

Міністерство освіти і науки України
Полтавський державний педагогічний університет
ім. В.Г. Короленка
Кафедра політекономії
Редколегія журналу "Соціальна економіка"
Громадська Рада освітан і науковців України
(Полтавське обласне відділення)
Рада молодих учених ПДПУ ім. В.Г. Короленка

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ В ЕПОХУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

МАТЕРІАЛИ ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Том 1

ПОЛТАВА
СКАЙТЕК
2005

ББК 65.5

УДК 331.107.266(063):316.4.063(477)

Соціально-економічні трансформації в епоху глобалізації. Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. Т. 1. – Полтава: Скайтек, 2005. – 264 с.

Друкується за рішенням ученої ради Полтавського державного педагогічного університету ім. В.Г Королєнка, протокол № 13 від 28.04.2005.

Редакційна колегія

- Пащенко В.О.** - доктор історичних наук, професор, академік АПН України, *головний редактор*
Яковенко Л.І. - доктор економічних наук, професор, *заступник головного редактора*
Задорожний Г.В. - доктор економічних наук, професор
Кравченко П.А. - доктор філософських наук, професор
Стрілець В.В. - доктор історичних наук, доцент

Рецензенти

- Дубіщев В.П.** - доктор економічних наук, професор
Аляев Г.Є. - доктор філософських наук, професор

До збірника увійшли статті докторів, кандидатів наук, викладачів, докторантів, аспірантів, здобувачів. На основі міждисциплінарного підходу, врахування процесів соціалізації та гуманізації розглянуті актуальні проблеми трансформації суспільства в епоху глобалізації світового розвитку.

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, імен власних та інших відомостей.

ISBN 966-7723-21-6

ISBN 966-7723-22-4

© ПДПУ, 2005

© Поліграфцентр "Скайтек", 2005

© Колектив авторів, 2005

**СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА
ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ОРІЄНТИР
РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА**

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ПРОЦЕСІВ ТРАНСФОРМАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА У ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ СВІТІ

Найхарактернішою рисою ХХ ст. економісти, соціологи, філософи, політологи вважають зростаючу інтернаціоналізацію соціально-економічних процесів або глобалізацію. Популярні визначення останньої вказують на процес розширення, поглиблення та прискорення світового співробітництва, який стосується всіх аспектів сучасного соціального життя – від культурного до кримінального, від фінансового до духовного – як на суть цього явища [1, с. 2]. Поняття глобалізації наповнюється різним змістом, залежно від цілей і уявлень того чи іншого дослідника. Прибічники західних цінностей розуміють глобалізацію як повсюдне поширення їхніх ідеалів, комуністичні теоретики ототожнюють її із залученням країн у світовий поділ праці, ідеологи індустріалізації вбачають у ній можливість для "наздоганяючого" розвитку.

У сучасній літературі розглядаються переважно три аспекти глобалізації: трансформація традиційних моделей соціально-економічної організації, трансформація територіальних принципів, тенденції до перетворення влади. Основними напрямками дискурсів щодо глобалізації є: економічний – найбільш поширений і у значній частині літератури названий головним, змістовним, таким, що визначає всі інші аспекти явища; соціально-політичний – досить часто зосереджений на зниженні значення національних держав; соціально-критичний і протестний, за яким глобалізація є уособленням ворожих сил, спрямованою на знищення соціальної справедливості; культурологічний, який стосується антропології та досліджень культури; екологічний – пов'язаний з турботою про стан навколишнього середовища.

Добре відомі підходи, відповідно до яких глобалізація є явищем не новим, а таким, що розвивається уже досить тривалий час, зокрема, виділяють досучасну, раннесучасну (1500-1850), сучасну (1850-1945) і новітню стадії глобалізації [1]. Кожній із цих стадій притаманні особливі провідники глобальних процесів,

глобальні потоки, інфраструктура, у міру переходу від однієї стадії до іншої зростає інтенсивність глобальних процесів. У той же час загально визнано, що глобалізація приносить щось нове, таке, що неможливо звести лише до попереднього досвіду людства.

У новітній період активний розвиток теорії і практики глобалізації спостерігається з кінця 70-х років ХХ ст., коли назріло питання про необхідність формування нового світогосподарського порядку, виникло нове співвідношення політичних і економічних механізмів регулювання. Після розпаду колоніальної системи, зміцнення Німеччини і Японії та посилення їх конкурентних позицій, попередня модель розвитку країн Заходу (на основі державного стимулювання попиту) і світового господарства виявилася неефективною. Популярними виявилися ідеї неолібералів щодо економічного устрою, відмови від державного регулювання і повернення до суто ринкових засад розвитку. Саме на неоліберальних ідеях у інституціональному правому відношенні був сформований світогосподарський порядок. Провідниками цих ідей стали міжнародні організації (МВФ, СОТ, ОЕСР, Світовий банк), які замінили на домінуючих позиціях поширення глобальних процесів розвинені країни та ТНК.

Два останні десятиліття ХХ ст. неоліберальні підходи до глобалізації активно критикувалися представниками різних шкіл: марксистської і соціал-демократичної думки (І. Валлер-стайн), економічної соціології (А. Турен, М. Кастельс), міжнародної політичної економії, екологічної школи та ін. У. Бек зазначає, що неоліберальний глобалізм сіє страх і жах, паралізує політично [2, с. 214]. Різні підходи об'єднує прагнення розширити предмет дослідження, вийти за вузькі економічні межі аналізу.

Вищезазначене дозволяє нам запропонувати погляд на глобалізацію як на явище, пов'язане із суттєвими змінами або трансформаціями організації принципів соціального життя і світового порядку, які пов'язують віддалені спільноти та відображаються на всіх регіонах і континентах. До позитивних наслідків глобалізації зараховують відкриття ринків для міжнародної торгівлі, стимулювання експортом економічного зростання, збільшення тривалості життя у багатьох країнах світу, зменшення гостроти відчуття ізоляції країнами, які

розвиваються, розширення доступу до знань [3, с. 22]. Навіть рух проти глобалізації – антиглобалізм, який розпочався з акцій протесту, що супроводжували сесію СОТ у Сіетлі у 1999 р., став результатом взаємопов'язаності світу. Зв'язок між його активістами з різних частин світу здійснюється переважно через Інтернет і є основою для висловлення іншої позиції громадськості.

Не вважаємо, що глобалізацію, як явище прогресивне, повинні прийняти всі країни, які прагнуть до ефективного зростання і подолання бідності, розділяємо думку про те, що її не слід оцінювати як силу, котра створює модель гармонії світової спільноти чи універсальний процес глобальної інтеграції, за умов якого культури та цивілізації все ближчають [4, с. 1]. Значна частина населення світу позбавлена не лише переваг глобалізації, а й благ цивілізації та людських прав і свобод. За останнє десятиліття ХХ ст., у період, коли загальносвітовий дохід зростає на 2,5% на рік, число людей, які жили у бідності не скоротилося, а зросло на 100 млн. чол., практично половина населення планети живе менше, ніж на 2 дол. у день, наростає дивергенція – збільшення розриву у середньому рівні доходів між найбагатшими і найбіднішими країнами [5, с. 53]. Посилюється економічне розшарування всередині периферійних країн і, таким чином, формується прошарок заможного населення, інтегрованого у глобальну економіку при тому, що основна маса громадян ніяких переваг від сучасного цивілізованого глобального розвитку не отримує. За словами А. Панаріна, глобалізація супроводжується розривом "типів соціального часу", характерних для еліт, з одного боку, і основної маси населення – з іншого [6, с. 124]. Перебуваючи поруч у географічному розумінні, еліти і населення розділені величезною дистанцією у "соціальному просторі" [7, с. 297], відбувається рух у протилежних напрямках – чим мобільніші й відкритіші для світу перші, тим більше локалізується, сегментується, натуралізується друге. Еліти монополізують переваги глобалізації.

Вважаємо глобалізацію суперечливою, неоднозначною, нерівномірною, несправедливою, "баланс її надбань і втрат поки що не вивірений" [6, с. 125]. Однак варто погодитися з відомим економістом, лауреатом Нобелівської премії Дж. Стігліцем, стосовно того, що переважну більшість аспектів глобалізації вітають повсюдно, оскільки ніхто не хоче бачити як його дитина помирає при тому, що знання і медикаменти доступні в інших

країнах [3, с. 28]. Полеміка ж здебільшого точиться навколо економічного аспекту глобалізації у його вузькому розумінні, а також щодо ролі міжнародних інститутів.

При всій суперечності і неоднозначності трактування глобалізації безумовно поділяємо тезу про те, що світ, який глобалізується, зумовлює цілу низку змін у людському житті. Глобалізація проростає крізь тканину існуючих суспільств, як трава крізь асфальт, десь ця поросль більше активна і помітна, десь менше. Однак на мікрорівні кліткових структур суспільства (сім'я, повсякденність, особистісні орієнтації) глобалізація заявляє про себе не менш активно і певно, ніж у великій політиці і світовій економіці [8, с. 59].

Ми базуємо наш аналіз на поєднанні соціального і гуманітарного підходів, що є основою системного вивчення комплексу економічних, екологічних, соціальних, політичних, духовно-інтелектуальних чинників процесів, що відбуваються.

Якщо звернутися до економічної науки, то добре відомо, що в ній тривалий час переважав суто економічний підхід. Віками людина розглядалася традиційно – як людина економічна, яка поводиться раціонально, намагаючись максимізувати корисність. Економісти звикли до прямолінійного, економікоцентричного, прагматичного мислення у категоріях обмеженості ресурсів; з величезними труднощами вони можуть уявити суспільство, де матеріальні потреби задоволені; замість економічного зростання цілком економіки стає його відсутність, а ВВП припиняє виконувати роль найголовнішого показника розвитку. Не дивно, що економічний вимір глобалізації "мислиться лінійно як безперервне розширення всякого роду залежності від світового ринку. Всі інші виміри – екологічна глобалізація, культурна глокалізація, поліцентрична політика, виникнення транс-національних просторів і ідентичностей – тематизуються ... тільки з точки зору домінування економічної глобалізації" [2, с. 202].

Сьогодні зріє думка про те, що дослідження лише економічної складової різного роду процесів є однобічним, не дозволяє проаналізувати увесь спектр змін. " ... Більш важливими, ніж економіка і демографія, виявляються проблеми падіння моралі, культурного суїциду і політичного відокремлення" – зазначає С. Хантінгтон у знаменитому "Зіткненні цивілізацій" [9, с. 500]. Безумовно необхідним стає врахування соціальної складової, яка

на відміну від здебільшого кількісного економічного аналізу базується переважно на "узагальненнях якісного характеру, які включають поруч з оцінкою рівня споживання матеріальних благ та послуг, морально-політичну ситуацію, задоволення духовних потреб, умови навколишнього середовища, соціальний комфорт і т. п." [10, с. 61]. Необхідність всебічного аналізу соціальної складової аргументується тим, що соціально-економічний підхід більшою мірою, ніж, приміром, суто економічний, відповідає принципу системності дослідження, а також зростаючою соціальною відповідальністю за прийняття рішень щодо застосування результатів наукових відкриттів та сучасних технологій (приміром, використання атомної енергії, генної інженерії, біотехнологій). Високим є і рівень відповідальності за реалізацію економічних реформ, соціальна складова яких практично ігнорувалася у постсоціалістичних країнах.

Суть соціально-економічного підходу полягає у більш повному врахування вимог, які пред'являє людське співтовариство до розв'язання організаційних, управлінських, інших проблем варіантного характеру. Очевидно, що соціалізація – "процес діяльності по засвоєнню людиною певної культури як системи знань, норм і цінностей, що дозволяють їй функціонувати в якості рівноправного партнера в суспільстві" [11, с. 26] та становлення соціальної економіки означають і рух до справедливого суспільства. Його цілі очевидні, зазначає Дж. К. Гелбрейт – "забезпечувати ефективне виробництво товарів і надання послуг, а також розпоряджатися отриманими від їх реалізації доходами відповідно із соціально прийнятними і економічно доцільними критеріями" [12, с. 226].

Вважаємо, що основою соціально-економічного підходу має бути міждисциплінарність. Пошук відповіді на питання про якість трансформацій та про їх подальший перебіг є завданням цілого ряду наук і можливий на основі застосування неформального міждисциплінарного співробітництва, яке має "набути принципово нової якості" [10, с. 62]. Варто погодитися з точкою зору У. Бека про те, що дискусію про глобалізацію, яка відбувається у суспільних науках, можна розуміти і розвивати як плідотворну суперечку про те, які основні гіпотези й образи сучасного світу, які прийоми аналізу зможуть замінити національно-державну аксіоматику [2, с. 51–52]. Вважаємо, що вивчення соціальних змін не можна розглядати як одну з

конкретних областей суспільствознавства, а скоріше за все, суспільні науки у цілому зводяться до вивчення соціальних змін. Іншого предмету у суспільствознавчих дисциплінах просто немає – вважає відомий соціолог І. Валлерстайн [13, с. 165].

Оскільки серед існуючих у Всесвіті систем саме людське суспільство є найскладнішим, воно характеризується найкоротшими періодами стабільної рівноваги, найбільшим числом значимих зовнішніх змінних, то й вивчати його найскладніше, зміни у ньому безкінечні, можна лише визначитися з їх напрямками. Очевидно, що цим зумовлений рівень складності завдань, які постають перед суспільствознавчими науками. Зупинимось на деяких завданнях, які, на нашу думку, постають перед сучасними науками, які вивчають людину і суспільство.

Одним з основних завдань суспільствознавців вважаємо подолання фрагментації знань, дисциплінарно-різноманітних образів цивілізації та перехід до всебічного міждисциплінарного аналізу процесів трансформації суспільства, конкретних соціальних проблем. Це викликано не лише необхідністю більш глибокого осмислення нових фактів, а й незавершеністю процесів соціально-економічної трансформації, їх описання ще не дозволяє досить ясно виявити суттєві тенденції соціального прогресу. Сучасний світ надзвичайно динамічний і навіть хаотичний, тому теоретичні узагальнення в межах предмету окремої науки об'єктивно не можуть повно описати стан суспільства.

Наступним завданням є вивчення глобалізації не лише з позицій макрозмін і макроструктур, а й тих глибинних трансформацій, які відбуваються у клітинах суспільства, того, що У. Бек називає "глобалізацією зсередини". Відповідно до цього дискусія щодо глобалізації стосується кожного, кожної окремої людини: "Суперечка про глобалізацію – це суперечка про "нас" і про "мене", а не суперечка про "них" [8, с. 56]. Зміни, які потрясають суспільство, поглиблюють розходження між нашими уявленнями і дійсністю, між образами і реаліями. Коли така розбіжність відносно незначна, людина здатна більшою чи меншою мірою пристосовуватися до змін, розумно реагувати на нові умови, адекватно поводитися. Таким чином, у людини зберігається зв'язок із реальним світом. Коли цей розрив поглиблюється, стає досить значним, людина може втратити здатність до пристосування, реагувати неадекватно, зазнавати

невдач, панікувати. Крайні варіанти такого розриву між образами і реальністю загрожують самому життю людини: вона переживає серйозну соціально хворобу, яку Е. Тофлер називає "шоком майбутнього" [14, с. 204]. Двадцять років трансформацій у нашій країні – від перебудови 80-х рр., розпаду СРСР у 1991 р., економічних реформ і приватизації 90-х рр. XX ст. аж до помаранчевої революції у 2004 р. – були досить складними для пристосування, багато у чому шокowymi.

Адаптація можлива лише на основі того, що система образів оновлюється, людина йде "в ногу з часом", безперервно перенавчається, здобуває нові знання. Дійсно, у найскладніші періоди гідне місце у суспільстві, серед інших, зайняли й ті, хто мислив сучасними образами, здобував освіту. Освіта у сучасному суспільстві виконує особливу роль, а вкладання капіталу у розвиток людини, освіту, виховання – умова ефективного розвитку економічних систем. Як один з важливих соціальних інститутів, вона трансформується разом з іншими інститутами, має відповідати запитам сучасного суспільства. Складно уявити функціонування демократії у неграмотному суспільстві, де люди не в змозі скористатися інформацією про наявні у них можливості вибору [15, с. 197]. Створення і вдосконалення суспільства освіти і знань У. Бек називає однією з великих політичних відповідей на глобалізацію [2, с. 238].

Рубіж століть ознаменувався бумом в отриманні другої вищої освіти, професій економіста і юриста. Це не просто данина моді, це жорстка необхідність адаптуватися до змін, сформувати систему образів адекватну ситуації. Тому очевидно, що у такі періоди роль освіти є особливою (вивчити її – це ще одне наше завдання, і тут мають спрацювати тісні контакти з представниками педагогічної науки, філософами, мово- та літературознавцями), саме вона дає основу для формування нових образів, нової поведінки, нового рівня адаптаційних можливостей. Однак це відбувається лише тоді, коли сама освіта трансформується, коли знання є сучасними, найновішими і ґрунтовними, а не просто сукупністю технологічних прийомів, придатних для застосування у вузькій професійній сфері. Висловимо занепокоєння намаганнями звільнити освітню систему від "рафінованих загальнокультурних і теоретичних надмірностей" [6, с. 137], пристосувати нібито до потреб ринку та вимог Болонського консенсусу. Насправді процеси

транснаціоналізації університетської освіти й освітніх програм мають сприяти переходу від "повчання" до діалогу, осмисленню студентами труднощів транскультурних комунікацій і конфліктів, навчати, як їх подолати. Молода людина має навчитися у своєму житті цілковито спиратися на себе, розраховувати на власні сили.

Особливої уваги потребує дослідження ролі людини, її впливу на хід і напрями соціально-економічних трансформацій, а також її адаптації до змін.

Саме роль і значення людини як суб'єкта виробництва й активної особи визначає основні характеристики соціальної системи майбутнього, де домінуюча роль матеріального виробництва у цілому буде подолана [16, с. 59]. Вважаємо, що саме людина, її інтереси, добробут мають бути у центрі політики держави, а розвиток людини, її розумових та фізичних здібностей визначатиме зростання економіки, культури, усього суспільства. Складність вивчення людини у тому, що "в природі людини не мати фіксованої природи, не бути, а ставати чимось іншим відносно того, чим вона була" [15, с. 114]. Сучасний потік змін настільки потужний, що він, за словами Е. Тофлера, перевертає інститути, здійснює зрушення цінностей, висушує наше коріння. "Зміни – це процес, за допомогою якого майбутнє проникає в наше життя, і важливо розглянути його уважно, не просто у великій історичній перспективі, а також з позиції індивідів, які живуть, дихають, які його відчувають" [14, с. 15].

Усі нові бажання, створені самою людиною, нескінченні; сучасна економіка, при всій її неймовірній ефективності та інновативності, на кожне задоволене бажання створює нове, яке також підлягає задоволенню. Люди стають нещасливими не тому, що не можуть задовольнити фіксований набір бажань, а тому, що увесь час зростає розрив між новими бажаннями і їх виконаннями. Сучасний дослідник Ф. Фукуяма, розмірковуючи про те, як людина може стати щасливою, звертається до Жана-Жака Руссо, першого філософа нового часу, який висловив сумнів у благові історичного прогресу, і на думках якого базуються практично всі антитехнологічні доктрини. Людству слід припинити крутитися як білка у колесі сучасної технології і нескінченного циклу породжуваних нею бажань, а спробувати відновити якоюсь мірою цільність людини природної [15, с. 143].

З іншого боку, невдоволення людей стосується не лише сфери матеріальної, а й демократичного устрою суспільства. Жодна соціоекономічна система не може задовольнити всіх і всюди, і не тому, що блага свободи і рівності не розповсюджуються на всіх людей. Незадоволення виникає там, де тріумф демократії найповніший: це незадоволення саме свободою і рівністю [15, с. 49]. Людина зустрічається з тим, що там, де переможені голод, злидні, хвороби, насилля перед нею постає не проблема "виживання в умовах жорсткого режиму і стандартизації, а ... виживання в умовах повної свободи" [14, с. 209]. Сучасна автоматизація несподівано позбавила людей "механічного і спеціалістського рабства попередньої машинної епохи", "над нами раптом нависла загроза вивільнення, піддаючи випробуванню наші внутрішні здібності до самостійного знаходження для себе занять і творчої участі в суспільстві" [17, с. 169].

Такий стан вимагає дійсної всебічної гуманізації – "спрямованості дій і самореалізації на розвиток людини і її власне людських якостей: духовного світу, творчих та інтелектуальних здібностей" [11, с. 25]. Всі компоненти гуманізації – формування системи постматеріальних цінностей і мотивацій, переорієнтація із зовнішніх на внутрішні цінності, розвиток здібностей до творення, зосередження на духовному світові людини, виховання моральних якостей – очевидно є предметом спільного аналізу різних суспільних наук.

На сьогодні, очевидно, необхідно визнати, що ми ще певною мірою зашорені, слід подолати одномірне мислення та інституціональні бар'єри між науками, стати більш відкритими. Завдання учених не у тому, щоб конструювати реальність, а у з'ясуванні того, яким чином вона сконструйована, порівняти соціальні конструкції одна з одною; розширювати світогляд, закликати до цього самого наших студентів, задіяти випускників університетів у визначенні сфер, в яких ми можемо сприяти їхньому зростанню.

Література

1. Глобальные трансформации: политика, экономика культура / Пер. с англ. В.В. Сапова и др. – М.: Практис, 2004. – 576 с.
2. Бек У. Что такое глобализация? – М.: Прогресс–Традиция, 2001. – 304 с.

