

О.В. Носова, к.э.н.

Институциональная трансформация: движение капиталов в России и Украине

Отличительной чертой переходного периода в России и Украине является затянувшийся характер реализации экономических реформ. Отсутствие реального прогресса в их проведении, сокращение внутренних источников накопления капитала, снижение уровня жизни подавляющей части населения побуждает ученых исследовать причины, сущность, последствия экономического кризиса в странах СНГ, а также искать пути выхода из сложившейся ситуации. В качестве важнейшего источника поступления капиталов в страну рассматриваются международная торговля и приток иностранных инвестиций. Существование сравнительных преимуществ, связанных с наличием природных ресурсов, выгодностью географического положения, наличием дешевой квалифицированной рабочей силы, и небольшой приток иностранного капитала указывает на несоответствие между потенциальными потребностями в иностранных инвестициях и реальным объемом иностранных вложений в России и Украине. В экономической литературе существуют различные точки зрения о роли иностранного капитала в экономике, факторах его привлечения, формах и способах инвестирования.

Дж. Даннинг считает, что условиями привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ) являются благоприятный инвестиционный климат, сравнительные преимущества, связанные с владением и использованием собственности, стимулами, обусловленными интернационализацией производства, специфическими преимуществами географического положения страны. [4, 7] М. Ландесман полагает, что объем притока ПИИ в восточно- и центральноевропейские страны, не коррелирует с темпами экономического роста. [6, 140]

А. Булатов в качестве основных проблем вложения капитала в Российскую Федерацию выделяет следующие: высокое налогообложение, политическая, правовая нестабильность, потребность в «дополнительном бизнесе». [3, 81] Среди десяти основных экономических и политических факторов, объясняющих низкий уровень ПИИ в Украине, Н. Ван Цон, А. Батако, А. Креславска выделяют экономическое регулирование, налоги, и штрафы в отношении иностранных инвесторов. [8, 139]

Используя институциональный подход, исследуем причины, ограничивающие приток иностранного капитала в страны СНГ. Институциональная экономика рассматривает совокупность способностей, привычек, порядок, установленный в обществе. Неразвитость рыночного механизма, недостаток исторических традиций, определяющих правила и нормы поведения экономических субъектов, снижают инвестиционную привлекательность в странах СНГ.

Неоинституциональная экономика изучает привычки, традиции, навыки экономических субъектов. Она определяет основы рационального экономического поведения в процессе принятия решений, защиту имущественных прав. Эффективный экономический порядок означает совпадение индивидуальных и общественных результатов экономической деятельности. Предметом исследования новой институциональной экономики является изучение различных структур управления, к элементам которых относятся контрактная система, организации, институты, институциональная структура общества. Существование пределов рационального поведения экономических субъектов

оказывает влияние на процесс управления. Концепция трансакционных издержек применяется в качестве инструмента исследования динамики институтов, определения издержек, связанных с функционированием институциональной среды. Создание институтов направлено на минимизацию трансакционных издержек управления, снижение последствий фактора неопределенности. Эффективное функционирование целостной институциональной системы осуществляется в результате обеспечения правовых гарантий субъектам общества. Анализ разных направлений институционализма указывает на необходимость использования комплексного подхода при исследовании проблемы формирования институциональной системы в странах СНГ.

Используя функциональный признак, представим институциональную систему в виде совокупности правовых, экономических и технологических институтов. Правовая и нормативная базы государства определяют нормы, правила взаимоотношений государства с иностранными инвесторами по различным вопросам, включая урегулирование споров. Несогласованность системы имущественных прав, неопределенность, высокие трансакционные издержки сдерживают приток иностранных инвестиций.

Отсутствие ряда институтов, выполняющих функции механизма контроля экономического поведения субъектов, способствовало развитию бюрократии, коррупции, господству олигархии.

Экономические институты включают институты рынка, его инфраструктуру. Вследствие отсутствия ряда институтов рынка, неразвитости инфраструктуры они не получили достаточного развития. На функционирование институтов повлиял азиатский финансовый кризис, который ухудшил финансовое положение в России и Украине. Фондовый рынок России в 1998 г. имел наихудшие показатели среди всех 32 стран с переходной экономикой. В Украине по состоянию на 1 октября 1998 г. размер государственного долга составил \$14,9 млрд., внешнего долга - до \$10,9 млрд. [1, 28-29] Рассмотрим технологические институты, которые включают технические колледжи и университеты, частные консалтинговые фирмы, специализированные научно-технические институты, промышленные ассоциации. Возникновение данного типа институтов оказывает влияние на процессы, протекающие в экономике. В качестве факторов экономического роста рассматриваются ноу-хау, включающие новейшие технологии и разработки, проведение научных исследований. Важная роль отводится инвестициям в человеческий капитал, которые влияют на экономический рост. Существование разрыва в уровне подготовки специалистов в области технических наук, отсутствие у них достаточного уровня экономических знаний препятствует выходу на рынок труда специалистов нового поколения, заинтересованных в развитии производства, продвижении продукции на рынок. Начало обучения нового вида специалистов в области «Коммерческого инжиниринга» в Украине позволит начать подготовку высококвалифицированных специалистов, обладающих экономическими и техническими знаниями, заинтересованных в развитии рыночных отношений.

Рассмотрим влияние экономических преобразований в формировании институциональной системы в России и Украине. В процессе приватизации не произошло изменения системы корпоративного управления, не была обеспечена передача функций управления фирмой экономическим субъектам, не была создана устойчивая система имущественных прав. Россия и Украина относятся к группе стран с медленным прогрессом в проведении реформ. Ситуация усугубляется отсутствием реальных преобразований в направлении к рыночной экономике. Закрытие предприятий, значительное сокращение объемов выпус-

каемой продукции, отсутствие конкурентоспособных видов продукции, неразвитость финансовой и кредитной систем, господство во взаиморасчетах бартерной системы - характерные черты переходного состояния экономики России и Украины. При такой экономике новые материальные блага не создаются, происходит перераспределение уже созданного богатства. Переходная экономика субсидируется за счет завышения цен на сырье. В процессе движения капитала товары с добавленной стоимостью не производятся. Такой вид экономики называют виртуальной экономикой. [5, 54] Господство представителей номенклатуры на всех уровнях общества, сохранение в их руках контроля над большинством средств массовой информации, слабость профсоюзов характеризуют политические условия проведения реформ в России и Украине. С.Буз полагает, что функционирование институтов не настолько важно, как их мощь, доверие к ним, соблюдение ими законности, что является важнейшим условием обеспечения их эффективности управления. [2, 24] На начальном этапе проведения реформ в странах с переходной экономикой существует потребность создания институтов, определяющих правила поведения, выполняющих функции контроля поведения экономических субъектов. Создание новых институтов имеет целью способствовать развитию внутреннего рынка, его инфраструктуры, обеспечивать предоставление системы услуг. Реальные факты показывают, что часто имеет место формирование неэффективных институтов, иногда с отсутствием доверия к ним. Эффективное институциональное функционирование затруднено отсутствием навыков, опыта, традиций, накапливающихся и передающихся поколениями. Механическое копирование западных типов институтов странами с переходной экономикой не обеспечивает соответствующей отдачи. Это объясняется отсутствием механизма регулирования потоков ресурсов, товаров и услуг на уровне государства. Нормативные акты и законы переходного общества не обеспечивают выполнения функций контроля за поведением предпринимателя. Новой Конституцией Украины не обеспечивается правовое соответствие ряда международных соглашений внутригосударственному праву. Правовая нестабильность вызвана отсутствием новых двусторонних международных соглашений. Частые смены правительства ведут к потере иностранными инвесторами уверенности, в стабильности системы - при принятии инвестиционных решений. Несколько видов трансакционных издержек существуют в Украине: издержки, связанные с функционированием правительственных структур, издержки, обусловленные несовершенством рынка и финансированием государственного долга, издержки, возникающие в связи с отсутствием мобильности рабочей силы. Формирование институциональной инфраструктуры в Украине включает создание Консультативного совета иностранных инвестиций, Совета независимых экспертов по вопросам иностранных инвестиций и Агентства инвестиционного содействия. Учреждение трех новых советов по иностранным инвестициям направлено на повышение привлекательности зарубежных инвестиций и продвижение инвестиционных проектов как за рубежом, так и в Украине.

Длительность переходного периода непосредственно зависит от принятия индивидуальных инвестиционных решений. [7, 335] Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) провел исследование, в котором определялся коэффициент корреляции средней величины трансформации и риска внутри страны, с одной стороны, а также объема совокупных ПИИ на душу населения - с другой. Первый коэффициент равен 65% и 78% для страны, проводящей инвестирование. Этот результат не показывает прямой функциональной корреляции между объемом совокупных ПИИ и уровнем трансформации/риском (см. табл. 1).

Таблица 1

Показатели трансформации, риска в стране и объема прямых иностранных инвестиций¹

Страны	Средний показатель трансформации в 1995 г. (4 - успешная трансформация)	Оценка риска внутри страны 1 - низкий риск (количество проведенных оценок в скобках)	Совокупный приток инвестиций 1989-95 гг. (млн. \$ США)	Совокупный приток инвестиций на душу населения 1989-95 гг (млн. \$ США)	Количество исследуемых проектов
Чешская республика	3,44	1,11(99)	5,481	532	23
Венгрия	3,44	1,28(95)	11,466	1,113	21
Польша	3,33	1,44(99)	2,423	63	27
Российская Федерация	256	3,07(74)	3,100	21	31
Украина	2,22	3,16(61)	581	11	10

¹ Построено на основе данных H.Lankes and A Venables //Economic of Transition -1996ю-Vol4ю-№2.-October.-p.335.

Данные таблицы 1 показывают низкий коэффициент корреляции среднего показателя трансформации и риска внутри страны и незначительный объем совокупных ПИИ в расчете на душу населения в России и Украине. Для Венгрии, Чешской Республики и Польши указанные показатели значительно лучше. Несмотря на то, что результаты исследования показали отсутствие зависимости между величиной трансформации и риском внутри страны и объемом совокупных ПИИ на душу населения, высокий риск и неопределенность сдерживают приток иностранных инвестиций в Россию и Украину.

Институциональная система включает совокупность правовых, экономических и технологических институтов. Развитие всех перечисленных видов институтов будет способствовать функционированию рыночной системы. Создание законодательной базы, обеспечение действия правового и экономического механизмов контроля поведения производителей являются важнейшими задачами переходного периода. Приток иностранных инвестиций выступает важным источником поступления капиталов в страну. Инвестиции в человеческий капитал, подготовка специалистов нового поколения в области «Коммерческого инжиниринга» будут способствовать привлечению в экономику высококвалифицированных инженеров-экономистов.

Литература:

1. Вехи перехода к рыночной экономике.//Трансформация.-1999.-№6.-с.28-29.
2. Booth S. Foreign direct investment in Eastern and Central Europe: trends, effects and institutional problems.// Discussion papers in Economics.-University of Reading.-1994/95.- Series A.- Vol. VII.-[.1-34.]

3. Bulatov A.S. Russian direct investment abroad: Main motivations in the post-soviet period. *Transnational Corporations*.// -1998.- Vol. 7.-p.69-83.
4. Dunning J.H. Assessing the costs and benefits of foreign direct investment: some theoretical considerations.-*University Reading*.-1994.-p.1-40.
5. Gaddy C.G. and Ickes B.W. Russia's Virtual Economy.// *Foreign Affairs*.-1998.- September/October.-p.54-57.
6. Landesmann M. Emerging patterns of European industrial specialization: implications for trade structures, FDI and migration flows.// *The Vienna Institute for Comparative Economic Studies*.-1997.-No. 168. June.- p.1-140.
7. Lankes H.P/ and Venables A.J. Foreign direct investment in economic transition: the changing pattern of investments// *Economic of Transition*.-1996.- Vol. 4.- No 2.- October.- p.334-347.
8. Van Zon H., Batako A., Kreslavskaya A. Social and economic change in Eastern Ukraine. The example of Zaporizhzhya.-*Ashgate*.-1998.

Н.В. Оленцевич, к.э.н., Н.М. Пудрик
**Инвестиционный процесс как фактор становления
социального рыночного хозяйства**

В ходе полемики последних лет относительно путей и механизмов становления социального рыночного хозяйства в Украине в основном выделился круг теоретических вопросов, сложились определенные традиции и подходы в решении обсуждаемых проблем. При всей неоднозначности трактовок самой концепции и дискуссионности вопроса о критериях «социальности» рыночного хозяйства многочисленные его сторонники и исследователи признают среди атрибутивных свойств и родовых признаков социальной рыночной системы необходимость и возможность сочетания рыночных механизмов с решением социальных задач и реализацией социальной политики государства. В фокусе внимания при этом оказываются проблемы «социального выравнивания», решение которых обеспечивается посредством государственного перераспределения национального дохода на основе теории и практики свободного рыночного механизма.

Представляется, что такой подход свидетельствует о перемещении центра тяжести в исследовании проблемы социального рыночного хозяйства из сугубо экономической в социально-политическую и идеологическую плоскость, когда за пределами внимания исследователей остаются источники и факторы реализации социальной политики, финансовый механизм социальной защиты населения. Между тем идеологи немецкого неолиберализма, составившего теоретическую основу социального рыночного хозяйства, неоднократно подчеркивали тесную взаимосвязь экономической и социальной сфер жизни общества, обусловленность решения социальных проблем совершенствованием рыночной формы организации производства. В. Ойкен, в частности, указывал: «Если справедливо утверждение, что распределить можно лишь то, что было предварительно создано, то все социальные реформаторы должны прежде всего добиваться хозяйственного порядка, действующего с наивысшей эффективностью... Ибо если при каком-либо порядке все люди одинаково голодают, то это не есть

разрешение проблемы справедливого распределения или обеспечения, или какого-нибудь социального вопроса». [6, 204-205] Исходя из этого, важнейшее условие становления социального рыночного хозяйства - достижение рационализации и высокой эффективности хозяйственной системы, повышение производительности труда, обеспечение материального благосостояния общества за счет устойчивого экономического роста. Причем обусловленность решения социальных проблем хозяйственным порядком, всем экономическим строем общества непосредственно связывается исключительно со свободным действием рыночных сил и механизмов, возникновением рыночной мотивации хозяйствования и принятия экономических решений. Основным источником формирования материальной основы социального рыночного хозяйства становится инвестиционный процесс, переход к инновационным технологиям и информационному обеспечению современного этапа экономического роста.

Известно, что процессы структурного и качественного обновления товаропроизводства и рыночной инфраструктуры происходят исключительно путем и за счет инвестирования. [6, 6] Чем интенсивнее оно осуществляется, тем быстрее происходит воспроизводственный процесс, тем активнее эффективные рыночные преобразования. И, наоборот, чем меньше объемы инвестирования и хуже инвестиционная структура, тем ниже результативность производимых реформ. Поэтому ошибочно рассчитывать на то, что в условиях спада инвестиционной активности будут происходить положительные сдвиги в формировании социального рыночного хозяйства.

Структурные преобразования экономики нашей страны непосредственным образом связаны с перспективами технологического развития. Сложность данной проблемы заключается в том, что для обеспечения устойчивого технологического прогресса требуется определить не только его основные направления, в первую очередь требующие поддержки государства, но и технологический уровень, которого они должны достичь. Во всех отраслях нашей экономики присутствуют элементы нескольких технологических укладов, которые переплетаются и взаимодействуют друг с другом. В зависимости от того, на приоритетное развитие какого технологического уклада и отраслей производства направит свои усилия государство, нас ожидают принципиально различные варианты технологического и экономического будущего.

Ставка на наиболее передовой технологический уклад, основные компоненты которого еще только формируются в наиболее развитых странах мира, потребует радикальной модернизации производства во всех ведущих отраслях и может оказаться слишком разорительной для страны. Поддержка же более отсталых технологических укладов потребует внедрения в производство техники прошлых поколений и тем самым запрограммирует технологическое отставание нашей страны и утрату известной части научно-технического потенциала, что грозит обернуться новой волной падения производительности труда в масштабе всей экономики. Следовательно, для того, чтобы сделать правильный выбор, необходима серьезная аналитическая работа, включающая грамотное технико-экономическое обоснование принимаемых решений, организацию экспертизы предлагаемых инвестиционных проектов и программ технической модернизации производств, проведение работы по привлечению инвестиционных ресурсов.

Следует отметить, что сегодня в Украине существует раздробленный и малоразвитый рынок инвестиционных ресурсов. Организации, которые работают на нем, действуют недостаточно согласованно и малоэффективно. Слабое развитие информаци-

онной инфраструктуры рынка препятствует встречному движению предпринимателей и потенциальных инвесторов, в силу чего возникает значительный разрыв между спросом на инвестиции и их предложением. Одной из причин такого положения является недостаточное число качественных и перспективных инвестиционных проектов. Все проекты, которые рассматриваются иностранными инвесторами, оцениваются по давно разработанной методике. Для налаживания взаимовыгодных деловых связей с иностранными партнерами необходимо наличие хорошо проработанного бизнес-плана, составленного по определенным стандартам и установленным формам, правильно изложенного языком расчетов и терминов, принятых в западном деловом мире. Без такого документа результативные переговоры с западными партнерами становятся просто невозможными, что и подтверждается крайне незначительными объемами иностранных инвестиций в Украину.

При вложении средств в предприятия инвесторы прежде всего хотят получать прибыль и поэтому никто не станет инвестировать общие программы развития предприятия (такие, например, как реконструкция предприятия).

Инвестор стремится к инвестированию конкретных перспективных программ и рассчитывает получить бизнес-план инвестиционного проекта, в котором должны быть изложены расчеты по проекту и доказана его перспективность. Однако многие перспективные проекты не выносятся на рассмотрение только из-за того, что у представляющего их предприятия нет средств на составление инвестиционного проекта-профиля и подготовку иллюстративного материала. Не способствует разворачиванию инвестиционного процесса общая экономическая ситуация, отсутствие благоприятных факторов макроэкономической среды.

Мировой опыт свидетельствует, что для стабильного экономического роста инвестиции должны быть на уровне 19-25% ВВП. Однако инвестиционная ситуация в Украине развивается в условиях сокращения объемов накопления, существенного падения его доли в ВВП, сокращения бюджетных капиталовложений, слабой инвестиционной мотивации частных предпринимательских структур. В Украине в 1995 г. инвестиции составили 8,9% ВВП, а сбережения - 5,6%. [1, 15]

На начало 1997 г. в украинскую экономику привлечено около 1,5 млрд. дол. иностранных инвестиций, или 30 дол. на душу населения. По сравнению с другими странами с переходными экономиками эти объемы представляются незначительными (например, Венгрия - 1000 дол., Чехия - 400, Эстония - 320, Польша - 110 дол.) при определенной достаточно невыразительной динамике иностранного инвестирования. Так, чистый прирост иностранных инвестиций за 1992-1994 гг. составил 483,5 млн. дол., за 1995 г. - 268 млн. дол., за 1996 г. - 458,5 млн. дол. [3, 10-12]

В сравнении с другими странами Украина не является предпочтительной страной для осуществления прямых иностранных инвестиций. Экономический кризис последних лет, многочисленные задержки и противоречия при проведении реформ и другие факторы являются причиной того, что в международном рейтинге кредитоспособности Украина выглядит очень слабо. При этом следует помнить, что иностранное финансирование долгосрочных проектов находится в прямой зависимости от степени риска: чем этот риск выше, тем меньше вес иностранного капитала в проектах. Вот почему для мотивации инвесторов необходимо на макроуровне стремиться к снижению данного риска, причем это относится как к зарубежным, так и к отечественным субъектам инвестиционного процесса.

Основным субъектом инвестиционной деятельности в условиях рынка становятся самостоятельно хозяйствующие предприятия различных форм собственности. Если раньше предприятия рассматривались исключительно в качестве организационно-технологического звена единого общественно-производственного процесса, то в ходе совершенствования производственных отношений они превращаются в самостоятельных товаропроизводителей, которые должны хозяйствовать на принципах самоокупаемости и самофинансирования. Осуществление инвестиционной деятельности на уровне предприятий можно рассмотреть исходя из реализации основных функций механизма управления. По степени однородности решаемых в процессе управления задач применительно к управлению инвестициями можно выделить пять основных функций, которые охватывают все взаимоувязанные действия: планирование инвестиций, организация, контроль за реализацией, регулирование и мотивацию ее осуществления.

Переход от преимущественно вертикальных взаимоотношений между субъектами хозяйствования и институтами государственного управления к горизонтальным взаимодействиям производителей и потребителей обуславливает специфический характер осуществления функции мотивации в управлении инвестициями. Мотивация представляет собой процесс побуждения к осуществлению определенной деятельности и достижению определенных целей. [2, с.360] Известно, что мотивы различных видов деятельности являются сложными и затрагивают различные аспекты существования человека. Применительно к управлению инвестициями необходимо рассматривать экономический аспект мотивации инвестиционной деятельности.

