвестиционные возможности. Снижение банковского процента может послужить основой притока капитала в промышленность и сельское хозяйство.

Еще одним потенциальным источником инвестиций являются ушедшие по разным каналам и скрытые за границей отечественные капиталы. Деньги начнут возвращаться в Украину тогда, когда вложения в национальную экономику станут прибыльными, будут характеризоваться низкой степенью риска на общем фоне стабильной экономики. Основной задачей государства, по нашему мнению, является недопущение дальнейшей утечки капитала, создание условий для амнистирования и привлечения депортированного отечественного капитала. Некоторые шаги в этом направлении уже сделаны. Так, весной 2000 года вышел Указ Президента о легализации доходов. Следующим шагом, по нашему мнению, должен был бы стать нормативный документ, определяющий предоставление налоговых льгот на ранее сокрытые доходы в случае, если эти средства стали инвестициями в отечественные предприятия.

Улучшению инвестиционного климата могло бы способствовать разрешение проблем в амортизационной политике. В настоящее время установлен понижающий коэффициент "0,8" при расчете норм амортизации. Действие данного коэффициента, с одной стороны, увеличивает количество недоамортизированных, но устаревших объектов, с другой стороны, увеличивает налогооблагаемую прибыль. В результате балластом являются морально и физически устаревшие средства, объемы возможного реинвестирования в производство уменьшаются. Простым решением проблемы было бы введение коэффициента "1" или "больше 1,2", но в таком случае уменьшились бы и так недостаточные налоговые поступления, а проблема бремени неиспользуемых основных средств решена не была бы. Поэтому выход из сложившейся ситуации мы видим в ускоренном списании физически и морально устаревших объектов (балансовая стоимость которых часто непомерно завышена в результате индексации), срок эксплуатации которых превышает определенный расчетный предел.

Подводя итоги, мы предлагаем следующие меры на пути выхода из кризиса и перехода к стабильному росту:

1. Постепенное увеличение государственных расходов на прямые инвестиции и на статьи, которые обеспечивают совокупный спрос на отечественные товары и услуги, и одновременный контроль над денежной массой с целью недопущения инфляции.

2. Комплексный подход к улучшению инвестиционного климата:
 - создание условий для возвращения отечественного капитала;
 - решение проблем в амортизационной политике;
 - сохранение тенденции снижения процента по кредитам.

Литература:

1. Гринберг Р. Итоги и уроки десятилетия системной экономической трансформации в странах ЦВЕ и в России. // Российский экономический журнал. – 2000. – №1.
2. Действующие ставки НБУ. // Бизнес. – 2000. – №22. – 29 мая.
3. За “покраску облаков” банкиры не отвечают. // Бизнес. – 2000. – №13. – 27 марта.
4. Чистилин Д. Проблемы самоорганизации в переходной экономике. // Экономика Украины. – 2000. – №3.

Шкодін І.В.

ФОРМУВАННЯ ДЕПОЗИТАРНОЇ СИСТЕМИ В ІНВЕРСІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Роль та місце будь-якої держави в світовому господарстві та міжнародному розподілі праці залежить від багатьох факторів. Це і динаміка розвитку національної економіки та ступінь її залучення в міжнародну систему, її уміння адаптуватися до умов міжнародної господарської діяльності. Україна вкрай незначно впливає на будь-які міжнародні процеси як політики, так і економіки. За більшістю показників наша держава відстала та не встигає за процесами, які відбуваються в сусідніх державах, не кажучи вже про розвинуті країни. Головною причиною цього є те, що Україна знаходиться в глибокій трансформаційній кризі, яка носить інверсійний характер, пов'язаний з перестановкою у послідовності економічних перетворень. Інверсійний тип ринкового трансформування являє собою формування ринкової системи в умовах індустриального суспільства, що склалося. Це ринкове трансформування передбачає не тільки функціональну заміну планових зв'язків на ринкові, але й докорінну структурну перебудову. Останнє є незмірно складнішим від функціональних змін, але воно не було усвідомлене ні політиками, ні багатьма економістами, що значно ускладнило економічну ситуацію.

Інверсійний характер трансформування проявляється в усіх економічних процесах, в тому числі і в процесі формування моделі українського фондового ринку та його інфраструктури. Моделі фондових ринків інших країн являють собою значною мірою результат тривалої еволюції, характер якої визначається багатьма факторами. З одного боку, це конкретні історико-національні особливості певної країни, а також особливості менталітету її населення, з іншого, фондовий ринок – це складна сукупність правовідносин з приводу цінних паперів, яка від цих особливостей не залежить.