3. Стиглиц Джозеф Юджин. Глобализация: тревожные тенденции / Пер. с англ. и примеч. Г.Г. Пирогова. – М.: Мысль, 2003. – 300 с.
4. Гейл Дейвід, Мак-Грю Ентоні. Глобалізація/антиглобалізація / Пер. з англійської І. Андрущенко. – К.: К.І.С., 2004. – 180 с.
5. Доклад о мировом развитии 2000/2001 года. Наступление на бедность. – М.: Весь мир, Всемирный банк, 2001. – 376 с.
6. Панарин А. Глобализация как вызов жизненному миру. За Хайдеггера // Сумерки глобализации: Настольная книга антиглобалиста: Сб. – М.: ООО "Издательство АСТ: ЗАО НПП "Ермак", 2004. – 348 с.
7. Сорокин П. А. Человек. Цивилизация. Общество. – М.: Политиздат, 1992. 543 с.
8. Покровский Н. В зеркале глобализации // Сумерки глобализации: настольная книга антиглобалиста: СПб.-М.: ООО "Издательство АСТ: ЗАО НПП "Ермак", 2004. – 348 с.
9. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций. – М.: ООО "Издательство АСТ", 2003. – 603 с.
10. Козаков Е. О социально-экономическом подходе // Экономист. – 2004. – № 5. – С. 60–65.
11. Задорожный Г. В. Глобализация как гуманитарный проект человечества // Социальная экономика. – 2003. – № 2–3. – С.5–30
12. Гелбрейт Дж. К. Справедливое общество. Гуманистический взгляд // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под редакцией В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – 640 с.
13. Валерстайн Иммануэль. Конец знакомого мира: Социология XXIII века / Пер. с англ. под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Логос, 2003. – 368 с.
14. Тофлер Е. Шок будущего. – М.: ООО "Издательство АСТ", 2003. – 557 с.
15. Фукуяма Ф. Конец истории или последний человек. – М.: ООО "Издательство АСТ: ЗАО НПП "Ермак", 2004. – 588 с.
16. Иноземцев В. Перспективы постиндустриальной теории в меняющемся мире // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под редакцией В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – 640 с.
17. Маклюэн М. Автоматизация. Учиться жить // Сумерки глобализации: Настольная книга антиглобалиста: Сб. – М.: ООО "Издательство АСТ: ЗАО НПП "Ермак", 2004. – 348 с.

ЗАДОРЖНЫЙ Г. В., доктор экономических наук,
профессор, академик Международной кадровой академии,
главный редактор журнала "Социальная экономика"

ДУХОВНО-ПРАВСТВЕННЫЕ НАЧАЛА СОЦИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ (о постнеклассическом общественно-научном знании)

*Всякое знание дает духовные права и возлагает
духовные обязанности. Знание есть дар и богатство...
Духовно слепая наука всегда будет превращаться в ворох
ничтожных мелочей, в беспринципную лабораторию,
обслуживающую личную жадность и общественный порок*

Иван Ильин

Неолиберальная глобализация: вред или польза человечеству?

Человечество и человек в начале XXI века вплотную встали перед дилеммой: быть или не быть, на что в форме набата указал Великий мудрец Никита Моисеев в канун нового тысячелетия. Прошедшие пять лет после выхода в свет его книги "Быть или не быть... человечеству?"¹ только лишь усугубили ситуацию, приблизили человечество к грани небытия. Обоснованная тревога академика не охватила сильных мира сего, ибо их интересы, основанные больше на инстинктах, чем на мудрости, лежат в иной плоскости мысли: личное богатство, абсолютная власть, господство над миром – алчные мотивы их деяний. О будущем человечества им некогда задумываться. Для них главное – прирост власти и богатства. Именно этот тезис заложили в основание стратегии неолиберальной глобализации ее основатели².

Глобализация – это общепланетарный механизм достижения указанных целей финансово-интеллектуальную власть предрежащих. "Тот мировой процесс, который называют идеологически нейтральным словом "глобализация", – подчеркнул А. Зиновьев, – есть на самом деле новая мировая война. Ведет ее западный мир во главе с США. Война идет за

¹-Моисеев Н.Н. Быть или не быть... человечеству? – М., 1999.

²См. Саттон Э. Кто управляет Америкой? – М., 2002; Бжезинский Зб. Великая шахматная доска. Господство Америки и его геостратегические императивы. – М., 2003.

обладание всей планетой и, более того, за контроль над всей социальной эволюцией человечества... Глобализация – процесс одиозный. Он охватил все человечество. В нем на карту поставлена именно судьба человечества как целого, вся его последующая социальная эволюция"³.

Весьма отрицательную оценку социальных последствий глобализации дает лауреат Нобелевской премии Дж. Стиглиц. "Польза от глобализации, – пишет он, – очень часто была гораздо меньше, чем утверждали ее защитники, а ее цена гораздо выше, поскольку разрушалась среда обитания, в политические процессы проникла коррупция, и, кроме того, быстрые перемены не давали странам времени для культурной адаптации. Кризисы, за которыми следовала массовая безработица, влекли за собой более долговременные проблемы распада социальных структур..."⁴.

Взрыв интереса к практике "сотворения всемирности" требует всемерного осмысления данного процесса и задачей современного знания становится осознание человечества и планеты как единого космического, геологического, биогенного и антропогенного процесса. "В XXI веке глобализация превращается в самую влиятельную экономическую, технологическую, информационно-культурную реалию. Устраняя межнациональные, межконфессиональные, межкультурные преграды, процесс глобализации по-новому организует жизненный мир человечества"⁵. В этой новой организации, которая, словно лавина, стремится снести на своем пути все то ценное, что наработано человеческой культурой, остается весьма слабым звеном осознание социальных последствий глобализации и ответственности человека, как существа разумного за эти последствия. Но, впрочем, в последние годы, хотя и актуализируется осмысление этих проблем, но пока еще не в практической плоскости их предотвращения.

Дж. Сорос, финансовый спекулянт мирового масштаба, а в последние годы и философ, в своей новой книге "Мыльный пузырь американского превосходства" связывает суть глобализации со свободным перемещением капитала и указывает на коренные изменения экономического и социального порядка: "Стремление

³-Зиновьев А.А. Русская трагедия. – М., 2003. – С. 482

⁴-Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. – М., 2003. – С. 27.

⁵-Толстоухов В.Л. Глобальный социальный контекст и контуры эко-будущего // Вопросы философии. – 2003 – № 8. – С. 50–51.

к привлечению международного капитала стало довлеть над другими социальными целями. На мой взгляд, большинство проблем, которые ассоциируются в сознании людей с глобализацией, в том числе и проникновение рыночных ценностей в те области, где их традиционно не было, связано именно с этим феноменом"⁶. И продолжает: "Глобализация приносит общественные блага в жертву прибыли и накоплению частного богатства... По общему признанию, глобализация – не игра с нулевой суммой: выгоды от нее превосходят затраты, иначе говоря, прирост богатства не просто достаточен для компенсации неравенства и прочих негативных эффектов глобализации, он выше этих затрат. Проблема в том, что победители не собираются выплачивать какие-либо компенсации проигравшим ни внутри стран, ни на уровне международных отношений"⁷.

Анализ приведенных, как и многих других высказываний, с точки зрения заявленной темы доклада позволяют сделать два весьма значимых вывода.

Во-первых, глобализация, с одной стороны, ведет к распаду существующих социальных структур, оттесняет социальное на какие-то третьестепенные роли; с другой стороны, преследует цель установления контроля над последующей социальной эволюцией человечества.

Во-вторых, на планете наступательно и резко разворачивается и углубляется процесс принесения общественных благ в жертву прибыли и росту частного богатства. По-иному и быть не может, так как острейшие проблемы человечества, которые свидетельствуют о его вступлении и ускоряющемся движении по нисходящей ветви развития, как бы пытаются решить теми методами, которые привели к их возникновению.

В этой ситуации закономерно возникает вопрос: согласуется ли это с извечным стремлением человека к развитию и совершенствованию, к достижению счастья⁸ как синтетическому, интегральному показателю уровня и качества жизни?

⁶-Сорос Дж. Мыльный пузырь американского превосходства. На что следует направить американскую мощь. – М., 2004. – С. 88.

⁷-Там же. – С. 96.

⁸-См. Довбня В.В. счастье как цель и критерий социально-экономического развития. Экономический рост и вектор развития современной России. – М., 2004. – С. 247–254.

Трансформация статусной роли человека

Для ответа на данный вопрос необходим глубинный научный анализ человека, общества и экономики.

XX век можно оценить как век наиболее яркой трансформации статусной роли человека в процессе его жизнедеятельности.

Если выделить наиболее значимые статусные роли человека, то можно говорить о следующей цепочке изменений: индивид – личность – актер – человеческий фактор – постчеловек – человек роботообразный (гомутер: гомо + компьютер)⁹. В данной цепочке трансформаций можно выделить восходящую и ниспадающую ветви развития(?) человека. Если первый этап трансформации превращал индивида в личность, т. е. субъекта мыследеятельности, самостоятельно определяющего характер и содержание своего социально ответственного поведения на основе напряжения своего внутреннего, духовного мира, то в дальнейшем самостоятельный человек-личность все больше оттесняется на обочину социума, а целостная жизнедеятельность человека-личности постепенно, но все настойчивее превращается в просто деятельность, где духовность, отражающая и реализующая стремление к высшему, становится не просто ненужной, но даже вредной, мешающей достижению материального комфорта и благосостояния, которые заменили счастье.

Именно в акторе угасает целостность предназначения человека. Если в отдельных ситуациях человек еще может проявить себя как личность, но вследствие бурного развития материально ориентированной науки, техники и технологий поле такого проявления сжимается как шагреновая кожа, а пространство и время заполняются функционально-техническими ролями человека – "увеличивается количество мест, профессий, времени, когда личностное поведение не нужно и не только в производстве, но и в межчеловеческих связях, когда оно заменяется расчетом, имиджем, психотехникой – поведение актора"¹⁰. При этом актер есть личность за вычетом ненужной духовности.

⁹ - См. Кутырев В.А. Культура и технология: борьба миров. М., 2001. – С. 59–69.

¹⁰ - Там же. – С. 60.

Превращение актора в человеческий фактор сопряжено с тем, что на этом этапе трансформации человек уже теряет самостоятельность, фрагментируется, ибо решения, образно говоря, диктуются техникой и технологией. Более того, новейшие технологии развернули наступление на человека, которого приспособливают к технике, лишают его способности мыслить, делать критические выводы, воспроизводить себя в качестве личности.

В этой ситуации необходимо отчетливо понимать, что не фрагментизация, упрощение, стремление к одномерности человека, а развитие его способностей, прежде всего через критическую мыследеятельность и становление истинно человеческих качеств должно стать главным направлением современной социализации¹¹.

О будущем "мэйнстриме" уже замолвили слово

Предугадывая те доктрины, *"которые сейчас еще не стали "мэйнстримом", но станут им в ближайшие годы"*, "продвинутые" российские авторы заявляют, что *"наиболее перспективным направлением* в современной экономической науке *мы считаем институционализм"*¹². Им вторят и некоторые украинские исследователи, видя в институциональной архитектонике острое мировой экономической науки.

Поскольку наука развивается через критическое осмысление выдвинутых научных положений, то для пользы дела мы также должны оценить эти заявления в критическом плане.

Сегодня на постсоветском научном пространстве стало весьма модным именовать себя институционалистом, а все и вся в экономической науке называть институтами, видя (без должных на то оснований) в институционализме панацею от всех бед и напастей.

В связи с этим, во-первых, хотелось бы призвать сообщество экономистов-исследователей и преподавателей очень бережно относиться к понятию "институт", не цеплять ярлык

¹¹- См. Задорожный Г.В. Изменение типа социализации как следствие рыночной трансформации // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер. екон. Випуск 89/1. – Донецьк, 2005. – С. 34–40.

¹²- Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). Под ред. д.э.н., проф. Р.М. Нурева. В 3-х ч. Часть третья. Государство в современной России. – М.: Моск. обществ. науч. фонд, 2003. – С. 268.

"институциональный" там, где без него можно обойтись. В большинстве современных публикаций, якобы посвященных развитию институциональной теории, наблюдается не глубинное научное исследование, а всего лишь замена вывески на том, что уже наработано обществоведческой наукой. Реального прироста новых знаний не происходит, но главное для автора – чтобы звучало модно.

Во-вторых, возросли попытки трактовать институты как некое божество, которое имеет магическую силу и неизменно решит все экономические и социальные проблемы. Объявление институционализма как очередного мэйнстрима мало способствует развитию экономической науки, но формирует новую догму в экономической теории.

Эти два момента не следует трактовать как призыв отказаться от разработки теории институтов. Но их недоучет неизменно порождает схоластические исследования и публикации, уводит науку от осмысления острейших современных проблем развития человека и общества.

Институты есть следствие сознательного и бессознательного. С одной стороны, они упорядочивают жизнедеятельность человека, предопределяют коридор свободы его действий, служат некими запретами для социально-отрицательной, общественно-разрушительной деятельности. В этом состоит их относительно положительная роль и значение в социуме.

С другой стороны, нельзя никогда забывать о том, что институты – нечто внешнее для отдельного человека, навязываемое ему извне, служащее сужению границ выбора и препятствующее самопознанию, самореализации и творчеству.

Современное понимание институтов базируется, как впрочем и наше традиционное мировоззрение, на западной материалистической парадигме, в рамках которой практически нельзя ни объяснить современную реальность, ни найти пути реализации важнейшего для человека и человечества императива эпохи глобализации – императива выживания.

Ориентация на внешнее, в своем подавляющем большинстве материальное, как показывает практический опыт, способно на определенное время создать комфорт и, как многим иллюзорно кажется, достичь счастья. Однако материальное благополучие и материальный комфорт – не цель и не смысл жизни человека. Они находятся в совершенно иной плоскости и выдавать за цель

и смысл жизни только лишь средство по их достижению и обеспечению – грубейшая ошибка, иллюзия, которая заводит человека в тупик, в еще более дискомфортное состояние.

И здесь никакие искусственно созданные институты не в состоянии, не в силах помочь человеку, ибо суррогаты не могут заменить духовные ценности, которые "обитают" и "воспроизводятся" не в материальном, внешнем для человека мире. В этом плане хотелось бы напомнить предостережение, высказанное Арнолдом Дж. Тойнби, о том, что "идолизация институтов – непростительная интеллектуальная и духовная ошибка, которая приводит к социальной катастрофе"¹³, ибо "человек находится не в ситуации абсурдного мира (как это экзистенциалисты иногда описывают), а в более ужасной ситуации, из которой вырастают все другие частные ужасы. Я назову этот ужас ужасом конкретности. Ужас бытия человеческого состоит в том, что ничто существенное не вытекает ни из каких правил, ни из каких законов, но оно должно быть конкретно, вот здесь установлено и понято... Ничья жизнь не есть частный случай каких-то правил"¹⁴.

Сказанное говорит о том, что нельзя институциональную теорию возводить в ранг абсолюта, а ратования профессоров за институционализм как новый будущий мейнстрим считать обоснованными и корректными.

Да, институциональная теория – занимательная штука, но она всего лишь одно из средств, способов отражения, познания реальности. Она не может и никогда не сможет дать целостной картины реальности (а в этом главная задача науки!). Но объяснить какие-то моменты, в основном поверхностные и единичные явления, особенно нетипичные, на что в последнее время и направляются усилия институционалистов, она с определенными допущениями может.

Здесь важно, на мой взгляд, указать на три обстоятельства.

Во-первых, нельзя на основе категории "транзакционные издержки" создать цельную теорию экономической, а тем более хозяйственной системы. Эти издержки обслуживают только единичный акт обмена и производства. В другом акте уже изменены и условия, и субъекты, и многое другое, особенно в век бурного роста информационных технологий.

¹³ - Тойнби А.Дж. Постигание истории: Сборник. – М., 2003. – С. 551.

¹⁴ - Мамардашвили М. Мой опыт нетипичен. – СПб., 2000. – С. 148.

Во-вторых, когда читаешь научные статьи по проблеме институтов, то невольно складывается устойчивое впечатление, что институционализм, или, по крайней мере, авторы, причисляющие себя к современным институционалистам, исследуют то, что интересно им в данный момент времени и не имеет широкого общественного контекста. Это еще раз доказывает, что институционализм почти всецело находится в зоне "информационного облака" (М. Делягин) и никак не связан с реальностью.

Объектом анализа здесь весьма часто выступают пустые абстракции, надуманные, не имеющие реального практического значения ситуации, а сам анализ проводится как очередное логическое упражнение с целью, которой четко не знает и сам автор.

В-третьих, современный отечественный институционализм во многом есть подражательная "научная" технология, которая пытается одеть "институциональные одежды" на хорошо исследованные и весьма глубоко и всесторонне описанные наукой факты и феномены. В результате происходит не наращивание нового знания, а упование (и даже гордость!) новыми ярлыками, которые лишь весьма бледно и односторонне отражают глубоко исследованные другими науками феномены.

Изучение классических работ, к примеру, А. Дж. Тойнби, Л. Ларуша, Э. Тоффлера, Д. Белла и других, дают намного больше пылливому уму, нежели, так называемая, "институциональная теория экономической истории", которая входит в моду.

Институционалистов интересует не сам человек, не целостность его жизнедеятельности в Экономике и хозяйстве, а нечто чисто техническое, каковым в современном обществоведении стали сами институты. За институтами человека не стало видно. Он опять в который раз превращен в средство, над которым господствует неодушевленный институт. Объектом анализа становится всего лишь представление о месте человека в системе институтов. Целью же является отвлечение, погружение сознания человека в некую искусственно созданную, оторванную от реальной жизни плоскость, где господствуют институты, транзакционные издержки, отдельные, вырванные из целостной реальности, моменты, схемы кривых, совершенно не связанные с действительной деятельностью человека, его целостной жизнью.

Логические упражнения в определенном аспекте, определенной ситуации необходимы, но "человек, мыслящий исключи-

тельно логично, не является человеком думающим, поскольку он всего лишь приспосабливается к определенному образцу, повторяя вновь и вновь чужие и далеко не новые фразы и мысли. Невозможно понять свою жизнь абстрактно или теоретически"¹⁵.

Институты – это не реальная жизнь, а символы. Посредством институциональной теории происходит замена реальности символами, человека реального человеком институциональным. Это еще в большей мере способствует утверждению "информационного облака", поглощающего человека и отрывающего его от реальной жизни и реальных проблем. В этом плане институционализм становится, во-первых, мощнейшим средством манипуляции сознания, а, во-вторых, уводит от практического решения действительных проблем и обеспечивает символический комфорт при реальном неблагополучии.

Но тем самым институционализм как провозглашенный новый мейнстрим вооружает студентов иллюзиями вместо познания реальности, а в последствии это проявляется в нарастающем и нескончаемом внутреннем конфликте, который обязательно проявляется во взаимоотношениях с другими людьми. Догматизм и ритуалы, закрепляемые институтами, становятся вполне реальной преградой творчеству и движению к истине.

Институционализм преподносит извращенные представления о реальности, он лишает человека внутренней полноты и духовности, ибо проповедует преувеличенное значение внешнего для человека.

Начальные шаги к новой картине реальности и роль в ней социальной экономики

Одним из веских завоеваний методологической науки стала теория триад, согласно которой сегодня наступает качественно новый этап познания человека и мира. До сих пор говорилось и обосновывалось положение о том, что "содержание и границы предметного пространства фундаментальной экономической науки детерминируются проблематикой богатства", а "бурный старт индустриализма инициировал изучение проблематики трех относительно самостоятельных составляющих (форм)

¹⁵- Кришнамурти Джидду. Образование и смысл жизни. - К., 2003. - С. 14.

богатства – стоимостной, полезностной и социальной”¹⁶. Но дальнейшая конкретизация исследования пришла к тому, что стоимостная и полезностная формы богатства составляют экономическое богатство¹⁷, а социальное богатство предстает как иная, отличная от первого содержательного пространства, плоскость реальности. Тем самым можно констатировать, что, с одной стороны, экономическое и социальное богатства – совершенно разные формы богатства, но существующие в единстве; с другой стороны, указание (выделение) двух форм богатства свидетельствует о незавершенности картины реальности, мира в свете методологии триад.

Третьим элементом, третьей формой богатства, которая существует особо, но проявляется и в экономическом, а еще полнее и выразительнее в социальном богатстве, является духовное богатство, вне которого мы не могли бы осмыслить ни богатства экономического, ни богатства социального. И в этом плане важно понимать, что проблематика исследования социального богатства выступает важнейшим направлением обществоведческого знания, но одновременно только лишь прелюдией, вратами вхождения в более высокую и более фундаментальную область-основание – сферу духовного богатства. Принципиальное различие заключается в том, что экономическое и во многом социальное богатство – внешнее по отношению к человеку, а духовное богатство – внутреннее. Это, во-первых. А во-вторых, и это следствие первого, социальное, а тем более экономическое знание имеют сугубо функциональный характер относительно знания духовного, хотя нам следует всегда помнить, что любое знание – духовный феномен и обозначение сферы знания носит относительный характер, то есть отражает целостность лишь с определенной стороны, в определенном аспекте и в четко очерченных сознанием границах. Задача науки – дать цельное, целостное знание реальности, включающей органическое единство материального и духовного мира. При этом познание материального есть прежде всего духовный процесс.

Осознание такого подхода сегодня чрезвычайно актуально как в общечеловеческом мировоззренческом плане, так и в более конкретной, специальной области новой научной парадигмы

¹⁶ - Тарасевич В.Н. Очерки теории переходной экономики. – К., 2001. – С. 38, 39.