Не принижая роли социального и экологического аспектов, можно отметить, что основным стимулом осуществления инвестиции является получение прибыли. С учетом преимущественного использования экономических методов управления в условиях рынка, важное значение приобретают выполнение инвестиционных расчетов и определение экономического эффекта. Мотивация играет решающее значение на всех стадиях осуществления инвестиции. Мотив является исходным условием, побуждающим к инвестированию и инициирующим начало процесса принятия решения. Именно для определения значительности мотива на стадии планирования должны выполняться инвестиционные расчеты, определяющие целесообразность осуществления проектов и степень соответствия их результатов целям инвестора. При этом очень важным моментом в условиях рынка, когда значительно расширяется самостоятельность хозяйствующих субъектов, является определение значительности стимула для каждого участника инвестиционного процесса. Это накладывает новые по сравнению с традиционно применяемыми в Украине требования к методологии и методике оценки эффективности и привлекательности инвестиций.

Оценивая влияние факторов инвестиционной привлекательности, необходимо обосновано использовать систему показателей, включающую в себя, в частности, показатели ликвидности, доходности, финансовой устойчивости, инвестиционного риска и др. Наряду с частными (дифференцированными) показателями на их основе следует попытаться обосновать сводный (обобщающий, интегральный) показатель инвестиционной привлекательности. В связи с несовпадением интересов участников инвестиционного процесса значимость названных показателей может различаться по соответствующим им группам. Это требует разработки вопросов формирования информационной базы, обеспечения достоверности и сравнимости показателей, спосо-

бов их сопоставления, а также соизмерения по обоснованным весовым значениям при построении обобщающего (интегрального) показателя.

Разрабатывая будущую систему оценки инвестиционной привлекательности, необходимо изучить ее соотношение с существующими отечественными и зарубежными методами и показателями определения (расчета) эффективности капитальных вложений (инвестиций). Во избежание дублирования и подмены понятий следует четко определить общее и различное в функционально-целевом назначении этих систем, а также границы, условия и сферы применения каждой из них.

Помимо квалифицированного, полного и своевременного учета влияния внешней для предприятия конъюнктуры на рынках товаров и капиталов (инвестиций) конкурентоспособность в целом, и инвестиционная привлекательность в частности, должны в значительной мере основываться на высоком техническом, организационном и экономическом уровне самого инвестируемого производства, благодаря которому оно способно в нужные сроки и достаточном объеме выпускать пользующуюся спросом качественную продукцию с меньшими, чем у конкурентов, затратами. Следовательно, устойчивый рост прибыли как источника и гаранта удовлетворения интересов инвесторов должен и может достигаться не только за счет роста цен, отказа от нововведений и т.п., а прежде всего на основе увеличения объемов производства и продажи качественной, относительно дешевой и потому конкурентоспособной продукции.

Для мотивации притока иностранного капитала в Украину необходимы изменения в сфере законодательства. Следует одновременно и комплексно провести ревизию и усовершенствовать правовые нормы, курирующие вопросы иностранного инвестирования.

К ним, в частности, относятся [4, с.26]:

- внесение изменений и дополнений в Земельный Кодекс Украины. Эти изменения, если бы и не предоставили иностранным инвесторам возможности приобретения (покупки) земельных участков в частную собственность, но приблизили бы права пользования землей к тем правам, которые имеют резиденты-собственники. Такой режим землепользования может быть обеспечен при долгосрочной (на 50 лет) аренде земельных участков, а также при приобретении их в пользование на условиях концессии (до 99 лет);

- внесение изменений в законодательство по вопросам приватизации с целью устранения существующей на сегодня дискриминации иностранных инвесторов при реализации приватизационных проектов. Недополученные таким образом средства страна вынуждена потом просить в виде международных кредитов и займов. Это в свою очередь неотвратимо приводит к усилению макроэкономической зависимости Украины от иностранных доноров и международных финансовых организаций и политическому диктату последних;

- ускорение работ по подготовке нового Гражданского Кодекса Украины, который бы регулировал на принципиально новых рыночных условиях вопросы заключения и реализации инвестиционных договоров, гарантирование обязательств и имущественной ответственности за их невыполнение (ненадлежащее выполнение);

- внесение изменений и дополнений в действующее законодательство о ценных бумагах и фондовой бирже, которые бы облегчили доступ на финансовый рынок Украины иностранных инвесторов и защитили бы их от недобросовестной, а зачастую и криминальной деятельности, охватившей сегодня эту сферу;

– обеспечение юридических гарантий свободного доступа иностранных инвесторов к валютному рынку Украины, которые можно предусмотреть при принятии Закона Украины «О валютном регулировании»;

– внесение изменений и дополнений в действующий Закон «Об общих основах создания и функционирования специальных (свободных экономических) зон» с целью активизации процесса их формирования в Украине. Это может послужить добавочным стимулом для вложения капитала иностранными инвесторами. В частности, следует проанализировать возможность создания таких локальных зон с конкретной специализацией (в области банковской и страховой деятельности), которые в свою очередь могут служить катализатором ускорения притока капитала и в производственный сектор;

– скорейшее принятие законодательного акта «О концессиях», что позволило бы активизировать участие иностранного капитала в экономически и экологически целесообразной разработке природных ресурсов Украины.

Вместе с этим с целью обеспечения дальнейшей стабилизации законодательства, регулирующего режим иностранных инвестиций, рационально было бы предусмотреть, после реализации наиважнейших законодательных корректировок, мораторий на дальнейшие изменения в течение некоторого периода времени, например, трех-пяти лет. Большей стабильности могло бы способствовать и установление усложненной процедуры внесения изменений в законодательство об иностранных инвестициях (например, принятие решений квалифицированным большинством).

Очень много для активизации притока иностранного капитала необходимо сделать и в сфере межгосударственных отношений, в частности следующее:

– инициирование переговоров с основными странами-кредиторами Украины о возможности и механизме конверсии накопленных долгов в акции украинских предприятий и в другие ценные бумаги, эмитированные в Украине (или в принятии формы участия в капитале на территории страны);

– приоритетность развития финансового сектора экономики Украины при использовании иностранных займов и кредитов, технической помощи, в частности, инвестиционных банков;

– осуществление активных мер по налаживанию взаимодействия с Многосторонним Агентством по Гарантированию Инвестиций (МАГИ), которое действует в рамках Мирового Банка; активизация работы по заключению двусторонних договоров и договоренностей о защите и заинтересованности иностранных инвестиций, об избежании двойного налогообложения.

Крайне необходимо как можно скорее привести институциональную основу экономики в соответствие с потребностями обслуживания процесса привлечения иностранных инвестиций. Среди этих мероприятий можно назвать проведение реформы судебной системы, при которой нужно предусмотреть гарантии свободного доступа иностранных инвесторов к украинским судам, а также предоставление им равных с украинскими юридическими и физическими лицами прав при рассмотрении споров, связанных с инвестиционной деятельностью предприятий с иностранными инвестициями. Желательно также предусмотреть более широкие возможности для доступа на украинский рынок иностранных банков и страховых компаний, с которыми тесно связаны те круги потенциальных инвесторов, которые проявляют к Украине наибольший и неподдельный интерес. Важное значение имеет создание современной инфор-

мационной сети, в рамках которой были бы общедоступные банки данных о предприятиях и организациях, заинтересованных в инвестировании в Украину, данные о возможных инвестиционных проектах или о потребностях в их реализации, информация о степени надежности и финансовом благополучии инвестирования тех или иных фирм.

Литература:

1. Бершеда Е. Межотраслевые связи в инвестиционном процессе - К.-1981.
2. Бланк И. Инвестиционный менеджмент.- К.-1995.
3. Гаврилюк О. Условия осуществления иностранного инвестирования // Экономика Украины.-1997.-№8.-С.9-16.
4. Колосов А. Стимулирование притока иностранных инвестиций // Бизнес Информ.- №11.-1997.-С.24-27.
5. Лукинов И. Инвестиционная активность в экономическом обновлении и росте // Экономика Украины - 1997.- №8.- С.4-8.
6. Эрхард Л. Благосостояние для всех.- М.-1991.

И.Г. Охременко

**Западные экономисты о малом бизнесе и условия
его становления в Украине**

Современная теория малого бизнеса - это плод напряженной научной мысли не одного поколения ученых, среди которых С. Сисмонди, Дж. С. Милль, А. Маршалл, И. Шумпетер и др.

В экономической теории анализ мелкого производства впервые встречается в работе Симона Сисмонди «Новые начала политической экономии», где автор исследует в основном проблемы малого бизнеса в сельском хозяйстве. Так, Сисмонди пишет:

«Я доказал, что производительность земельного богатства тем выше, чем больше в земельной собственности часть самого земледельца». [1, 159]

«Огромное зло строя в том, что три фактора производства не объединены в одном человеке, что представители труда не являются в то же время представителями земли и капитала». [1, 137]

В работах С. Сисмонди также впервые определена необходимость государственной поддержки малого бизнеса: «Мы считаем, что правительство должно быть защитником слабого против сильного, защитником того, кто не может защитить себя сам». [1, 168] «Если кто-нибудь владеет чем-нибудь, то государство ему оказывает поддержку». [1, 137]

Английский ученый Джон Стюарт Милль (1806-1879) в своей главной книге «Принципы политической экономии» посвятил малому бизнесу отдельный раздел «О крупном и мелком производстве». Он был сторонником мелкой собственности, в которой видел существенные выгоды, а именно: она нейтрализует социальную несправедливость; бережет независимого производителя от разорения и перехода в наемное состояние; развивает личную инициативу производителей; сдерживает тенденцию к бездумному размножению населения.

В Англии под влиянием Милля появились законы о мелких земельных наделах (Small Holdirg Act's) с целью создания островков мелкой собственности среди крупных земельных участков лендлордов.

Профессор Кембриджского университета Альфред Маршалл (1842-1924) в работе «Принципы экономической науки» проблемы малого бизнеса рассматривает в разделе, посвященном организации производства. Он анализирует три группы проблем: преимущества больших предприятий над малыми, преимущества малых предприятий над большими, суть и «анатомию» предпринимателя, формы и тенденции развития предприятия.

Среди преимуществ небольшого предприятия Маршалл видит то, что хозяйский глаз отмечает все: тут нет места для отвлечения мастеров и работников от выполнения своих обязанностей, разделения ответственности, обмена между цехами непонятными сведениями и требованиями. Предприниматель много экономит на бухгалтерских операциях и почти ничего не тратит на громоздкую систему контроля, которая обязательна на предприятиях крупной фирмы.

Однако малый бизнес, подчеркивает Маршалл, имеет и недостатки: он не в состоянии следить за общим состоянием в своей отрасли или заниматься долгосрочным прогнозированием, он часто бывает вынужден следовать примеру других. Предприниматель должен обладать достаточно широкими знаниями, творческими и организаторскими способностями и одновременно выполнять много рутинной работы. Мелкому предпринимателю гораздо сложнее получать информацию и проводить научные исследования.

А. Маршалл исследует суть предпринимательства, типы предпринимателей, их функции и черты, организационно-производственные формы.

Предприниматель - это человек, который управляет производством, чтобы последнее при данных затратах усилий обеспечивало наибольший эффект в удовлетворении человеческих потребностей. Он берет на себя весь риск, связанный с выполнением указанных функций, объединяет необходимый для производства капитал и труд; составляет план производства и контролирует его выполнение. Бизнесмен, с одной стороны, это высококвалифицированная категория участников производства, а с другой - это посредник между работниками физического труда и потребителями.

Интересны размышления английского теоретика о требованиях, предъявляемых к предпринимателю. Во-первых, он должен соответствовать своей роли торговца и организатора производства, владеть глубокими знаниями всех особенностей отрасли. Во-вторых, предприниматель должен уметь предвидеть общие тенденции развития производства и потребления; выявлять, где открываются возможности выйти на рынок с новым товаром, который удовлетворяет реальную потребность. В-третьих, предприниматель должен быть способен трезво рассуждать и смело рисковать, разбираться в сырье и машинах, которые применяются в его отрасли. В-четвертых, предприниматель в своей роли работодателя должен быть прирожденным руководителем. Он должен владеть умением прежде всего правильно подбирать себе помощников, а потом и полностью доверять им, заинтересовать их целями предприятия, завоевать их доверие к себе и, таким образом, привести в действие всю имеющуюся у них предприимчивость и инициативу.

Маршалл акцентирует внимание на тенденции к вытеснению малых фирм крупными. Этот вывод отвечает реалиям конца XIX века. Однако исследователь предвидел и другую тенденцию, а именно: увеличение количества и роли малых фирм в экономике, которая доминирует со второй половины XX века. Он писал, что интере-

сам малого предпринимательства служит также то обстоятельство, что коммерческая и производственно-техническая секретность в целом уменьшается и что большинство технологических нововведений редко остаются в тайне после того, как они прошли стадию эксперимента. Это означает, что мелкий предприниматель вовсе не обязательно должен находиться среди отстающих, если он этого не хочет.

Таким образом, можно резюмировать, что А. Маршалл развил теоретические основы предпринимательства, внес много идей, которые актуальны и сегодня. Так, его формула успеха: «Деньги, терпение, талант и удача» неподвластна времени.

Проблемы малого бизнеса рассматриваются и в работах австрийского ученого Й. Шумпетера (1883-1950). В его работах «Теория экономического анализа», «История экономического анализа» и «Капитализм, социализм и демократия» определены два основных аспекта теории малого бизнеса: суть предпринимательства и предпринимателя и их роль в капиталистической экономике и перспективы мелкого производства в командной (социалистической) экономике.

Шумпетер пишет: «Под предпринимательством мы понимаем совершение новых комбинаций, а также то, в чем эти комбинации воплощаются: заводы и т.п.». [2, 169] Он разделяет определение Ж.-Б. Сэя: «Суть предпринимательства в том, чтобы объединять, комбинировать факторы производства,» [2, 171] и предлагает свою трактовку предпринимателя: «предпринимателями мы называем хозяйствующих субъектов, функцией которых является как раз совершение новых комбинаций и которые являются его активным элементом». [2, 170]

Под понятием «осуществление новых комбинаций» Шумпетер понимает, во-первых, изготовление нового, то есть еще неизвестного потребителям блага, или создание нового качества того или другого блага. Во-вторых, внедрение нового, то есть в данной отрасли практически неизвестного метода (способа) производства, в основе которого не обязательно лежит новое научное открытие и который может олицетворять собой новый способ коммерческого использования определенного товара. В-третьих, освоение нового рынка сбыта, на котором до сих пор отрасль промышленности этой страны еще не была представлена независимо от того, существовал ли этот рынок ранее или нет. В-четвертых, получение нового источника сырья или полуфабрикатов, независимо от того, существовал ли этот источник или просто не брался во внимание, считался недоступным или его еще только необходимо было создать. В-пятых, проведение соответствующей реорганизации, например, обеспечение монопольного положения (путем создания треста) или подрыв монопольного положения другого предприятия.

Очевидно, что для Шумпетера при определении предпринимательства и предпринимателя не имеет значения форма собственности хозяйствующих субъектов и их самостоятельность или зависимость. Важно одно, чтобы хозяйствующий субъект совершал новые комбинации. Понятие «предприниматель», предложенное Шумпетером, одинаково подходит «и к социалистическому обществу, и к помещику, и к вождю первобытного племени». [3, 170]

Предприниматель принимает и претворяет в жизнь стратегические решения, за это его Шумпетер называет «полководцем». [3, 170]

Если у А. Маршалла понятие «предпринимательство» и «менеджмент» одинаковы, то у Шумпетера различны - в предпринимательстве акцентируется внимание на новых комбинациях. В этом свете «коммерсант может в жизни никогда не быть предпринимателем». [3, 174]

Шумпетер доказывает, что основными двигательными силами экономического развития являются смелые предприниматели. Как и Маркс, он считает, что предприниматель отживает свое время: «Полностью обюрокраченные индустриальные гиганты не только вытесняют мелкие и средние фирмы и «эксплуатируют» их собственников, а и в конечном итоге вытесняют также и предпринимателя». [4, 187]

Однако процесс вытеснения малого бизнеса крупным зашел не так далеко, как казалось Шумпетеру. Кризисные явления в мировой экономике в 70-е годы привели к тому, что наиболее развитые страны мира вступили в период широкой структурной перестройки своих хозяйств, происходившей при повсеместном возвращении к идеям свободной конкуренции, которые были позднее сформированы в неоклассические экономические теории.

Терминология предпринимателя и предпринимательства получила новое развитие и новые трактовки.

К 1985 г. Роберт Хизрич сформулировал понятия «предприниматель» и «предпринимательство» так: «предпринимательство - это процесс создания человеком чего-то нового, что обладает стоимостью, а предприниматель - это человек, который затрачивает на это все необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым». [5, 150]

От теории перейдем к фактическому анализу места и роли малого предпринимательства в экономике.

В ведущих странах мира малые и средние предприятия составляют 95% общего количества хозяйственных организаций и обеспечивают при этом значительную часть занятости и производства ВВП (см. табл.1). На начало 90-х гг. совокупная доля малых и средних предприятий в экономике Германии составляла 99,8% общего количества хозяйственных организаций, Великобритании - 94, Японии - 99,3, Франции - 99,9%. [6, 33] Это объясняется тем, что общепризнанные преимущества малого бизнеса (мобильность, гибкость, рациональная организационная структура предприятия, способность быстрого приспособления к изменениям потребительского спроса, оперативность в освоении выпуска новой продукции малыми партиями, невысокие эксплуатационные расходы и пр.) привлекают в этот сектор экономики множество инициативных людей, стремящихся к независимости и реализации своих идей, но обладающих небольшим капиталом.

Таблица 1.

Состояние сектора малого бизнеса в некоторых странах мира по данным
Министерства экономики Украины [7, 44]

Страна	Количество МП на 1000 человек населения	Удельный вес занятых в МП в общей занятости, %	Доля МП в производстве ВВП, %
Великобритания	46	49	50
Германия	37	46	50
Италия	68	73	57
США	74,2	54	50
Япония	49,6	78	52
Россия	5,65	9,6	10
Украина	1,79	4,6	6

Так, в Японии в перерабатывающей промышленности количество малых предприятий составляет почти 90%, при этом треть из них представляет собой - семейные. А в сфере торговли и обслуживания удельный вес семейного бизнеса составляет соответственно 60 и 50%.

В Республике Корея малых предприятий в обрабатывающей промышленности, транспорте и строительстве 1810 тыс. (98,6% всех предприятия), причем на них занято 62% всех работающих. [6, 35]

В Японии, где значение малых предприятий даже выше, чем в странах Европы и США, основной акцент в деятельности мелких фирм сделан на мелкосерийное производство новых видов продукции, инновационный бизнес и поставки крупным компаниям («Ниссан мотор»), «Ниппон стил», «Тойота мотор» и др.) технологических узлов и других комплектующих.

Аналогичная направленность малого предпринимательства наблюдается и в других странах Азии с быстро растущей экономикой (Корея, Тайвань, Сингапур).

Малые предприятия активно соперничают с крупными в перерабатывающей промышленности, сфере строительства, торговли, сельском хозяйстве. Сфера общественного питания практически полностью представлена субъектами малых форм хозяйствования.

В современных условиях имеет значение положительная социальная роль малого бизнеса, то есть роль малых предприятий в обеспечении занятости населения (см. табл. 1). В Италии и Японии на малых предприятиях работают свыше 70% занятых, в других странах этот показатель колеблется около 50%. При этом малые предприятия обеспечивают 50% ВВП страны. В Германии при уменьшении занятости на крупных предприятиях мелкие фирмы (до 19 работников) только за первый год текущего десятилетия увеличили занятость на 24%, создав 723 тыс. новых рабочих мест. В 1985 г. во Франции малые предприятия обеспечивали три четверти спроса на рабочую силу, причем за период 1988-1993 гг. показатель занятости в этом секторе экономики страны вырос с 66 до 80%. [6, 35]

В России абсолютный и относительный рост малых предприятий на фоне общего спада производства и бедственного положения многих крупных предприятий в 1991-1995 гг. позволил избежать массовой безработицы, доказал возможность обеспечения за счет малых форм хозяйствования экономической самостоятельности значительной части населения. Вплоть до 1994 г. рост занятости на малых предприятиях опережал темпы высвобождения работников в других хозяйственных структурах. К настоящему времени примерно 817 тыс. малых предприятий обеспечивают средствами к существованию около 40 млн. человек. [8, 46]

Малый бизнес в Украине, развиваясь с соблюдением общих мировых тенденций развития малого предпринимательства, имеет все же свои особенности, которые обусловлены кризисным состоянием экономики Украины и переходом к рынку.