Одним з найважливіших напрямів формування та розвитку фондового ринку є створення системи його обслуговування. Йдеться про створення інфраструктури фондового ринку, яка була б підпорядкована виконанню таких завдань: інформаційне забезпечення учасників фондового ринку, захист інвесторів, запобігання несумлінній конкуренції окремих суб'єктів ринку та ін.

Інфраструктуру фондового ринку умовно можна поділити на два блоки інститутів за ознакою функціонального призначення установ, що входять до її складу: функціональну та технічну. Підприємства функціональної інфраструктури фондового ринку безпосередньо організують торгівлю цінними паперами. Це фондові біржі, їх філії в областях, позабіржові торгівельно-інформаційні системи. Технічну інфраструктуру складають підприємства, які забезпечують облік прав власності на цінні папери, їх зберігання, проведення розрахунків при купівлі чи продажу цінних паперів, інформаційне обслуговування. До суб'єктів технічної інфраструктури належать реєстратори, депозитарні та клірингові установи, інформаційно-торгівельні електронні мережі.

Фондовий ринок потребує створення великої нормативної бази, та як наслідок цього, дуже складної інфраструктури, що залежить від кожного нормативного акту, який приймається з метою регулювання та гарантування прав учасників ринку. Інфраструктура фондового ринку найбільш повно відображає особливості тієї чи іншої його моделі. Кожен з елементів інфраструктури має свою специфіку, але найбільш повно інверсійний характер формування фондового ринку України знайшов своє відображення в формуванні депозитарної системи.

Депозитарна модель фондового ринку – закономірний етап в розвитку фондового ринку. В 80-х-90-х роках ХХ століття країни, в яких сформувався та функціонує фондовий ринок, відчували, що його подальший розвиток можливий лише в глобальних масштабах. Фактично розпочалася інтернаціоналізація ринків капіталів, яка супроводжувалася реформуванням національних ринків та пристосуванням їх до глобальних систем ціноутворення та обігу цінних паперів (у тому числі похідних цінних паперів – деривативів). Проте специфічність національних фондових ринків, інколи навіть принципова відмінність законодавства з обігу цінних паперів однієї країни від іншої (наприклад, щодо участі банків у торговельних операціях з цінними паперами або характеру діяльності інвестиційних фондів, трастових компаній тощо) значно ускладнювали вирішення цієї проблеми. Згідно з рекомендаціями “Групи Тридцяти” всі країни мали уніфікувати свої законодавства. Головною вимогою рекомендацій було обов’язкове утворення у кожній країні Центрального депозитарію. Наявність одного депозитарію, який обслуговує професійних учасників ринку, мінімізує ризики, пов’язані з вчасною постановкою цінних паперів проти оплати коштів, а також гарантує нормальний режим взаємодії учасників ринку з різних країн в єдиній глобальній мережі. Зокрема, правилами Комісії з цінних паперів США визначено, що американські інвестиційні та взаємні фонди мають право інвестувати кошти лише у країни, де є Центральний депозитарій.

Поява депозитаріїв та, внаслідок цього, знерухомлення обігу цінних паперів поступово призвели до того, що цінні папери у вигляді паперового документу використовувались дедалі рідше. Вже багато країн досягли повної дематеріалізації, серед них Данія, Норвегія, Франція. [7, 17] В спеціальних законах визнана правова еквівалентність сертифікату цінного паперу та запису на рахунках депо з метою виявлення власника. Доки ще в українському законодавстві ці питання трактуються неоднозначно, але вимоги технології обліку рано чи пізно приведуть до появи в наших законах аналогічних формулювань.

Зрозуміло, що тенденція до розширення електронного обігу цінних паперів на базі розвитку депозитарного механізму є більш придатна, з урахуванням тієї обставини, що обіг цінних паперів включає в себе не тільки реєстрацію переходу прав власності на них, але й перехід самих цих паперів з рук в руки, їх зберігання та здійснення грошових розрахунків між учасниками угод. На відміну від документарного обігу цінних паперів, при електронній формі практично зникають відмінності між іменними цінними паперами та на пред’явника, оскільки будь-який цінний папір є дематеріалізованим та існує у вигляді запису на рахунку власника. Оскільки всі угоди фіксуються в електронній системі та супроводжуються персоніфікацією учасників, то у емітента є всі можливості в будь-який момент мати повний реєстр усіх власників.