¹⁷ - См. табл.1 в кн. Тарасевич В.Н. Очерки теории переходной экономики. – К., 2001. – С. 50.

развития человека, общества и природы как единой, целостной органичной системы.

Из такого подхода следует, по крайней мере, два вывода фундаментального значения. Первый, более частный, касается того, что решение накопленных к настоящему времени проблем невозможно вне признания актуализации социального богатства. Это проявляется в том, что сегодня решение острейших проблем человека связано с реализацией принципа социальной справедливости в функционировании мирового хозяйства. Не социалдарвинистский подход, на котором основан реализующийся сценарий неолиберальной глобализации, а социально справедливое распределение ресурсов, прежде всего, пищи, медицинского обслуживания и образования, может вывести человечество из глобального кризиса как преддверия скатывания в небытие. С одной стороны, известно, что того, что производится сегодня, при справедливом распределении достаточно для решения острейших общечеловеческих проблем и обеспечения достаточного уровня жизни всему населению Земли. С другой стороны, очевидно, что продолжение движения по нынешней траектории ведет общество к гибели.

Второй вывод сводится к тому, что современная картина мира, основанная на механико-материалистическом мировоззрении, не может многое объяснить и предложить выход из отрицательно обостряющейся ситуации, складывающейся в реальности. Относительно экономической науки можно согласиться с Дж. Соросом в том, что "и неомарксизм, и неоконсерватизм, и рыночный фундаментализм страдают одним и тем же пороком: они опираются на науку XIX столетия, для которой характерно детерминистское видение мира... Однако после XIX столетия наука ушла далеко вперед"¹⁸. Прав С. Гроф, что "невозможно облегчить глобальный кризис при помощи применения тех стратегий, которые коренятся в той же самой идеологии, которая его породила. При тщательном рассмотрении оказывается, что наше нынешнее гибельное положение по природе своей духовно-психическое, ибо оно отражает уровень эволюции сознания человеческого вида. Именно поэтому трудно представить, что проблема могла бы быть разрешена без

¹⁸ - Сорос Дж. Мыльный пузырь американского превосходства. На что следует направить американскую мощь. – М., 2004. – С. 186.

коренного внутреннего преобразования человечества в широком масштабе, а конкретно без его восхождения на более высокий уровень эмоциональной зрелости и духовного осознания"¹⁹. Оставаясь в формате привычного нам мировоззрения, хотя и добавляя в нем столь модный теперь термин "синергетика"²⁰, мы ищем выход не там, где он может быть найден.

Нам следует осознать слова П. Рассела, что "необходима принципиально новая модель реальности, в которой **сознание является столь же фундаментальным аспектом реальности, как пространство, время и материя, а может быть – еще более фундаментальным**"²¹ (выделено мною – Г.З.).

Узость взгляда экономиста-исследователя является его оковами. В силу этого он не может и не хочет вылезти из своего "экономического (материального) окопа". Ему кажется, что за пределами этого окопа везде находится один идеализм. На самом же деле это вовсе не так.

Проблематика социальной экономики открывает перед экономистом возможность более широко, во многом непривычно посмотреть на человека и мир, вылезти из засасывающей трясины жесткой и жестокой экономической сферы, оценить то, что в ней происходит совершенно по иным критериям, которые больше подходят к оценке реальности.

Формированию нового взгляда на реальность могут способствовать результаты последних научных исследований в области межперсональной психологии, таналогии, а также современной физики.

Более, чем 40-летние исследования С. Грофа и его коллег экспериментально доказали, что: а) сознание не сводится ни к одной из названных фундаментальных оснований реальности; б) иллюстрируют "неадекватность и непригодность нынешнего научного понимания сознания и человеческого разума"²²; в) предлагают новые средства для преодоления нынешнего глобального кризиса, основываясь на положении о том, что "наше нынешнее гибельное положение по природе своей духовно-психическое".

¹⁹ - Гроф С. Надличностное видение: Целительные возможности необычных состояний сознания. – М., 2004. – С. 194–195.

²⁰ - Интересно, что те принципы, которые получили название синергетики в работах И. Пригожина, были в начале XX века более глубоко исследованы и описаны В.И. Вернадским.

²¹ - Гроф С., Ласло Э., Рассел П. Революция сознания: Трансатлантический диалог. – М., 2004. – С. 59.

²² - Там же. – С. 56.

Важнейшим научным достижением в физике является открытие спин-торсионных полей и выявление их свойств. Кратко их свойства сводятся к следующему: для спин-торсионных полей существенно наличие информационных характеристик при отсутствии энергетических; информация передается на большие расстояния без уловимых затрат энергии со скоростью, превышающей скорость света в 109 раз; торсионные взаимодействия не имеют преград и не сопровождаются ростом энтропии; источниками спин-торсионных полей служат объекты как живой, так и неживой природы, как твердые тела, так и человек; эти поля могут вызывать энергетические возмущения, т. е. стимулировать энергетические процессы в веществе; в них отсутствует "стрела времени": прошлое, настоящее и будущее существуют как бы синхронно и др. Анализ свойств спин-торсионных полей с точки зрения современных проблем сознания позволил прийти к выводу, что в основе механизмов сознания должны лежать информационные процессы. Отсюда возникает большая вероятность того, что сознание может быть понято на полевом информационном уровне, а дальнейшие исследования спин-торсионных полей позволят установить, что эффект мыследеятельности связан с воздействием торсионного поля как пятого типа фундаментальных взаимодействий. Этот тип является, скорее всего, базовым по отношению ко всем остальным фундаментальным взаимодействиям – гравитационным, электромагнитным и ядерным, как сильным, так и слабым²³.

Если общество представляет собой совокупность информационно-энергетических связей, то оно живет и развивается тогда, когда происходит наращивание этих связей, а не их распад. В социальном смысле это значит, что выработанные историей культурные механизмы, направленные на объединение нации, народа, должны господствовать в общественных отношениях, т. е. для развития человеческого общества фундаментально необходимо развитие духовных оснований жизнедеятельности человека. Эти основания зарождаются и проявляются прежде всего через сознание человека. Поэтому "выпадение" из поля культуры хотя бы одного человека губительно для самой культуры. Оно сопровождается усилением хаоса, распадом информационно-энергетических связей, что вызывает тенденцию к деградации общества.

²³ - Лесков В.Л. Нелинейная Вселенная: новый дом для человечества. – М., 2003.

Сегодня в силу агрессивно навязываемой людям потребительско-гедонистического отношения к жизни наблюдается разрыв общественных отношений, ибо приветствуются только те связи, которые позволяют достигать сиюминутного комфорта. Сопротивление такому сценарию уже нарастает. Может быть, это происходит посредством позитивно заряженной торсионной информации, которая "подсказывает" миллионам людей, что не во внешнем насилии через идеологии и организованные религии, а во внутреннем самосовершенствовании на основе самосознания себя и мира заключается выход из глобального кризисного состояния человечества. Осознание себя как микрокосма в макрокосмосе является тем путем, который неизбежно приведет к качественно новому состоянию информационно-энергетических связей, работающему на общее благо и предотвращающему нарастание хаоса. Через возрастание количества самосознающих личностей человечество придет к качественному самообновлению, т. е. сознание, духовная сфера жизнедеятельности объективно актуализируется и становится определяющим основанием дальнейшего развития человека, общества и природы.

Социальная экономия знаменует собой качественный скачок в экономическом знании. Ее изучение знаменует кардинальный переход интереса с физической, материальной стороны производства, которая остается актуальной для обеспечения биологического выживания, на психическую, сознательную, разумную сторону человеческой деятельности, что неизменно приведет к открытию и познанию духовной основы как главной причины совершенствования экономических отношений и всей хозяйственной жизни.

Социальная экономия расширяет поле исследований через перенос энергии, сдвиг поля действия из одного (материального) в иное (духовное). Это второе поле является альтернативой первому, но его постижение обязательно будет служить качественным изменениям в первом поле. Если в первом поле вызовы приходят извне через механизм конкуренции и успеха, то во втором поле вызовы исходят изнутри человека, направляются на обеспечение гармонии. Ответом на эти вызовы становится внутренняя самодетерминация. Это перемещение поля действия связано с ростом и он происходит именно посредством сдвигов в полях действия, через перенос энергии.

Здесь самое замечательное, но пока научно не объяснимое, состоит в том, что всплеск внутренней энергии всегда сопровождается ее выплеском наружу, даже когда само действие направлено внутрь. Действие на внутреннем поле оказывается решающим для роста и развития, для борьбы с внешним.

Социальная экономия – это лишь промежуточный этап развития знания, через который должно пройти осознание той стороны (аспекта) реальности, которая обеспечивает физическое выживание и безопасность. Но такое осознание уже нечто большее, нежели становление приоритетности социальности в экономике, экономической сфере. Здесь важно понимать, что социальное выше и значимее экономического, но все же оно остается "внешним" самому человеку. Социальное есть во многом проявление внутреннего во внешнем. Но специфика сегодня состоит в том, что это социальное как внешнее "давит" внутреннее, загоняет его в определенные извне навязанные рамки, не дает внутреннему перейти на более высокий уровень осознания, а вместе с тем стать над социальным, сделать его преходящим элементом в актуальной структуре человеческой деятельности.

Самой актуальной задачей сегодня является выведение человека из потока личностной деградации. Основным путем ее решения видится путь социализации через внутренний мир человека, через самосознание им своих сил, способностей, энергий как органичной частички космоса, который создан Высшим разумом. Только через самопознание и самосовершенствование, которые являются процессом сознания и мыследеятельности самого человека, возможна такая социализация, которая не направлена на потребление и накопление частного богатства. Благополучие человека и человечества, их развитие, а не гибель, связано с иным понимаем картины реальности, где мир физики и мир сознания (психологии) объединены. Осознать это (оно не укладывается в господствующее сегодня научное, а тем более обыденное мировоззрение!) необходимо с тем, чтобы более реально понимать мир и действовать в нем по-иному.

Экономист должен принимать решения на основании целостного знания, а не тех специальных знаний, которые в искаженном виде представляют реальность. Поэтому следует в число обязательных учебных дисциплин включить социальную экономия как науку, интегрирующую экономические знания и представляющую собой исследования в научной области

постнеклассического экономического знания; ознакомительные мировоззренческие курсы по современной физике, биологии и межперсональной психологии, валеологии и хозяйственной этике. Если физика, биология и хозяйственная этика дадут более полное знание о внешнем мире, то психология и валеология будут способствовать познанию самого себя, а также процессам самореализации как во внутреннем, духовном, так и во внешнем – материальном и социальном мире.

Экономист-выпускник университета должен обладать не знаниями, а знанием – цельным, целостным, ибо только оно может привить будущему специалисту необходимость и потребность размышлять, получать новые знания, развивать не просто интеллект, а стремиться к обретению разума и мудрости, которые становятся главным инструментом противостояния стремительно усложняющимся рискам.

СОЦІАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ В КОРЕКЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РЕФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ

Понад десятирічний досвід ринкових перетворень у постсоціалістичних країнах ще раз підтверджує, що досягнення ефективності економіки лише за рахунок ринкових важелів неможливе, так як у довгостроковому періоді досягнення стабільності економічного розвитку постійно натикається на вирішення соціальних проблем. Злиденність і зубожіння, бідність і соціально-економічна пригніченість більшості працездатного населення негативно впливають на загальну макроекономічну активність, призводячи інколи до політичного протистояння, наслідком чого настає параліч бізнесової діяльності. Курс Президента України В. Ющенка на боротьбу з бідністю є об'єктивною реакцією і наслідком недооцінки ролі соціальних проблем попередньою владою. Тому перед вітчизняною економічною наукою досить гостро постало питання теоретичного обґрунтування соціальних пріоритетів в економічному розвитку країни.

Реформа соціальної сфери передбачає відповідну зміну базового принципу організації суспільства, що потребує розробки нових форм і методів виробництва та розподілу ресурсів, товарів і послуг, нової системи витрат державних коштів для забезпечення гарантованого обсягу соціальних послуг населенню, раціоналізації мережі установ соціальної сфери, часткової оплати послуг споживачами. У той же час, необхідна адаптація соціального комплексу України до нових економічних умов з урахуванням історичних традицій, особливостей культури, суспільної свідомості, психології та життєвого устрою. Трансформація соціальної сфери пов'язана з децентралізацією на основі підвищення ролі регіональних і місцевих органів влади у розв'язанні соціальних проблем, регулюванні діяльності підприємств соціальної сфери.

Виходячи з теорії суспільного добробуту Дж. Бюкенена, головну цінність суспільства складають принципи справедливості, уявлення про які у різних країнах можуть не співпадати.

Побудова соціальної ринкової економіки, як відзначають Б. Панасюк та А. Деркач, повинна ґрунтуватися на "історичних і духовних цінностях нації, категоріях географічного і геополітичного простору, поєднанні ринкових факторів та ролі держави в регулюванні економікою..." [1, с. 14]. Б. Є. Кваснюк та С. І. Киреев вказують на необхідність врахування методологічних засад філософського плюралізму. Реалізація цільової функції суспільного добробуту, яка передбачає підпорядкування індивідуальних інтересів інтересам суспільним лише у частині забезпечення їх гармонічного поєднання, стає альтернативним підходом при формулюванні цілей суспільства. Досягнення цього можливе за умов державного втручання в економіку.

Перехід до демократичних форм правління, як засвідчує досвід країн з перехідною економікою, та пристосування державного втручання до вимог ринкової економіки супроводжується виявом таких традиційних пороків, як корупція і лобіювання. Демократія не придушує інтереси, але вона не виключає і боротьби цих інтересів. У ході приватизації та становлення державності різного роду організовані групи суспільства борються як за владу, так і за власність, що накладає певні обмеження на прийняття політичних рішень, відволікаючи суспільство від запровадження державницьких цінностей, а значить і від виконання своїх суспільних функцій у плані соціального регулювання.

Невеликий досвід України по утвердженню самої демократії, недостатній рівень її інституціоналізації є сприятливим ґрунтом для дій впливових груп, які прагнуть отримати якнайбільше власних вигод від державного втручання в економіку. Прихильники теорії суспільного вибору виходять із того, що держава – це або потенційний ресурс, або потенційна загроза для кожної галузі даної країни, її територіальної цінності, соціальної захищеності громадян. Дж. Стіглер називає чотири головні способи використання держави галуззю чи професійною групою: 1) прямі грошові субсидії; 2) обмеження доступу в галузь, а отже і контроль за появою нових суперників (через встановлення імпорتنних і виробничих квот, протекціоністських тарифів тощо); 3) привілеї, що дозволяють даній галузі впливати на виробництво у суміжних галузях; 4) пряма фіксація цін. Як правило, одержувані галуззю вигоди (вони отримали назву "політичної ренти") не покривають збитків, заподіяваних суспільству в цілому [2,

с. 8–18]. Крім того, зростання впливу політичного чинника на економіку викликає серйозні відхилення від умов рівноваги між приватним і суспільним виробництвом. У теорії політичних ділових циклів М. Калецького розглядається органічний взаємозв'язок між політичними збуреннями, соціальними суперечностями та економічним розвитком, які досить наочно проявили себе у ході виборів Президента України. Виявилось, що економіка України сьогодні за характером схожа скоріше на економіку рентного типу, ніж на економіку, притаманну класичній, а тим паче, неокласичній індустріальній моделі розвитку суспільства. Саме в останній, на протигагу ринковій економіці, виникають і зберігаються механізми, сформовані у період планового втручання в економічні процеси, через що і не спостерігається позитивного суспільного розвитку [3, с. 55]. Перехід до сучасної соціально орієнтованої ринкової економіки, що базується на новітніх технологіях та інформатизації, потребує розвитку трудової активності працівника, на якого це виробництво спрямоване [4, с. 7]. Високий професіоналізм, ефективність сприйняття новацій, здатність до організаційної і технічної творчості, відповідальність за результати своєї діяльності, можливість безперервного самовдосконалення – такі вимоги висуваються до якості трудової поведінки людини за нових умов. Вони зумовлені розвитком НТП, який спричиняє перетворення у технологічному способі виробництва, характері речових факторів виробництва, викликає мінливість суспільних потреб.

Новим етапом у розвитку поглядів на процес зростання соціальної орієнтації стала поява теорії "людського капіталу". Поряд з різними соціальними верствами і групами важливими об'єктами соціальної політики є працездатна і непрацездатна частини населення, ставлення до яких з боку держави має бути взаємопов'язане. Мотивація діяльності людини залежить від отримуваного доходу і навпаки. Тобто, на величину доходів населення ще впливає розподіл доходів, який і визначає рівень соціальної справедливості. Основна ідея теорії "людського капіталу" формулюється так: заробітки звичайно підвищуються з віком, але в уповільненому темпі. При цьому швидкість їх зростання і ступінь уповільнення позитивно пов'язані з рівнем освіти [5, с. 109].

Основним суб'єктом соціальної політики (як і будь-якої іншої форми політики) є держава. В Україні сьогодні чекають

свого розв'язання як специфічні для перехідної економіки короткострокові завдання, так і довгострокові перспективи. З метою зняття соціальної напруги необхідно головні зусилля зосередити на:

- збереженні потенціалу ключових галузей соціальної сфери (освіти, науки, медичного обслуговування), їх спасінні від повної розрухи як основи проведення у майбутньому активної соціальної політики;

- рівномірнішому розподілі тягаря трансформаційної кризи між різними групами населення, що неминуче потребує посилення з боку держави специфічного регулювання доходів.

У той же час довгостроковий, стратегічний характер соціального регулювання має бути спрямований на досягнення визначених у Конституції України великомасштабних цілей. Таке регулювання не може мати абстрактного характеру. Його успіх і дієвість залежить від врахування реального часу та реальної економічної ситуації у конкретній країні. Тобто необхідно досягти соціальної рівноваги, проводити політику, що відображає інтереси більшості нації.

Література

1. Деркач. А., Панасик Б. Концепція побудови соціальної ринкової економіки // Банківська справа. – 1999. – №1. – С.11–18.
2. Stigler G. Theory of Regulation // Bell Journal. – 1971. – P.3–21.
3. Дем'яненко С. До стратегії і тактики економічного реформування // Економіка України. – 2000. – №2. – С.55.
4. Безчасний Л., Онишко С. Тенденції на світовому ринку капіталів та їх вплив на інвестиційну діяльність в Україні // Економіка України. – 2001. – №3. – С.4–12.
5. Беккер Г. Человеческий капитал: Отрывки из книги // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – №11–12. – С.85–115.

ВОЗРАСТАНИЕ РОЛИ СОЦИАЛЬНОГО ФАКТОРА В ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Современная социально-экономическая трансформация сопровождается новым характером развития – социально-историческим. Как отмечает А. Ядов, в этих условиях резко усилилась роль субъективного фактора, влияющего на ход исторических событий, к примеру, такие факторы, как идеи и поведенческие стереотипы, вызвавшие Октябрьскую революцию, приход Гитлера к власти, насаждение "народной демократии" в ряде стран, лозунги "перестройки", изменения сознания и поведения под влиянием Интернета и т.д. [1, с. 204].

Актуализация социальной составляющей развития, как фундаментального основания человеческого существования, сохранила, по-нашему мнению, весомую значимость природной и экономической составляющей. К сожалению, процесс актуализации социальной составляющей идет очень болезненно и противоречиво. Сам тип развития предполагает не только социальный контроль над большинством значимых социальных процессов, но и их технологически выверенное развитие. Вместе с тем, общество XXI в. характеризуется стремительным усложнением экономического развития и одновременно утратой человеком контроля над большинством значимых социальных процессов.

Во вступительной статье к книге З. Баумана "Индивидуализированное общество" В. Иноземцев отмечает, что противоречие между стремительным усложнением экономических процессов и все более явной фрагментированностью человеческого существования составляет основную проблему современного общества. Сегодня нетрудно заметить, что при всей "индивидуализированности" социума в нем побеждают именно тенденции к самодостаточности хозяйственных процессов, в то время как социальное начало становится все менее значимым. Именно в этом кроется основная причина того, что современное общество пропитывается антигуманизмом, а современный человек становится все более дезориентированным, ограниченным и беспомощным [2, с. 13–14].

Утрата человеком контроля над важными для его жизни социальными процессами ведет к неопределенности и прогрессирующей незащищенности личности перед лицом неконтролируемых ее изменений.

Отметим также тот факт, что возрастание роли субъективного фактора в последние десятилетия не сделало мир более безопасным в экологическом отношении. В современной науке "внешние" экономические (средовые) ограничения, налагаемые на человеческую деятельность, интерпретируются как внутренние социальные регуляторы общественной жизни. Основные положения этой теории сводятся к следующему: 1) хотя человеческие существа обладают уникальными характеристиками (культура, технологии и т.д.), они находятся в ряду других существ, взаимозависимых и вовлеченных в глобальную экосистему; 2) человеческое поведение находится под воздействием не только социальных и культурных факторов, но и сложной системы связей (причин, следствий, обратных связей) природы, поэтому целенаправленные социальные действия имеют массу непредвиденных последствий; 3) человеческие существа живут в биофизической среде и зависимы от нее; последняя налагает физические и биологические ограничения на человеческую деятельность; 4) хотя изобретательность людей и обретаемая посредством этого сила могут создать иллюзию повышения несущей способности среды, экономические законы не могут быть отменены [3, с. 34].

Однако эффективность внешнего социального воздействия без внутренних глубинных побудительных мотивов оказывается недостаточной.