На дорыночном этапе переходного периода суть и изменения малого бизнеса формируют еще прежние планово-командные организационные структуры. Их удельный вес хоть и уменьшается, но все еще является преобладающим. Одновременно закладываются основы будущих форм организации экономической жизни, которые носят институциональный характер. Под воздействием рыночных тенденций появляются новые организационные структуры и ощутимую роль начинают играть рыноч-

ные механизмы регулирования через установление равновесия спроса и предложения. [9, 13-14]

Учитывая сказанное, можно сделать вывод, что в Украине завершилась дорыночная стадия переходного периода и наступила собственно рыночная стадия. Рынок проведет отбор среди мелких собственников, появятся пионеры малых и основатели крупных фирм. По некоторым оценкам переходный к рынку период будет длиться 30-40 лет. [10, 68]

Роль малого бизнеса в экономике зависит от модели перехода к рынку. Модель «шоковой терапии» мало конструктивна для быстрого и эффективного развития экономики страны и, в частности, сферы малого предпринимательства. Однако в условиях «шока» малые предприятия демонстрируют свои позитивные возможности и функции: обеспечивают выживание населения в условиях острого кризиса путем самозанятости, «челночного бизнеса», огородничества и т.п. Малый бизнес сдерживает тенденцию массовой люмпенизации населения.

Рассмотрим некоторые особенности функционирования малых предприятий в отечественной экономике:

- экономические условия для развития малого бизнеса в Украине сегодня не удовлетворительные;
- реальный украинский малый бизнес в настоящий момент состоит из официального и теневого;
- деятельность малых и средних предприятий чрезвычайно диверсифицирована (многопрофильность деятельности предприятий);
- низкий, а то и просто недостаточный профессиональный уровень предпринимателей, особенно начинающих;
- большинство предпринимателей в своей работе руководствуется убеждением: в нестабильной экономике должно быть стабильным доверие.

Как известно, для активного развития малого и среднего бизнеса необходим один из трех факторов:

- 1) высокий интеллектуальный, образовательный и научно-технический уровень населения (Япония, Германия);
- 2) выгодное географическое положение и недорогая рабочая сила (Южная Корея, Сингапур, Тайвань);
- 3) значительные природные ресурсы (страны Ближнего Востока, Индонезия, Мексика).

В отличие от других стран Украина имеет не одно, а все три условия для быстрого осуществления экономического роста сектора малого предпринимательства и экономики в целом. И это можно назвать еще одной особенностью функционирования малых предприятий в Украине. Однако украинские предприниматели не могут как следует воспользоваться последней из-за негативного влияния остальных.

Литература:

1. Сисмонди С. Новые начала политэкономии.- М.: Соцэкгиз.-1936.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития.- М.: Прогресс.-1982.
3. Шумпетер Й. Теория экономического анализа.- М.: Прогресс.-1983.
4. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия.- М.: Экономика.- 1995.

5. Водолазская А.А. Социально-экономические условия становления и развития предпринимательской деятельности в Украине: Диссертация к.э.н.: 08.01.01/Харьковский автодорожный технический университет.- 1996.
6. Жук А. Малый бизнес в мире и Украине // Экономика Украины.- 1996.-№7.- С.33-39.
7. Хогтон Дж., Кук Н., Исакова Н. Взаимодействие государственных и негосударственных структур в деле формирования политики поддержки малого бизнеса: вариант для Украины // Экономика Украины.-1997.-№11.-С.42-47.
8. Грачев И.Д., Белова И.В. Развитие малого предпринимательства // Деньги и кредит.-1997.-№1.- С.45-47.
9. Котирко І. Ринкові трансформації АПК.- К.-1995.
10. Корнаї Я. Шлях до вільної економіки.- К.: Наукова думка.- 1991.

Я. Радченко

Переходная экономика: в поисках приоритетов

Обращаясь к современной украинской действительности, можно отметить, что сегодня имеется критическая масса нежизнеспособных хозяйственных субъектов. Это тормозит не только проводимые рыночные преобразования, но и ставит под вопрос долгосрочные перспективы развития экономики.

Ключевой момент данной проблемы заключается в политике государства, направленной в первую очередь на макроэкономическую стабильность и отводящую микроэкономическим реформам второстепенное место. Вместе с тем почти все исследователи практически единодушны в том, что «целью развития современной социально-экономической системы является человек и его способности..., анализ любых экономических явлений и процессов должен вестись с точки зрения развития человека, реализации его способностей и удовлетворения потребностей и запросов». [2, 11] Такая посылка позволяет рассматривать проводимые реформы на двух уровнях: 1) на поверхности экономической жизни; 2) с точки зрения глубинных процессов, радикальных преобразований как в государстве в целом, так и в рамках отдельных фирм, предприятий и даже индивидов.

Такой взгляд «в основание» сопоставим с делением экономической сферы на макроэкономику и микроэкономику. Интересующие же нас изменения же внутренне присущи микроэкономике, в то время как последняя, в свою очередь, лежит в основании макроэкономических процессов.

В подтверждение этому можно привести тезис о том, что главным достоянием, богатством страны сегодня является человеческий капитал - люди с их навыками и умениями, комплексом знаний, позволяющим творчески мыслить, а значит создавать новое, решать текущие задачи и возникающие проблемы, генерировать новые идеи, следовательно, вести страну по пути развития.

Что же реально происходит в экономике Украины? «Большинство населения страны в официальном секторе не работает или числится номинально. Значит, упомянутые люди практически не участвуют в общественном разделении труда в традиционном понимании». [2, 13] В основе эффективного управления функционированием и

развитием предприятий лежит прежде всего экономический интерес и потребность в самореализации работника и управленца. Следовательно, в условиях переходной экономики в связи с массовым обнищанием населения необходим прежде всего экономический мотив для генерации инновационных идей, внедрения прогрессивных методов и форм управления, да и просто продуктивной, высокопроизводительной и качественной деятельности.

Лишь решив свои первичные потребности, по Д. Маслоу, человек сталкивается с необходимостью саморазвития, самореализации. А стремление к достижению общественного или внутрифирменного положения является необходимым фактором для внедрения в экономику Украины современных постиндустриальных тенденций. Без этого перейти к новым методам хозяйствования невозможно.

Такой экономический мотив должна была создать приватизация с целью образования собственников средств производства, причем таким собственником должен был стать каждый член общества. Но результаты ее были другими: «Произошло резкое деление общества на собственников и не собственников, а точнее собственников своей рабочей силы. Собственниками же основных средств производства стали работники чиновничье-государственного аппарата, директора крупных государственных предприятий и объединений, руководители теневых структур. Становление массового работника не произошло, а основная масса населения превратилась в наемных работников». [2, 13]

Однако темпы и объемы приватизации говорят о продвижении курса реформ. Из этого следует, что особенно важна качественная характеристика проводимых микро-экономических преобразований, которые не только формируют рыночную сферу, но и создают предпосылки для вывода экономики из создавшегося поликризиса. Однако вернемся к действительности: «Почти все время после получения независимости наше государство функционирует практически без надежной и эффективной системы государственного контроля за деятельностью предприятий государственной собственности, за рациональным и целевым использованием бюджетных средств, соблюдением финансовой дисциплины... Именно отсутствие такого контроля стало главной предпосылкой экономического разлада..., а от всего этого, в конце концов, страдают государственный бюджет и народ Украины». [3, 6] Проводимые реформы нужно не пытаться подгонять под стратегии градуалистов или приверженцев шокотерапии, не пускать на самотек, а признав, что у Украины свой индивидуальный уникальный путь развития, который наиболее полно описывается понятием «транзиция», следует выработать научно-обоснованную стратегию реформирования, целью которой должно быть не метание между развитым социализмом или капитализмом, а движение к совершенному постиндустриальному обществу, центральная фигура которого - современный высокоразвитый человек.

В ускорении научно-технического прогресса, эффективной реализации целевых комплексных научно-технических программ важную роль играют так называемые головные организации - ведущие научно-исследовательские институты. В их функции входит научно-методическое обеспечение и руководство программой, общая координация планов исследований соавторов и разработчиков новой техники и технологии. Успех развития общества и тем более реформируемого общества зависит от наличия и качественных характеристик таких научно-исследовательских институтов. В составе СССР Украина была одной из ведущих республик в области науки и обра-

зования, на 1990 г. ее научно-технический потенциал характеризовался следующей цифрой - число работников и инженеров, занятых в сфере научно-исследовательских и конструкторских работ, составляла почти 131, а в 1995 г. уже менее 76 человек (в США и Японии - 76, Германия - 50) [3, 11]; более того, налицо тенденция снижения численности научного персонала.

Чтобы оценить опасность, к которой может привести подобная тенденция, отметим, что сегодня, когда мировая экономика переживает информационную революцию, складываются две важнейших тенденции развития общества:

1. Приобретение сферой услуг главенствующей роли в процессе производства (до 70% в развитых странах работают в сфере услуг).

2. Информация становится экономическим ресурсом, постепенно претендующим на главенствующую роль в процессе производства.

Обе указанные тенденции свидетельствуют о том, что происходит подрыв товарного производства и товарно-денежных отношений, основанных на господстве частной собственности и экономической власти материального богатства. Они начинают уходить в основание, уступая дорогу новому порядку, где господствовать будет не материальное, а духовное производство с его специфическим социальным продуктом - знанием.

Знание является «истинным богатством, которое никогда не может быть отчуждено от своего производителя, оно всегда остается с ним. Знание в своем возникновении есть реализация человеческой возможности, которая констатирует нечто новое и впервые, и в этом смысле оно продуктивно, означает процесс познания, открывания, движения вперед». [4, 126-127] Следовательно, знания есть первооснова будущей деятельности, «реализованные способности человека и в то же время потенциальные способности» [там же]. Именно знание является необходимой составной современной работника, для которого процесс функционирования и производства напрямую связан с генерацией новых идей и решением поставленных и постоянно возникающих задач. Иначе говоря, если в современных условиях продуктивная работа невозможна без творчества, то знание является необходимой составляющей для такой креативной деятельности.

Именно знание создает условия для функционирования современной компании. Оно же, воплощенное в человеческом капитале фирмы, закладывает ее «запас прочности», конкурентоспособность в условиях рыночных отношений. Более того, знание образует, поддерживает и развивает рыночные отношения и конкуренцию. Современные компании главным элементом своей технологии видят гибкие, мобильные группы специалистов - профессионалов высокого класса, творчески разрешающих поставленные перед ними проблемы. Такие группы образуются из узкоспециализированных профессионалов и образуют единое «лучшее во всем» целое. Потенциальные возможности группы огромные. Ведь именно на стыке наук, отраслей хозяйства возникают наиболее ценные, высокоэффективные изобретения, достижения, которые позволяют постоянно обновлять и усовершенствовать технологию производства. Следовательно, если развитие и изменение становится процессом постоянным, воспроизводящим на каждом «шаге» научно-технического прогресса, когда каждый день создается что-то принципиально новое, подрывается возможность существования монополии как таковой. Само существование монополии обусловлено наличием у ее владельцев какого-либо уникального ресурса. Однако в современных условиях

практически на любой продукт, ресурс или изобретение может быть предложен товар - субститут (за исключением административных привилегий), а значит, знание и творчество и свобода позволяют предупреждать саму возможность существования монополии, кроме того, повсеместно создают атмосферу здоровой конкуренции. Монополизировать же знание практически невозможно: «Ожидается, что к 2010 г. сеть Интернет будет иметь более одного миллиарда пользователей». [1, 114] Поэтому, с одной стороны, убирается опасность монополии, с другой - вводится соревновательное начало. В таких условиях фирмы вынуждены развиваться, генерировать новое знание, усовершенствовать технологию, чтобы выжить в конкурентной борьбе.

Для реформируемой же экономики наличие высокообразованных, творчески мыслящих профессионалов работников и управленцев - это возможность стать полноценным членом глобального мирового рынка; полноправным партнером, а не просящим заемщиком.

Итак, исходя из вышесказанного, отметим, что государству необходимо принять следующие меры для стабилизации и нормативного развития экономической жизни общества. Прежде всего необходимо возвести в ранг государственной политики обучение работе на компьютерах, ввести минимальные нормативы обеспеченности компьютерами вузов, средних учебных заведений. Жестко следить за этим при выдаче лицензий на образовательную деятельность, аккредитации учебных заведений. Ввести специальные курсы компьютерной подготовки для всех, кто проходит переподготовку через государственную службу занятости. [4, 129-130]

Однако при утверждении курса реформ данное направление не выделяется в числе приоритетов, а иногда и вообще не финансируется. К чему это может привести? Не низведет ли такая политика Украину от движения к развитому европейскому государству до уровня «вечно развивающейся» страны третьего мира?

По нашему мнению, именно акцент на указанные макро- и микроэкономические проблемы позволит направить курс реформ в нужное русло и начать движение к макроэкономической стабилизации и построению совершенного, устойчивого государства, которое займет достойное своих граждан место в мире.

Литература:

1. Мильнер Б.- Управление знаниями - вызов XIX века // Вопросы экономики.- 1999.-№9.- С.108-118.
2. Тютюнникова С.В. Трансформационный кризис: к определению содержания и путей выхода // Вестник ХГУ №398. Проблемы экономической теории и практики в условиях рыночной трансформации.- Харьков.-1997.-С.10-17.
3. Трегобчук В. Економіка і наука: стан, тенденції та перспективи // Розбудова держави.- 1998.-№1-2.- С.5-15.
4. Задорожный Г.В. Собственность и экономическая власть.- Харьков.-1996.-144 с.
5. Головатый Н., Матийчик Я. Новая эволюционная роль государства // Персонал.-1999.-№4.-С.6-12.

И.В. Семеняк, д.э.н., О.В. Болотная
Актуальные положения классической теории
рыночных отношений

Понимание экономической природы рыночных отношений имеет вполне определенное практическое значение: моделирование систем управления производством, маркетинговых каналов обратной связи, выработка стратегии рыночного поведения и многие другие действия приводят к исполнению замыслов только при глубоком понимании качественной природы рыночных отношений и трезвой оценке диалектического момента самой теории.

В статье изложены результаты исследования генезиса теории рыночных отношений, выполненного по трудам ученых, признанных современной экономической наукой. Целью исследования явилась оценка противоречивого поступательного развития экономической мысли и преемственность исторически сложившихся парадигм современной экономической теории.

Экономическая мысль предлагает богатейший материал по теории рыночных отношений. Изученные и проанализированные в предлагаемом исследовании работы Адама Смита, Жана Батиста Сэя, Альфреда Маршалла и Джона Мейнард Кейнса оцениваются современными экономистами как фундаментальные, что было принято в качестве критерия их выбора.

Адама Смита считают основоположником экономической науки. Именно он смог первым систематизировать накопленные к концу XVIII в. экономические знания и представить экономику как единое целое.

В книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» Адам Смит отводит исключительную роль разделению труда, это характеризует эпоху, в которой он жил. В XVIII в. Англия стала промышленной страной, в ней утверждается мануфактурная стадия развития капитализма.

А. Смит считал, что природные склонности человека могут полностью проявиться только в обществе, в котором получили распространение разделение труда и обмен. В таком обществе господствуют, с его точки зрения, «естественные» закономерности экономической жизни. В соответствии с этим рост разделения труда трактуется им как важнейший фактор всей истории человечества.

Само существование обмена А. Смит объясняет присущей людям естественной склонностью обмениваться продуктами своего труда. Вступая в обмен, люди рассчитывают не на гуманность, а на эгоизм других людей. Только руководствуясь своими личными интересами, отдельные производители отказываются от производства своими силами всего необходимого для жизни и специализируются на производстве отдельных видов продуктов. На основе такой специализации потребности всех членов общества при помощи обмена удовлетворяются с наибольшей выгодой для каждого в отдельности и для всего общества в целом. Стремление к собственной выгоде и склонность к обмену и являются причиной возникновения и дальнейшего развития разделения труда. А. Смит писал: «Точно так же, как посредством договора, обмена и покупки мы приобретаем друг от друга большую часть необходимых нам взаимных услуг, так и эта самая склонность к обмену породила первоначально и разделение труда». [9, 28]

Выделим основные выводы первой и второй глав книги А. Смита, принятые современной экономической теорией спроса и предложения. Первое необходимое условие возникновения товарного производства связано с общественным разделением труда. С его развитием происходит специализация производителей по выработке какого-либо одного продукта. Для удовлетворения всех потребностей каждого из производителей необходим обмен. А. Смит писал: «...каждый человек живет обменом или становится в известной мере торговцем, а само общество превращается, так сказать, в торговый союз». [9, 33]

Причиной товарного производства следует считать экономическое обособление товаропроизводителей - условие необходимое и достаточное для превращения обмена в товарный обмен. Только обмен между различными собственниками становится товарным. Экономическое обособление может быть как в условиях частной собственности, так и в условиях коллективной.

Основными выводами третьей главы «Разделение труда ограничивается размерами рынка» являются следующие положения Адама Смита: между степенью разделения труда и размерами рынка прямая взаимосвязь. Степень разделения труда определяет размеры рынка, а размеры рынка, в свою очередь, определяют границы разделения труда. Следовательно, можно утверждать, что государственная политика протекционизма предпринимательству в условиях переходной экономики способствует расширению рынка, обмену и взаимной выгоде вступающих в товарообмен.

А. Смит показывает, что орудием обмена являются деньги. В изображении автора деньги - это средство преодоления тех трудностей, которые возникают при непосредственном продуктообмене.

Возникновение денег А. Смитом рассматривается как стихийный процесс, обусловленный потребностями товарооборота. Он считает деньги удачно найденным техническим средством, облегчающим производителям обмен продуктами их труда: «Таким образом, - пишет А. Смит, - у всех цивилизованных народов деньги стали всеобщим орудием торговли, при посредстве которого продаются и покупаются всякого рода товары или же обмениваются один на другой». [9, 36]

В современной теории рыночных отношений деньги рассматриваются не только как обращение товаров и система взаиморасчетов субъектов хозяйствования, но и как предмет купли-продажи, спроса и предложения.

В первобытном обществе, «предшествовавшем накоплению капиталов и обращению земли в частную собственность», меновая стоимость всякого предмета определялась лишь рабочим временем. По А. Смигу: «Вполне естественно, что продукт, изготавливаемый обычно в течение двух дней или двух часов труда, будет иметь вдвое большую стоимость, чем продукт изготавливаемый обычно в течение одного дня или одного часа труда». [9, 50] А. Смит устанавливает прямую зависимость между рабочим временем и величиной стоимости. Он сводит стоимость к ее действительной основе - труду. И проводит мысль, что труд создает стоимость независимо от отрасли, где он затрачивается. Но с появлением капитала и земельной собственности в отдельных руках дело меняется; запасы эти идут на содержание работающих людей, а собственники предъявляют свои права на часть ценностей, созданных трудом, поэтому стоимость товаров определяется другими факторами - уровнем прибыли, ренты, заработной платы.

А. Смит не рассматривает положения о значении форм собственности, т.к. они являлись данностью экономики его времени с преобладанием частного капитала. Однако в целях расстановки акцентов на задачах исследования, следует подчеркнуть, что одним из условий существования современной рыночной экономики является свобода выбора экономическими субъектами ресурсов, видов и способов хозяйственной деятельности, потребительских благ и услуг. Что и сколько производить, покупать, где взять ресурсы, кому продать и у кого купить - все это каждый субъект решает самостоятельно и несет личную ответственность за свои решения. Наилучшим образом экономическая свобода обеспечивается правом частной собственности. [7, 64]

В главе «О естественной и рыночной цене товаров» А. Смит называет цену, совпадающую со стоимостью производства, естественной ценой. Стоимость производства складывается из стоимости труда, стоимости сырья, процентов на капитал и земельной ренты. Фактическая цена, за которую обычно продается товар, называется его рыночной ценой. Она может или превышать его естественную цену, или быть ниже ее, или же в точности совпадать с нею. [9, 57]

А. Смит считает, что главными причинами изменения рыночной среды по отношению к естественной являются: действительный спрос, конкуренция, «иногда естественные причины, а иногда особые распоряжения правительства». [9, 59]

В условиях рыночных отношений стоимость производства товара является далеко не единственным ориентиром в установлении цены обмена. Исключения могут составлять только товары, включенные в программу государственной поддержки цены, когда ее размер строго лимитирован, или устанавливается ценовой коридор. Тем не менее любой товаропроизводитель разрабатывает целевые планы снижения стоимости производства как способа увеличения разницы между затратами производства и ценой реализации товара, т.е. между «естественной» и рыночной ценами.