Емітент повинен сам вирішити, в якій формі випускати цінні папери – документарній (іменній чи на пред’явника) чи в бездокументарній. При цьому емітент керується такими принципами: чи зацікавлений він у високій ліквідності своїх акцій та скільки коштів піде на такий випуск. Якщо говорити про ліквідність, то тут відповідь однозначна: ліквідними не можуть бути папери, строк перереєстрації яких дуже великий. Тому, якщо емітенти зацікавлені у високій ліквідності своїх паперів, вони повинні проводити емісію в бездокументарній формі чи знерухомити документарні цінні папери, але це стосується лише тих цінних паперів, які становлять об’єктивний інтерес для інвесторів чи спекулянтів. Для укладання на фондовій біржі чи на організаційно-оформленому позабіржовому ринку угод по цінних паперах, які випущені в документарній формі, вони повинні бути знерухомлені в депозитарії, який їх обслуговує.

Такі основні риси світового досвіду роботи депозитарної системи в розвинутих країнах. В Україні депозитарна система формується поступово й небезболісно. Прийняття та введення 6 січня 1998

року у дію Закону України “Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні” (далі – Закон) [2] стало кроком до цивілізованого фондового ринку. В цьому Законі враховані всі сучасні тенденції та вимоги щодо організації депозитарної, облікової та розрахунково-клірингової підсистем інфраструктури ринку, зокрема рекомендації “Групи Тридцяти”, впливової міжнародної організації комісій з цінних паперів IOSCO, директив щодо фінансових ринків Європейського Союзу та інші. Закон отримав високу оцінку експертів з EUTACIS, Агенства міжнародного розвитку США (USAID) та Світового банку. Згідно до Закону національна депозитарна система в Україні складається з двох рівнів. Нижній рівень – це зберігачів, які ведуть рахунки власників цінних паперів, та реєстратори власників іменних цінних паперів. Верхній рівень – це Національний депозитарій України та депозитарії, що ведуть рахунки зберігачів та здійснюють кліринг та розрахунки за угодами щодо цінних паперів. Обслуговування обігу державних цінних паперів, в тому числі депозитарну діяльність щодо цих паперів здійснює Національний банк України. Особливості здійснення депозитарної діяльності з державними цінними паперами встановлюються Державною Комісією з цінних паперів та фондового ринку спільно з Національним банком України. Ведення реєстрів власників іменних цінних паперів є виключно діяльністю суб’єктів підприємницької діяльності і не може поєднуватися з іншими видами діяльності, крім депозитарної.

Якщо звернутися до концепції функціонування фондового ринку, яка була прийнята в 1995 році, то побачимо, що вже тоді були намічені основні функції, які будуть реалізовуватися в національній депозитарній системі. Але в той час не було чіткого уявлення про те, якою ж повинна бути національна депозитарна система, хоча вже була одна не зовсім вдала спроба її створення на базі Української фондової біржі у 1992–1993 роках. Головними причинами невдачі було те, що на той період приватизація в Україні планувалася як процес відокремлений законодавчо та методологічно від фондового ринку. Передбачалось, що останній виникне коли-небудь у майбутньому, а у даний час головним завданням є приватизація в будь-який спосіб. Отже, Фонд державного майна України участь інфраструктурних елементів у забезпеченні розміщення акцій підприємств, що приватизуються, не передбачав. По-друге, згідно з вимогами законодавства про приватизацію, усі акції підприємств мали бути випущені лише в іменній формі, більшість яких були неліквідними. Більш того, приватизаційні майнові сертифікати в Україні теж були іменними. По-третє, Україна не мала законодавчо затвердженої концепції розвитку та функціонування фондового ринку, що негативно позначалося не тільки на створенні депозитарної системи, а й фондового ринку взагалі. Така концепція була схвалена Верховною Радою лише 22 вересня 1995 року. [1, с.8–11] Саме відсутність на той момент цілісного підходу до створення концепції розвитку фондового ринку призвела до того, що згодом, коли така концепція з’явилася, ряд положень законодавства виявився застарілим, від інших довелося відмовитися, що в свою чергу призвело до негативних результатів. Не сприяло комплексному формуванню національної депозитарної системи і рішення про відокремлення від Депозитарію обігу державних цінних паперів, передбачений в системі НБУ.