Важнейшим свойством современной эпохи является неопределенность и риск. Более того, риск становится не побочным, а регулярно и легитимно производимым общественным продуктом. Это требует смещения социального проекта общества в сторону защитного характера. Нормативный идеал общества риска – безопасность. Для его воплощения в жизнь нужно опираться на личность, на ее творческий потенциал. "В современных условиях для всей популяции Homo Sapiens становится жизненно важным наиболее полное раскрытие творческого потенциала личности. Поскольку назревающий экологический кризис, грозящий перерасти в глобальную катастрофу, вызван развитием производительных сил,

достижениями науки и техники, то и выход из него немыслим без дальнейшего развития этих составляющих процесса цивилизации. Для того, чтобы найти такой выход, потребуется предельное напряжение творческого гения человечества, бесчисленное количество изобретений и открытий. Поэтому необходимо как можно скорее максимально раскрепостить личность, создать возможности для раскрытия своего творческого потенциала любому способному к этому человеку" [4, с. 5].

В формировании безопасного общества, общества без катастроф ключевую роль играет наука, производство знаний. С расширением производства рисков, особенно в условиях глобализации мегарисков, роль науки, интеллекта человека существенно возрастает. Ведь большинство современных рисков, порождаемых научно-технической революцией, причем наиболее опасных (радиоактивное и химическое загрязнение, неконтролируемые последствия геной инженерии), не воспринимаются непосредственно органами чувств человека. В силу этого специалисты, отличающиеся за рискогенность новых технологий, приобретают ключевые позиции. Таким образом, роль социального фактора, человека в современных условиях неизмеримо возрастает.

Рыночная трансформация постсоциалистических стран является составной частью мировой социально-экономической трансформации. Наряду с общемировыми тенденциями развития ей присущи свои конкретные цели и задачи. Сложность и неоднозначность решаемых в процессе рыночной трансформации задач при скудности финансовых ресурсов, потребность в опоре на социально-психологические факторы является особенно острой. В мире накоплен огромный опыт (со времен Ф. Рузвельта) опоры в трудных ситуациях именно на социальный фактор. "Речь идет прежде всего о факторах, вызывающих сильный и устойчивый всплеск созидательной социальной энергии. Именно прорывы такого рода могут компенсировать и даже перекрывать нехватку и денежных средств, и совершенных институтов, и отлаженного антикризисного инструментария. Парадокс состоит в том, что именно на сломе эпох в переходных ситуациях, при всплеске потухших было надежд, народ оказывается способным на всепобеждающее созидательное действие" [5, с. 30].

Таким образом, современная социально-экономическая трансформация – очень сложный многомерный и многовекторный процесс, сопряженный со множеством рисков и неопределенностей. Более того, сам факт сохранения современной человеческой цивилизации не гарантирован. Люди во всех странах мира оказываются все более зависимыми друг от друга не только в экономической плоскости, но и в реализации их общего интереса – сохранения жизни на Земле. Разрешение накопленных наиболее сложных противоречий современного мира может быть осуществлено только человеческим разумом. Конкурентная борьба за сознание человека, развернувшаяся между капиталом, манипулирующим сознанием ради корыстных целей обогащения, и гуманистическими императивами – формированием высоко нравственного целостного человека – это полигон разрешения противоречий и источник устойчивого развития. В этих условиях актуализируется проблема образования. Новая "цивилизация должна начинаться не с новой экономики, а с новых научных знаний и с новых образовательных программ. Человечество должно научиться жить в согласии с Природой, ее законами. Люди должны воспринимать себя не господами, а частью Природы. Новые моральные принципы должны войти в кровь и плоть Человека. Для этого необходимо иметь не только специальное, но и гуманитарное образование" [4, с. 5–6]. Начавшийся XXI в. должен стать веком гуманитарного знания и тогда социальный фактор развития успешно реализует свою историческую миссию – сохранения и приумножения жизни на Земле.

Литература

1. Ядов В. Социальная теория в поисках выхода из кризисного состояния // Общество и экономика. – 1998. – № 1.
2. Бауман З. Индивидуализированное общество / пер с англ. ред. В. Л. Иноземцева. – М.: Логос, 2002.
3. Catton W.R. Dunlap R.E. A. New Ecological Paradigm for Vol. 24., № 1.
4. "Круглый стол" журнала "Вопросы философии", посвященный обсуждению книги Н.Н. Моисеева "быть или не быть ... человечеству?" // Вопросы философии. – 2000. – № 9.
5. Социальная политика в постсоциалистическом обществе: Задачи, противоречия, механизм. – М.: Наука, 2001.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ В РАКУРСЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ОБЩЕСТВА

Сегодня невозможно найти какой-либо аспект общественной жизни, не испытывающий на себе влияния глобализации. Современные фундаментальные работы по экономике, социологии, политике, идеологии, культуре не обходят этой проблемы. Общественная мысль и политическая практика требуют ответов на многие остроактуальные вопросы, которые поставила новая, необычная обстановка, сложившаяся в мире в результате сложного сочетания процессов глобализации и постсоциалистической трансформации в Европе, резко нарушившей послевоенное "трехполюсное" равновесие на мировой арене и породившей новое политическое движение – антиглобализм. Первый опыт молодых независимых национальных государств свидетельствует о том, что "во взаимозависимом мире разрешение каких-либо насущных национальных проблем становится невозможным без серьезного учета глобальных факторов" [1, с. 8]. Интерес к научной разработке проблем глобализации возрастает в связи с тем, что не до конца выяснены природа глобализации, ее генезис, содержание и особенные формы в исторически конкретных социально-экономических условиях. Отмечается даже некоторый застой в теоретическом осмыслении глобализации, методологическое однообразие в исследовании ее последствий [2, с. 40].

Когда начался процесс глобализации? Некоторые исследователи [3, с. 9; 4, с. 184] рассматривают ее как относительно новый процесс, феномен XX – начала XXI вв. Другие авторы отодвигают его зарождение вглубь тысячелетий [5, с. 42]. Действительно, если принимать за основу некоторые формальные признаки глобализации (образование древних империй, великие географические открытия, завоевание и освоение американского континента и другие), то этот процесс известен человечеству давно. Так, Г. В. Колодко увязывает процесс глобализации с историей цивилизации, с распространением по всему миру товарно-денежных отношений [6, с. 38]. Однако не лишены резона утверждения первой группы авторов, так как

глобализация, как бурный, преобразующий не только мирохозяйственные связи, но и всю систему общественных отношений процесс, проявил себя на стадии развитого индустриального общества. Такие расхождения ученых вызваны, очевидно, недостаточно четким представлением о сути происходящего процесса, неодинаковым его толкованием.

До сих пор глобализация воспринимается и трактуется через ее различные, довольно яркие внешние формы, отражающие, главным образом, коренные технологические изменения в общественном производстве и их непосредственные социальные последствия. В тени остаются важные факторы глобализации, неугасающий конфликт между неуклонно прогрессирующим обобществлением производства (слиянием частных, ранее обособленных и раздробленных производств в сконцентрированные, взаимосвязанные целостные производственные комплексы), достигшим мирового масштаба и социально-экономической оболочкой этого процесса, в сущностной основе которой лежат отношения частной собственности. Ядро глобализации – закономерный процесс развития общественного производства под воздействием неуклонного совершенствования его технологии, технической базы организационных форм. Слияние отдельных, обособленных региональными или государственными границами экономических образований в единую интегрированную систему можно определить как технологическую истину общественного прогресса, выражающегося в обобществлении производства в мировом масштабе. А социально-экономической оболочкой этого процесса служит система экономических отношений, сохраняющих приоритет частных, обособленных интересов. Это противоречие порождает импульсы социально-экономических преобразований, которые могут принимать, как показывает исторический опыт, весьма острые формы.

Уже в середине XIX в. отмечались основные признаки, характерные для современной глобализации. Если до эпохи развитого капитализма глобальные экономические отношения развивались, главным образом, в сфере обращения (торговля, кредит), либо базировались на внеэкономических формах принуждения, то в условиях зрелого капитализма они начали проникать в производственную сферу, подводя прочную основу под всемирный товарный и финансовый рынок. "Буржуазия

путем эксплуатации всемирного рынка сделала производство и потребление всех стран космополитическим" [7, с. 145]. И далее там же: "На смену старой местной и национальной замкнутости и существованию за счет продуктов собственного производства приходит всесторонняя связь и всесторонняя зависимость наций друг от друга. Это в равной степени относится как к материальному, так и к духовному производству" [7, с. 145]. Обобществление производства в мировом масштабе послужило в то время одним из аргументов для предсказания назревающих коренных преобразований в обществе, появления "призрака коммунизма". Впрочем, революции в Европе в 1848 г., Парижская Коммуна (1871 г.), распространение социалистических и коммунистических идей свидетельствовали о небезосновательности высказанных предостережений.

В дальнейшем технологическая логика развития обусловила высокий уровень монополизации производства. К началу XX в. обобществление производства в развитых странах вышло на новый, качественно более высокий глобальный уровень. Образовалась современная структура мировой системы хозяйства: транснациональные монополии, играющие ведущую роль в мировой торговле и движении капиталов; господство финансового капитала, базирующееся на возросшей роли банков; раздел сфер влияния в мире между монополистическими союзами и великими державами и другие элементы. Изменения в социально-экономической форме глобализации, монополизация собственности, трансформация индивидуальной капиталистической собственности в коллективную акционерную не позволили однако устранить нарастающий конфликт, и это обусловило глубокие социальные потрясения, которые можно характеризовать как первую мировую революцию. Известны Английская революция XVII в., Французская революция XVIII в., оказавшие глубокое воздействие на историю человечества, но они не могут сравниться с революционными событиями конца 10-х и начала 20-х годов XX в., как по охвату мира, так и по глубине социальных преобразований. Раскол мира на две социально-экономические системы, их соперничество усилило процесс монополизации экономики. Отмеченные в начале века тенденции, получили дальнейшее интенсивное развитие. Подтверждением тому могут служить волны монополизации экономики, слияний компаний в 20-е, 30-е, 60-е годы XX в.

Преддверие и начало XXI в. также ознаменовалось слияниями глобального масштаба: Боинг поглотил Локхид, Эксон – Мобил, Даймлер-Бенц – Крайслер. В банковской сфере благодаря слиянию Дж. П. Морган и Чейз Манхеттен ведущую позицию занял коммерческий банк Дж. П. Морган–Чейз. Увеличиваются мировые фармацевтические фирмы. Усиливается монополизация на мировом фондовом рынке.

В целом, в течение всего XX ст., когда доминирующее положение заняли мощные транснациональные корпорации как высшая форма частной корпоративной собственности, активно разворачивался процесс глобализации рынков товаров, капиталов, рабочей силы, сформировалась соответствующая производственная и финансовая инфраструктура. Возникли международные экономические союзы, были созданы международные организации.

Подчинение процесса обобществления производства, который принял мировой масштаб, частным интересам крупнейших монополий, выдаваемым на международной арене за интересы государств, породило особенно острые противоречия минувшего XX в., выразившиеся в глубоких кризисах, двух кровопролитных мировых войнах, революциях, расколе мировой системы. Источники этих противоречий не остались в прошлом, не исчезли с ликвидацией социалистического строя и распадом СССР, они перенесены в своей существенной части в наступивший XXI в. И сегодня мы наблюдаем, с одной стороны, процесс обобществления производства в глобальном масштабе как следствие современного научно-технического прогресса. С другой – стремление подчинить глобализацию частным интересам, которые в современной рыночной экономике проявляются как эгоистические интересы транснациональных корпораций и национальные интересы некоторых стран-лидеров, что порождает острые социальные противоречия в мировом масштабе. Политика, направленная на закрепление отношений господства и подчинения между государствами, народами, усугубляет эти противоречия. "Борьба двух миров" – капиталистического и коммунистического – в той форме, в которой она проходила в XX в., ушла в прошлое. Однако не исчезла острота противоречия, породившая это противостояние. Какую новую форму примет процесс разрешения этого противоречия? Какой степени остроты, между какими социальными силами развернется борьба?

Противоречие между глобальным интересом человечества в создании и поддержании нормальных условий жизнедеятельности народов, населяющих планету, и господствующей в мировом масштабе системой социально-экономических отношений частного интереса "золотого миллиарда", возглавляемого одной сверхдержавой, образует мощный потенциал конфликтов, проявляющихся в разнообразных формах. В целом, человечество демонстрирует сегодня неспособность планомерно, на общее благо распорядиться собственными производительными силами, достигшими такого уровня развития, что неконтролируемое использование их угрожает самой жизни на Земле. Призраки крупных социально-экономических потрясений не исчезли. На смену "призракам коммунизма" пришли призраки национальной и религиозной розни, региональных войн, наркомании, коррупции, организованной международной преступности, терроризма. Последний достиг таких масштабов, который дает основание специалистами идентифицировать его как третью террористическую войну [8]. Не содержит ли она в себе гроздь второй мировой революции?

Особое место в современной глобальной системе занимают страны с транзитивной экономикой. Известный экономист – международник Гжегож В. Колодко на основании анализа перспектив постсоциалистических стран в связи с глобализацией резюмирует: "Большой иллюзией была и остается вера, что в результате постсоциалистической трансформации можно перейти от "второго" к "первому" миру. Процесс развивается таким образом, что многие из бывших стран плановой экономики окажутся среди "третьего" мира. Некоторые из них уже туда попали. Только единицам удастся найти место ближе к центру, в мире развитого капитализма" [6, с. 201]. За первое десятилетие независимого развития падение ВВП в ареале этих стран составило более 30%. Украина относится к странам, в наибольшей степени пострадавшим от кризиса. В ней объем ВВП в 2000 г. (в постоянных ценах) составил лишь 37,6% валового продукта 1989 г. Этот показатель в соседних странах: Россия – 60,8; Белоруссия – 82,0; Польша – 127,0; Словакия – 103,0; Венгрия – 104,6; Румыния – 77,6; Молдова – 30,3. Уровень общественной производительности труда в 2000 г., измеряемый ВВП на душу населения, составил в Украине 2 641 долл., в России – 5 087; Белоруссии – 5 737; Польше – 9 255; Венгрии –

10648; Румынии – 3 837; Молдове – 2 104 [6, с. 63; с. 137]. В развитых европейских странах (1999 г.): Франции – 23 300 долл.; Германии – 22 700; Великобритании – 21 800; Италии – 21 400 [9, с. 106]. Следовательно, Украина в европейском окружении относится к отстающим странам. Над ней нависла угроза проигрыша в крупномасштабной игре интересов, развернувшейся в процессе глобализации. Жизненно важное значение для нее имеет ликвидация разрыва в уровне общественной производительной силы труда, ускоренный экономический рост.

Современное положение Украины свидетельствует о недопустимо низком использовании ее потенциала, конкурентных преимуществ. Страна обладает:

- высокообразованным населением, большим образовательным и кадровым научным потенциалом, обогащенным реальным многолетним опытом работы в условиях индустриальной экономики;

- потенциалом капиталобразующих отраслей: строительной индустрией, машиностроением, станкостроением, промышленностью строительных материалов, в том числе цементной, проектными организациями и громадным опытом промышленного строительства;

- высокоразвитой транспортной системой, включающей не только железнодорожные и автомобильные коммуникации, но и прогрессивный трубопроводный транспорт. В сочетании с удобным географическим расположением на перепутьях Запад-Восток и Север-Юг этот транспортный потенциал, несомненно, может послужить весомым аргументом интеграции Украины в глобальную систему;

- богатыми природными ресурсами. Это рудные месторождения, запасы угля, истинную ценность которого не только как энергетического ресурса, но и как богатейшего сырья для химической промышленности мы еще в достаточной мере не осознали. Это, наконец, черноземы Украины, на которых можно на основе высокой механизации, энерговооруженности труда, применения современных агротехнологий создать высокопродуктивное и конкурентоспособное зерновое хозяйство и с ним войти в мировой рынок. А этот рынок будет в перспективе расширяться по мере глобального роста населения и улучшения питания.

Однако названные конкурентные преимущества Украины,

особенно ее интеллектуальный капитал и производственно-технический потенциал имеют свойство быстрого износа, не только физического, но и морального. Соответственно снижается уровень экономической безопасности государства, способность противостоять грядущим испытаниям в глобальной перестройке социально-экономических отношений. Стержнем экономической политики государства должна стать реализация имеющихся в Украине потенциалов ускоренного экономического развития для достойного вхождения в мировое сообщество на правах, приличествующих европейскому государству.

Литература

1. Глобалізація і безпека розвитку: Монографія / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін.; Керівник авт. колективу і наук. ред. О. Г. Білорус. – К.: КНЕУ. – 2001. – 733 с.
2. Бек. У. Что такое глобализация? / Пер. с нем. А. Григорьева и В. Сидельника; Общ. ред. и послесл. А. Филишова. – М.: Прогресс-Традиция, 2001. – 304 с.
3. Сорос Дж. Джордж Сорос про глобалізацію / Пер. з англ. А. Фролкін. – К.: Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2002. – 173 с.
4. Бондаренко И. А., Чарахчян К. К. Экономические институты глобализации // Социальная экономика. – 2004. – №1–2. – С.184–191.
5. Элман М. Теория мировой системы // Социальная экономика. – 2001. – №2.
6. Колодко Гжегож В. Глобалізація і перспективи розвитку постсоціалістичних країн. – К.: Основні цінності, 2002. – 248 с.
7. Маркс К., Энгельс Ф. Избранные сочинения. В 9-ти т., Т. 5. – М.: Политиздат, 1985. – 637 с.
8. Дроздов Ю. И., Егозарян В. В. Третья террористическая... – М.: Издательство "Бумажная Галерея", 2004. – 392 с.
9. The World Almanac and Book of Facts 2002. – N.Y. – World Almanac Ed. Group, Inc. – 2002. – 1008 p.

ВЛАСТЬ И ТРАНСФОРМАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Фактом повседневного экономического бытия, существование которого не вызывает сомнения, является власть. Экономические отношения, как и всякие социальные отношения, включают в себя властную составляющую. В экономической системе каждый ее агент занимает определенные властные позиции (как собственник, потребитель, кредитор, гражданин, менеджер и т.п.), которые использует для максимизации своей полезности в процессе взаимодействия с другими агентами.

Разный доступ к ресурсам власти и правам власти имеет своим следствием тот факт, что власть в экономической системе распределена неравномерно. Такая неравномерность проявляется в неравенстве властных позиций агентов экономической системы или асимметрии власти. Неравенство властных позиций в экономической системе проявляется, во-первых, в командной иерархии взаимоотношений внутри фирмы; во-вторых, в деловой (рыночной) иерархии, отражающей неравенство властных возможностей различных (формально независимых) бизнес-структур; в-третьих, в государственной и политико-административной иерархии (внутри органов государственного управления, а также между государством и экономическими субъектами); в-четвертых, в стратификации общества, его разделении на социальные слои и группы, имеющие разный доступ к властным позициям в обществе.

В зависимости от характера носителей властных позиций в экономической системе выделяются следующие основные формы власти: государственная власть, власть потребителей, власть фирмы (корпоративная власть), внутрифирменная власть (распределение власти между собственниками, менеджментом и работниками), власть экономических коалиций (профсоюзы, союзы предпринимателей, лоббирующие группы и пр.), финансовая власть, власть международных экономических и политических субъектов. Различные формы власти не существуют изолированно и независимо друг от друга – они взаимодействуют, взаимопроникают и "переплетаются" между собой.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в своей совокупности отношения власти в экономической системе образуют некую целостность – систему власти, единое "властное поле", в рамках которого формируется поведение как отдельных экономических агентов, так и экономической системы в целом. В этом смысле социально-экономическую систему как систему взаимодействий, включающих в себя власть, можно рассматривать как систему власти, где каждое отдельное властное отношение есть отражение состояния других властных отношений. Система экономической власти характеризуется такими основными параметрами: во-первых, распределение власти, во-вторых, иерархия власти, в-третьих, равновесие (баланс) власти.

Отношения власти регулируются системой экономических, политических и правовых правил (институтов). В этом смысле отношения власти между отдельными экономическими агентами имеют в своей основе институты власти, как формальные, так и неформальные. Поэтому архитектура власти выступает как аспект (элемент) институциональной архитектуры общества.

Эффективное функционирование экономики предполагает наличие общественно необходимого порядка власти (выражение Э.Тоффлера). Проблема общественно-необходимого порядка власти предстает как проблема эффективного распределения, иерархии и равновесия власти в экономической системе: между потребителями и производителями, собственниками и менеджментом, менеджментом и непосредственными производителями, государством и бизнесом, судебной и административной властями государства и т.д.

При переходе от системы власти, характерной для планового хозяйства, к системе власти капиталистической экономики неизбежен длительный (более или менее) период, когда происходит смена системообразующих институтов власти. Поэтому порядок власти в переходных экономиках неизбежно характеризуется нарушением равновесия, т. е. деформацией системы власти.

Отсутствие общественно необходимого порядка власти или деформация системы власти в переходном состоянии экономики проявляются в возникновении, с одной стороны, "недостатка" эффективной власти, с другой – недостаток эффективной власти имеет следствием возникновение "избытка" власти частных экономических, политических и криминальных агентов.

Результатом "провала" экономической власти является "сдвиг издержек" между эффективными и неэффективными для общества путями максимизации индивидуальных доходов.

Во-первых, это означает, что для экономического агента оказываются заниженными издержки неэффективного поведения. В их число входят: опасность потери доступа к активам предприятия вследствие его банкротства; риск утраты экономическим агентом экономических позиций (доли имущества или акций для собственника, должности для менеджера, рабочего места для работника), а также риск потери или сокращения доходов при неэффективных результатах деятельности предприятия; ослабление прямых санкций государства в случае нарушения прав собственности или невыполнения контрактов.