Как мы видим, А. Смит пишет о фундаментальных условиях рыночных отношений. В современной литературе [2, 7, 10] подчеркивается, что именно конкуренция и свободное ценообразование являются условиями рыночных отношений, а основным носителем рыночной информации - цены. Ориентируясь на ценовые сигналы, продавцы и покупатели принимают решения, выбирая наилучший с их точки зрения вариант действия.

А. Смит доказал зависимость ценовых комбинаций от уровня монополизации и типа рынка. [9, 59]

Итак, современная экономическая теория приняла доказательства А. Смита о том, что рыночные отношения возможны при разделении труда, свободном товарообмене и ценообразовании. А. Смит признает значимость изменений во внешней среде для формирования экономической конъюнктуры. Названные положения выделены как определяющие для современной экономической теории.

Ж. Б. Сей сформулировал «закон рынка». Вначале он приходит к выводу о том, что за продукты платят продуктами, тем самым он совершенно игнорирует роль денег в процессе обмена товаров. Они для него играют лишь временную роль посредника: «Что покупка и продажа в самом деле не что иное, как мена произведений. Продавая произведение, в коем не имеют нужды, меняют на потребляемое произведение, из коего желают сделать употребление. Монета не есть конец, но только посредство мены». [8, 62]

Ж. Б. Сей считает, что перепроизводство как таковое невозможно, т.к. если одних товаров произведено много, то других произведено мало, и в процессе производства и обмена излишек выравнивается с недостатком. С другой стороны, он выдвигает мысль о том, что «каждый продукт, с того самого момента, как он произведен, открывает собой сбыт для других продуктов на полную сумму своей ценности», и что «спрос на продукты бывает тем живее, чем деятельнее производство». И. Марков обращал внимание [4, 129] на мысль, высказанную Ж.Б. Сеем о том, что: «Лишь только последний производитель кончил свой труд, ничего он так сильно не желает, как продать его, дабы стоимость этого продукта не оставалась бы праздною у него на руках. Но не меньше спешит он отделаться и от денег, которые доставила ему продажа этого продукта, дабы также не оставалась у него на руках и ценность вырученных денег, но сбыть их можно только покупкой какого-нибудь продукта. Из этого видно, что один только факт производства товара, в тот самый момент, как он произведен, открывает сбыт для других продуктов». Современные экономисты этот закон перевели на профессиональный уровень и теперь он звучит так: «Предложение порождает свой собственный спрос». [3, 62]

Вывод Ж.Б. Сея о зависимости «предложение-спрос» имеет принципиальное значение для современной концепции маркетингового управления производством, так как определяющим в рыночном обмене Ж.Б. Сей считает продуцента, его способность предвидеть спрос. Приоритеты в системе «спрос-предложение» или «предложение-спрос» являются предметом научных обсуждений современных ученых. Представляется, что речь должна идти не об альтернативном приоритете, а о переменной схеме доминирования в отношениях, что связано с другим понятием - жизненным циклом как товара, так и фирм, уровня конкуренции и общей развитостью рынка.

В XX веке теорию рыночных отношений продолжают исследовать Альфред Маршалл и Джон Мейнард Кейнс. В книге А. Маршалла «Принципы политической науки» рассматриваются три параметра рынка (цена, спрос и предложение) в их взаимодействии.

К тому времени, как А. Маршалл написал свою книгу, уже были даны определения рынка, и он придерживался известных понятий. Лидер кембриджской школы приводит определения Курно и Джевонса, делая в конце такой вывод: «...чем более современным является рынок, тем сильнее тенденция к тому, чтобы во всех его пунктах в один и тот же момент платили за один и тот же предмет одинаковую цену...». [6, 7] В наши дни тенденция глобализации в отношениях по поводу обмена товарами и услугами приводит к тому, что условия обмена становятся случайными событиями, подчиненными закону больших чисел, случайные проявления взаимно погашаются и формируется тенденция равенства условий обмена.

По мнению А. Маршалла, равновесная цена (устойчивая цена) устанавливается в точке пересечения кривых спроса и предложения, т.е. тогда, когда спрос уравнивается с предложением. Он исследовал, что произойдет со спросом, если изменятся такие факторы, как вкусы потребителей и их доходы, число потребителей, цены на товары-заменители и взаимодополняющие товары. Аналогичным образом ученый исследовал факторы, влияющие на предложение: технология производства, цены на ресурсы и налоги. Ученый приходит к выводу, что под влиянием названных факторов происходит смещение кривых на графиках, а следовательно, меняется и уровень равновесной цены.

Согласно А. Маршаллу, идеальная картина рыночного взаимодействия, когда спрос и предложение в равной мере влияют на изменение цены. В своей книге он выводит правило: «... чем короче рассматриваемый период, тем больше надлежит учитывать в нашем анализе влияние спроса на стоимость, а чем этот период продолжительнее, тем большее значение приобретает влияние издержек производства на стоимость». [6, 33]

При разработке проблем спроса А. Маршалл ввел понятие «эластичность спроса». Под эластичностью спроса он понимал функциональную зависимость спроса от изменения цен, определяя ее как соотношение между возрастанием имеющегося запаса и падением цены или, наоборот - степенью уменьшения запаса и повышением цены. Он писал: «...степень эластичности (или быстрота реакции) спроса на рынке зависит от того, в какой мере его объем возрастает при данном снижении цены или сокращается при данном повышении цены». [5, 167] При этом эластичность спроса велика для высоких и средних цен, но она сокращается при падении цен и постепенно сходит на нет, когда падение цены заходит так далеко, что достигается уровень полного насыщения данной потребности. А. Маршалл считал, что наиболее неэластичный спрос - это спрос на «предметы абсолютной жизненной необходимости и те виды предметов роскоши богатых, которые не поглощают большей части дохода последних». [5, 174]

Для условий трансформирующейся по рыночному типу экономики закон эластичности А. Маршалла может терять адекватность реальным ситуациям. Рост цены на престижные товары формирующихся буржуа не сопровождается падением спроса при опережающих темпах численности потенциальных покупателей. Однако на совокупном рынке этих товаров закон эластичности А. Маршалла продолжает действовать. Подобных примеров можно привести немало, что подтверждает специфические формы проявления эластичности в условиях переходной экономики.

В современной теории рыночных отношений обязательным условием нормального функционирования рынка является свободное равновесное ценообразование. Свободно формирующиеся цены под влиянием спроса и предложения информируют о том, как наилучшим образом поступить в данной ситуации для достижения своей цели. Эту роль, однако, цены могут выполнять эффективно только в том случае, если они складываются независимо от каких-либо регулирующих воздействий (например, цены устанавливаются государством или искусственно поддерживаются) и являются равновесными, т.е. такими, по которым продавец согласен продать товар, а покупатель его купить. [7, 65]

Понятие свободы условий ценообразования, несмотря на их абсолютизацию А. Маршаллом, для экономик, подобных тем, какие сложились в посткоммунистических странах, является относительным. Лоббирование на фоне хилой демократичности отношений нередко определяет детерминированную зависимость цены от лобби-силы.

А. Маршалл, как и А.Смит, считал, что происходит саморегулирование экономики посредством рыночной конкуренции. Это утверждение неоднократно ревизовалось современными учеными-экономистами.

Неоклассическое направление безраздельно господствовало в «экономике» вплоть до 30-х гг. XX в. Положение изменилось после тяжелейшего экономического кризиса 1929-1933 гг., охватившего все основные страны Запада. Этот кризис получил название «Великая депрессия». Экономисты, ограниченные микроэкономическим подходом и верой в «самолечение» капитализма, обнаружили неспособность предложить

глобальные антикризисные решения, и тогда с теорией регулируемого капитализма выступил английский ученый Джон Мейнард Кейнс.

В центре внимания Дж. М. Кейнса две проблемы - спроса и безработицы. Ученый дает особую концепцию регулирования экономики и решения поставленных задач.

Центральная идея книги «Общая теория занятости, процента и денег» состояла в том, что в условиях кризиса необходимо предложить и осуществить меры по активизации и стимулированию совокупного спроса (т.е. общей покупательной способности). Это должно, по Дж. М. Кейнсу, положительно воздействовать на расширение производства и предложение товаров, а следовательно, способствовать уменьшению безработицы. Теорию Дж. М. Кейнса иногда называют в этой связи «теорией эффективного спроса».

Эффективный спрос - это совокупный платежеспособный спрос, определяющий объем занятости. Его ведущая роль в этом вопросе определяется тем, что в коротком периоде (а именно им и ограничил свой анализ Дж. М. Кейнс) предложение остается неизменным и вывести экономику из состояния низких темпов производства с высоким уровнем незанятости можно только путем воздействия на другую сторону рынка - спрос. Дж. М. Кейнс писал: «Недостаточность эффективного спроса будет мешать росту производства...». [1, 84]

Главными составляющими эффективного спроса выступают две части дохода - потребление и инвестиции.

Базовым элементом в теории рыночных отношений является спрос. Он отражает не только объективные потребности, но и субъективные. Спрос является удивительной категорией рыночной экономики: неудовлетворенный спрос может стимулировать рост производства, а может спровоцировать и рост цен; уменьшение спроса может вызвать структурные изменения в экономике, а может - кризис перепроизводства.

В отличие от А. Смита и его последователей теория Дж. М. Кейнса предусматривает активное вмешательство государства в экономическую жизнь. Он не верил в саморегулирующийся рыночный механизм и считал, что для обеспечения нормального роста и достижения экономического равновесия необходимо вмешательство извне. Сама рыночная экономика «вылечить» себя не может. Возникает «жизненная необходимость создания централизованного контроля в вопросах, которые ныне в основном предоставлены частной инициативе, многие обширные сферы деятельности остаются незатронутыми. Государство должно будет оказывать свое руководящее влияние на склонность к потреблению частично путем соответствующей нормы процента и, возможно, другими способами». [1, 452]

Предлагаемые им меры направлены не на стимулирование производства, а на увеличение спроса. Поскольку доля потребления в доход имеет тенденцию к снижению, объектом государственной политики должны стать в первую очередь инвестиции.

Дж. М. Кейнс выделяет два способа регулирования спроса: денежно-кредитную и бюджетную политику. Денежно-кредитная политика направлена на стимулирование спроса через понижение нормы процента, чтобы люди стремились к увеличению вложения денег в инвестиции. Это повышает деловую активность, расширяет занятость населения, ускоряет экономический рост. Ученый предлагает отказ от золотого стандарта [1, 423] и широкой денежной эмиссии. Суть бюджетной политики по Дж.

М. Кейнсу - организация инвестиций. Сокращение или недостаточный рост частных инвестиций следует компенсировать за счет государства.

Симпатии Дж. М. Кейнса на стороне использования бюджетных средств частными инвесторами через систему государственных заказов и закупок. Он настаивал не на государственных инвестициях, а на государственном регулировании объема текущих инвестиций. «Со своей стороны, я теперь отношусь несколько скептически к возможности успеха чисто денежной политики, направленной на регулирование нормы процента. Я рассчитываю на то, что государство, которое в состоянии взвесить предельную эффективность капитальных благ с точки зрения длительных перспектив и на основе общих социальных выгод, будет брать на себя все большую ответственность за прямую организацию инвестиций». [1, 229]

Современная теория рыночных отношений построена на принципах саморегулирования, но автоматизм в механизме ее функционирования имеет определенные пределы. [7, 75] Для решения некоторых проблем неизбежным является вмешательство правительства в механизм функционирования свободного рынка, а государственное регулирование выступает как необходимый компонент современного рыночного хозяйства. Государство осуществляет следующие регулирующие функции:

- законодательное обеспечение эффективного функционирования рыночной экономики;
- обеспечение конкурентности как важнейшего регулирующего механизма рыночной экономики;
- корректировка распределения доходов и ресурсов;
- стабилизация экономики. [7, 78]

Итак, основными положениями теории Дж. М. Кейнса являются необходимость государственного вмешательства в экономическую жизнь, а также важность спроса для ее функционирования.

Таким образом, изучение истории становления современной теории рыночных отношений построено на основных классических положениях, разработанных А. Смитом, Ж.Б. Сеем, А. Маршаллом и Дж. М. Кейнсом. Однако экономика переходного периода требует критического взгляда на возможность использования этих положений. Учеными сформулированы особые признаки экономик переходного периода [7, 10], поэтому в статье на них не делается акцент. Главный вывод исследования заключается в следующем: по мере совершенствования рыночных отношений, требующих адаптированных схем управления предприятиями и производством товаров (услуг), классические положения теории могут приобретать специфические черты и, следовательно, вызовут необходимость корректировок как минимум в системах маркетинга.

Прикладными выводами выполненного исследования, которые должны использоваться в системах маркетинга, являются следующие:

- по мере развития рыночных отношений и углубления разделения труда меняется схема управления производством товаров и услуг, ориентированная на маркетинговую концепцию;
- в условиях дефицита платежеспособности населения ограничение в спросе приводит, во-первых, к ограничению предложения и, во-вторых, к усилению его дифференциации, что требует переходных схем товарной политики предприятия и ориентации на научно-технический прогресс и актуальные требования рынка;

– теория безубыточности и аналитическое содержание точки безубыточности должны рассматриваться только в условиях переходной экономики не как статические, а как динамические характеристики в общей системе конъюнктурного прогнозирования;

– формирование спроса в современных условиях рыночной экономики Украины является одной из наиболее тяжелых и трудновыполнимых задач. Процесс дифференциации уровня жизни населения рождает элитарные и отстающие сегменты спроса, которые в нарушение классических схем жизненных циклов товаров не переходят из одного покупательного сегмента в другой, что предъявляет определенные требования к политике диверсификации в хозяйственной деятельности предприятия;

– следует подчеркнуть роль государства в формировании спроса путем использования политики протекционизма и регулирования денежно-кредитных отношений.

Литература:

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Перевод с англ.- М.: Прогресс, 1978.-494 с.
2. Лисовицкий В.Н. Микроэкономика.- Харьков: Рип «Оригинал», 1993.-132 с.
3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т.1.-М.: Республика, 1992.-399 с.
4. Марков И.Г. Ж.Б. Сей. М.-Л., Московский рабочий, «Мосполиграф», 14-я тип., 1993.-189 с.
5. Маршалл А. Принципы экономической науки, т.1. Пер. с англ.- М.: Прогресс, 1993.-416 с.
6. Маршалл А. Принципы экономической науки, т.2. Пер с англ.- М.: Прогресс, 1993.-310 с.
7. Основы рыночной экономики: (Пособие для учащихся ПТУ и техникумов / Г. В. Задорожный, Е.М. Воробьев, А. А. Гриценко и др.); под ред. Г.В. Задорожного.- Х.: Основа, НКУПЦ «Интеллект - ЭКО», 1995.-175 с.
8. Сей Ж.Б. Катехизис политической экономии, или краткое учение о состоянии, распределении и потреблении богатств в обществе. Пер. с франц.- СПб., 1833.-255 с.
9. Смит Адам. Исследование о природе и причинах богатства народов. (Вступит. статья и коммент. канд. экон. наук В.С. Афанасьева). М.: Соцэкгиз, 1962.-684 с.
10. Экономика: Учебник / Под ред. доц. А.С. Булатова - М.: Издательство БЕК, 1995.-632 с.

Г.Д. Тарасенко, д.э.н., В.В. Миусская

Социально-экономическая политика и роль государства в создании основ социального рыночного хозяйства в Украине

Переживаемый период рыночной трансформации украинской экономики и изменение основ социальной жизни обуславливают необходимость более или менее четкого определения пути ее дальнейшего развития. По прошествии почти восьми лет независимости такого определения по существу нет - ни в Конституции Украины, ни в официальных заявлениях Президента страны или решениях Верховной Рады. Однако ученые экономисты, социологи, философы пытаются обосновать свои позиции на этот счет. Характерно, что если в первые годы рыночного оптимизма преобладали мнения относительно того, что Украине есть смысл двигаться к так называемому цивилизованному капитализму, то начиная примерно с 1994 года появляются научные публикации, отвергающие такой путь и обосновывающие целесообразность развития в сторону формирования социальной направленности рынка, социального рыночного хозяйства и даже «настоящего» социализма.

По логике общественного развития и опыту ряда стран, а также по тем условиям и возможностям, которые складываются в Украине, существует целесообразность формирования в стране социального рыночного хозяйства (СРХ). Такого мнения придерживаются многие ученые и политики.

Для достижения этой цели необходимо провести ряд реформ социально-экономической политики и определить границы влияния государства на создание основ социального рыночного хозяйства.

Для этого обратимся к теории и практике государственного регулирования в странах с рыночной экономикой. Оно сводится, как правило, к таким направлениям и инструментам как:

- регулирование налоговых ставок и их дифференцирование;
- регулирование процентных ставок (учетной и депозитной);
- инвестирование в производственную и социальную инфраструктуры;
- государственные заказы и закупки;
- регулирование денежной массы (денежного обращения);
- регулирование цен (с известными ограничениями);
- макроэкономическое программирование экономики;
- регулирование интеграционных процессов;
- регулирование внешнеэкономической деятельности и др.

Известно, что вмешательство в рыночное хозяйство, которое функционирует по своим собственным законам, имеет объективные границы. «Перешагивание» через них может привести к нежелательным или даже к непредсказуемым последствиям. Превышение оптимального предела такого вмешательства, например, в виде национализации угольной промышленности, железнодорожного транспорта, электростанций и частично сталелитейной промышленности после второй мировой войны в Великобритании и Франции привело через несколько лет к снижению эффективности этих сфер экономики, росту издержек производства, компенсация которых лежала на государственном бюджете. Оптимальные пределы могут превысить и трансфертные платежи: социальные выплаты, строительство муниципального жилья, льготное и

бесплатное медицинское обслуживание и т.п. Такое явление ощутила на себе, например, шведская экономика, что вызвало необходимость пересмотра налоговой системы в сторону увеличения налогов на прибыль частных предпринимателей и корпораций, что, в свою очередь, ограничило инвестиционные возможности частного сектора экономики.

Следствием такой политики явился процесс реприватизации (рейганомика в США, тэтчеризм в Великобритании), сокращение социальных программ, снижение налогов на предпринимателей. В итоге произошло сужение сферы государственного вмешательства в экономику.

Исходной методологической посылкой предлагаемого подхода к исследованию такой оптимальной модели является кредо теории Дж.М. Кейнса и институалистов П. Самуэльсона, Дж. К. Гэлбрейта и других, а также практическая деятельность социал-демократов в Швеции.

На страницах украинской печати и в выступлениях руководящих деятелей страны в последние годы явно просматривается то положение, что вывести Украину из кризиса и обеспечить хотя бы минимальные условия перспективного роста экономики можно только через усиление регулирующей роли государства. На основе этого мнения представляется, что не существует сколько-нибудь серьезных аргументов против него. Во всяком случае, многие исследователи у нас и за рубежом понимают и обосновывают такую необходимость. [1; 2; 3; 9; 10; 11; 12; 13; 15]

В общей постановке проблемы следует подчеркнуть, что нам не следовало брать на вооружение в качестве государственной политики монетаризм, а целесообразнее было бы использовать политику неокейнсианцев, поскольку именно она доказала свою пригодность на практике в периоды неустойчивой экономики. Однако, во-первых, на наш взгляд, нецелесообразно экстраполировать одни условия иного времени и иной страны на нашу действительность, во-вторых, одна и та же теория по-разному может «работать» в разных условиях. Поэтому вряд ли с полной уверенностью можно утверждать, что политика на основе теории Кейнса непременно привела бы к позитивным результатам. Пока это лишь предположения, основанные, правда, на весьма аргументированных теоретических выводах.

Тем не менее, можно утверждать с достаточной степенью достоверности, что принципиальный спор между неоклассиками и неокейнсианцами по поводу государственного вмешательства в рыночную экономику решен в пользу последнего. Речь теперь идет лишь о границах, сферах, направлениях, инструментах такого вмешательства. И вряд ли есть необходимость вносить сколь-нибудь существенные предложения по этому поводу.

И все же попробуем обосновать свою позицию относительно предполагаемых действий нашего правительства в направлении по сути кардинального решения проблем перспективного развития.

Известно, что Кейнс строил свои доказательства на связке «инвестиции - занятость - доходы - потребление (сбережение) - инвестиции», а сущность своей теории связывал с потребительской функцией и принципом эффективного совокупного спроса. Поставив под сомнение положение неоклассической школы о том, что «предложение само порождает спрос» - так называемый закон Сэя, Кейнс показал, что совокупное предложение товаров не обязательно приводит к совпадению с совокупным спро-

сом. Вопрос стоит о стимулировании спроса, об «эффективном спросе», но обеспечить такой спрос сам рынок не может.