Законом визначалося також, що для забезпечення функціонування єдиної системи депозитарного обліку було утворено Національний депозитарій України (НДУ) у формі відкритого акціонерного товариства.

Основними акціонерами Національного депозитарію стали ДКЦПФР, якій належить 430 акцій, чи 86% від статутного фонду, та Національний банк з 22 акціями. [6, с.18] Решта була розподілена між безпосередніми учасниками ринку, які навіть не мали можливості ініціювати позачергові збори акціонерів. На етапі створення Національного депозитарію держава, виходячи з фінансових можливостей, мала здійснювати заходи щодо його створення, передбачаючи на це відповідні кошти, а частка держави у статутному фонді могла бути відчужена іншими акціонерами не раніше двох років після його утворення. Проте лише 31 березня 1999 року були проведені установчі збори НДУ, які затвердили статут цієї інституції, сформулювали його Раду та ревізійну комісію. [5, с.18] Глобальною метою створення НД визначено відродження вітчизняної промисловості через залучення іноземних інвесторів шляхом створення необхідної інфраструктури.

Новий етап створення депозитарної системи почався в 1999 році із співробітництва з американським агентством міжнародного розвитку USAID. Проте допомога могла бути надана лише в випадку, якщо частина держави в акціонерному капіталі Національного депозитарію не буде перевищувати 20%. [6, с. 18] Але Національний депозитарій майже повністю належить державі – 94% статутного фонду. [8, с. 15] Однією з причин цього є те, що акції НД не користувалися популярністю серед учасників ринку. При такій ситуації розраховувати на допомогу в два мільйони доларів не випадало. Тому ДКЦПФР рішенням від 4 березня 1999 року затвердила ВАТ “Міжрегіональний фондовий союз” (МФС) реципієнтом допомоги США за проектом розвитку інфраструктури фондового ринку України. [4, с. 17] Сьогодні триває реалізація проекту технічної допомоги. Після завершення проекту на базі МФС має бути утворений Всеукраїнський кліринговий депозитарій, на думку американських фахівців, має стати єдиним в Україні центральним депозитарієм. [8, с. 4] Те, що водночас державою утворюється НДУ, до уваги не береться. Йому відвели роль відповідно підписаному українським та американським урядами Меморандуму “Про взаємопоняття”, яка зводиться до стандартизації депозитарного обігу та документообігу з операціями з цінних паперів. В його повноваження входять налагодження взаємовідносин та сприяння укладенню кореспондентських відносин для обслуговування міжнародних операцій з цінними паперами учасників національної депозитарної системи. Але, якщо урахувати сучасне становище фондового ринку, ця функція буде реалізовуватися ще не скоро.

При сучасному розвитку фондового ринку України депозитарна система не може охопити більшу частину обігу цінних паперів на ринку, бо вони випущені у документарній формі та більшість їх є неліквідними. Одна з причин цього те, що акціонерами більшості підприємств є фізичні особи, які отримали свою “частку державного майна” в ході приватизації. Орієнтація на розвиток бездокументарної форми випуску цінних паперів об’єктивно призведе до витискування реєстраторів з фондового ринку. Більш того, комплекс дій по переведенню випуску цінних паперів у бездокументарну форму ще нормативно не врегульований до кінця. Отже, чинне законодавство надає право існування як реєстраторам, так і депозитаріям, що вносить невизначеність в розвиток інфраструктури фондового ринку. Основні відмінності між ними полягають в наступному. Реєстратор діє на основі договору з емітентом і, природно, повинний захищати його інтереси. Це проявляється в тому, що реєстратори можуть перешкоджувати реєстрації угод, що не влаштовують емітента, не надавати акціонерам необхідної інформації і т.д. Депозитарій укладає договір з інвестором та повинен захищати його права. Це особливо важливо в сучасних умовах, коли права інвесторів, насамперед населення, постійно порушуються. На нашу думку, майбутнє саме за депозитарною системою обліку та обігу цінних паперів. Тільки в межах депозитарної системи можливо забезпечити реалізацію принципу “поставка проти платежу” та організувати реальний взаємозалік зобов’язань всіх учасників системи. Крім того, наявність депозитаріїв дозволить створити єдину мережу номінальних утримувачів цінних паперів, що дасть можливість значно посилити контроль за вірністю виконання угод, прискорити їх здійснення, а також найбільш швидко отримувати інформацію про потоки фінансових інвестицій.