Во-вторых, при эффективном использовании активов индивидуальные издержки экономического агента оказываются завышенными, что проявляется в следующем: опасность утраты экономическим агентом позиции на предприятии (собственности, должности, рабочего места) в случае эффективной деятельности предприятия вследствие произвола государственных, экономических и криминальных агентов; возможность произвольных изъятий доходов государством или частными обладателями власти; завышенные трансакционные издержки, связанные с организацией взаимодействия с внешними государственными и экономическими агентами; завышенные внутренние трансакционные издержки как следствие неэффективного распределения прав собственности и власти "внутри" предприятия.

Результатом "сдвига издержек" является "сдвиг мотивации" в поведении агентов экономической системы, который приводит к возникновению "разрыва" между индивидуальными мотивами и общественной полезностью. С одной стороны, возникает "подавленная" мотивация к социально-продуктивной деятельности, а с другой – создается "избыточная" мотивация к неэффективной деятельности. Деформация мотивация экономического поведения проявляется как в "пространстве" (ограниченность диапазона общественно значимых целей, реализуемых экономическим агентом), так и во "времени" (краткосрочность экономических интересов и хозяйственных планов).

"Избыточная" мотивация к неэффективной деятельности влечет за собой изменение структуры доходов, к получению

которых стремятся экономические агенты. Возникает возможность получения таких доходов, величина которых превышает "предельный вклад" данного агента в создание полезного эффекта для хозяйственной системы или созданный им предельный продукт. Иными словами, агенты экономической системы получили возможность извлечения или "захвата" ренты за счет использования активов общества.

Трансформация структуры экономической власти и контроля над распределением власти требует проведения целенаправленной государственной "политики власти". Иначе говоря, создание эффективного (общественно необходимого) порядка власти должно стать предметом и целью экономической политики государства. "Политика власти" представляет собой элемент институциональной экономической политики. Трансформация системы власти осуществляется за счет изменения экономических и политических институтов общества ("правил экономической игры"), а также экономических организаций ("игроков").

Общий принцип проведения "политики власти" заключается в ликвидации, как избытка экономической власти, так и ее недостатка. "Политика власти" должна "поставить границы" на пути субъективного устремления агентов экономической системы, с одной стороны, максимизировать экономическую власть, а с другой – минимизировать экономическую власть над собой.

Таким образом, власть в экономической системе должна стать объектом систематического анализа экономической, социологической и правовой наук. Отношения собственности, формы обмена, организационные формы предприятий и распределительные отношения необходимо исследовать с точки зрения их властной составляющей, какую власть они порождают и результатом какой власти являются. Анализ власти должен способствовать поиску ответа на вопрос: кто, над кем (чем), в каких пределах, какими методами и ради достижения каких целей должен осуществлять власть в экономической жизни общества? Между тем, ввиду "междисциплинарного" характера феномена власти, ответ на этот вопрос может быть найден только на путях объединения усилий экономистов, социологов и специалистов в области права.

СОЦІАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ

*Розвиток соціальності людства –
головний зміст цивілізації.*

О. О. Богданов

Трансформація суспільства України вимагає нових наукових підходів, пов'язаних із цивілізаційною парадигмою його пізнання. Остання широко дискутується науковою громадськістю, набуваючи дедалі ширшого кола прихильників. У рамках цивілізаційної парадигми знайшли своє обґрунтування і визнання низка фундаментальних положень, серед яких варто назвати домінуючий вплив суспільства як цілого ("самостійної субстанції") на всі структурні частини суспільства і зв'язки, що виникають у ньому; особливе місце та значимість духовно-культурних цінностей (включаючи і цілі суспільства); роль свідомої діяльності людей тощо. На відміну від матеріалістичного розуміння суспільних процесів, що майже не залишало місця для людини і її свідомої діяльності, цивілізаційна парадигма ставить індивіда у центр наукового аналізу.

Вплив цивілізаційних факторів на розвиток суспільства часто асоціюється з посиленням ролі соціальних чинників та розкривається шляхом дослідження процесів соціалізації життя людей. Соціалізація є одним із фундаментальних понять суспільствознавства, суть якого пов'язують переважно з процесом посилення суспільного начала у кожної людини, витіснення варварства і відсталості та утвердження людських рис. Стрижнем цього процесу є наростання у життєдіяльності індивідів соціокультурних зв'язків, що сприяють формуванню індивідуальності кожної особистості на основі гармонійності розвитку усіх її якостей. Цей процес проходить у всіх суспільних сферах життя індивіда: політичній, економічній, духовно-культурній, соціальній.

Нашу увагу привертає соціалізація економічної діяльності людей. Це викликано не лише значимістю даної сфери суспільства, а й домінуванням в економічній теорії ідей лібералізму,

поширенням "економічного імперіалізму" на всі сфери суспільного життя. Класична і неокласична економічна теорія у центр дослідження ставить причини максимізації багатства, розглядає економічні процеси з позиції методологічного індивідуалізму, що майже не залишає місця урахуванню дії соціальних факторів на економічну поведінку суб'єктів. Це є, на нашу думку, однією з основних причин відриву мейнстріму від реалій сьогодення, глибокої кризи даного напрямку сучасної економічної теорії. Соціалізація економічної сфери суспільства об'єктивно стає домінуючою тенденцією її розвитку, й А. Тоффлер небезпідставно закликав до радикального перегляду поняття виробництва та принципів його організації на соціальних засадах.

Соціалізація методологічно пов'язана з розв'язанням суперечності між суспільною природою людини і відносно відокремленою організацією її життя. В осьовий час, після розпаду кровнорідної общини, суттєво змінився статус індивіда. Залежність його від суспільства набула іншої форми і реалізувалася через систему нових суспільних зв'язків. Самостійна діяльність індивіда, спрямована на досягнення власних інтересів, входила у суперечність із тим, що існувати як суспільний індивід людина могла лише у рамках певного колективу. Вирішення цієї суперечності досягалось через посилення впливу суспільних цілей і цінностей на поведінку індивідів. Під тиском суспільної залежності індивіди змушені формувати такі власні цілі, які не суперечать цілям суспільства, або виробляти спільні (колективні) цілі, які здобувають суспільне визнання. Враховуючи у власній діяльності суспільні вимоги і цінності, кожний індивід забезпечує збереження цілісності суспільства та змінюється сам. Цей процес має підґрунтям розвиток соціальності індивідів, коли розширення соціокультурних зв'язків, пов'язаних з долученням індивідів до суспільних цінностей, веде до утвердження у них суспільних якостей. Тобто соціалізація діяльності індивідів відіграє важливу роль у розв'язанні вищезазначеної суперечності суспільного розвитку.

У економічній сфері остання традиційно розглядається як основна суперечність товарного виробництва. Праця кожного індивіда одночасно є ланкою у системі суспільного поділу праці і залишається особистою справою кожного. Розв'язання цієї суперечності, як правило, пов'язується з процесом усупільнення

праці та виробництва, під яким розуміють посилення взаємозв'язку і взаємозалежності відокремлених господарських одиниць. Такий підхід акцентує увагу на створенні благ і послуг та залишає поза полем зору конкретну людину, її статус у суспільному виробництві, цілі діяльності та фактори, що впливають на її розвиток. Саме ця сторона економічної сфери життя людей стає об'єктом дослідження соціальної економіки.

При цьому мова йде не лише про "засвоєння та використання основними суб'єктами господарювання у своїх специфічних інтересах системи знань, норм і цінностей, необхідних для успішного функціонування народного господарства, соціально-економічних відносин, суспільства у цілому" [1, с. 4]. Соціалізація економіки, на нашу думку, означає зміну місця і ролі індивіда в економічній системі, поглиблення і розширення економічних зв'язків, що відповідають інтересам індивіда і суспільства, утвердження на цій основі суспільних якостей людини. Вони проявляються не лише у зростанні всебічності здібностей, а й у їх новій якості, коли в них все повніше відбиваються суспільні цінності та має місце їх використання як у власних, так і в інтересах усього суспільства.

Однією з найбільш важливих категорій, що характеризує розвиток соціальності індивідів в економічній сфері, є власність. Вона виникла у період розпаду кровнорідної общини і відображає вищезазначену суперечність суспільного розвитку у сфері господарювання – залежність і, водночас, відокремленість індивідів. Як зазначав П.Б. Струве, "... власність завжди є засобом відокремлення та відображення окремого і водночас пов'язаного існування безлічі господарств"[2, с. 9].

Власність фіксує суспільні умови ведення індивідами господарств, порядок доступу до необхідних ресурсів, і в такий спосіб формує суспільний статус людей у сфері виробництва, відносини між ними. У відносинах власності слід вбачати як форму залежності індивідів від суспільства, так і засіб їх відокремленості. Зміна історичних форм власності показує як відбувалося розв'язання зазначеної суперечності, як формувалися суспільні умови для більш ефективної діяльності та соціального розвитку людей. Кожна наступна форма власності відкривала більш широкі можливості для поглиблення суспільних зв'язків відосіблених індивідів, для поєднання їх інтересів. Тому саме з ними пов'язане дослідження соціалізації економіки.

Вплив власності на розвиток соціальності людей конкретизується шляхом аналізу прав власності на ресурси, які використовує індивід у господарській діяльності. При цьому право ми розглядаємо як різновид соціальних норм, в яких інтегруються цілі та цінності суспільства, через які воно впливає на поведінку людей. У сукупності притаманних даному суспільству соціальних норм вбачаємо цілісність суспільства, самодостатню субстанцію, яка представляє колективне начало, що визначає поведінку індивідів, які його утворили. Мораль, право та інші соціальні норми виникли одночасно з людським суспільством і є його фундаментальними характеристиками. "Право невіддільне від соціального існування людини. Воно означає перехід людини від тваринного існування до людського суспільства" [3, с. 114].

Як і кожна соціальна норма, право власності відображає взаємозв'язок суспільства та індивідів, які його утворюють. Суспільство встановлює права власності, а індивіди здійснюють самостійну діяльність у визначених ними межах. У такій взаємодії сторін ми вбачаємо форму розв'язання суперечності між суспільством, як цілим, та індивідами, які є його частинам. Цілісність реалізується установами прав власності, у яких відображені суспільні цілі та цінності, а відокремленість індивідів – самостійністю дій у рамках встановлених прав власності.

Підкреслюючи належність прав власності до соціальних норм суспільства, необхідно звернути увагу на їх відмінність від юридичних норм прав власності. Останні пов'язані із санкціями і є вторинними стосовно прав власності як соціальних норм. "Правова норма – це соціальна норма плюс специфічний елемент юридичного характеру" [3, с. 49]. Юридичний аспект, як відомо, пов'язаний із забезпеченням визначеного суспільством статусу людей, дотриманням історичної форми справедливості. Тому право власності як соціальна норма є основою формування об'єктивних відносин між людьми стосовно доступу та використання ресурсів, а право власності як юридична норма встановлює відповідальність за їх дотриманням.

Серед об'єктів власності є особливий ресурс, права власності на який мають ряд особливостей. Мова йде про робочу силу, порядок використання якої безпосередньо впливає на соціалізацію людини. Право власності на свою робочу силу індивід отримує лише при досягненні ним особистої незалежності, коли у суспільстві утверджується приватна власність. Власність на ро-

бочу силу надає індивіду статус найманого працівника. Суспільство в особі держави визначає умови найму та порядок використання робочої сили, а відповідальність за їх порушення визначають юридичні норми – конституція та трудове законодавство. Значний вплив відносин між найманими працівниками, роботодавцями та державою на процеси соціалізації індивідів дають підстави для визначення їх як соціально-трудових відносин.

Права власності, як і інші соціальні норми, існують лише у певних спільнотах людей та реалізуються шляхом формування зв'язків між індивідами, індивідами та колективностями, до яких вони входять. Цілісність суспільства чи інших форм колективностей, відображається у системі зв'язків, що виникають в їх межах. Структурні зв'язки розкривають статусні рівні членів спільноти, а функціональні зв'язки – характер взаємодії між ними. Колективності людей, розглянуті як цілісна система структурних та функціональних зв'язків, досліджуються у теорії організації. Люди об'єднуються в економічні, політичні, релігійні та інші організації з метою досягнення власних цілей у суспільно визнаній формі. Тому наступним кроком у дослідженні прав власності та їх впливу на розвиток соціальності індивідів є аналіз економічних організацій, серед яких слід виділити державу, домогосподарства та позасімейні економічні організації.

У економічних організаціях, до яких включені певні індивіди, здійснюється взаємне узгодження їхніх особистих та формування спільних цілей, які не суперечать суспільним інтересам. Тому економічні організації стають місцем реалізації суперечностей суспільного розвитку та соціального розвитку індивідів. Не дивно, що у міру зростання соціальної зрілості індивідів, розширення спектру їхніх власних цілей, виникає дедалі більше нових економічних та громадських організацій, завданням яких є реалізація інтересів індивідів з урахуванням суспільних цілей і цінностей. Дослідження особливостей таких організацій дозволяє конкретизувати процес розвитку соціальності індивідів, виявити особливості його протікання та конкретні суспільні якості індивідів, які формуються у даній економічній організації.

Вплив цілей і цінностей економічної організації на поведінку індивідів, формування власних мотивів їх діяльності здійснюється через сукупність економічних інститутів. Інститути є надзвичайно складним утворенням пов'язаним з функціонуванням економічних організацій. Вони виступають передавальними

пристроями цілей і цінностей економічної організації індивідам, є засобом узгодження інтересів сторін та впливу на їхню поведінку. Власну місію економічні інститути виконують тоді, коли відображають спільні цілі економічної організації та враховують індивідуальні цілі окремих людей, правила і норми поведінки, що ведуть до узгодження інтересів сторін. Адекватність економічних інститутів рівню суспільної зрілості індивідів, впливає на розвиток чи гальмування суспільних якостей індивіда, успішне чи неуспішне розгортання процесів соціалізації економічного життя людей. Розвиток економічних інститутів стає засобом впливу на соціальні якості індивідів і посідає центральне місце у функціонуванні соціальної економіки.

Таким чином, цариною соціалізації економічного життя індивідів є розвиток форм власності, встановлення таких суспільно визнаних прав власності на ресурси, які дозволяють інтегрувати власні і суспільні цілі, сформувати мотиви активної діяльності індивідів. Вона стає засобом розвитку соціальних якостей людини, забезпечує розвиток здібностей індивідів. Ареною цього процесу виступають економічні організації, різні форми яких покликані реалізувати все нові й нові цілі індивідів з урахуванням колективних і суспільних інтересів. Взаємне узгодження інтересів сторін і відповідне спрямування діяльності індивідів забезпечується формуванням економічних інститутів, притаманних кожній економічній організації. Інститути, що включають у себе спільні та індивідуальні цілі, способи їх взаємного узгодження, правила і норми поведінки сторін стають безпосереднім чинником соціалізації економіки.

Література

1. Зайцев Ю. К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства. – К., 2002.
2. Струве П. Б. Хозяйствование, хозяйство, общество: Избр. сочинения. – М. РОССПЭН, 1999.
3. Пэнто Р., Гравитц М. Методы социальных наук. – М., Прогресс, 1972.

ЭВОЛЮЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В начале XXI века мировое экономическое сообщество с опозданием было вынуждено признать, что экономическая картина современного глобального мира существенно отличается от классических представлений ушедшего века. Эти качественные изменения характеризуются следующими показателями. Только четверть нынешней мировой экономики функционирует в условиях свободного рынка. Транснациональные компании (ТНК) *руководствуются только планом* в своей внутренней деятельности (выделено автором). Экономическая мощь ТНК позволила накопить совокупные валютные резервы, которые в 5–6 раз превосходят резервы центральных банков всех стран планеты [3].

Поэтому кейнсианские и монетаристские методы государственного влияния на экономику оказались бесполезными, так как транснациональный капитал находится вне юрисдикции отдельно взятых государств.

Раньше хозяйство практически каждой страны представляло собой самовоспроизводящуюся систему. Теперь такая система - только мировое хозяйство в целом. Никакая национальная экономика, культивирующая современные технологии, не может претендовать на автаркию, на самовоспроизводство. Страны, отстающие в общем развитии, сходятся с дистанции, а их эндогенные экономики становятся тупиковыми. Перепрыгнуть квалификационную планку современных технологий они могут только благодаря ТНК. В этом плане Украина не может претендовать на исключение из этой закономерности.

Термин "новая экономика" впервые появился в США на этапе перехода страны к постиндустриализму и впоследствии получил широкое распространение во всем мире [1, 2, 4].

Существуют различные трактовки этого понятия. Одни авторы отождествляют "новую экономику" с непрерывным экономическим ростом, наподобие того, который наблюдался в США в течение всех 1990-х годов. Другие считают, что появление "новой экономики" явилось результатом информационной

революции, быстрого развития информационных технологий, и поэтому называют ее также "информационной экономикой", "экономикой знаний", "экономикой Интернет" и т.д. В соответствии с докладом ОЭСР "экономика знаний" есть экономика, развитие которой основано на производстве, распределении и использовании знаний и информации.

На наш взгляд, определение китайских ученых Ли Синь и Цэй Лу можно считать наиболее полным. Под "новой экономикой", по их мнению, следует понимать экономическое развитие, для которого характерны ориентация на глобальный рынок и непрерывный экономический рост, базирующийся на новейших технических достижениях, инновациях, развитии информационных отраслей и Интернет [4, с. 87]. На этапе "новой экономики" движущими силами развития становятся постоянные инновации и знания, которые по своей значимости в обеспечении экономического роста превосходят все прочие факторы производства (землю, капитал, рабочую силу и другие ресурсы).

Общезвестно, что предпосылки для формирования "новой экономики" были заложены еще в ходе научно-технической революции 40-х гг. XX ст., основным толчком послужила последняя техническая революция 80-х гг., стимулировавшая развитие высоких технологий. Смещение центра тяжести в международной конкуренции в сферу экономики в связи с окончанием холодной войны ускорило внедрение новейших технических достижений в хозяйственную практику.

Стремительно развивающийся в начале XXI в. глобальный экологический и социально-экономический кризис в перспективе может привести к новым глубоким экономическим и социальным потрясениям (табл. 1) [5, с. 75].

В результате уменьшения (благодаря общему ускорению социально-исторических процессов) продолжительности фаз структурного кризиса и великих потрясений их длительность в рассматриваемом третьем цикле достигла примерно 12 лет. Отсюда следует, что продолжительность следующей, наиболее тяжелой в экономическом и социальном плане фазы великих потрясений, которая должна начаться около 2005 г., будет невелика, она должна завершиться около 2017 г. Несмотря на свою краткость, эта фаза, скорее всего, будет периодом максимального исторического риска для всего человечества, ибо

Таблица 1

**Датировка витков (циклов) эволюции мировой
экономической системы с XVIII в. до 2041 г.**

Цикл	Фаза	Примерная датировка	Примерная продолжительность
1	1. Структурный кризис	1753–1789 гг.	около 36 лет
	2. Технологический переворот	1789–1813 гг.	около 24 лет
	3. Великие потрясения	1813–1849 гг.	около 36 лет
	4. Революция международного рынка	1849–1873 гг.	около 24 лет
2	1. Структурный кризис	1873–1897 гг.	около 24 лет
	2. Технологический переворот	1897–1921 гг.	около 24 лет
	3. Великие потрясения	1921–1945 гг.	около 24 лет
	4. Революция международного рынка	1945–1969 гг.	около 24 лет
3	1. Структурный кризис	1969–1981 гг.	около 12 лет
	2. Технологический переворот	1981–2005 гг.	около 24 лет
	3. Великие потрясения	2005–2017 гг.	около 12 лет
	4. Революция международного рынка	2017–2041 гг.	около 24 лет

именно в фазе великих потрясений наиболее велика вероятность военно-политического столкновения не только отдельных государств, но и целых цивилизаций. Накапливающиеся геэкономические, геополитические и социальные противоречия, по-видимому, смогут разрешиться лишь в фазе революции международного рынка, которая, если руководствоваться рассматриваемой системой волн, должна наступить после 2017 г.

Рассматривая будущее, как вполне вероятное надо признать, что в настоящее время мир вступил в наиболее тяжелую фазу великих потрясений в мировой экономике. Это обстоятельство необходимо учитывать при разработке стратегии общественного развития на ближайшие годы и десятилетия, а также при прогнозировании будущего развития. Недооценка специфики фаз новой волны мирового развития может самым радикальным образом сказаться на результатах социального развития, в

частности, на результатах модернизации социальной и экономической модели Украины.

Учитывая безальтернативность европейской интеграции Украины в мировую экономическую систему, что объективно определяет вектор эволюции социальной модели нашего общества, уместно обратиться к общим закономерностям функционирования социально-экономических систем.

Для больших динамических социально-экономических систем справедлив закон неравномерности развития, утверждающий, что в развивающихся больших системах одновременно присутствуют быстро эволюционирующие (прогрессирующие), относительно стабильные и регрессирующие (отмирающие) подсистемы. Этот закон хорошо известен применительно к динамике социально-экономических систем: если рассматривать любое общественное явление в его непосредственном развитии, в нем всегда обнаружатся остатки прошлого, основы настоящего и зачатки будущего. В Украине, на наш взгляд, будущее принадлежит наукоемким отраслям, которые ЕС и ВТО не очень нужны. Это подтверждается отсутствием зарубежных инвестиций в развитие украинской фундаментальной науки и наукоемких производств.