А потому необходимы государственные меры. Это кредо кейнсианской теории и выделило его в самостоятельное направление экономической мысли в 30-е годы XX века.

Важной составной частью теории эффективного спроса является концепция мультипликатора как особого коэффициента, который отражает количественную зависимость между объемом национального дохода, совокупным спросом и общей суммой инвестиций. Отсюда: увеличение дохода «... равно приращению общей суммы инвестиций, помноженному на мультипликатор...» [8, 19] Здесь кроется разгадка приведенной связи: рост инвестиций ведет к росту занятости, а рост занятости - к увеличению доходов, следовательно, расходов на потребление, т.е. к возрастанию потребительского спроса. А это означает увеличение емкости рынка, что создает весьма благоприятные условия для роста производства и опять-таки роста занятости, доходов, потребления и т.д. Величина мультипликатора связывается таким образом с предельной склонностью к потреблению - долей расходов на потребление в приросте доходов. Применяв метод, при котором все экономические величины выражаются в «единицах заработной платы» - денежной оплаты за час труда, - Кейнс пришел к выводу, что мультипликатор находится в прямо пропорциональной зависимости от прироста национального дохода и в обратно пропорциональной зависимости от инвестиций за тот или иной период времени.

Рассматривая инвестиционный спрос, Кейнс выделяет две группы факторов, ведущих к недостаточности для поддержания макроэкономического равновесия капиталовложений: снижение предельной эффективности (прибыльности) капитала и чрезмерное предпочтение ликвидности. Первый фактор связан с относительным сокращением склонности к потреблению, второй - с завышенной оценкой денег, ведущей к росту их цен, т.е. процента. Отсюда идея о мультипликаторе накопления, который определяется независимой переменной - предельной склонностью к потреблению - и показывает, во сколько раз увеличивается прирост национального дохода в результате первоначальной инвестиции.

Вывод известен: для выхода экономики из депрессии необходимо стимулировать совокупный спрос - как потребительский, так и инвестиционный. [8, 21]

Приведенная «выкладка» из теории Кейнса общеизвестна. Более того, дополненная некейнсианцами, она нашла свое отражение в фискальной политике многих правительств именно в не лучшие времена развития экономики.

Обратимся к сегодняшней украинской действительности. Можно ли применить изложенное кредо к ней? Логика теоретико-методологического анализа приводит нас к необходимости еще одного анализа. Хотя в первом приближении на поставленный вопрос можно ответить утвердительно, для получения более достоверного ответа продолжим рассуждения.

Очевиден тот факт, что по прошествии ряда лет идея рынка в Украине все еще декларируется, а его законы проявляют лишь стихийно-разрушительную силу. Такому состоянию экономики неизбежно соответствует тенденция ускорения падения доходов населения страны. Поскольку потребительский и совокупный спрос формируется большинством населения, а примерно 80% его имеют доходы на уровне минимального потребительского бюджета или даже ниже этого уровня, то о формирова-

нии эффективного спроса речи быть не может. Инвестиционный спрос, находящийся на самом низком уровне, также не способствует росту совокупного спроса.

Характерно, что в начале перехода к рынку в стране как бы было наложено вето на проблемы бедности, что, как представляется, было обусловлено, во-первых, советским стереотипом отношения к данной проблеме, во-вторых, являлось следствием рыночного романтизма. Несколько позднее, примерно с 1995-1996 гг. стали появляться научные публикации, посвященные проблемам необеспеченности и бедности как следствию рыночных реформ, а также открытые заявления представителей власти: народных депутатов, членов правительства и самого Президента.

Объективно в стране нет сегодня реальных условий для подъема экономики посредством эффективного спроса. Если даже предположить, что примерно 5% богатого населения предъявит повышенный рыночный спрос, а еще 15% просто богатых семей не снизят уровень как потребительского, так и инвестиционного спроса (по статистике богатые примерно так и распределяются сейчас в Украине), то и тогда нельзя рассчитывать на то, что такой спрос создаст стимул для развития производства и деловой активности.

Многие экономисты и политики оценивают данную ситуацию как безысходную. Может быть. Но следует помнить и о том, что немало стран в прошлом и не единицы их сегодня находились и находятся в подобном состоянии - и так или иначе есть пути выхода из него. В чем видится выход для наших условий? Не претендуя на последнее слово ни в науке, ни в экономической политике, попытаемся обосновать свои соображения на этот счет.

Обратимся вначале к опыту Японии. Интенсивная модель экономического роста в этой стране имеет три особенности:

- экономическая организация и управления, сдвиги в распределении вновь созданной стоимости;
- высокий уровень и эффективность форм экономического руководства, профессионализм руководящего персонала;
- удачное регулирование воспроизводственных процессов на основе сочетания административных и рыночных методов.

А. Динкевич приводит такие данные: в 60-80-х гг. возрастала доля доходов лиц наемного труда - с 55,4% во вновь созданной стоимости в 1960-1961 гг. до 63,3% в 1989-1990 гг., тогда как предпринимательский доход изменился незначительно - с 14,9 до 16,1%, а доходы юридических лиц и государства даже снизились - соответственно с 12,6 до 8,3% с 17,1 до 12,4%. [5, 88] С другой стороны, этот же автор показывает, что социальные противоречия в этой стране существуют, поскольку разрыв в имущественном положении различных социальных групп населения сохраняется, испытывает тенденцию к увеличению и не контролируется государством. Поэтому трудно согласиться с его же выводом о том, что здесь происходит переход к посткапиталистическому устройству - новая система распределения национального дохода еще не может служить аргументом в пользу изменения социально-экономической системы в целом.

А вот с другим его выводом о том, чем острее ситуация, тем выше должна быть роль внеэкономических методик стабилизации со стороны государства, согласиться нужно. [5, 92] И все же главным фактором японской модели выступает наука и образование.

Для выработки действенной политики в социально-экономической области нашему правительству нелишне напомнить обоснования не только наших ученых, но и ученых других стран. Тот же П. Самуэльсон при разработке программ борьбы с бедностью рекомендует использовать такие возможности, как:

- частная благотворительность (отмечая при этом, что ее всегда было недостаточно, что государственные программы надежнее);
- больницы и медицинское страхование (частное и социальное медицинское обслуживание на основе индустрии здравоохранения);
- распределения продовольствия - талоны или купоны семьям с низкими доходами, дающие право на получение продовольствия с оплатой лишь части стоимости его или бесплатно;
- социальная помощь как прямые доплаты нуждающимся из расчета прожиточного минимума на данный период времени. [15, 363]

Имея в виду этот опыт других стран и придерживаясь кейнсианских рецептов об эффективном спросе выход мы видим в необходимом рывке - резком изменении политики доходов. При этом нельзя считать сегодня актуальной задачу «отнять и поделить», поскольку, с одной стороны, мирно отнять не дадут, с другой стороны, тот, кто будет «делить» может разделить в свою пользу.

Изменение политики доходов должно стать ключевым направлением разрыва замкнутого круга, образовавшегося в социально-экономическом состоянии страны: нельзя поднять производство (деловую активность), не повысив уровень доходов через рост уровня занятости; нельзя повысить уровень занятости и уровень дохода из-за стагнации производства. Ставка должна быть сделана на рывок в доходах - другой путь просто не просматривается. Разумеется, начинать следует с двух позиций: стимулирования потребительского спроса и одновременного стимулирования инвестиционного спроса, что предполагает активизацию методов воздействия государства на социально-экономические процессы формирующейся экономики рыночного типа. Предлагается примерная схема проведения такой политики (см. блок-схему).

При этом нужно иметь в виду, что действия правительства по этой схеме чаще всего не будут осуществляться в русле действия законов макроэкономики и отчасти законов рынка. Но неординарные ситуации требуют всегда и неординарных мер по выходу из них.

Как следует из схемы, первым шагом экономического и социального характера должны стать временный мораторий на приватизацию крупных предприятий, имеющих десятки рабочих мест; временный запрет на закрытие действующих предприятий (в частности шахт); создание режима наибольшего благоприятствования среднему и малому предпринимательству в тех сферах экономики, где их деятельность целесообразна и эффективна - сфера обслуживания населения, торговля и общественное питание, транспортные услуги, услуги жилищно-коммунального комплекса, частично сельскохозяйственное производство, научно-исследовательские разработки и т.п.

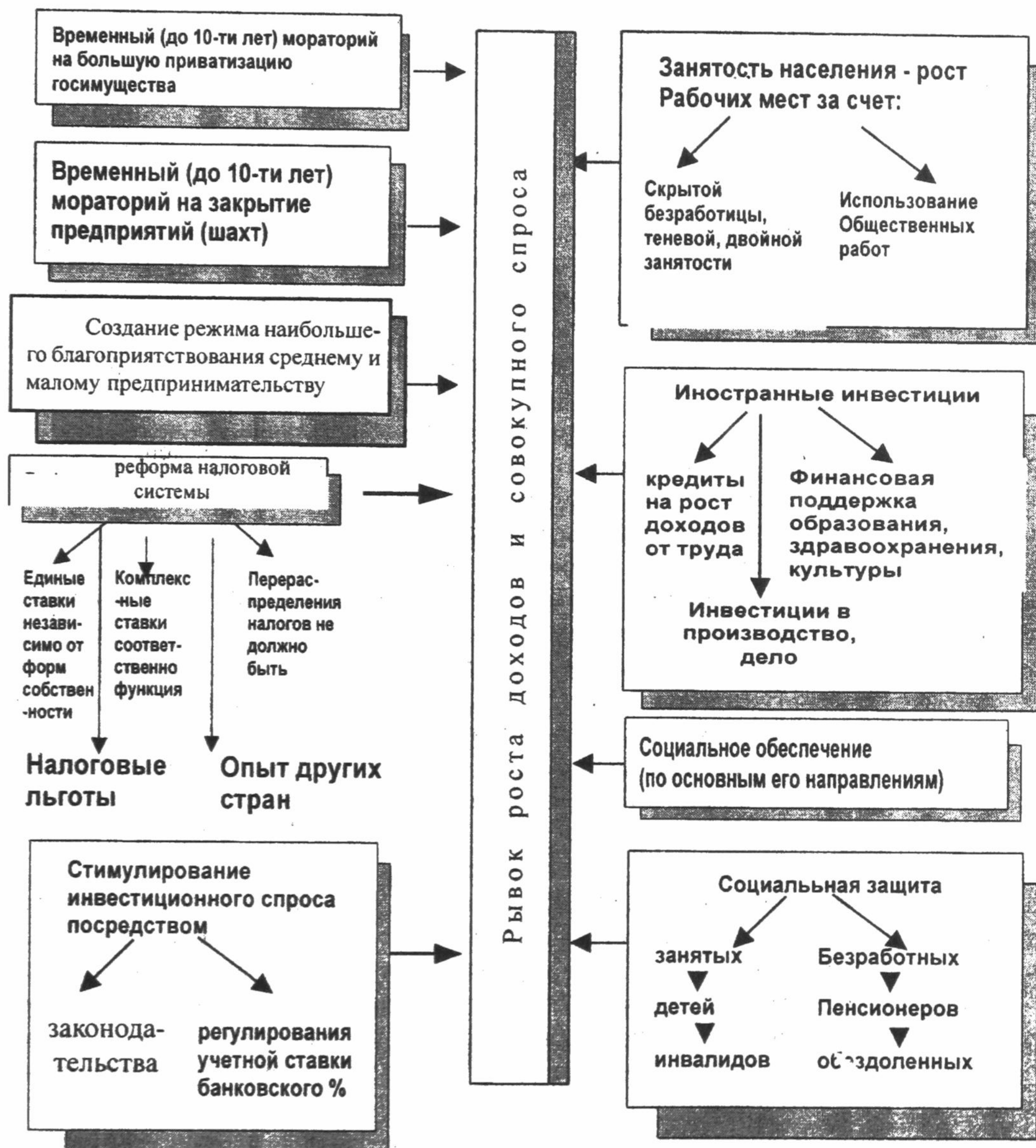
Следующий этап - изменение налоговой политики в стране в направлении как изменения (снижения) налоговых ставок, так в направлении из разумной дифференциации (по субъектам и объектам, по базисному уровню, прямые и косвенные и т.д.), так и образования устойчивого общегосударственного фонда обеспечения насущного экономического и социального финансирования.

Блок-схема

Предлагаемые пути выхода Украины из кризиса и одновременного создания основ СРХ посредством макроэкономического государственного регулирования экономики

Экономико - административные меры

Меры социальной политики



Понимая всю сложность задачи реформирования налоговой системы, выскажем все же свое мнение на этот счет, имея в виду то, что, во-первых, она дает возможность государству использовать активно экономические рычаги воздействия на экономику, во-вторых, стимулировать деловую активность производителя. Отсюда целесообразным следует считать следующие шаги в реформировании этой системы:

- одинаковые ставки налогов должны применяться к равным доходам, получаемым при относительно равных условиях;
- ставки налогов должны быть едиными для предприятий (фирм) всех видов собственности и всех граждан, независимо от вида деятельности (при условии равенства получаемых доходов);
- многофункциональность и комплексность системы налогов, опирающейся на различные способы налогообложения;
- прибыль предприятия после уплаты налогов должна оставаться в их распоряжении, т.е. не подвергаться перераспределению;
- налоговая система должна дополняться системой налоговых льгот, носящих адресный и целевой характер (например, социальный, таможенный, стимулирующий и т.п.);
- использование опыта других стран, в которых эта система работает эффективно и стабильно в аналогичных условиях.

Данные меры способствовали бы росту занятости трудоспособного населения страны. Однако они должны быть дополнены сугубо социальными мерами со стороны государства, использующего и чисто административное влияние - иначе переломить ситуацию не удастся. К их числу отнесем хотя бы частичное перемещение теневой экономики в «светлую», открытую, что позволило бы увеличить как официальную занятость, так и доходную часть госбюджета.

Особое место в социально-экономической политике украинского правительства должны занять, по нашему мнению, иностранные инвестиции. Как известно, они используются в основном в совместных предприятиях, предприятиях (структурах) смешанного типа и лишь частично государством, т.е. в интересах экономического и социального развития. Предложение состоит в том, чтобы при помощи рычагов государственного регулирования использовать значительно большую часть иностранных инвестиций и внешних кредитов на быстрое и значительное повышение доходов населения в вышеизложенных целях. Параллельно за счет этого источника следует увеличить ассигнования на социальную сферу: образование, охрану здоровья граждан, культуру и искусство, физическую культуру и т.п.

Существенному реформированию, на наш взгляд, подлежит вся наша система социального обеспечения. Прежде всего имеется в виду пенсионная система (об этом уже много разговоров на всех уровнях), поскольку несправедливость которой сохраняется.

Таких же радикальных изменений требует и система социального обеспечения детей - 5 грн. на одного ребенка в месяц для многодетной семьи или матери-одиночке может вызвать только удивление и праведный гнев. То же с социальными выплатами инвалидам, участникам войны и т.д.

Разумеется, система перераспределения доходов - не мерз регулирующей государственной политики в области доходов и социальных выплат. Однако в Швеции она работает. Не только с позиции создания основ СРХ, но и с позиции проблем переходного периода и кризисного состояния экономики целесообразно хотя бы на это время использовать данный инструмент.

Изменение политики доходов должно повлечь за собой необходимость изменения социальной политики в целом, которая позволила бы перейти от разговоров о социальной защите населения в условиях перехода к рыночным отношениям к реальным процессам и направлениям социальной защиты: занятых, незанятых, стариков, детей, инвалидов и тех, кто оказался не способным приспособиться к условиям рынка.

Таким образом, если большинство исследователей перспектив украинской экономики и социальной жизни страны считают приемлемым и наиболее целесообразным формирование социального рычага хозяйства, то первой задаче действий правительства является мобилизационная экономическая политика, направленная на максимальное сокращение сроков и потерь при выходе из кризиса. Следующая задача - достижение стабилизации экономической ситуации и закладка фундамента последующего экономического роста. При этом социальная политика и изменение ее направлений должны не следовать за восстановительными экономическими мерами, а идти впереди них или, в крайнем случае, вместе с ними.

Главное звено, за которое следует ухватиться в осуществлении экономической политики, - мобилизация всех ресурсов на быстрый рывок в направлении роста доходов от труда и предпринимательства. В качестве источников средств для такого рывка представляется:

- временный мораторий на большую приватизацию и на закрытие предприятий, что обеспечит сохранение рабочих мест и доходов;
- содействие развитию среднего и малого предпринимательства, что создаст дополнительные рабочие места и увеличит доходы;
- реформа налоговой системы, которая должна стимулировать выход части теневой экономики в экономику открытую и обеспечить увеличение отчислений от прибыли и доходов в госбюджет;
- стимулирование инвестиционного спроса посредством совершенствования законодательства и регулирования банковского процента (учетной ставки), что, во-первых, увеличит совокупный спрос на средства производства и оживит деловую активность; во-вторых, будет способствовать росту производства, занятости и доходов;
- своеобразная благотворительность со стороны коммерческих банков и отдельных крупных предпринимателей страны на осуществление социальной политики государства;
- использование части иностранных инвестиций и кредитов в качестве базы финансов, направляемых в социальную сферу, а также на цели социальной защиты населения.

Если будет избран именно такой путь развития, то это может и должно привести к постепенному формированию благоприятных условий для СРХ в Украине. Такой путь означает, что на пути к СРХ будут отмирать негативные процессы, свойственные как рыночной системе хозяйствования, так и государственной системе организации экономической жизни общества.

Литература:

1. Волинський Г. Державне регулювання ринкової економіки // Економіка України.- 1996.- №11.- С. 69-77.
2. Galbraith J.K. Economics and the public purpose.- Boston.-1973.

3. Гуревичев Ю. Государственное регулирование переходной экономики: опыт Украины // Мировая экономика и международные отношения.- 1997.-№7.- С.11-18.
4. Денисов Н. Социальное расслоение общества: причины, последствия, меры по ограничению // Экономист.- 1997.-№1.- С.73-82.
5. Динкевич А. К осмыслению опыта экономического развития Японии // Российский экономический журнал.-1992.- №10.- С.86-93.
6. Єременко В.Г. Основи соціальної економіки.- К.-1997.
7. Зверева Н.В. Размер домохозяйства и бедность в современной России // Вестник МГУ.-1997.-№3.- С.40-51.
8. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег.- М. «Прогресс».- 1978.
9. Кушлин В. Государственное регулирование: цели, теоретические модели, практика // Экономист.-1995.-№2.-С. 72-80.
10. Ли Цзиньвэнь. Роль государственного регулирования в реформировании и развитии экономики Китая // Вестник МГУ.- 1997.-№5.- С.73-102.
11. Мельник А.Ф. Державне регулювання економіки перехідного періоду (світовий досвід і проблеми України).- Тернопіль.- «Збруч».-1995.
12. Мочерний С. До концепції соціально-економічного розвитку України // Економіка України.-1996.-№5.-С.44-45.
13. Павловський М.А. Суспільство та економіка перехідного періоду. Шлях України.- К.- «Техніка».- 1996.
14. Рынок и государство: проблемы макрорегулирования.- Минск.- МИСАНТА.- 1994.
15. Самуэльсон П. Экономика.- Т.1, Т.2.- М.-1992.

В.В. Усачева

Специфика социально ориентированной корпоративной культуры

В процессе формирования социально ориентированной рыночной экономики необходимо учитывать специфику отношений, складывающихся внутри микросистем, между ними и внешней средой.

Проблема развития корпоративной культуры стала предметом особого интереса отечественных и западных исследователей. Украинские ученые рассматривают возможности успешного применения зарубежного опыта, тогда как западные специалисты пытаются ответить на вопрос - действительно ли развитая корпоративная культура является залогом успеха и эффективной работы организации. Ответы на эти вопросы можно найти в истории концепции корпоративной культуры. Тщательный анализ развития проблемы формирует ясную картину того, чем была корпоративная культура, чем она является сейчас и каковой она должна быть.

Понятие корпоративной культуры неотделимо от концепции **организационной культуры**. В теории организации, развивающейся сейчас на стыке различных наук и направлений, можно выделить три основных позиции по проблеме формирования организационной культуры:

– организационная культура - продукт «естественного развития» организации, естественного в том смысле, что она складывается спонтанно в процессе общения и взаимодействия людей и независимо от их субъективных желаний (эволюционистская модель культуры);

– организационная культура - «искусственное» изобретение, созданное людьми и являющееся результатом их рационального выбора (рациональная модель культуры);

– организационная культура - «смешанная», естественно-искусственная система, соединяющая в себе рациональные и спонтанные процессы жизнедеятельности (модели корпоративной и гражданской культур).