Але, враховуючи сучасний стан розвитку фондового ринку України та те, що створення національної депозитарної системи вимагає великих коштів, існує реальна небезпека того, що цей процес загальмується браком коштів. Депозитарна система починає себе окупати, за деякими оцінками, тільки в тому випадку, якщо в депозитарії зберігається цінних паперів більш ніж на 2–3 млрд. дол. (В найбільшій депозитарній установі США зберігається цінних паперів на суму близько 11 трлн. дол., а щоденний обіг по угодах складає близько 250 млн. дол.). [7, с. 18] За оцінкою ДКЦПФР, тільки на першому етапі створення депозитарної системи Україні необхідно 25 млн. грн. [3, с. 173] В Законі передбачається бюджетне фінансування витрат по створенню депозитарної системи та моніторингу фондового ринку “до їх переходу на самофінансування”.

Таким чином, зараз в Україні йдуть два паралельних процеси: створення НДУ та реалізація проекту американської допомоги, в якій моноцентрична (передбачена Законом і Концепцією 1995 року) модель ринкової інфраструктури фактично підміняється поліцентричним; ДКЦПФР завершує формування

єдиної нормативної бази для Національної депозитарної системи, а USAID реалізує проект створення Всеукраїнського Клірингового Депозитарію за принципом саморегулювальної організації плюс учасники фондового ринку, тобто норми і правила встановлюються для ринків, які обслуговує система ВКД.

Такий процес формування депозитарної системи не може бути ефективним та корисним для вітчизняного фондового ринку. Під впливом іноземних програм допомоги наполегливо виникають різнобічні та інколи навіть протилежні тенденції розвитку фондового ринку, до того ж об'єктивних умов для успішного застосування цих тенденцій в вітчизняній економіці поки ще немає. Не можна взяти жодну з існуючих моделей депозитарної системи та механічно перенести її на наш ґрунт. При створенні депозитарної системи треба використовувати різні підходи до вирішення проблем та йти власним шляхом, зважаючи на світовий досвід та національну специфіку. Йдеться не стільки про багатоваріантність вибору, скільки про його відповідність політичним та економічним обставинам, які склалися в Україні на макrorівні.

Одним з основних напрямків розвитку фондового ринку в Україні у 2000 році визнано розбудову його інфраструктури, яка, між іншим, передбачає подальший розвиток Національного депозитарію України і клірингового депозитарію. [9, с. 1] Відповідь на питання, як буде еволюціонувати депозитарна система України, зможе дати лише час, оскільки в кризових умовах досить складно керуватися об'єктивними законами розвитку, а вже існуюча правова база досить легко трансформується в залежності від впливу як об'єктивних, так і цілої низки суб'єктивних факторів.

Література:

1. Бізнес-Харьков. – 14 листопада 1995. – №43. – С.8–11.
2. Голос України. – 1998. – 6 січня.
3. Соболев В.М. Формирование рыночной инфраструктуры в переходной экономике индустриального типа: общие черты и особенности в Украине. – Х., 1999. – 304 с.
4. Укр. інвест. газета. – 1999. – №10.
5. Укр. інвест. газета. – 13 квітня 1999. – №14.
6. Укр. інвест. газета. – 18 травня 1999. – №19.
7. Фондовий ринок. – 1998. – №35.
8. Цінні Папери України. – 4 листопада 1999.
9. Цінні Папери України. – 11 листопада 1999.

Гриценко Е.А., к.э.н.

НЕДВИЖИМОСТЬ КАК ОБЪЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В настоящее время недвижимость стала полноправным объектом рыночного оборота, вокруг нее складывается сложная система гражданско-правовых отношений (государственной регистрации, ипотеки, налогообложения и др.), ее обслуживают многочисленные институты (риэлтеров, оценщиков, застройщиков, финансовых учреждений и пр.), с ней активно взаимодействуют другие виды рынков (потребительских товаров, факторов производства, ценных бумаг, кредитных обязательств), от нее зависят механизмы рыночного ценообразования, инвестирования, сбережения в экономике в целом. Однако недвижимость не привлекла к себе должного внимания экономистов, ими не раскрыто ее собственное экономическое содержание, она не включена в категориальный ряд экономической науки в своей специфической (а не растворенной внутри других явлений) форме. Если правоведы, оценщики, риэлторы и многие другие субъекты рынка уже осознали необходимость включения недвижимости в гражданско-правовой оборот (впервые понятие недвижимости в новых социально-политических условиях Украины появилось в 1992 году в связи с принятием Закона Украины “О залоге”), то