Логика взаимодействия большой динамической системы с ее подсистемами выражается законом взаимного отражения части и целого: каждая часть несет на себе информацию о структуре, функциональных характеристиках и свойствах целого. Ограниченные возможности нашего познания не всегда позволяют нам считать информацию о состоянии всей системы с некоторой функционально замкнутой ее части. Однако это обстоятельство несколько не умаляет того факта, что каждая отдельно взятая подсистема содержит достаточно полную информацию о системе в целом. Это утверждение принято называть законом голограммы, поскольку голограмма обладает свойством восстановления целого на основе параметров произвольной его части.

Отсюда вытекает закон системной корреляции: различные части одной и той же большой динамической системы должны соответствовать друг другу. Их взаимное отношение может быть охарактеризовано как взаимное полагание. Это означает, что различные подсистемы функционально дополняют, каузально отражают и эволюционно развивают друг друга.

Каждая динамическая система, в том числе и социально-экономическая, имеет определенный жизненный цикл, и рано

или поздно наступает момент ее гибели и преобразования в некоторую другую систему, более способную аккумулировать информацию и противостоять энтропии в новых условиях внешней экономической среды. От того, какими свойствами обладает эта внешняя среда, существенно зависят деформации, вносимые ею в вековой тренд развития динамических систем. В частности, принцип Хильми гласит, что индивидуальная система, функционирующая в среде с более низким уровнем организации по сравнению с уровнем этой системы, обречена на разрушение: постепенно теряя свою упорядоченную структуру, данная система через некоторое время растворится в окружающей среде.

Однако данный закон не абсолютен. Напротив, существенным свойством эволюционирующих систем выступает тот факт, что повышение уровня их организации происходит неравномерно и никогда не охватывает одновременно все их элементы. Вначале внутри системы формируются отдельные структуры ("островки") с более высокой организацией (лаборатории, группы, цеха, отделы, вузы, фирмы, холдинги и др.), а затем процесс самоорганизации разрастается, постепенно охватывая всю систему. Ситуация, описываемая принципом Хильми (низкоорганизованная внешняя среда "поглощает" высокоорганизованную систему), как правило, не означает, что внешняя среда деградирует: она может и повышать в целом уровень своей организации, но не так быстро, как "забегающая вперед" динамическая система.

Обратная ситуация может быть трагичной: система, функционирующая в среде с более высоким общим уровнем организации, обречена на разрушение, если не сможет в приемлемые сроки, диктуемые логикой ее взаимоотношений с внешней экономической средой, преодолеть отставание в уровне организации, например, Украина в Европейском Союзе.

Для всякой динамической системы, действующей во внешней среде, стандартной является ситуация, когда она испытывает со стороны среды некое стабильное воздействие, накладывающееся на эволюционный тренд этой системы. Принцип Ле Шателье-Брауна гласит, что стабильное внешнее воздействие, выводящее систему из состояния устойчивого равновесия, смещает точку равновесия таким образом, чтобы эффект данного внешнего воздействия ослаблялся.

В то же время, стабильное внешнее воздействие, выводящее систему из состояния устойчивого равновесия, может привести к накоплению в ней необратимых изменений, на известном этапе приводящих эту систему в качественно новое состояние. Данное замечание, выходящее за рамки принципа Ле Шателье-Брауна, в особенности применительно к динамическим системам "с памятью", способным в известном смысле накапливать информацию о внешних воздействиях и благодаря этому обучаться. К системам такого рода относится и общественное производство (фирмы, организации), рассматриваемое как на уровне отдельного хозяйствующего субъекта, так и в масштабе общества в целом. В более широком плане – это страны и цивилизации.

Литература

1. Панорама экономической мысли конца XX столетия/Под ред. Д. Гринэуея: в 2-х т. Пер. с англ. под ред. В.С. Автономова. СПб: Экономическая школа., 2002. – Т.2. – VIII+ 387 с.
2. Гуткин Л. С. Человечество на рубеже веков: Показатели социально-экономического развития стран мира. – М.: Логос. – 2003. – 216 с.
3. Мясникова Л. Глобализация экономического пространства и сетевая несвобода // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – №11. – С.3–8.
4. Линь Ифу, Цай Фан, Ли Чжоу. Китайское чудо: стратегия развития и экономическая реформа: Пер. с кит. – М.:ИДВ РАН, 2001. – 367 с.
5. Пантин В. И. Волны и циклы социального развития: цивилизационная динамика и процессы модернизации. – М.: Наука, 2004. – 246 с.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

У Європі відбувається прискорення інтеграційних процесів у сфері вищої освіти. Ці процеси вже мають інтернаціональне регулювання – у рамках Болонського процесу визначено основні інтеграційні параметри і темпи здійснення відповідних інтеграційних процесів. Україна не може не реагувати на ці явища (очевидно, що наша країна приєднується до Болонської конвенції), – від цього залежить конкурентоспроможність не тільки освітньої системи, а й національної економіки в цілому. Через те і виникає ряд важливих питань, що вимагають вирішення, у тому числі наукового.

Доцільність збереження і розвитку певних національних особливостей побудови освіти є абсолютно зрозумілою. Проте необхідний також і вдумливий критичний аналіз існуючого стану освіти, її адекватності тим тенденціям, які можна спостерігати у розвитку соціально-економічних систем, визначення основних напрямів та алгоритму її вдосконалення. На яких основних питаннях слід зосередитися у контексті модернізації вищої освіти України? Що і як потрібно змінювати, виходячи зі світових тенденцій?

По-перше, необхідно звернути увагу на обсяги і зміст освіти. Орієнтація на великі кількісні параметри освіти – кількість дисциплін, наповнення відповідних програм тощо – є традиційною для вітчизняної системи освіти як на рівні середньої, так і вищої освіти. Наприклад, в Україні для спеціальності "Маркетинг" (рівень бакалаврату) кількість дисциплін тільки у рамках обов'язкової частини (норматив для будь-якого вищого навчального закладу країни, що претендує на видачу випускникам дипломів державного зразка) складає 53 дисципліни. А з урахуванням дисциплін другої частини (за вибором вищого навчального закладу) їх загальна кількість досягає майже 70. У результаті цього виникають проблеми дублювання, перевантаженості студентів і зниження їхньої мотивації, добору викладацьких кадрів, якісних підручників

тощо. Крім того, важливим аспектом якості навчального процесу є те, що багато викладачів просто змушені викладати цілий ряд дисциплін (наприклад, 5–7), у результаті чого стає неможливим якісно готувати лекції, забезпечувати необхідний рівень методичних розробок, відслідковувати новітні практичні та наукові підходи до вирішення відповідних проблем. Для порівняння: у США студенти, які навчаються за фахом "Маркетинг" (рівень бакалаврату), вивчають 3–4 дисципліни за семестр, а загальна кількість дисциплін досягає 24–32 [1].

Проблема загальної кількості дисциплін відображається й у тому, скільки дисциплін вивчаються одночасно. Негативно впливає на ефективність навчання, на якість освіти той факт, що в умовах використання двосеместрової системи (вона є типовою для України) кількість дисциплін, що одночасно вивчаються, може доходити до 10–15. У розвинених країнах світу досить поширеною є система трьох семестрів. Наприклад, для 2004–2005 н. р. у Кембриджському університеті заплановано три семестри: 5 жовтня – 3 грудня, 18 січня – 18 березня, 26 квітня – 17 червня [2]. Зазначимо, що окремі українські вузи використовують систему трьох семестрів. На наш погляд, ця система має певні переваги порівняно із системою двох семестрів.

Тому необхідно скорочувати кількість дисциплін як за рахунок їхнього укрупнення, так і за рахунок видалення з вузівських навчальних планів деяких дисциплін.

По-друге, важливим є питання спрямованості вищої освіти, характеру освітнього процесу, діагностики оволодіння студентами дисциплін навчальних планів. Добре відомо, що українська система вищої освіти дотепер сильно орієнтована на аудиторну роботу викладачів зі студентами (звідси дуже велика кількість аудиторних годин). У той же час закордонна освітня система спрямована насамперед на індивідуальну роботу студентів. У системі освіти України також поширена невимоглива діагностика знань (масові явища – списування, неефективні методики проведення іспитів, заліків, дипломування). Формально обсяг вимог – високий, реально – він істотно знижується. Відсутність у багатьох західних країнах практики перескладання заліків і іспитів, пріоритет тестової форми діагностики знань, вибір студентами викладачів (послуги викладачів – товар, який безпосередньо одержують споживачі, тобто студенти, а не адміністрація вищого навчального закладу),

вибір студентом певної послідовності вивчення дисциплін – усе це інструменти формування самостійності, що є важливим для майбутнього студента, для його кар'єри.

Необхідно визнати, що закордонна система у цілому більш конкурентна, більш жорстка, і, напевно, більш адекватна принципам і вимогам ринкової економіки. Ми повинні звикати жити в умовах ринкової конкуренції і розвивати свої ринкові здібності. У системі вищої освіти відбувається посилення універсальності, навчальний процес набуває усе більшого значення як спосіб формування у людей навичок постійної самоосвіти.

По-третє, проблемним видається питання фінансових умов діяльності вищих навчальних закладів. Сьогодні в Україні фінансові ресурси вузів формуються головним чином із двох джерел: перше – державний бюджет, друге – ринок освітніх послуг. Отримання "ринкових грошей" – більш-менш сумлінне конкурентне змагання вузів. Отримання "бюджетних грошей" – насамперед "особистісний" процес. Разом з тим, саме розподіл бюджетних грошей, що виділяються на вищу освіту, має ключове значення. Ці кошти дуже суттєві – у різних країнах вони складають від 50 до 90% загального обсягу фінансування вищої освіти. Важливе питання – ефективність їх використання, що значною мірою залежить від порядку розподілу цих коштів. Світовий досвід показує, що розподільчі механізми ринку у багатьох випадках є більш ефективними, ніж інші способи розв'язання цієї проблеми.

Питання розподілу – це насамперед питання визначення одержувача коштів, тобто хто ним має бути – вищий навчальний заклад чи молода людина, яка хоче здобути вищу освіту? Повне виключення з механізму розподілу коштів споживача освітніх послуг призводить до проблем з ефективністю фінансування. Які параметри враховує держава, коли надає можливість, наприклад, транспортному університету, готувати фахівців з перекладу? Чи представлений у таких рішеннях суспільний інтерес? Дуже складно дати ствердну відповідь на останнє питання. При цьому виникають і вторинні негативні наслідки – такі вищі навчальні заклади починають набирати "комерційних" студентів, причому роблять це на умовах низької оплати за навчання, встановлюють демпінгові ціни, "забирають" потенційних студентів в інших вищих навчальних закладах, тобто вноситься невинуватана

корекція у розподіл споживачів між суб'єктами пропозиції освітніх послуг. При цьому, що найголовніше, не помітно виграшу від усього цього для держави, для економіки, для суспільного розвитку. Адже порушується елементарне економічне правило – кошти повинні направлятися туди, де вони можуть принести найбільшу віддачу.

Очевидно, що ця проблема є непростюю. Дійсно, можна погодитися з тими спеціалістами, які вказують на існування проблеми асиметричності інформації на ринку освітніх послуг. Дійсно, потрібна пряма фінансова підтримка цілого ряду державних вищих навчальних закладів щодо підготовки фахівців багатьох, зокрема "неринкових" спеціальностей. Але, з іншого боку, потрібно робити певні кроки щодо вдосконалення освітньої системи, створення ефективнішого механізму розподілу державних коштів. У світовій практиці використовуються два основних варіанти адресного фінансування отримання освітньої послуги – кредитування студентів та використання так званих освітніх ваучерів (наприклад, Росія у порядку експерименту вже починає це робити). Україна повинна, щонайменше, предметно приступити до розробки цього напрямку фінансування освіти.

По-четверте, наявність змішаної освітньої системи (поєднання державних і приватних вузів) є звичайним елементом життя для західних країн та одним з факторів їх освітньої і загальної конкурентоспроможності. В Україні необхідно забезпечити реальну рівність умов функціонування державного і приватного секторів освіти. У кінцевому рахунку треба зрозуміти, що вирішальне значення має не форма власності вищого навчального закладу, а якість його освітніх послуг. Для суспільства і держави головне – якість і доступність освіти. Саме на них повинна концентруватися увага держави, ці аспекти освітньої системи повинні бути пріоритетними у державному регулюванні освіти.

В Україні у системі вищої освіти значною мірою функціонують подвійні стандарти. Це виявляється у ряді соціальних питань (наприклад, існує нерівність у пенсійному забезпеченні викладачів вузів – викладачі державних вузів мають значні пільги при нарахуванні пенсій). Держава практично не займається проблемою добросовісної конкуренції на ринку освітніх послуг (наприклад, відсутність державної протидії демпінгу на ринку освітніх послуг). Крім того, податкові

зобов'язання державних і недержавних вищих навчальних закладів мають зовсім різні виміри: недержавним вищим навчальним закладам в Україні доводиться платити податки практично на рівні звичайних бізнес-структур, держава фактично відмовляє таким вузам навіть у диференціації оподаткування прибутку залежно від його розподілу. Ці обставини, безумовно, перешкоджають ефективному формуванню змішаної системи в освітній сфері.

Таким чином, Україні, як і багатьом іншим пострадянським країнам, належить провести значну роботу з приведення освітньої системи до тих вимог, що формуються у результаті посилення європейських інтеграційних процесів. Вони ґрунтуються, насамперед, на економічних обставинах, пов'язаних з проблемою адекватності ринків праці і глобальних економічних тенденцій.

Література

1. Новаторов Э. В. Организация подготовки маркетологов в США // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – №2. – С.118.
2. Undergraduate Prospectus. 2004 Entry. Universiti of Cambridge, 2003. – С.3.

ДЕРЖАВНА ВЛАСНІСТЬ У ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Сучасна економічна теорія в останні роки дедалі більше уваги приділяє розробці теорії трансформацій. Трансформації, під якими розуміється перетворення економічних систем, відбуваються в економіці практично будь-якої країни. Це – періоди переходу на якісно новий ступінь у межах однієї економічної системи або періоди зламу старої і будівництва нової соціально-економічної системи.

Загальним елементом тенденції розвитку нової соціально-економічної системи, орієнтованої на стійкий тип розвитку, є створення структурних відносин власності, що дозволяють послабити соціальну напруженість і комерційне навантаження на соціальну сферу, що здійснюється у межах структурних й інституціональних перетворень в усіх макросистемах. Зміна структури суб'єктів макросистеми відбувається під впливом трансформації державної власності.

Динаміка економічного розвитку, що передбачає трансформацію державної власності, вимагає розгляду останньої на новій методологічній основі. Вона формується на принципі методологічного плюралізму, що означає сполучення позитивних моментів у різних теоретичних концепціях власності шляхом пошуку граней, що поєднуються, й органічне інтегрування їх в єдину систему наукового аналізу сутності державної власності. Методологічна основа теорії державної власності відповідно до вищевикладеного принципу, на нашу думку, повинна включати критеріальні властивості, що дозволяють виділити державну власність як самостійну форму власності, відмінну від інших.

Істотний вплив на трансформацію відносин державної власності справляють інституціональні зміни, що відбуваються в економіці сучасної України. Подолання монопольного становища державної власності, яке утвердилось в умовах командно-адміністративної системи управління, здійснюється у процесі приватизації, що перерозподіляє право власності та формує її структуру. Значення чітко сформованих прав власності та їх захисту в системі інституціональних перетворень важко

переоцінити, у тому числі й у контексті відповідної зміни механізму реалізації та управління державною власністю. Різноманіття ж форм власності і форм реалізації права власності є обов'язковою умовою становлення й розвитку ринкової економіки. По-перше, природі ринкових відносин об'єктивно відповідає такий стан, коли на ринку діють різні власники. По-друге, при різноманітті форм власності, усуненні безмежного панування державної власності долається або послабляється монополізм, створюються умови для конкуренції.

Інституціональні перетворення, що здійснюються на основі розподілу і перерозподілу державної власності, визначаються темпами її кількісної та якісної зміни і задають напрямки розвитку державної власності. Результуючою ознакою ефективності здійснення інституціональних перетворень є формування оптимальної структури власності та її подальший розвиток. Нині маємо "розміту" систему прав державної власності, а нова система ще не розроблена достатньою мірою. Це робить дослідження проблеми трансформації державної власності особливо актуальним як у теоретичному, так і практичному аспектах на сучасному етапі економічного розвитку України.

До державної власності належать ті сфери економіки, в яких об'єктивно існує велика потреба у прямому централізованому управлінні, здійсненні державних інвестицій, в яких орієнтація на прибутковість не є критерієм, достатнім для функціонування в суспільних інтересах. Об'єктами державної власності є: природні багатства, частина соціальної і виробничої інфраструктури, інформаційні й оборонні ресурси. З огляду на це виникає необхідність державної форми управління ними та їх матеріальною основою (економічний захист, фундаментальна наука тощо).

Сучасні теоретичні концепції пояснюють економічну необхідність державної власності існуванням загальних суспільних потреб, задоволення яких суспільство не може передоручити приватному виробникові. Це стає завданням держави, що вимагає усупільнення деякої частини національного багатства.

Об'єктивна необхідність існування державної власності пояснюється також недосконалістю ринку. Серед них (крім суспільних благ) виділяються такі: зовнішні ефекти, існування

природних монополій, асиметрія інформації. Не зупиняючись на детальному аналізі, зауважимо, що для усунення "провалів" ринку і коригування негативних наслідків його функціонування необхідна державна власність. Останні виявляються у тенденціях до звуження сфери вільної конкуренції внаслідок концентрації і монополізації виробництва, зростання диференціації прибутків населення та соціальній нестабільності у суспільстві, у циклічному характері розвитку економіки – держава скорочує або збільшує частку своєї власності залежно від потреб й економічної доцільності. Отже, об'єктивна економічна необхідність існування державної власності впливає з її "спроможності" бути інструментом держави в системі регулювання економіки. Підтвердженням цьому є розвиток державного сектору країн Західної Європи.

Пояснюючи необхідність існування державної власності в економіці, ми повинні торкнутися проблеми визначення її меж і чинників, що впливають на неї. Дане питання досить складне, існують неоднозначні варіанти його вирішення, оскільки дотичне до нього питання ефективності форм власності методологічно не розв'язане: форми власності "змінюють" ефективність залежно від стану сфери й умов, у межах яких вони функціонують. Тобто кожна з форм власності виявляє свої конкурентні переваги у межах своїх "ніш" і сегментів ринку. Більше того, ефективність форми власності може посилюватися або послаблюватися залежно від механізму її взаємодії з іншими формами власності.

Порівняльна оцінка державної і приватної форм власності є складною проблемою. Дедалі частіше висловлюються думки про неефективність державних підприємств: бюрократизація управління, відсутність у працівників почуття господаря, недостатня залежність від дисципліни ринку через можливість бюджетного фінансування, недостатня мотивація і відсутність творчого початку в управлінців, які по суті є держслужбовцями і тому не схильні до ризику тощо.

У західних країнах історично переважає приватна власність над державною. Це пояснюється специфікою еволюції ринкової системи й інституціонального середовища розвинених країн, в якій вона формувалася. Навпаки, в економіці, де донедавна панувала державна власність, різка зміна пропорцій на користь приватного акціонерного капіталу зумовлює спад ефективності внаслідок трансакційних витрат, необхідних для реалізації такого

перетворення. Про це свідчить зниження в Україні за роки реформ ВВП більш як на 50%. Більше того, зміна форм власності зумовлює збільшення витрат не тільки у сфері обігу й перерозподілу ресурсів, а й у сфері виробництва, що пов'язано зі зміною матеріальної структури виробництва. Зростання виробництва, що намітилося в останні два роки, не знижує актуальності теоретичного обґрунтування трансформації державної власності. Ці процеси вимагали створення відповідної інституціонально-організаційної бази та формування правового поля, яке встановлювало "правила гри" для нових учасників відносин власності.

На сучасному етапі у межах інституціональних перетворень простежується ключова роль коригування прав власності, яке покликане сформувати ефективну структуру прав власності в економіці та створити умови для перетворення української економіки в дійсно ринкову. Першочергове значення розподілу й подальшого перерозподілу прав власності важко переоцінити. Адже цей процес важливий як для функціонування господарюючих суб'єктів, формування інвестицій, так і для становлення ефективного фондового ринку, налагодження бюджетно-фінансової дисципліни тощо.

Перехідна українська економіка характеризується невпевністю і розмитістю прав власності. Цьому сприяла правова невизначеність способів розпорядження об'єктами державної власності. Такий стан не тільки знижує вартість об'єкта, але й забезпечує додаткові можливості щодо контролю способів його використання чиновниками. Тому особливе місце у процесі здійснення інституціональних перетворень посідає створення ефективної системи прав власності, що вимагає, по-перше, відпрацювання правових механізмів, що забезпечують можливість для акціонерів виконувати функцію власника; по-друге, введення в дію системи, що гарантує ринковий характер управління державою своїми об'єктами. При цьому, з огляду на взаємозв'язок і взаємозалежність усіх напрямів інституціональних перетворень, сполучених із вищевикладеним питанням, є рівнозначне формування і розвиток інститутів ринку, що беруть участь у перерозподілі прав власності. Поки ставлення держави до власності не зміниться, ніяка здорова економічна діяльність не буде можливою, а інвестиційний капітал не зростатиме.