Понятие организационной культуры сформировалось в 30-е годы. С этого периода историки начинают современный этап развития индустриального менеджмента. Величайшим достижением того времени было открытие Э. Мэйо [1, с. 355-369] и гарвардскими учеными биполярной структуры промышленной организации, которая заменила монополярную модель.

В монополярной организации доминирует жесткая иерархия ролей и статусов. Ее создатели М. Вебер, Ф. Тэйлор, А. Файоль [1] были убеждены, что эффективность организации зависит от степени жесткости должностных позиций, трудовых обязанностей и схем взаимодействия. Чем больше система подавляет личность и имперсональное торжествует над персональным, тем более предсказуемой и совершенной становится система. Классическая школа рассматривала человека лишь как функционера, тогда как гуманистическая школа (школа человеческих отношений) учитывала новые переменные, определяющие поведение индивидуума: проблема лидерства, групповое давление, неписанные нормы и т.п.

Проведя в процессе исследования более 20 тысяч интервью, Э. Мэйо выявил структуру межличностных отношений в организации. Малая группа - социальная молекула организации - делилась на подгруппы лидеров, независимых членов и аутсайдеров. Эти подгруппы представляли различные стратегии поведения. В частности, лидеры устанавливали нормы поведения и вынуждали независимых присоединяться к ним. Вместе они составляли активную часть группы и оказывали давление на аутсайдеров. Если последние нарушали неписанные нормы, то к ним применялись негативные санкции, такие как социальная изоляция, навешивание презрительных ярлыков и т.п.

Результаты упомянутого исследования показали, что неформальная организация оказывала более мощное влияние на поведение персонала, чем агенты формальной организации. Респонденты-руководители признавались в своей бессилии заставить рабочего выполнять задания администрации, не одобренные малой группой. Даже угрозы увольнения и штрафа не действовали. Тех, кому грозила административная расправа, брала под защиту малая группа, которая, в случае необходимости, могла апеллировать к рабочим всего завода. Они даже могли пойти на забастовку, чтобы продемонстрировать классовое единство.

Таким образом, неформальная организация, выступающая базой организационной культуры, имела многоуровневое строение, включая такие компоненты, как неписанные нормы поведения, социальные санкции, одобрение, групповое давление, социальная защита и классовая солидарность.

Последний уровень организационной культуры выводит на понятие *гражданской культуры* в организации. Действительно, для решения межличностного конфликта достаточно переговорного процесса, который организуется администрацией предприятия. Он протекает внутри организации и, в крайнем случае, может нанести вред только ей самой. Но забастовка работников целого предприятия требует вмешательства политических сил и своими разрушительными последствиями может затронуть крупный регион или деятельность общества в целом. Именно этот макросоциальный уровень проблемы является определяющим для понятия гражданской культуры. Ее базой является общество в целом и большие социальные группы в частности. Организационная культура определяется интересами и потребностями малых социальных групп, служащих основой внутриорганизационного пространства, тогда как гражданская культура является результатом действий людей - представителей больших социальных групп. Анализ гражданской культуры включает политические переменные, поскольку предметом исследования являются граждане конкретного общества, имеющего конкретный (демократический или тоталитарный) политический режим, совершенно конкретные традиции электорального поведения, политической культуры и активности в защите своих прав и интересов.

Понятие гражданской культуры тесно связано с категорией *корпоративной культуры*, которая используется для описания широкого и достаточно разнообразного круга явлений внутри организации. Она объединяет естественные и сознательные (искусственные) образцы поведения и взаимоотношений.

Корпоративная и гражданская культура олицетворяют собой две различные стадии, соответствующие двум разным эпохам в организационном развитии. Их принципиальные различия представлены в таблице 1. [2, с. 66]

Важное различие гражданской и корпоративной культуры организации состоит в характере их взаимодействия с внешней средой. Компания, придерживающаяся принципов гражданской культуры, рассматривает рынок как поле конструктивного взаимодействия с равными партнерами. Главное - не завоевание конкурентных преимуществ, установление контроля над определенным сегментом рынка, а создание возможностей для свободной работы и самореализации персонала в определенных сферах профессиональной деятельности. В противовес корпоративная культура - это культура конкуренции и борьбы за господство на рынке. Для достижения своих интересов фирма готова идти на любые нравственные и этические издержки, не затрагивающие напрямую экономических и правовых основ ее существования. Примером являются промышленный шпионаж, экологические катастрофы и т.п.

Однако в последнее время наметились тенденции на все большее приобретение корпоративной культурой гражданских черт. Времена первопроходческой погони за прибылями уходят в не столь уж далекое прошлое. И хотя проявления прошлого встречаются и будут встречаться в будущем, деятельность организации цивилизуется, и она, наряду с деланием денег, все чаще стремится оценивать и модифицировать свою деятельность в контексте человеческих ценностей. Какие причины и тенденции мотивируют бизнес к большей социальной ответственности и вовлеченности?

Одна из причин усиления внимания к вопросам этики и социальной ответственности сегодня состоит в масштабах бизнеса, возросших до той степени, которая затрагивает жизненно важную среду обитания человека - как основу существования об-

щества и как систему его экономических ресурсов. Поэтому общество не может оставаться безучастным и пассивно взирать на то, что и как делает организация, каковы долгосрочные и краткосрочные последствия ее деятельности. В числе недавних, наиболее хрестоматийных глобальных примеров, иллюстрирующих катастрофические и грозные для общества последствия экономической деятельности человека, можно назвать Чернобыльскую ядерную катастрофу в Украине, взрыв на химическом заводе компании Union Carbide в Бхопале (Индия, многочисленные аварии нефтяных танкеров, крупнейшая из которых - авария танкера компании Exxon на Аляске.

Таблица 1

Основные различия между гражданской и корпоративной культурами

Индикаторы развития культуры	Тип организационной культуры	
	Корпоративная	Гражданская
1	2	3
Открытость/ Закрытость	Закрытая система, ограничивающая вход в организацию посторонних участников	Открытая система, доступная для вхождения других участников, не принадлежащих формально к организации
Внутренняя/ Внешняя ориентация	В основном регламентируется и регулируется внутренняя жизнь организации	Направлена на включение организации в более широкое гражданское сообщество
Автономность/ Зависимость	Личная и групповая зависимость членов организации от ее руководства	Личностная автономия при условии соблюдения организационно-правовых рамок
Разнообразие/ Однообразие	Однотипность организационных норм и принимаемых решений	Разнообразие культурных образцов и толерантность в их взаимодействии (при наличии общей стратегии)
Директивность/ Демократичность	Директивный или коллегиальный стиль руководства и взаимоотношений в организациях, построенных по «вертикали»	Демократичность и наличие «общего дела» в организации, преобладание отношений «по горизонтали»
Декларативность / Конструктивность	Приоритеты развития организации декларируются сверху или принимаются формальным большинством	Приоритеты развития организации определяются «низами» и во многом независимо от мнения формального руководства
Индивидуализм/ Коллективизм	Групповые интересы и ценности организации доминируют над индивидуальными	Преобладание индивидуальных интересов, стремление к их гармонизации с общественными
Рациональность/ Традиционность	Сочетание рационально обоснованных решений с существующими традициями	Развитие иных ценностей в противовес или в дополнение существующим традиционным устоям
Инновационность/ Консерватизм	Дозированное использование наиболее жизнеспособных инноваций	Инновационное развитие определяется уровнем и возможностями развития сотрудников

Какие же фактические изменения подтверждают наметившиеся положительные тенденции? Обследование, проведенное консультативной фирмой Price Waterhouse в 1996 г. показало, что многие американские корпорации сейчас рассматривают природоохранные проблемы в числе своих стратегических приоритетов и, отдавая дань их важности, все чаще передают принятие решений в этой области на уровень совета

директоров и высших руководителей. Из 445 опрошенных компаний 63% (на 26% больше по сравнению с 1992 г.) имеют специальные управленческие процедуры, регулирующие затраты на природоохранные мероприятия, 73% (на 40% больше, чем в 1992 г.) проводят ежегодный природоохранный аудит, 17% компаний с технологией, оказывающей значительное влияние на окружающую среду, и 8%, отрицательные последствия деятельности которых не столь заметны, ежегодно публикуют отчеты по состоянию природоохранной ситуации и мерах по ее улучшению. [3, с.67]

По мере *интенсификации взаимного влияния бизнеса и различных компонентов социально-экономической системы* деятельность организации воспринимается и как экономическая основа существования людей, и как стратегическое средство реализации политико-экономических целей на макроуровне. Все большее внимание потребителей к безопасности и качеству приобретаемых товаров и услуг, правдивости рекламы, полноте информации, предоставляемой компаниями, справедливости цен также порождает для менеджмента целый ряд проблем, связанных с этикой и социальной ответственностью.

О расстановке сил здесь можно судить по результатам обследования, проведенного в США в 1994 г., которое показало, что при прочих равных условиях 88% потребителей с «намного большей» вероятностью делали бы покупки у компаний, являющихся социально ответственными. Респонденты также заявили, что они не прочь наказать компании с отрицательными показателями в этой области: 92% опрошенных указали, что они с «намного меньшей» вероятностью делали бы покупки у компаний с сомнительной практикой ведения бизнеса. [4, с. 112] Сходно с этим публичная репутация компании воспринимается как важный фактор, обуславливающий инвестиционные решения: 26% потенциальных инвесторов в опросе, проведенном Dallas Business Journal в 1996 г. указали, что практика и этика бизнеса исключительно важны для них при определении объекта инвестирования. [5, с.84]

Важная часть корпоративного менеджмента в области социальной ответственности и этики определяется *отношениями между компанией как работодателем и наемным персоналом*. Здесь непрекращающиеся дебаты ведутся по вопросам равенства в получении профессионального образования, найма, оплаты труда, должностного продвижения и увольнения. Острые социально-этические дискуссии идут в штаб-квартирах корпораций и средствах массовой информации о различных аспектах участия женщин в бизнесе и менеджменте; продолжаются споры политиков, журналистов и специалистов о социальной политике и стратегии бизнеса в связи с перемещением деловой активности из развитых стран в государства Азии и Латинской Америки в расчете на их дешевые природные и трудовые ресурсы.

Экономическая и правовая ответственность бизнеса сейчас становится неоспоримой. Однако по мере усложнения различных, зачастую противоречащих друг другу желаний групп держателей интересов, их учет в рамках социально ответственного и этического менеджмента становится все более трудным. Представляется необходимым наличие четких разграничений между тем, что является этическим, а что нет. Проведенный анализ существующих подходов к проблеме позволил выделить основные организационные характеристики, стратегия по отношению к которым определяет эти разграничения. Практической иллюстрацией подхода к управлению компанией в морально-этическом контексте может служить следующая модель (см. табл.2).

Таблица 2

Подходы к управлению компанией в морально-этическом аспекте

Организа- ционные характе- ристики	Аморальный менеджмент	Беспринципный менеджмент	Моральный менеджмент
1	2	3	4
Этические нормы	Управленческие решения, действия и поведение предполагают решительную и активную оппозицию моральному. Решения противоречат общепринятым этическим принципам. Используется активное отрицание того, что является моральным.	Решения выходят за рамки, к которым применимы моральные суждения. Управленческая деятельность совершается за пределами морального порядка. Может предполагать недостаток этического в осприятия и знания морали.	Управленческая деятельность соответствует требованиям этического поведения. Подчиняется приемлемым профессиональным стандартам поведения. Этическое лидерство широко распространено в управлении.
Мотивы	Эгоистические: менеджмент заботится только о своих целях или целях компании.	Менеджмент имеет хорошие намерения, но эгоистичен, так как не принимает во внимание возможные последствия для других	Добро: менеджмент желает преуспеть, но только следуя строгим требованиям этики.
Цели	Прибыльность и успех компании любой ценой.	Прибыльность. Другие цели не принимаются во внимание.	Прибыльность в рамках за конопослушности и этических стандартов.
Отношение к закону	Требования закона рассматриваются как барьеры, которые менеджмент должен преодолеть.	Закон является этическим руководством к делу, предпочтительна буква, а не дух закона.	Следование духу и букве закона. Закон определяет минимальную границу этического поведения. Предпочтительно действовать со значительным превышением того, что требует закон.
Стратегия	Использовать все возможное для корпоративных достижений.	Предоставить менеджерам свободу действий. Можно полагаться на личную этику, но только если этого хотят менеджеры.	Жить по высоким этическим стандартам. Занимать позицию активного лидерства, когда возникает этическая дилемма.

Если усиление социальной вовлеченности и этики в практическом корпоративном менеджменте непосредственно ведет к увеличению прибылей организации, то эти процессы естественно и безболезненно вписываются в стратегию и политику компании, ее тактические и оперативные решения. Гораздо сложнее дело обстоит, когда за общий принцип заботы о природе и любви к ближнему приходится платить, и компания сталкивается с необходимостью нести дополнительные затраты, уходить с рынка или терять прибыли.

В такой ситуации возникает опасность мифотворчества: организации склонны создавать о себе мифы, из-за чего живут в обстановке социальной иллюзии, которая ничего общего с реальностью не имеет. Интересным является факт, что иллюзии зачастую формируются не искусственно, а отражают действительные представления менеджмента о состоянии дел.

Одним из примеров мифотворчества является стремление компании представить себя в качестве «молодого, динамичного, коммуникабельного предприятия». Если сопоставить это с бесконечно затянутыми процедурами принятия решений, то налицо вопиющее противоречие между претензиями и действительностью, которое, разумеется, не остается без внимания членов организации. Последние, однако, редко размышляют, а, тем более, говорят на эту тему. Результат такого противоречия в систематическом, почти ритуальном искажении восприятия действительности.

Аналогичный миф скрывается под лозунгом «человек в центре внимания фирмы». Такое можно прочесть в любом рекламном проспекте, в жизни же система ценностей зачастую строится на других принципах - «радуйся, что у тебя вообще есть работа» или «страх - лучшая мотивация». Неоспоримо, что корпоративная культура, нацеленная на социальную ответственность, играет особенно важную роль именно в периоды тяжелого хозяйственного положения, что особенно актуально для Украины сейчас. Организациям, которые во времена спада внушили сотрудникам, что они лишь обременительный затратный фактор, в дальнейшем будет весьма трудно внедрить в практику концепцию управления на базе кооперации, соучастия и партнерства. Тем более что опыт таких гигантов, как Matsushita Electric (Panasonic), показывает, что даже во время экономической депрессии можно избежать сокращения штата. [6, с. 73]

Третий организационный миф выражается следующим клише - «хорошая, здоровая культура». В соответствии с идеалом крепкого здоровья и молодого спортивного азарта корпоративная культура в представлении многих ассоциируется с чем-то хорошим и бесспорно положительным и, что более важно, самоуправляемым и самодостаточным. Организации в отношении культуры рассматриваются как принципиально честные, хорошо информированные и здоровые коллективы. Реальность же другая: «здоровая», на словах, внутрифирменная культура оказывается подверженной многим болезненным явлениям. И даже действительно сплоченный и крепкий коллектив, по результатам 11-летнего исследования Д. Коттера и Д. Хескета, профессоров гарвардской школы бизнеса, может плечом к плечу двигаться не в том направлении. [7, 24]

Несколько лет назад многие компании называли организационную культуру в числе основных факторов, определяющих успех. [7] Сейчас на фоне многочисленных банкротств никто не хочет признать, что и организационная культура может оказаться среди возможных причин неудачи фирмы.

Если по-человечески такие умонастроения можно понять, то для решения проблем фирмы они совершенно непригодны, так как в их основе лежат, наряду с другими факторами, и организационные мифы, которые мешают рационально использовать реальные возможности организационной культуры.

Мнения, высказываемые по проблемам корпоративной культуры, становятся все более полярными. Противники самой идеи корпоративной культуры не видят необходимости и возможности целенаправленного ее использования в хозяйственной практике. [2] Ее сторонники, напротив, считают, что именно теперь важно осознать сигналы, которые свидетельствуют об опасности игнорирования корпоративной культуры. [8] Представляется целесообразным прислушаться к мнению исследователей, стоящих на реалистических позициях по отношению к данному феномену и стремящихся увязать творческий потенциал внутрифирменной культуры с трезвым экономическим анализом деятельности предприятия. [7] С этой точки зрения корпоративную

культуру можно определить как систему норм и ценностей, призванных обеспечить эффективное выполнение функций организации как специфической экономической структуры. Бесспорно одно: успех или неудача предприятия в конечном счете зависят и от корпоративной культуры.

Литература:

1. Organization Theory. Selected Readings / Edited by Derek S. Pugh. Fourth Edition.- London: Penguin Group, 1998.- P.570.
2. Резник Ю.М., Кравченко К.А. Сущность корпоративной культуры в современной организации // Управление персоналом.- 1998.-№8.- p.63-69.
3. Broadly Speaking - PW Survey: More Companies Give Priority to Environmental Issues // CPA Journal.1996, April, Vol.65, Issue 4.-P.63—70.
4. Robert F. Gildea. Consumer Confirms Corporate Social Action Affects Buying Decisions // Public Relations Quarterly.-Winter 1994/1995, Vol. 39, Issue 4.-P.105-122.
5. Alf G. Nucifora. Being a Good Corporate Citizen Can Be Good for Your Business / Dallas Business Journal.-1996, September 27.-P.80-92.
6. Саликова А. Идущий на просчитанный риск // Капитал.—1998.— №4.-С.72-73.
7. The Caring Company // The Economist.-1995, September 13-20.-p.24.
8. Кристиан Ф. Шольц. Организационная культура: между иллюзией и реальностью // Проблемы теории и практики управления.-1995.—№3.-С.111-114.

А.В. Шалаев

**Вопросы воспроизводства рабочей силы как актуальная
проблема развития теории воспроизводства
общественного капитала**

Изложение любой научной работы должно начинаться проблемной постановкой вопроса: актуальна ли разработка темы данного научного исследования? В большинстве работ так и делается: указывается на новое видение поставленных проблем в изменившихся условиях, на поверхностное их понимание теми или иными авторами, на слабую разработанность поставленных вопросов в научной литературе. Такие утверждения вполне оправданы, но они отражают субъективный аспект видения проблемы, личные предпочтения исследователя. Действительно, то, что одному человеку представляется актуальным, для другого не представляет никакого интереса. Например, для жителей крупных городов Украины в последнее время очень остро встала проблема преступности, что нельзя сказать о сельской местности. Или, например, проблемы воспроизводства человека являются актуальными для Украины в связи с падением рождаемости и ухудшением качества жизни, а в Индии или в Китае те же вопросы не стоят вовсе или актуальными являются прямо противоположные - сдерживание рождаемости и роста населения.

В связи с этим встает ряд вопросов: на какой объективной основе становятся актуальными те или иные проблемы? Что является более актуальным: проблемы труда, собственности и капитала или роль частных инвестиций и особенности кредитно-денежной политики государства в переходной экономике? Каковы объективные усло-

вия, которые позволяют правильно подойти к выбору темы научного исследования? Или это является делом вкуса и личных предпочтений?

Чтобы ответить правильно на поставленные вопросы, необходимо диалектически подойти к самому понятию актуальности. А это предполагает выявление его природы и взаимосвязи с другими понятиями.

Понятие актуальности является, по-видимому, производным от понятия активность. Шедяков В.Е. отмечает, что «активность характеризует взаимодействие субъекта движения с окружающим миром». [1, с. 51] Причем в этой взаимосвязи решающее значение сохраняет объективность окружающего мира. Шедяков В.Е. специально акцентирует на этом внимание: конечно же «активность субъекта опосредована его внутренним выбором, предпочтением, определенной свободой, но сам этот выбор предоставлен условиями существования субъекта». [1, с. 52] Таким образом, мы видим, что уже на уровне активности объективные и субъективные характеристики взаимодействуют, причем первые выступают фундаментом, основанием для вторых.