Держава своїми діями періодично знищує паростки ринкової економіки. Із самого початку номенклатурної приватизації правляча бюрократія прагнула не допустити виникнення незалежного від неї дійсного приватного сектору і реальної ринкової економіки. Очевидно, що забезпечення ринкової конкуренції і незалежної приватної ініціативи суперечило фундаментальним соціальним інтересам бюрократичного класу. Зусилля були спрямовані на те, щоб сформувати номенклатурно-монополістичний капітал, при якому влада і власність були б сконцентровані тільки в їхніх руках. "Власність – це найбільша сила, що може собі дозволити протистояти владі", – зауважив П.-Ж. Прудон у своїй "Теорії власності" [1]. А тому українська держава формувала відносини власності таким чином, щоб незалежні від нього господарюючі суб'єкти не виникали. Інституціональна неподільність влади та її безконтрольність призводять до численних економічних зловживань. Зосередження влади і власності в одних і тих же руках перешкоджає формуванню цивілізованої ринкової економіки і веде (як показує досвід ряду країн "третього світу") тільки до корупції, економічного застою і злиднів.

Саме органи державної влади – і законодавчі, і виконавчі – сформували специфічну псевдоприватну власність, власниками якої є або самі чиновники, або тісно зв'язані з правлячою номенклатурою (тобто з державою) "особистою унією" або системою корупції. Важливо зазначити, що ця напівприватна-напівдержавна власність створювалася значною мірою усвідомлено, тому що дозволяла збагачуватися тим, хто її створював і управляв нею.

Водночас приватна власність – власність без участі влади або без тісних зв'язків із владою – не має ніяких гарантій свого існування. Власники приватно-державних підприємств, що з'явилися у процесі приватизації псевдодержавних і псевдоприватних, звичайно не стали і не могли стати ефективними власниками та стратегічними інвесторами. Вони відчули себе не власниками, покликаними піклуватися про процвітання фірми, а тимчасовими правителями, головне завдання яких – розграбувати ресурси підприємства, продати їх, перевести валюту за кордон тощо. Права власності зводилися іноді до екзотичних і примітивних форм приватизації.

Зниження можливостей держави як власника майна, закріпленого за державними підприємствами, стало причиною того, що вигідним видом діяльності виявилось викачування зосереджених у них ресурсів представниками менеджменту і приватного сектора. Необхідно відзначити, що сам процес приватизації виявився певною мірою ізольованим від інших елементів перетворювального процесу (структурних реформ і макроекономічної стабілізації). Це стало додатковим чинником, який не дав змоги сформувати ефективного власника і масштабно підвищити ефективність реального сектора української економіки у період реформування. Більше того, вважаємо, що існуючий діалектичний взаємозв'язок усіх складових інституціональних перетворень був проігнорований.

Таким чином, інституціональні зміни звелися до приватизації, а сама приватизація – до формально-правових актів. Водночас сучасні інституціоналісти підкреслюють, що інституціональне середовище, що залучається у процес економічної трансформації, набагато ширше. "Те, як працює економіка, визначається сумішшю формальних правил, неформальних норм і механізмів, що їх закріплюють. І якщо правила можуть бути змінені за одну ніч, то неформальні норми додають "легітимність" – систему правил, і тому революційні зміни ніколи не бувають настільки революційними, як того хотіли б їхні прихильники" [2].

З огляду на вищезазначене, акцент слід зробити на формуванні інституціональних умов, що відповідають рівню розвитку економічних відносин і повною мірою сприяють розвитку перетворюючих процесів. Для цього необхідно доповнити приватизаційні процеси наступними заходами: по-перше, відповідним будівництвом інституціональної системи; по-друге, створенням комітетів по неспроможності і банкрутству підприємств та антимонопольних комітетів; по-третє, формуванням інституціональних механізмів, що припускають удосконалення формальних і неформальних правил. Формальні правила передбачають нормативно-законодавче забезпечення реалізації прав усіх учасників процесу розподілу і перерозподілу держвласності.

Таким чином, науково обґрунтовані теоретичні і методологічні положення про можливість оцінки державної власності у контексті трансформаційних змін сприяють

формуванню орієнтирів для дослідження тенденцій відносин власності і подальшого здійснення інституціональних перетворень.

Література

1. Фламэн М. История либерализма и современный либерализм: Пер. с франц. – М., 1995. – С.64.

2. North D. Economic Performance Through Time // The American Economic Review. – 1994.

ФОРМУВАННЯ СЦЕНАРІЇВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ФАКТОРА ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Проблема формування й реалізації соціальної економіки повинна розглядатися у системному взаємозв'язку з багатьма факторами управління соціально-економічними процесами, у тому числі й організаційними, серед яких важливе місце займає фактор розвитку економічної інтеграції суб'єктів господарювання.

Підприємства, будучи відкритими системами, взаємодіють у процесі своєї господарської діяльності з різними суб'єктами зовнішнього середовища (постачальники, споживачі, посередники, конкуренти, органи законодавчої й виконавчої влади та ін.). Питання взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем розглядалися у роботах М. Портера, Д. Кліланда, В. Кінга, І. В. Блауберга, Э. М. Мирського, В. М. Садовського, С. А. Каміонського, І. І. Бажина [1–5] та ін. Найменш вивченим питанням розвитку економічної інтеграції суб'єктів господарювання є інтеграція підприємств-конкурентів. Метою статті є розробка сценаріїв впливу на зміни характеру взаємодії підприємств-конкурентів: "від конкуренції до співробітництва", на основі методології системного аналізу.

У багатьох дослідженнях встановлено, що потенціал прибутку підприємства, галузі багато у чому залежить від основних умов (наприклад, цінової еластичності попиту) і структурних складових ринку (наприклад, чисельності й розміру основних конкурентів у галузі), а також від стратегій, які використовуються різними учасниками [5, с. 133]. Останнім часом найбільш відомим додатком таких структурних ідей стала модель "п'яти сил" М. Портера – основа для порівняння галузей, що виходить із "розширеного суперництва" за цінність замість звичайного розглянутого суперництва тільки серед прямих конкурентів [1, с. 27].

Незважаючи на очевидну цінність моделі М. Портера як інструмента, що сприяє кращому розумінню менеджерами

конкурентного середовища, вона не враховує приватних особливостей підприємств, хоча іноді ці приватні особливості мають набагато більше значення для потенційної прибутковості, ніж галузеві.

Крім того, підприємства у галузі не завжди конкурують один з одним, час від часу в них з'являються певні причини для співробітництва. Ці причини, як правило, викликані "пересіченими" інтересами підприємств. Сферами взаємодії підприємств можуть бути: 1) галузь, усередині якої підприємство постійно здобуває свої ресурси й можливості для виробництва продукції; 2) ресурсні ринки, на яких підприємства, їх конкуренти й інші галузі отримують свої ресурси; 3) товарні ринки, на яких підприємства продають свою продукцію; 4) інші галузі, тобто галузі, у яких інші підприємства мають схожі компетенції і є потенційними конкурентами [5, с. 149].

Кожна із цих сфер діяльності повинна бути проаналізована з погляду прямого впливу на конкурентний стан підприємства, їх можливості підсилити позицію підприємства. Крім того, з огляду на сучасну динамічну ситуацію у зовнішньому середовищі, підприємство повинне вже не тільки пасивно адаптуватися до проявів зовнішнього середовища, але й впливати на нього, наприклад, з метою зміни характеру взаємодії підприємства з конкурентами: від конкуренції до співробітництва.

Перелік етапів та методів формування сценаріїв впливу на взаємодію підприємства з конкурентами залежить від конкретної проблеми, але можна визначити узагальнену схему алгоритму цього процесу, розробленого на основі методології системного аналізу, яка показана на рис. 1. Етапи розробки сценарію складають єдиний цілеспрямований процес зі співставленням кожному етапу математичного та інформаційного забезпечення у їх взаємозв'язку. Інформація виступає зв'язуючою ланкою між етапами, що дає підставу розглядати їх як єдину систему.

Оцінка ситуації у взаємовідносинах підприємства з іншими суб'єктами здійснюється протягом перших трьох етапів: на перших двох етапах створюється формальна модель ситуації, після чого, прогнозуються тенденції саморозвитку ситуації. Якщо ці тенденції змін цільових факторів ситуації не відповідають цілям підприємства (встановлення партнерських відносин з конкурентами), визначається задум сценарію впливу, тобто бажаний стан цільових факторів.



Рис. 1. Схема алгоритму розробки сценарію впливу на процес взаємодії підприємства з конкурентами на основі методології системного аналізу

Для отримання плану сценарію впливу генеруються декілька варіантів сценаріїв та обирається кращий. Сценарій визначає, які фактори управління та в якому напрямі необхідно змінити для досягнення бажаних змін цільових факторів.

На наступних етапах розробки сценарію впливу визначається комплекс взаємопов'язаних завдань, результатом виконання яких буде реалізація сценарію, розроблення мережного графа плану реалізації сценарію, розрахунок кількісних оцінок на основі мережного графа, розподіл завдань між виконавцями, встано-

влення між ними відносин і зв'язків та створення відповідної організаційної структури і комплексу підсистем забезпечення.

Аналіз типів організаційних форм показує, що для забезпечення гнучкості управління основні організаційні структури доповнюються адаптивними структурами, основними видами яких є: проектна та матрична. Саме ці структури доцільно використовувати для реалізації визначеного сценарію впливу.

Запропонована схема алгоритму формування сценарію впливу враховує системну динаміку процесів ситуації, яка склалася у взаємовідносинах підприємства з конкурентами, невизначеність та неповноту інформації, індивідуальні уявлення про ситуацію її суб'єктів. Вона зорієнтована на якісний аналіз складних ситуацій, виявлення тенденцій їх розвитку і у разі необхідності визначення сценарію щодо переведення ситуацій з поточного (відносини конкуренції) до цільового (відносини співпраці) стану, визначення плану його реалізації та створення відповідної до цього організаційної структури.

Перспективами подальших досліджень розвитку у даному напрямі є розроблення систем підтримки прийняття рішень, інструментальні засоби яких можуть забезпечити діалогове моделювання і розв'язання завдань на основі синтезованих моделей за участю груп системних аналітиків і ОПР.

Література

1. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. Олійник А., Скіфський Р. – К.: Основи, 1997. – 390 с.
2. Клиланд Д., Кинг В. Системный анализ и целевое управление / Пер. с англ.: Советское радио, 1974. – 280 с.
3. Блауберг И. В., Мирский Э. М., Садовский В. Н. Системный подход и системный анализ // Системные исследования. Ежегодник. – М.: Наука, 1982. – С.47–64.
4. Камионский С. А. Системные аспекты современного менеджмента // Системные исследования. Методологические проблемы. Ежегодник, 1998. Ч.1 // Под ред. Д. М. Гвишиани, В. Н. Садовского и др. – М.: Эдиториал УРСС, 1999. – 360 с.
5. Робертс Ф. С. Дискретные математические модели с приложениями к социальным, биологическим и экономическим задачам. – М.: Наука. – 1986. – 260 с.
6. Бажин И. И. Управление различиями. – Харьков: Консул, 2004. – 392 с.

ПЕРЕРОЗПОДІЛЬЧІ ПРОЦЕСИ В УМОВАХ ВІДНОВЛЕННЯ ПІДВИЩЕНОЇ ІНФЛЯЦІЇ

Широке обговорення у фаховій літературі питань економічного зростання та його факторів відсунуло на другий план проблему загрози інфляційного підвищення цін, негативного впливу цінової динаміки на соціальну ситуацію в країні. Прискорення інфляційних процесів у другому півріччі 2004 р. змусило науковців та практиків переглянути поблажливе ставлення до нібито вирішеної раз і назавжди проблеми. Річний темп інфляції сягнув 12,3% [1, с. 2], а це найвищий рівень за останні 4 роки. Відтак перед Урядом та Національним банком України постало завдання стримати відновлену інфляцію на тлі нових макроекономічних умов.

Як відомо, підвищена інфляція сприяє перерозподілові ресурсів і доходів між галузями та регіонами країни, різними господарськими суб'єктами та верствами населення. Від початку сучасного підвищувального тренду макроекономічної цінової динаміки, який проявився взимку 2003 р., індекси цін різних складових споживчого кошика зростали неоднаковими темпами. Упродовж 2003–2004 рр. найбільш інтенсивно дорожчали пально-мастильні матеріали та продукти харчування тваринного походження. Щодо першої товарної групи, то ціновий злет тут припав на травень 2004 р., коли під тиском світового руху цін на нафту та нафтопродукти вітчизняний енергоринок відреагував їх подорожчанням на 31,5%, а за 2 роки приріст цін становив 63,2% (табл. 1) [2]. До вартості нафтопродуктів тоді ж долучилися ціни на коксівне вугілля, підвищення яких за технологічним ланцюгом спричинило подорожчання коксу, чавуну, сталі, прокату тощо.

Випереджальна динаміка цін тваринницької продукції була започаткована ще влітку 2003 р. Очікуваний низький урожай зернових внаслідок малосніжної холодної зими зумовив подорожчання кормової бази тваринництва, а відтак зростання цін на м'ясо, молоко, яйця. За 2003–2004 рр. м'ясо і птиця подорожчали на 65,0%, молоко і молочна продукція – 39,1%, яйця – 42,1%.

Таблиця 1

Динаміка споживчих цін у 2003–2004 рр., %

	2003 р.	2004 р.	2003–2004 рр.
Усі товари та послуги	108,2	112,3	121,6
Продовольчі товари	110,9	115,3	127,9
У тому числі			
М'ясо і птиця	111,1	148,6	165,0
Молоко і молочна продукція	114,4	121,6	139,1
Яйця	117,2	121,2	142,1
Хліб і хлібобулочні вироби	136,0	98,0	133,2
Картопля	42,9	54,2	23,3
Непродовольчі товари	101,5	105,4	107,0
У тому числі			
Одяг і білизна	100,5	101,1	101,6
Пально-мастильні матеріали	101,0	161,6	163,2
Послуги	105,4	107,9	113,8

Отже, динаміка споживчих цін протягом останніх двох років була нерівномірною як за часовими інтервалами, так і за товарними групами. Це свідчить про незбалансований характер теперішніх інфляційних процесів, коли окремі структуроутворюючі товари, стрімко подорожчавши, задають підвищені темпи руху цін за іншими товарними групами. Розглянуті вище цінові тенденції найбільш несприятливо відбилися на вартості життя середніх верств міського населення, у якого м'ясо-молочна продукція займає більшу частку, ніж у малозабезпечених родин (для заможного населення зазначене подорожчання менш відчутне внаслідок нижчої питомої ваги продовольчих товарів у споживчому кошику).

Перерозподільчі процеси 2004 р., спричинені зростанням мінімальних доходів, також здійснювалися переважно на користь малозабезпечених верств населення, майже не відбившись на матеріальному стані середнього класу українського суспільства. Підвищення мінімальної заробітної плати без дотримання правил її диференціації відповідно до кількості та якості затраченої праці підриває стимули до продуктивної трудової діяльності. Тому відсутність різниці у ставках заробітної плати та

посадових окладах не може бути тривалою і потребує якомога швидшого їх диференціювання. Необхідність такого заходу зумовлена ще й тим, що частка заробітної плати в сукупних доходах населення у 2004 р. неухильно знижувалась (табл. 2) [3, с. 43]. Навіть в умовах потужного передвиборчого нарощування трудових доходів, питома вага заробітної плати та соціальних виплат з бюджету упродовж минулого року помітно скоротилась, що до певної міри пояснюється інфляційним зростанням цін.

Таблиця 2

Структура отриманих доходів населення у 2004 р., %

	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Доходи	100,0	100,0	100,0	100,0
У тому числі				
Заробітна плата	46,7	45,3	39,8	41,7
Прибуток та змішаний дохід	9,8	12,9	24,1	16,0
Доходи від власності, отримані	2,4	2,2	2,4	3,9
Соціальні допомоги та інші поточні трансферти	41,2	39,5	33,6	38,4

Як відомо, за своєю економічною природою ціна являє собою сукупність поточних та уречевлених у товарі факторних доходів. Тому збалансована інфляція супроводжується пропорційним зростанням доходів при їх постійній частці у валовому внутрішньому продукті. Найчастіше за умов вищої, ніж склалась за останній час, інфляції відбуваються агресивні перерозподільчі процеси на користь того факторного доходу, отримувач якого посідає більш вагоме місце у системі виробничих відносин з погляду на існуючі інституційні, економічні та соціальні умови. Минулорічне підвищення отриманих доходів було істотно неоднаковим для різних верств населення та учасників суспільного виробництва.

Під впливом зростаючих цін спостерігались певні зміни у витратах та заощадженнях населення України (табл. 3). Під впливом зростання номінальних доходів та інфляції спостерігались макроекономічні зрушення у структурі їх використання. Зважаючи на те, що у першому кварталі

традиційно сплачуються податки за деклараціями за попередній рік, частка прямих податків та інших бюджетних платежів протягом року скорочувалась; плата ж за оренду житла, землі та інші платежі за використання власності зростали пропорційно особистим доходам населення, тобто їх частка в сукупних витратах не змінилась.

Таблиця 3

Структура витрат і заощаджень населення у 2004 р., %

	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Витрати та заощадження	100,0	100,0	100,0	100,0
У тому числі				
Придбання товарів і послуг	91,1	90,5	85,9	82,9
Доходи від власності, сплачені	0,7	0,7	0,7	0,7
Поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	7,6	7,0	6,0	6,0
Нагромадження нефінансових активів	-3,3	0,9	4,2	1,2
Приріст фінансових активів	3,8	0,8	3,2	9,2

Минулорічні (2004 р.) структурні зрушення стосувалися переважно наявних доходів, у складі яких виразно проглядається тенденція до відносного скорочення споживання порівняно із заощадженнями. Частина коштів, витрачених на придбання товарів та сплату за отримані послуги, знизилася з 91,1% у I кварталі до 82,9% у IV кварталі. Невизначеність політичної ситуації напередодні та під час президентських виборів, посилена інфляційними очікуваннями, привела до зміни граничної норми споживання й заощадження. У свою чергу, на тлі загального зростання заощаджень змінилась їхня структура: від кварталу до кварталу спостерігалось зростання частки фінансових заощаджень. Особливо характерним у цьому плані був кінець 2004 р. з підвищеним попитом на іноземну валюту, монетарні метали та міграцією капіталів за кордон. Інакше кажучи, населення віддало перевагу більш ліквідним формам заощадження коштів,

сподіваючись, очевидно, після стабілізації політичного стану перевести кошти з надійної щодо інфляції форми у більш прибуткові активи на зразок строкових банківських рахунків.

Отже, під впливом підвищеної незбалансованої інфляції у 2004 р. відбулися зміни у формуванні та використанні доходів населення. За рахунок випереджального зростання цін національний дохід перерозподілявся на користь виробників і постачальників енергоносіїв та м'ясо-молочної продукції. У структурі доходів не виправдано високою залишалась питома вага державних трансфертів. Інфляційний вплив на використання доходів виявився у збільшенні в їх складі частки заощаджень у формі різноманітних фінансових активів. Підтримання інфляції на такому ж рівні у поточному році продовжить міжсуб'єктний перерозподіл отриманих доходів залежно від галузевої та регіональної динаміки цін та напряму державної соціальної політики.

Література

1. Індекс інфляції // Урядовий кур'єр. – 2005. – № 2. – 6 січня. – С.2.
2. Індеси споживчих цін на основні групи продовольчих та непродовольчих товарів у 2003–2004 рр. // <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Структура доходів та витрат населення України // Бюлетень Національного банку України. – 2005. – № 2. – С.43.

ВПЛИВ ДЕРЖАВИ НА РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

В умовах трансформації економіки у ринкову, соціальна сфера стає однією із найважливіших сфер життя суспільства, в якій реалізуються соціальні інтереси всіх верств населення, відносини суспільства та особи, умови праці та побуту, здоров'я та освіти, культури та відпочинку, соціального захисту. Соціальна сфера – це сукупність галузей і видів діяльності, підприємств, фірм, закладів та установ, які мають забезпечити задоволення потреб людей у матеріальних благах, послугах, відтворенні роду, створити умови для співіснування і співпраці людей у суспільстві з метою створення мегаполісів, розвитку масових комунікацій, зміцнення держави. Світовий досвід підтверджує, що там, де розуміють важливість у житті суспільства соціальної сфери, де створюють умови для її розвитку, є високий життєвий рівень населення. Сьогодні поступово усвідомлюється необхідність такої розбудови економічних відносин, яка максимально враховувала б людський чинник. Відбувається заміна гасла "економіка заради економіки", на гасло – "економіка заради людини" [1, с. 4].

Соціальна сфера розвивається згідно із соціальною політикою, яку формує держава. Сутність сучасної політики в Україні полягає в тому, що в країні будується соціальна економіка, яка надасть людині все необхідне для нормального життя за європейськими стандартами; утворюється новий тип солідарності різних соціальних верств населення. Соціальна політика – це система управлінських, організаційних, регулятивних заходів, дій, принципів і засад, спрямованих на забезпечення оптимального соціального рівня та якості життя, соціального захисту малозабезпечених верств населення, їх соціальної безпеки в суспільстві. Ця політика має сприяти створенню достатньої кількості робочих місць для трудящих, умов для одержання нових професій, підвищення кваліфікації, охороні та оздоровленню умов праці, поліпшенню медичного обслуговування.

В умовах переходу до ринкових відносин і одночасної гуманізації всього суспільного виробництва пріоритетного розвитку потребують насамперед ті господарські системи, які пов'язані з безпосереднім задоволення потреб (послуг) населення і водночас виступають елементом інфраструктури ринку. До складу соціальної інфраструктури належать: житлове і комунальне господарство, торгівля і громадське харчування, транспорт і зв'язок, культура і мистецтво, освіта, охорона здоров'я, охорона довкілля, соціальне забезпечення і захист населення, зайнятість і безробіття, рівень та якість життя населення, споживчий ринок, реальні доходи. Функціональна спільність цих галузей полягає в тому, що праця в них спрямована безпосередньо на людину і на суспільство в цілому.