Активность по отношению к понятию деятельности является более абстрактным, родовым понятием. Деятельность более конкретна. Соответственно, взаимодействие объективных и субъективных характеристик на этом уровне реализуется как соотношение фундаментальной и актуальной структуры человеческой деятельности. Кузьмин В.П. отмечает, что «производство, и, прежде всего, материальное производство, всегда было и навсегда останется первым условием существования человечества. Это положение отражает некую фундаментальную структуру человеческой жизни и деятельности». [2, с. 194] Но общественное производство не остается неизменным. Оно непрерывно прогрессирует. С ростом производительности общественного труда обществу все меньше времени требуется на удовлетворение первичных потребностей и все больше времени высвобождается для другого производства - материального или духовного. Эти виды человеческой деятельности являются вторичными, актуальными на новом витке развития общества. Таким образом, качественно различные структуры человеческой жизни и деятельности сосуществуют и предполагают друг друга, как бы представляя собой различные основания и образуя тем самым некую «лестницу оснований». Одни ступени этой лестницы являются более «высокими», актуальными по отношению к другим, более «низким» и близким к фундаменту. Причем ни одна ступень не висит в воздухе, она, опираясь на предыдущие, сама является основанием для последующих. Это нужно понимать так, что когда мы говорим о лестнице оснований, то решающим здесь является не наличие самих ступеней, а признание непрерывности и последовательности в их прохождении. Самые актуальные и современные аспекты и виды человеческой деятельности, такие как космонавтика, информационные технологии, гибкие комплексы и непрерывные производства, - это верхушка айсберга; они предполагают в качестве своего фундамента всю цепь оснований человеческой жизни вплоть до самых насущных. Кузьмин В.П. так высказывается по этому поводу: «...любая «высокая» исторически актуальная деятельность находится в связи и зависимости от решенности фундаментальных проблем материального существования людей». [2, с. 195] Этот факт прекрасно иллюстрирует современная нам действительность: с падением жизненного уровня людей резко упал спрос на продукты духовного производства: газеты, журналы, книги, театр; актуальным стало обеспечение самой материальной жизни.

Таким образом, мы установили, что актуальность - это понятие социальное, оно является свойством человеческой деятельности. Мы также увидели, что актуальность тех или иных аспектов человеческой деятельности относительна и зависима от решенности более фундаментальных проблем. Иными словами, не совсем правильно понимать актуальность просто как насущность, злободневность, настоятельность решения той или иной задачи. Объективно актуальной становится та проблема, в которой содержатся в снятом виде все более фундаментальные проблемы. Указать на актуальность той или иной проблемы - значит высветить в ней всю «лестницу оснований», все фундаменты.

Более того, актуальность - это подвижное понятие. Если рассматривать описанную «лестницу оснований» в динамике, лестницу, по которой ходят, то получится некая шкала наподобие термометра. Температура на этой шкале показывает, какие аспекты человеческой деятельности являются актуальными, а какие - основными, в настоящий момент решенными. Для современной экономической ситуации в Украине характерно то, что температура на этой шкале актуальности различных аспектов хозяйственной жизни и деятельности упала. В настоящий момент наиболее актуальными являются проблемы производства и выпуска основных видов промышленной и сельскохозяйственной продукции, проблемы воспроизводства рабочей силы. Это не означает, что вопросы развития банковской и кредитной сфер, сферы обслуживания, вопросы кредитно-денежного регулирования сняты в принципе. Это означает, что сама постановка их как объективных проблем зависит от решенности более фундаментальных задач.

Объективной основой, на которой становятся актуальными проблемы в сфере экономической мысли, является степень развития экономической теории, отечественная политэкономическая традиция. Причем под традицией понимается не просто теоретическая концепция, школа или направление научной мысли, а некий институт, который на протяжении нескольких десятков лет формирует мировоззрение, научные взгляды и подходы к исследованию тех или иных проблем целого сообщества людей. Несомненно, что личное дело каждого ученого исследовать именно те проблемы и отношения, какие ему интересны более всего. Следование традиции не обязательно означает директивность и отсутствие выбора, например, темы диссертации. Необходимо осознавать, что не только сам этот выбор, но и вообще мировоззрение и научные представления субъекта выбора опосредованы всем предыдущим ходом развития экономической теории. Совершенно неправильно понимать это таким образом, что, если человек как ученый сформировался в рамках марксистской политэкономической традиции, то для него закрыты концепции других направлений экономической мысли: неоклассики и институционализма. Понимать это нужно таким образом, что обращение ученого-марксиста к теоретическим положениям других экономических школ должно принимать вид сравнения с собственными положениями, а результатом должно быть абстрагирование и обобщение, то есть нечто третье. Это и есть тот способ, каким развивается теория.

Абсолютизация традиции столь же вредна, как и ее непонимание. Последствия абсолютизации, как нам хорошо известно, в конечном счете приводят к ненаучности науки. А чем опасно непонимание традиции? Оно приводит к таким последствиям, которые можно обозначить как комплекс метафизики и натурфилософии. По спра-

ведливому замечанию Гегеля, истина отношения состоит в опосредовании. Мы уже отмечали, что специфически человеческий мир - это мир опосредований. [Вісник Харк. Держ. Ун-ту, №466, с.94] Это означает, что прежде чем добраться до каждого последующего звена в цепи, необходимо пройти все предыдущие. Прежде, чем удастся встать на верхнюю ступень лестницы, необходимо пройти все предшествующие. Перескакивание через ступени приводит к тому, что мы называем метафизикой, когда исследуемые отношения и проблемы рассматриваются сами по себе, возникшие из самих себя, вечные и неизблемые, а не имеющие своих корней в более глубоких отношениях. Это и есть метафизика в науке. Рассмотрение же экономических проблем как объективно актуальных, то есть таких, в которых содержится в снятом виде вся цепочка опосредований, все основания, позволяет положительно преодолеть этот недостаток.

Мы уже отмечали [Вісник Харк. Держ. Ун-ту, №446, с. 94], что исходное по отношению к политэкономическим проблемам отношение природа - человек - общество представляет собой категориальный ряд. Рассматривая его, мы выявили один методологический прием. Исследование тех или иных явлений начинается с представлений их как имеющих естественное содержание, которое обрастает со временем социальными формами. Это есть не что иное, как натурфилософия, естественность в науке. Например, нам представляется, что неправильно начинать исследование понятия системности с точки зрения состава и структуры. Начинать нужно с того, что системность - это понятие глубоко социальное, что системность - это не свойство окружающего нас предметного мира, а только способ, каким человек этот мир воспринимает. Или, например, нам представляется, что не получают разрешения проблемы экологии до тех пор, пока их рассматривают как естественнонаучные, а не социальные по существу. Указанный методологический прием при исследовании категориального ряда заключается в том, что подходить к нему нужно не с начала и не с конца, а из центра. Начинать исследование нужно с сущности человека, которая одна и есть единство предметной формы и социального содержания. С его помощью становится возможным преодолеть натурфилософию в науке.

Что же нам дает отечественная политэкономическая традиция? Она нам дает развитую методологию и правильный подход к исследуемым отношениям. Метод исследования политэкономических проблем подробно исследован Гриценко А.А. Что же означает правильный подход к исследуемым отношениям и категориям? Правильно подойти к исследуемой категории - значит рассматривать ее не как таковую, предметно, метафизически, а как звено в цепи опосредований, системно, а значит сущностно, исторично и социально. Правильно подойти к исследуемому отношению - значит увидеть его в ряду отношений. Прекрасный пример такого подхода представляет собой исследование категории собственности, когда сначала категория собственности рассматривается как присвоенный продукт, то есть в ряду отношений продукт - присвоение - собственность, а затем то же отношение рассматривается как ряд отношений пользования - распоряжения - владения. Причем функция распоряжения является центральным, связующим звеном не только по положению, внешне, но и внутренне, что объясняет все возрастающую в современных условиях роль менеджмента.

В общем смысле отечественная политэкономическая традиция дает нам систему категориальных рядов политэкономии в широком смысле:

продукт — присвоение — собственность

производительные силы — производство — способ производства
производственные фонды — накопление — богатство

как отправную точку любого политэкономического исследования. Правильно подойти к исследуемым отношениям и категориям, будь то труд, воспроизводство, управление, экономическая власть, — означает указать на их место в этой системе категориальных рядов.

Центральная методологическая проблема, выражающая степень развития способа производства, заключается в определении характера воспроизводства личного фактора процесса труда — рабочей силы. «Именно то, в какой мере все необходимые для нормального воспроизводства рабочей силы условия и средства жизни воспроизводятся самим способом производства, посредством соответствующих его природе машинных технологий, и определяет степень зрелости этого способа производства, а значит и превращение его в целостный общественный (господствующий в обществе) способ производства, то есть, определяет становление общественной формы капиталистического способа производства как общественного капитала». [3, с.59]

Становление общественного капитала, важнейшей функцией которого является гарантия развития совокупного рабочего, обеспечивающего всестороннее развитие общественных производительных сил, совершенно изменяет социально-экономические законы, господствующие в обществе. Формируется иное общество, основанное на развитии предыдущего, капиталистического способа производства. Это так, поскольку только теперь капиталистический способ производства обретает свою собственную основу, поскольку социально-экономические законы — лишь формы проявления развивающегося капиталистического способа производства, природа которого определяется не ими. «В соответствии с материалистическим пониманием общественного развития природа способа производства определяется самим специфическим характером трудовой деятельности человека в процессе создания материального богатства». [3, с.59]

Именно в силу специфического характера деятельности частичного рабочего, лишь участвуя в удовлетворении некоторой общественной потребности, человек удовлетворяет совокупность своих потребностей. Но сам характер его деятельности, обеспечивающий необходимый уровень развития общественной производительности труда, таков, что, не создавая продукт, который теперь является результатом деятельности лишь совокупного рабочего, он как частичный рабочий порождает отчуждение человека как от окружающей его природы, так и от его собственной природы — человеческого рода. Это отчуждение проявляется в необходимости подчинения человека капиталу — продукту его собственного труда — потоку жизненной энергии совокупного общественного рабочего, господствующему над каждым человеком в силу специфического характера его взаимодействия с природой как частичного рабочего.

Таким образом, именно труд частичного рабочего создает капитал и определяет специфическую природу капиталистического способа производства. Сам же характер деятельности человека как частичного рабочего целиком обусловлен общим уровнем развития самого человека и необходимостью развития этого общего уровня.

Понимание источника создания капитала как специфической трудовой деятельности частичного рабочего делает очевидным и тот положительный смысл, который вкладывается Марксом в необходимость преобразования способа производства. Проблема преобразования заключается в необходимости развития самого рабочего. Имен-

но действительное положительное развитие рабочего, изменение характера его деятельности в состоянии привести к изменению природы капиталистического способа производства, к преодолению господства капитала.

«Понимание Марксом природы общественного капитала не только как самовозрастающей стоимости, но и как обособленного от общества и господствующего над ним продукта специфической деятельности частичного рабочего, позволяет начать рассмотрение развивающейся рыночной экономики не с анализа товара и денег, а с воспроизводства общественного капитала как самостоятельного процесса движения капитальной стоимости, а лишь затем перейти к стоимости товара и его цене». [3, с.60] Начиная с товара и его меновой стоимости, а не с обособившейся стоимости-капитала, мы отбрасываем специфику капиталистического способа производства - труд частичного рабочего, и лишаем процесс воспроизводства общественного капитала его действительной внутренней природы.

Таким образом, воспроизводство рабочей силы, характер чувственно-практической деятельности которой является источником стоимости-капитала, становится важнейшим, центральным моментом теории общественного капитала, теории развивающейся рыночной экономики.

Литература:

1. Шедяков В.Е. Человек в обществе отчужденного труда. Харьков, 1993.
2. Кузьмин В.П. Принцип системности в теории и методологии К. Маркса. Москва, 1986.
3. Пшеницын И.В. Теория развития капиталистического способа производства. Москва, 1998.

Л.І. Яковенко, к.е.н.,
Теоретичні основи дослідження ролі держави
в сучасній економіці

Процес економічного розвитку країни, формування ефективної соціально-економічної системи, системи господарювання та управління економікою може бути успішним тоді, коли всі перетворення не суперечать об'єктивним закономірностям розвитку економіки. В цьому плані важливу роль в забезпеченні економічного зростання, підвищення міжнародної конкурентоздатності, розвитку кожної країни відіграє розумне сполучення впливу ринкового механізму та заходів державного регулювання.

Розширення функцій держави в сучасному суспільстві при безумовному збереженні ринкових свобод, інститутів, механізмів значною мірою визначається зростанням складності соціально-економічних процесів. Велика кількість фундаментальних проблем не може ефективно вирішуватися лише в межах дії ринкових механізмів. Це стосується, в першу чергу, розвитку та зміцнення соціальної сфери, яка виступає одним із важливих джерел економічного зростання. Особливим фактором об'єктивного підвищення ролі держави дослідники називають характерну для сучасного рівня розвитку економіки «інституціональну вигідність» - наявність соціальних та економічних механізмів, які допускають зміни фундаментальних ринкових перемінних лише в

одному напрямку і перешкоджають оберненим змінам в принципово відмінній ситуації. [1, 74] Сучасна економіка в значній мірі втратила гнучкість, притаманну раннім етапам розвитку капіталізму. В той же час ми не розглядаємо державне регулювання як панацею від усіх соціально-економічних негараздів, оскільки можливі провали, суперечності, неефективні наслідки державного регулювання, як можливі і провали в діяльності ринкового механізму.

В плановій економічній системі, з безпосередньою участю держави в економічній діяльності, регулювання набуває характеру всеосяжного директивного планового управління. В ринковій системі регулювання базується на комерційних засадах, держава намагається уникати прямого втручання в економіку, робить наголос на створенні економічних заходів та стимулів, що спрямовані на підтримку або зміну економічних параметрів тих чи інших явищ та взаємозв'язків між ними у відповідності з цілями економічної політики держави.

Конкретні форми і методи державного регулювання змінюються в міру досягнення певних рівнів зрілості індустріальної структури. При цьому державне регулювання виступає не жорсткою альтернативою ринкових методів, а способом закріплення позитивних і згладжування негативних сторін ринку. В різних країнах ринкової економіки використовується один і той же добре відомий в теорії і на практиці набір інструментів державного регулювання ринку, однак спрямованість та організаційні форми цього інструментарію можуть бути різними. Набір інструментів визначається перш за все тими пріоритетними галузями - капіталомісткими чи науковомісткими, - на розвиток яких робить ставку уряд країни.

Проблеми державного втручання в діяльність економічної системи розглядалися в тому чи іншому ступені в працях А. Сміта, Дж. М. Кейнса, Л. фон Мізеса, О. Ланге, Ф. фон Хайека, М. Фрідмана, П. Самуельсона, В. Нордхауза, а також інших відомих економістів. Концепція державного втручання передбачає аспекти регулювання економіки, спрямованого на обмеження чи стимулювання різних секторів національної економіки, а також підтримки власності. Наукова дискусія в основному розгортається з питання про необхідність та ступінь державного втручання в функціонування економічної системи.

Єдиною функцією держави тривалий час вважався захист політичного і економічного суверенітету громадян, приватної власності, запобігання насильства, злочинів, зловживань владою - всього, що могло порушити спонтанний економічний порядок. Велика депресія в 30-х роках викликала до життя кейнсіанство - економічну політику, елементи якої існували і в минулому. Держава взяла на себе зобов'язання не тільки підтримання порядку в економічному житті, а й забезпечення загального процвітання. Перед макроекономічною політикою постали такі завдання, як постійне зростання виробництва, доходів і багатства країни, досягнення повної зайнятості і соціального прогресу, недопущення інфляції і порушення рівноваги торговельного і платіжного балансів.

В світовій практиці *кейнсіанський підхід* до ролі держави в економічному розвитку тривалий час переважав, його пік прийшовся на перші післявоєнні десятиріччя. Державне втручання дозволило країнам ринкової економіки досягти значних результатів. Кейнсіанці вважають, що держава здатна краще визначити потреби та інтереси суспільства, ніж індивідуальні виробники і споживачі, а державне втручання необхідне для стабільної економіки, зниження невизначеності розвитку, забезпечення справедливого розподілу доходів.

Досягнення ринковою економікою певного ступеня зрілості викликало необхідність деякого обмеження ролі держави, що дало можливість більш вільно діяти ринковим силам. Саме така ситуація склалася, приміром, в США та інших промислово розвинутих країнах на початку 80-х років. Зросла популярність *неокласичного підходу* до проблем макрорегулювання економіки.

Прихильники вільного ринку та ефективної конкуренції - монетаристи та інші економісти чиказької школи - визнають допустимим державне втручання в економіку лише за умов ситуації, коли досконалий ринок не забезпечує ефективної алокації ресурсів. В цілому історія сучасного неокласицизму починається з 50-х років. Однак це не викликало повної відмови від положень і рекомендацій кейнсіанства. В 80-ті рр. набуває поширення теорія економіки пропозиції на чолі з А. Лаффером, ідеї якої використовувала адміністрація Рейгана в своїй економічній політиці.

Однак слід зазначити, що неоконсервативні форми в США та інших промислово розвинутих країнах відбувалися в умовах розвинутої ринкової економіки, сформованого, зрілого економічного та інституціонального середовища, коли державі не слід було докладати зусиль по їх формуванню. Інша справа в країнах, що формують економічну політику в умовах трансформації економічної системи. Дедалі більше дослідників схиляються до думки, що модель загальної конкурентної рівноваги неокласичної політекономії малопридатна для постсоціалістичного трансформаційного процесу. Відповідно до неї нормальне функціонування і наявність повного набору ринків є достатніми для ефективного розміщення ресурсів, втручання держави завдає шкоди. При цьому мова ні в якому разі не йде про заперечення самої неокласичної теорії з її логічними і переконливими висновками, а лише про обмежені можливості її застосування в окремих конкретних ситуаціях.

Та, А. Ноув переконаний, що теоретичні підходи неокласиків не відповідають потребам «східних» реформаторів, а праці неокласичної школи мають мало спільного із прийняттям рішень в реальності. [2, 23] На думку В. Автономова, неокласична теорія малопридатна для аналізу змін в реальному часі, таких, як трансформація економічної системи, коли важливу роль відіграє не лише кінцевий стан системи, але і той шлях, яким вона до нього пройде. [3, 7] Моделі економічного лібералізму «проявляються повніше і діють ефективніше в умовах розвинутих ринкових відносин і за наявності відповідних законодавчих, організаційних, фінансово-кредитних та банківських інститутів», - вважає А. Філіпенко. [4, 34] А. Мартинов зауважує, що загальноприйняті концепції економічної політики - неолібералістської, некейнсіанської, економіки пропозиції - безпосередньо не придатні для постсоціалістичної економіки, на їх основі неможливо подолати глибоких структурних диспропорцій. [5, 8]

На наш погляд, тут спостерігається основна суперечність ринкового реформування. З одного боку - необхідно створити повноцінний ринковий механізм, свідомо задати рамкові умови ринково-конкурентного ладу. Цей процес вимагає активного державного впливу на процеси формування інституціонального та економічного ринкового середовища. Ця теза «...відповідає потребам сучасних трансформаційних процесів, коли при формуванні інституціональних умов ринкової економіки стає конче необхідною свідомо діяльність держави». [6, 55] З другого боку - зміст процесу трансформації суспільства, переходу від АКС до ринкових засад функціонування економіки в найзагальнішій формі полягає в принциповому звуженні сфери та рівня втручання держави в економіку. Останнє безумовно відповідає неокласичним ідеям та теоріям.

З нашої точки зору, розв'язання основної суперечності реформ - між необхідністю скорочення державного впливу в усіх сферах життя та потребою активізації процесу формування ринкового середовища, що неможливо без активного державного втручання - лежить на шляхах використання промислової політики держави в ринковій економіці.

Еволюція розвинутих ринкових країн демонструє перехід більшості країн від чисто ринкового капіталізму з мінімумом державного втручання до моделі змішаної економіки, що базується на поєднанні приватнопідприємницької ініціативи з державним економічним регулюванням. При цьому спостерігається тенденція до соціалізації економіки. Державне регулювання передбачає елементи планування і промислової політики. Проведення останньої вимагає чіткого розуміння *необхідного* співвідношення між рівнем і мірою державного втручання та ринковими механізмами і стимулами.

Початковий період реформ в Україні продемонстрував приклад руху в зворотному напрямку - від державної, командної економіки до ринкового, конкурентного капіталізму, тобто до моделі, характерної для XIX століття. Насправді напрямок ринкових реформ в Україні має бути таким, щоб забезпечити досягнення системних параметрів моделі сучасної змішаної економіки. На думку А. Філіпенка, головна особливість трансформаційних процесів у ряді держав з середнім та недостатнім рівнем розвитку полягає «не у повороті до капіталістичної ринкової системи, ... а насамперед - у суворішій орієнтації на загальноцивілізаційні параметри та критерії, вимоги та детермінанти», по суті йдеться про «пошук своєї ніші у загальноцивілізаційному процесі». [4, 32]

Формування власної моделі переходу неможливе без широкомасштабного впливу держави на економічні і інституціональні процеси трансформації при розумному сполученні ринкових механізмів і стимулів з державним регулюванням. Необхідно «...навчитися вміло використовувати державні і ринкові економічні механізми в практиці господарювання в їх оптимальному сполученні». [7, 8] Мова йде про те, що в теорії і на практиці слід вийти за межі протиставлення монетаризму і кейнсіанства, від застосування протилежних методів - скорочення сукупного попиту і його розширення, однаково неефективних в умовах перехідної економіки, реальний сектор якої прогресивно руйнується.

Досвід реформ свідчить, що формування основних рамок передумов ринку, посилення імпульсів попиту не гарантують автоматичної адаптації реального сектора до умов, що склалися, до економічної ситуації. Промислова політика потребує відповідного керівництва, управління і повинна стимулювати структурні зрушення. Зміни в економічній системі, якщо вони відбуваються стихійно, можуть призвести до негативних економічних, соціальних, екологічних наслідків. Держава не може дозволити собі не втручатися в ці процеси. Її завдання - проведення такої промислової політики, яка сполучає можливості ринку і державне втручання в розвиток економічної системи.

Показниками міри втручання держави в економічні процеси є частка національного доходу, яка перерозподіляється через державний бюджет, та питома вага державної власності. За часів панування ідей вільного ринку в США та Західній Європі через державу розподілялось 8-10% національного доходу та 10-15% загального обсягу капіталовкладень. В останній третині XX століття в індустріально розвинутих країнах через державні бюджети перерозподілялось від 1/4 до 1/3 національного доходу, від 1/3 до 2/3 всіх інвестицій, близько 2/3 всіх витрат на НДДКР. Навіть після

масової приватизації державна власність в країнах Заходу охоплює близько 1/5 сукупного суспільного багатства. [8, 103]

Щодо українського досвіду регулювання економіки в трансформаційний період, то на якийсь час держава самоусунулася від процесу управління економікою в цілому, в тому числі і реальним сектором. Використання теорії монетаризму як основи економічної політики з її неокласичними постулатами - відданням переваги приватній власності, механізму ринкової конкуренції та вільного ціноутворення - привело до того, що головною сферою державного регулювання став грошовий обіг.

Зазначимо, що послаблення державного втручання в економічну систему в Україні в пострадянський період об'єктивно визначалося двома групами факторів. Внутрішні пов'язані із послабленим внаслідок реформування інституціональним середовищем. Це не дозволяє очікувати віддачі від державного втручання, гасить в деякій мірі його позитивні імпульси. Зовнішні фактори визначалися залежністю від міжнародних фінансових інститутів та їх політики.

Ця політика - так званий «Вашінгтонський консенсус» - сформувалась в 80-ті роки в системі міжнародних фінансових організацій як набір практичних рекомендацій по проведенню економічної політики в слаборозвинутих країнах. Основу її становить визнання вищої ефективності ринкових процесів у порівнянні з процесами, що відбуваються в рамках державного регулювання; на цьому базується заперечення активної ролі держави. Втручання в економіку має бути вкрай обмеженим. В практичному плані реформування зводиться до лібералізації, приватизації та стабілізації шляхом жорсткого обмеження грошової маси. Все це обмежує роль держави як активного економічного суб'єкта та зводить її функції до контролю за грошовою масою. Намагання втілити в життя положення формалізованої доктрини не створило сприятливих умов для економічного зростання.

Результати проведення подібної політики як в країнах СНД, так і в інших регіонах світу змушують переглянути підходи до вибору моделі розвитку, а отже - і погляди на роль держави в процесі перетворень. Варте уваги визнання значної ролі держави провідним економістом Світового банку Дж. Стігліцем. Він зазначає, що держава покликана відігравати активну роль в регулюванні економічних процесів, основне питання - яким чином проводити це регулювання. Тобто в центр уваги ставиться питання не про масштаби втручання держави, а про напрямки і методи її діяльності, про її ефективність. [9, 26-27] Зокрема про це йдеться в Звіті Світового банку за 1997 рік. [10, 7] Перехід від Вашингтонського до пост-Вашингтонського консенсусу означає визнання значної ролі держави та необхідність підвищення її ефективності.

Теза про економічну *ефективність держави* [11], [9] останнім часом набуває певного поширення в літературі і заслуговує на увагу. В найзагальнішому вигляді державу можна назвати економічно ефективною, якщо вона обстоює свої національні інтереси та забезпечує національну економічну безпеку в умовах необмеженої міжнародної конкуренції. Мова йде про пошук оптимального співвідношення між відкритістю національної економіки та підтримкою національного товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринках. В цьому плані питання про роль держави постає в новому аспекті.

Докорінна зміна умов світового розвитку за останнє століття змушує від досліджень *міри втручання держави* в ринковий механізм перейти до вивчення *міри участі держави* в забезпеченні внутрішніх і зовнішніх умов для функціонування національ-

ної економіки. Держава може стати ефективною за умови ефективності самої економічної системи, коли в країні створюються і забезпечуються умови для ефективного функціонування будь-якого виду підприємництва в межах існуючого господарського законодавства.

Оскільки економічна система не може стати ефективною миттєво, чи навіть за короткий термін, то і про одномоментне виникнення ефективної держави говорити не доводиться. Елементи ефективності виникають поступово, по мірі створення умов в тій чи іншій галузі. Сфера промислової політики - одним із напрямків, де можуть проявитися елементи ефективності держави, де вона зможе довести свою здатність створити і забезпечити умови для ефективного функціонування реального сектора. На сьогодні безумовним імперативом в промисловій політиці в Україні має виступати відновлення і розвиток вітчизняного виробництва, збереження залишків продуктивних сил країни. Без відновлення реального сектора не можна розраховувати на економічне зростання, а також і на фінансову стабілізацію та вихід з кризи в цілому.

Заслуговує на увагу дослідників і такий напрямок підвищення ефективності держави, як використання нею ринків і ринкових механізмів: аукціонів при закупках та розподілі ресурсів, товарів та послуг, оплата виконаних робіт залежно від результатів, використання ринкових оцінок при здійсненні закупок тощо. Водночас ефективність держави підвищиться, якщо вона прагнучиме забезпечити потреби і інтереси громадян.

Таким чином, створення ефективної економічної системи потребує переосмислення загальнотеоретичних підходів до процесу реформування економічної системи в цілому та місця і ролі в цьому процесі держави. Питання про регулюючу роль держави в сучасних умовах доповнюється питанням про її участь у забезпеченні внутрішніх і зовнішніх умов функціонування економічної системи та питанням про ефективність держави.

Література:

1. Нестеренко А. Социальная рыночная экономика: основы, исторический опыт, уроки для России // Вопросы экономики.- 1998.-№8.
2. Ноув А. Какой должна быть экономическая теория переходного периода? // Вопросы экономики.-1993.-№11.
3. Автономов В. Политическая экономия переходного периода // МЭиМО.-1996.-№9.
4. Філіпенко А. Структура сучасного економічного дискурсу // Економіка України.- 1997.-№8.
5. Мартынов В. О применимости мировых концепций экономической политики к постсоциалистическим странам и о задаче структурных преобразований // Общество и экономика.—1994.—№2.
6. Рокоча В., Мороз Д. До питання про вибір оптимального шляху ринкової трансформації // Економіка України.-1998.—№9.
7. Лукінов І. Активізація створювальної політики економічних реформ. Сполучення ринкових і державних регуляторів // Економіка України.-1998.—№8.
8. Денисов Б. Фритредерство и протекционизм // Российский экономический журнал.-1997.—№2.

9. Дж. Стиглиц. Разнообразные инструменты, шире цели: движение к пост-Вашингтонскому консенсусу // ВЭ.-1998.—№8.
10. Государство в меняющемся мире. (Всемирный банк. Отчет о мировом развитии.-1997. Краткое содержание) // Вопросы экономики.-1997.—№7.
11. Пороховский В. Экономически эффективное государство: американский опыт // Вопросы экономики.-1998.—№3.

В.В.Довбня

Проблемы и противоречия социально-трудовых отношений в переходной экономике Украины

Переход к постиндустриальному обществу характеризуется рядом противоречий в сфере социально-трудовых отношений. Как пишет В.Л.Иноземцев: «происходящая трансформация делает всех, кто находит на своем рабочем месте возможности для самореализации и внутреннего совершенствования, выведенными за пределы эксплуатации. Круг этих людей расширяется, в их руках находятся знания и информация, - важнейшие ресурсы, от которых во все большей мере зависит устойчивость социального прогресса. Стремительно формируется новая элита постэкономического общества. При этом социальный организм в целом еще управляется методами, свойственными экономической эпохе; следствием становится то, что в пределах этого расширяющегося круга «не работают» те социальные закономерности, которые представляются обязательными для большинства населения. Общество, оставаясь внешне единым, внутренне раскалывается, и экономически мотивированная его часть населения все более остро ощущает себя людьми второго сорта; выход одной части общества за пределы эксплуатации оплачивается обостряющимся ощущением подавления другой его составляющей» [1, 565].

Владение или не владение тем или иным производственным ресурсом, наиболее важным на данном этапе общественного развития всегда являлось критерием разделения общества на классы и социальные группы. Не исключение и формирующееся постиндустриальное общество, где главными ресурсами выступают информация и знание, а деление на классы и социальные слои происходит на основе владения или не владения ими. Необходимо отметить, что во все эпохи владение основным ресурсом передавалось по наследству. При переходе к новой общественной системе важнейший производственный ресурс одной системы заменялся другим, владеющие землей в феодальном обществе, как правило, становились владельцами капитала. С информацией и знаниями дело обстоит несколько иначе: к концу 90-х годов 80% американских миллионеров были людьми, каждый из которых сам заработал свое состояние [3, 280].

Смена экономических систем сопровождается разорением одних и обогащением других классов, появлением и выдвиганием новых социальных групп. Однако во все времена, в основном, дети богатых, наследуя материальные блага, были богатыми, а дети бедных оставались бедными. Случаи выхода за пределы этого механизма «наследия» были редки. Тот факт, что растет количество миллионеров, самостоятельно заработавших свое состояние в условиях перехода к постиндустриальному обще-

ству, свидетельствует о максимальном преодолении наследственной преемственности в движении на вершину социальной иерархии. Ряд обстоятельств ясно указывает на то, что определить общество, стоящее на пороге постиндустриальной эпохи, как общество «равных возможностей самореализации» было бы преждевременно. Во многом это объясняется тем, что информация и знание, - основные производственные ресурсы постиндустриального общества - наиболее демократичные ресурсы. Все обладают правом присваивать информацию, монополия на нее невозможна. Однако в то же самое время информация является наименее демократичным фактором производства, так как доступ к ней не означает овладения ею. Для распределения информации, в отличие от ряда материальных благ необходимо обладать определенным уровнем подготовки, определенными способностями, которые определяются как генетически, так и формируются в ходе получения образования. И в этом обстоятельстве уже заложено противоречие, поскольку образование, как наиболее выгодное вложение капитала, постоянно растет в цене. Если в начале века 2/3 высших руководителей компаний были выходцами из состоятельных семей, то в 1991 году около половины студентов ведущих университетов были детьми родителей, чей доход превышал 100 тыс. долл. [8, 177]. В 1980 году среди выпускников колледжей с четырехгодичным сроком обучения только 30% были выходцами из семей, чей доход превышал 67 тыс. долл., то сегодня это число возросло до 80% [4, 57]. Последняя цифра свидетельствует как о росте престижа образования среди богатых людей, так и о том, что, к сожалению, в основном, богатым оно и доступно. С 1970 по 1990 год средняя стоимость обучения в частных университетах США возросла на 474% - притом, что средний рост потребительских цен не превысил 248% [6, 165].

Интеллектуальное расслоение, достигающее беспрецедентных масштабов, становится основой всякого иного социального расслоения. Социальное неравенство возникает в результате неравного доступа к образованию; необразованность - вечный спутник граждан «второго сорта». Кроме всего прочего, эта проблема имеет наследственный характер. Например, если образовательный уровень родителей низок, то вероятность, что дети из этих семей пополнят ряды бедных, составляет 16%, а если очень низок (что соответствует начальному образованию) повышается до 30% [6, 131-132]. Анализ бедности среди белых американцев в 1989 году приводит к выводу, что среди выходцев из семей, принадлежащих к высшей страте среднего класса, доля бедных составляет не более 3%, тогда как она возрастает до 12% для тех, чьи родители живут фактически у черты бедности и до 24% - для выходцев из бедных семей [6, 131-132]. Проблемы эти имеют и этнический аспект, поскольку с середины 80-х по середину 90-х годов разрыв в образовательном уровне белых граждан и афроамериканцев постоянно увеличивался (с 3,3 до 5,4 лет обучения), что обусловило разрыв в материальном положении [10]. Этот ряд данных, во-первых, показывает зависимость материального благополучия от образовательного уровня; во-вторых, демонстрирует преимущественно наследственный уровень, как бедности, так и образованности; в-третьих, наглядно демонстрирует, что выходцы из бедных семей являются бедными потому, что для них все более недоступным становится образование, а также потому, что в этих семьях зачастую формируется низкая склонность к получению образования.

Можно сделать вывод, что в основе социального неравенства при переходе к постиндустриальному обществу лежит информационное присвоение одних и информа-

ционное отчуждение других, что лежит в основе всех других видов присвоения и отчуждения. Характер социального расслоения современного западного общества должен обусловить и направленность социальных программ, имеющих своей целью смягчение имущественного неравенства. Так, в послании президента Б.Клинтона о положении страны в 1997 году было предложено ассигнование на нужды американских студентов 51 млрд. долл. только в виде прямых грантов или сокращения налогов[4, 57].

Некоммерческие организации, промышленные компании и государство стали уделять все большее внимание подготовке кадров. Около 60% расходов, направляемых на социальные и образовательные цели, осуществлялись при этом через посредство разного рода некоммерческих организаций[7, 313]. В 1975 году был создан университет компании «Интел» (Intel University) - первое высшее учебное заведение, целиком финансируемое промышленной корпорацией[11, 182]; сегодня их число в США превышает 30. Университет «Моторола», основанный в 1981 году имеет годовой бюджет в 120 млн. долл., не считая тех 100 млн. долл., которые компания непосредственно тратит на подготовку собственных кадров, получая при этом в течение трех лет доход в 30 долл. на каждый доллар, вложенный в повышение квалификации работников[9, 33, 86]. Ряд коммерческих организаций, вкладывая средства в повышение образования своих кадров, не имеют прямой цели повысить их уровень материального благополучия через повышение квалификационного и образовательного уровня, а лишь - цель получения максимальной прибыли, поскольку конкуренция индустриального типа сохраняется. Косвенным путем они способствуют смягчению социальных противоречий. Осознавая, что уровень образования населения есть источник прогресса общества, а неравенство в образовательном уровне - источник материального неравенства и причина социальных противоречий, правительство США старается выделить средства в первую очередь на повышение квалификации работников, оплату образования для тех, кто не в состоянии заплатить за него самостоятельно, а также поощрять путем снижения налогов те компании, которые сами обучают своих сотрудников. Кроме этого существуют различные льготные условия обучения для особо одаренных. Хотя все эти средства лишь смягчают, а не устраняют социальное и имущественное неравенство, они гораздо эффективнее, чем прямые формы социальных трансфертов. И хотя бедность в современном понимании не ставит индивида на грань физического выживания, и многие из бедных в современном западном обществе имеют цветной телевизор, видеомагнитофон и прочие блага цивилизации, еще недавно считавшиеся предметом роскоши, они не перестают быть социально-отчужденными, причиной чего является их информационное отчуждение. Преодоление же информационного отчуждения в полной мере требует таких материальных затрат, на которые не способны даже самые богатые государства. Кроме того, даже если предположить, что образование станет доступным в равной мере и для бедных, и для богатых, преимущество все же будет у последних, так как постматериалистические ценности, такие как потребность в творческой самореализации, стремление много знать и уметь, формируются чаще в семьях, где материальное благополучие не было насущным вопросом. В семьях же, где постматериалистические ценности не являлись ценностями родителей, и, кроме того, существовал дефицит материальных благ, дети, скорее всего, останутся материально мотивированными. Поэтому в сфере социально-трудовых отношений происходят бифуркационные процессы: часть населения, испо-

ведущая постматериалистические ценности, на основе информационного присвоения получают и социальный престиж, и материальное благополучие, вовсе не стремясь в первую очередь к последнему, а часть населения, не вписываясь в постиндустриальные процессы, стремясь прежде всего к материальному благополучию, не получают его, будучи информационно отчужденными.

Подводя итоги рассмотренных выше противоречивых моментов функционирования постиндустриального общества, необходимо отметить, что как в любой общественно-экономической системе, здесь сохраняется расслоение общества, основой которого служит отчуждение одних и присвоение другими главных производственных ресурсов, в данном случае - информации и знания, и что расслоение это, хотя и в меньшей степени, но все же продолжает носить преимущественно наследственный характер.

Процессы, происходящие в сфере социально-трудовых отношений в Украине, носят еще более противоречивый характер, поскольку переход к постиндустриальному обществу носит здесь лишь фрагментарный, не комплексный характер. Поэтому и проблемы в Украине более сложные, во многом отличающиеся от проблем Запада.

Во-первых, в Украине, в отличие от развитых стран Запада, не существует прямой зависимости между образовательным уровнем, творческим потенциалом и материальным благополучием. Более того, если в США профессор - человек, принадлежащий и по уровню материального благополучия, и по социальному статусу к элите общества, в нашей же стране, профессор получает зарплату, приближающуюся к уровню бюджета прожиточного минимума, и прямая взаимосвязь между образовательным, интеллектуальным уровнем и уровнем дохода существует только в некоторых сферах деятельности.

Во-вторых, как и в странах Запада, растет информационное отчуждение большей части населения ввиду снижения качества и недоступности для них образования. Недоступность образования определяется рядом факторов: сокращением бюджетных мест, ростом платы за коммерческое образование. В Украине существует также проблема информационного отчуждения. Здесь она очень многочисленна. В отличие от стран Запада, преодоление информационного отчуждения потребует гораздо больших усилий и времени.

Противоречия в Украине в сфере социально-трудовых отношений в силу эклектического ее развития, являются как противоречиями индустриального общества, так и элементами противоречий постиндустриального, а также во многом обусловлены переходными процессами. Проблема информационного отчуждения, с одной стороны, и информационного присвоения с другой, еще не является столь актуальной, как на Западе, поскольку для определенных социальных групп, в первую очередь стоит вопрос физического выживания. Снижение качества образования и ряд других обстоятельств закладывают основы того, чтобы при переходе к постиндустриальному обществу процессы бифуркации в сфере занятости стали гораздо острее, чем на Западе, кроме этого, очевидно, что, чем меньше внимания будет уделяться науке, тем позже для Украины произойдет прорыв в постиндустриальное общество.

Кроме этого основного противоречия при переходе к постиндустриальному обществу в сфере социально-трудовых отношений существуют противоречия между мотивировкой деятельности работников и получаемым результатом; между ростом

независимости работников информационного типа и ростом зависимости от работодателей работников индустриального типа; между старой и новой элитой; между индустриальными и постиндустриальными типами организаций и др.

Специфическими противоречиями социально-трудовых отношений в Украине в переходный период являются следующие:

* между все еще высоким интеллектуальным потенциалом работников и его невостребованностью;

* между необходимостью ослабить государственный патернализм и потребностью усиления защитных механизмов в социально-трудовых отношениях;

* между формой и содержанием социально-трудовых отношений;

* между фактическим и юридическим статусом субъектов этих отношений.

В сознании работников фиксируется реальное противоречие между целью и средствами ее достижения, между мотивами и стимулами, что создает кризисное состояние мотивации трудовой деятельности...[2; 56].

Кроме того, если в развитых странах происходит успешное разрешение противоречий индустриального типа путем социализации и гуманизации, то в Украине они все еще актуальны в полной мере.

Литература:

1. Иноземцев В.Л. Расколотая цивилизация: Научное издание. - М.: «Academia»-«Наука», 1999.
2. Цветкова Г. Кризис трудовой мотивации и его последствия.// Экономист. № 4, 2000.
3. Dent H.S., Jr. The Roaring 2000 s. N.Y., 1988. P.280.
4. Economist. 1997. February 8-14.
5. Frank P.H., Cook P.J. The Winner-Take-All Society. Why the Few at the Top Get So Much More Than the Rest of Us. L., 1996.
6. Herrnstein P.J., Murray Ch. The Bell Curve. Intelligence and Class Structure in American Life. N.Y., 1996.
7. Katz M.B. In the Shadow of the Poor house. A Social History of Welfare in America. N.Y., 1996.
8. Lasch Ch. The Revolt of the Elites and the Betray - al of Democracy. N.Y.- L., 1995.
9. Pasternack B.A., Viscio A.J. The Centerless Corporation. A New Model for Transforming Your Organization for Growth and Prosperity. N.Y., 1998.
10. Ternstrom S., Ternstrom A. America in Black and White. One Nation, Indivisible. N.Y., 1998.
11. Yu A. Creating the Digital Future. The Secrets of Consistent innovation at Intel. N.Y., 1998.