Соціальна інфраструктура – це сфера, яка безпосередньо забезпечує задоволення різних потреб людини і включає галузі, які виконують соціально-економічні функції обслуговування, задоволення матеріальних і духовних потреб населення, створення нормальних умов життєдіяльності.

Нині в Україні створюються нові приватні, суспільні й державні організації, що обслуговують соціальну сферу і споживчий ринок. Головним їх призначенням є врахування потреб громадян, послідовне забезпечення яких здійснюється шляхом реформування систем соціального захисту, освіти, охорони здоров'я, забезпечення житлом, охорони довкілля, захисту прав людини та, у широкому розумінні, захисту інтересів споживачів. З метою забезпечення переходу до соціально орієнтованої ринкової економіки за останні роки створено принципово нові організаційні структури, досягнуто грошово-фінансової стабілізації та певних успіхів у боротьбі з інфляцією на засадах монетарної концепції.

Становлення нової економічної системи на засадах ринкових відносин безпосередньо пов'язане з реформуванням існуючої соціальної політики. Головна мета соціальної політики держави у соціально орієнтованій ринковій економіці – зняти всі обмеження на шляху вільної економічної діяльності, забезпечити стабільне функціонування суспільства, досягти належного рівня життєдіяльності людей, а також створити кожному громадянину можливості вільно розвиватися, реалізовувати свої здібності, поліпшувати добробут.

Звідси об'єктивно випливає необхідність державного соціального регулювання, яке має бути спрямоване на радикальне поліпшення якості та суттєве підвищення рівня життя населення і базуватись на таких принципах:

- забезпечення державної підтримки розвитку соціальної сфери на рівні, який гарантує нормальні умови життєдіяльності;
- максимальне залучення недержавних коштів на утримання та розвиток установ соціально-культурного призначення;
- комерціалізація соціальної сфери лише за умови, що впровадження тут ринкових відносин не завдаватиме шкоди суспільству.

Соціальна сфера України сьогодні потребує активного втручання держави у регулювання процесів її функціонування. Так, у житловому і комунальному будівництві дії держави спрямовуються на забезпечення гарантій права громадян на житло шляхом його будівництва за рахунок усіх джерел фінансування; розширення конкуренції у сфері виробництва, реконструкції, ремонту та обслуговування житла; захисту прав його користувачів.

Основними напрямками державного регулювання розвитку торгівлі є: сприяння створенню регіональної структури торгівлі і громадського харчування; формування структури роздрібного товарообороту, яка б забезпечила максимальне наближення фактичного споживання до раціональних норм для непродовольчих товарів і фізіологічних норм для продуктів харчування.

Постійне скорочення фізичних обсягів побутових послуг через неспроможність населення їх сплачувати, передбачає необхідність розробки відповідних програм щодо забезпечення підприємств служби побуту обладнанням, з метою створення розгалуженої мережі малопотужних підприємств, які формували б закінчену інфраструктуру в кожному мікрорайоні, місті, селі.

Державне регулювання розвитку освіти та культури має забезпечити досягнення показників освітнього рівня населення розвинених країн, а найближчим часом – задовольнити потреби галузей народного господарства у кваліфікованих працівниках і спеціалістах відповідно до структурної переорієнтації.

Україна – європейська держава, а тому її освіта має інтегруватися в єдиний європейський освітянський простір відповідно до потреб населення, суспільства, економіки. Це

вимагає концентрованої уваги до розвитку освіти не лише держави, а й кожного суб'єкта господарювання. У країнах Заходу соціальні інвестиції корпорацій і фірм досягають 40% і більше загального обсягу їх витрат. Як показує досвід наших сусідів (Польщі, Чехії, Угорщини), в перехідній економіці, зокрема, в секторах, що динамічно розвиваються, рівень освіти та кваліфікації визначає не лише величину прибутку підприємства, але й доходів працівника. Тому освіта має посісти провідне місце в системі суспільних пріоритетів і нашої держави [2, с. 27].

Як відомо, Україна проголосила себе соціальною державою, в якій створюються умови для досягнення високого матеріального добробуту громадян, запровадження дійової системи соціального захисту, для вільного та всебічного розвитку, самореалізації, зберігаючи тим самим стабільність у суспільстві. Звідси перед соціальною державою постають завдання:

- формування та розвитку соціально орієнтованої ринкової економіки як першооснови побудови соціальної держави;
- утвердження в суспільстві соціальної справедливості як однієї з найважливіших цінностей;
- досягнення соціальної злагоди та мирного розв'язання суперечностей, співробітництва та партнерства різних класів, груп, прошарків суспільства;
- соціального вирівнювання та створення максимально можливих рівних стартових умов усім членам суспільства через систему виховання, освіти, охорони здоров'я тощо;
- обмеження розшарування населення за рівнем доходів;
- створення динамічної, гнучкої системи соціального та організаційного характеру, що реалізується державою та суспільними інститутами з метою забезпечення добробуту населення;
- впровадження цілісної моделі соціального страхування (з усіма його видами: пенсійне, медичне, по хворобі, безробіттю), її перетворення на надійний засіб мікро- та макроекономічного регулювання;
- соціально-правового регулювання ринку праці, реалізації політики повної зайнятості, метою якої є максимальне забезпечення робочими місцями працездатного населення та запобігання безробіттю в його різних видах і формах;
- підвищення продуктивності праці, формування стабільного платоспроможного попиту населення на основі стимулювання

внутрішньої мотивації до праці, зокрема за рахунок випереджаючого зростання ціни робочої сили, збільшення частки заробітної плати в структурі національного доходу тощо [1, с. 18–19].

Таким чином, побудова соціальної держави пов'язана з переходом до нового етапу розвитку продуктивних сил: економічна ефективність визначатиметься, у першу чергу, використанням висококваліфікованих кадрів, нових знань, технологій і методів управління. За цих умов на перший план виходить людина, її інтелектуальний потенціал.

Література

1. Куценко В. І., Удовиченко В. П., Остафійчук Я. В. Соціальна держава (проблеми теорії, методології, практики). – К., "Заповіт".

2. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2002–2003 навчального року. Статистичний бюлетень. – К., 2003.

ПОСТРОЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ РЕФОРМ

Если говорить о реформировании социальной сферы в Украине, то первоочередной задачей является не только выбор конкретных методов его проведения, но и определение вектора социально-экономического развития, конечного результата реформ. Другими словами, следует четко определить конечную цель всех социальных преобразований, а потом искать наиболее оптимальные методы их осуществления. На наш взгляд, такой важнейшей целью должно стать становление социального государства, и все реформы в социальной, а также экономической сферах должны способствовать данной цели.

Прежде всего, необходимо точно представить, какой тип государства можно назвать "социальным", и в чем именно заключается необходимость формирования социального государства в Украине. Сначала попытаемся разобраться с первым вопросом: что же такое "социальное государство". Само понятие "социальное государство" призвано подчеркнуть, что социальные проблемы являются приоритетными для данного государства. По мнению некоторых исследователей, социальным является именно такое государство, которое наряду с экономическими, политическими и духовными в полной мере выполняет свои социальные функции, одновременно являясь правовым и демократическим [1, с. 47]. Социальное государство должно обеспечивать гарантии соблюдения прав и свобод человека, а также создавать гражданам возможность свободно реализовывать трудовой и интеллектуальный потенциалы, чтобы на этой основе они обеспечили себе и своей семье материальное благополучие. С точки зрения простого человека социальное государство, это, в первую очередь, государство, где дети имеют возможность учиться, трудоспособные люди – работать, а пожилые люди – отдыхать и качественно поправлять здоровье. Следовательно, социальным можно считать такое государство, конституция и законы которого содержат такие социальные обязательства, а также механизмы их реализации, которые

удовлетворяют потребности большинства, т.е. всех слоев населения, и которые большинство считает социально справедливыми.

Основой социального государства является социальное рыночное хозяйство. "Социальное государство – это государство, базирующееся на социальном рыночном хозяйстве, на использовании его стимулов и движущих сил" [2, с. 99]. Социальное рыночное хозяйство – это система хозяйствования, которая обеспечивает достижение социально ориентированного экономического роста при одновременном экономически ориентированном социальном развитии.

Обратимся теперь к вопросу о необходимости построения социального государства в Украине. Переход к рыночной системе хозяйствования, который осуществляет Украина, предполагает усиление роли государства и создание эффективных механизмов влияния на все сферы социально-экономической жизни. Необходимость государственного регулирования рыночного хозяйства определяется, прежде всего, внутренними недостатками самого рынка: рыночный механизм не способен сам регулировать отрасли производственной и социальной инфраструктуры, обеспечивать социальную защиту населения, здравоохранение, охрану окружающей среды. А "социальная ориентированность" государства способствует усовершенствованию качественных показателей экономического развития: повышению уровня и качества жизни, всестороннему развитию работников, охране их здоровья и многому другому. Следует также отметить, что население Украины, как и других постсоветских стран, обладает высоким уровнем социальной ментальности и социальных стереотипов, присущих широким слоям общества, как наследия советской социалистической системы. Среди позитивных факторов следует также упомянуть мобильность социальной инфраструктуры, о чем свидетельствует достаточно быстрое появление новых слоев общества – предпринимателей и самозанятых.

Для эффективного развития социального государства необходимо иметь высокий экономический потенциал, который способствует эффективному выполнению социальных функций. Перед Украиной стоят две приоритетные задачи: преодоление кризиса в экономической ситуации (становление устойчивых темпов роста) и ориентация на решение социальных проблем

(интеграция интересов разных социальных групп на государственном уровне).

Современное социальное государство – это наличие эффективной социальной политики, эффективной социальной рыночной экономики, которые обеспечивают занятость, достойную заработную плату, высокий уровень и качество жизни, а также развитие социального страхования, поддержка семьи, материнства и детства, забота о людях пожилого возраста, молодежи и пр. Социальное государство должно опираться на власть права и обеспечивать гарантии прав и свобод человека, создавать гражданам условия свободной самореализации, обеспечивать духовное, культурное и моральное развитие всех людей, сохранять и приумножать самобытные национальные и исторические традиции.

Социально ориентированное государство должно взять на себя некоторые общенациональные функции, например регулирование и финансирование образования, здравоохранения, культуры, пенсионного обеспечения и других форм социальной защиты. Поэтому, одной из важнейших задач в направлении построения социального государства является создание оптимальных путей решения социальных проблем на основе эффективного социального хозяйствования, принципов социальной справедливости и социальной защиты всех слоев населения.

Для социального государства характерен высокий уровень социальной институционализации. Социальный институт является ведущим компонентом социальной структуры общества, интегрирующий и координирующий не только большое количество индивидуальных действий человека, но и регулирующий социальные отношения людей и различных социальных слоев. Социально ориентированное государство должно максимально гармонизировать интересы и взаимодействия различных социальных групп, обеспечивать их эффективное взаимодействие с различными социальными институтами, и, прежде всего, с помощью создания института социального партнерства. "Социальное государство – самостоятельный тип правового государства, который обеспечивает установление оптимальных взаимоотношений личности, коллектива и государства, а также создает необходимые условия и возможности для наиболее полной реализации неотъемлемых

прав и свобод человека, включая право каждого человека на достойную жизнь..." [1, с. 48].

К важнейшим социальным обязательствам государства можно отнести обязательства по отношению к трудоспособным людям. Ведь именно трудоспособное население составляет наиболее активную часть социального государства и представляет собой значительную силу, влияющую на развитие социальной и экономической сфер. Права, которые государство обеспечивает трудящимся, должны давать им возможность получить высокий уровень образования, найти соответствующее образованию место трудоустройства, иметь достойные условия труда, повышать свою квалификацию и получать достойное вознаграждение за труд. Достойная оплата труда обеспечивается благодаря механизму минимальной заработной платы, которую необходимо установить на уровне не ниже прожиточного минимума. Заработная плата должна давать возможность трудящимся обеспечить себе и своей семье достойный уровень жизни – максимальное удовлетворение потребностей и наличие свободного времени для саморазвития и самосовершенствования.

Также социальное государство должно обеспечивать качественную защиту нетрудоспособным людям. Каждый человек, который, в силу пожилого возраста или по болезни, неспособен трудиться, имеет право на общественную поддержку и получение помощи. Одной из самых социально уязвимых групп являются дети. Им социальное государство, прежде всего, должно гарантировать высокий уровень медицинского обслуживания и возможность получения качественного образования.

Важной задачей государства в рамках построения социально ориентированной экономики является обеспечение минимальных социальных стандартов. Обеспечение минимальных социальных стандартов включает меры государства по созданию принципов и методов социальной защиты, которые предоставляют всем гражданам страны возможность получать определенные виды социальных услуг и минимальные объемы социальных благ, в независимости от меры их участия в производственном процессе. Но, для реализации данных приоритетов необходимо, прежде всего, обеспечить законодательное (конституциональное) закрепление социальных гарантий как для работающей, так и для нетрудоспособной части населения.

Сегодня Украина стоит перед необходимостью создания новой системы социальной защиты населения, которая должна отвечать принципам социально-ориентированной экономики и включать методы по преодолению бедности отдельных слоев населения, создания благоприятных социальных и экономических условий для активных слоев населения, повышение образовательного уровня и другие мероприятия, способствующие расширенному воспроизводству человеческого и интеллектуального капитала.

Литература

1. Волгин Н. А., Гриценко Н. Н., Шарков Ф. И. Социальное государство: Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2003. – 416 с.
2. Социальная политика в постсоциалистическом обществе: Задачи, противоречия, механизмы. – М.: Наука, 2001. – 648 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ У СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

На сучасному етапі розвитку українське суспільство знаходиться на шляху до створення соціально-орієнтованої ринкової економіки як визначального фактора посилення суспільної привабливості реформ, що впроваджуються. Необхідною умовою успішного прямування у цьому напрямі є нормалізація соціально-економічних відносин у суспільстві, що можливо за наявності ефективно функціонуючої соціальної сфери. Одним з найбільш прийнятних механізмів поліпшення діяльності соціальної сфери в умовах дефіциту ресурсів є удосконалення управління перш за все її основними функціональними ланками – підприємствами, що надають соціальні послуги. Управління у сфері соціальних послуг являє собою сукупність методів, принципів і засобів цілеспрямованого впливу на процеси господарювання в організаціях, що надають соціальні послуги, з метою підвищення ефективності їх діяльності.

Раніше в управлінні соціальною сферою переважав галузевий підхід, котрий передбачав практично повну залежність місцевих органів управління від установок вищих галузевих органів. Підприємствам також не надавалось достатньо свободи для незалежного прийняття рішень у процесі реалізації тих чи інших соціальних програм. Відсутність можливості швидко реагувати на ті зміни, що відбувалися, позбавляло підприємства, котрі були частиною такої системи, мобільності і здатності адаптуватися до роботи в умовах ринку. Таким чином, необхідність радикального розширення прав підприємств при збереженні їх взаємозв'язків в основному з місцевими органами влади є найважливішим кроком у здійсненні економічних перетворень.

Додатковим моментом, що надає неоднозначності трансформаційним змінам в управлінні соціальною сферою, є складність поєднання економічних і соціальних інтересів при виробництві соціальних послуг. Існуючі суперечності з питань вибору методів

удосконалення соціального обслуговування населення часто обумовлені різними підходами економістів і працівників, зайнятих у виробництві соціальних послуг, до поняття ефективності. У зв'язку із цим прийнято виділяти соціальні і економічні критерії для оцінки функціонування соціальної сфери. Однак, протиставлення цих двох різновидів критеріїв або надання одному з них вираженої переваги на шкоду іншому не може служити основою об'єктивної оцінки діяльності підприємств.

Однією із центральних проблем реформування українського суспільства у зазначеному напрямі є визначення ступеня поєднання ринкових відносин з державним регулюванням, який дозволить дотримуватися принципу соціальної справедливості. Соціальна справедливість в умовах ринку, крім державного соціального захисту та допомоги непрацездатним і мало-забезпеченим людям, передбачає створення рівних можливостей для працездатних членів суспільства. Ставлячи перед собою завдання дотримання принципів соціальної справедливості в управлінні, сучасні підприємства не тільки зможуть підвищити свою конкурентоспроможність, але й певною мірою сприяти послабленню негативного впливу суперечностей ринку на економічну та соціальну сфери суспільства.

Розглядаючи можливі шляхи досягнення соціальної справедливості, ряд авторів використовують поняття змістовного та організаційного збагачення соціального діалогу між суб'єктами трудових відносин [1, с. 345]. При змістовному збагаченні соціального діалогу у якості одного з найважливіших напрямів досягнення згоди виступає структура соціальних ролей учасників трудових відносин. Мері Паркер Фоллет, відомий представник наукової школи людських відносин, першою визначила процес управління як забезпечення роботи "за допомогою інших людей" [2]. У цьому контексті певного значення набуває визначення соціальних ролей, тобто нормативних систем дій, які очікуються від співробітників відповідно до місця, котре вони займають у конкретній системі соціальних відносин.

При організаційному збагаченні соціального діалогу велике значення надається розширенню комунікаційної інфраструктури, що сприятиме більш повному та прозорому представленню суб'єктами трудових відносин своїх інтересів. Ефективність

роботи організацій залежить від надійності комунікацій, що виконують такі основні функції, як надання інформації, мотивація членів організації, контролювання та координування зусиль окремих співробітників [3, с. 261]. Комунікативний процес, як елемент організаційного збагачення соціального діалогу між суб'єктами трудових відносин у соціальній сфері, містить певні складові, які зображені на рис. 1.

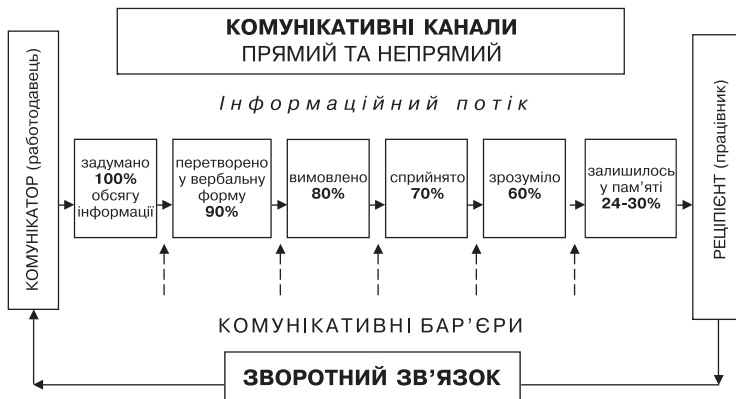


Рис. 1. Комунікативний процес між суб'єктами трудових відносин у соціальній сфері

При досконалих комунікативних процесах вірогідність досягнення взаєморозуміння буде досить високою, проте наявність будь-яких комунікативних бар'єрів, тобто перешкод на шляху адекватної передачі інформації, може стати на заваді до налагодження соціального діалогу.

Таким чином, знання менеджерами способів подолання комунікативних бар'єрів є однією з найважливіших передумов удосконалення соціального діалогу. До таких найвідоміших способів можуть бути віднесені наступні:

- оволодіння менеджером високою культурою мовлення, що передбачає використання доступних аудиторії термінів, чіткої та розбірливої мови, загальноживаних вербальних оборотів, дотримання відповідного ритму та гучності фраз, застосування невербальних засобів спілкування, які відображують зміст інформації, що доводиться до слухачів;

- використання при публічних виступах тієї ж логічної системи аргументацій, якою оперує цільова аудиторія, посилення на авторитетні для слухачів джерела інформації, попереднє створення спільної зі слухачами системи понять та термінів, що вживатимуться при обговоренні проблем;

- відповідність зовнішнього вигляду менеджера певній ситуації, демонстрування щирості та доброзичливого ставлення до партнера по спілкуванню, дотримання прийнятих у культурі співрозмовника норм поведінки, а також використання відомих засобів привернення уваги та пробудження довіри до особи комунікатора.

Менеджмент у соціальній сфері, окрім технічних аспектів, котрі, безумовно, є важливими для успішного функціонування підприємства, передбачає розуміння того, як працює співробітник. Більшість з необхідних менеджеру навичок зводяться до комунікації з підлеглими і керівниками, одержання інформації, проведення зборів, подолання конфліктних ситуацій. Таке розуміння менеджменту часто називають організаційною поведінкою, що розширює освіту менеджерів, орієнтує на вивчення людей, груп і їх взаємодії у структурі підприємства.

Література

1. Яхонтова Е. Эффективные технологии управления персоналом. – СПб.: Питер, 2003. – 272 с.
2. Follet M. P. Community is a Process // *Philosophical Review*, Vol. XXVIII, 1919. – P. 576–588.
3. Джордж Дж. М., Джоунс Г. Р. Организационное поведение. Основы управления: Учеб. пособие для вузов / Пер. с англ. под ред. проф. Е. А. Климова. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2003. – 463 с.

НЕКОТОРЫЕ ОСНОВАНИЯ ВЫРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ПЕРЕХОДА К СОЦИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Прошедшие президентские выборы вновь возродили у значительной части общества надежду на превращение Украины в высокоразвитую страну европейского уровня. Насколько она реальна в этот раз? Не повторится ли ситуация начала 90-х годов XX ст., когда вместо скорого (как считали многие) осуществления этой идеи, страну постиг системный кризис, невиданное в мирное время падение экономики. Ведь и сегодня превалируют эмоции, а не доводы, упование на "естественные законы рынка" вместо четкого понимания сущности социальной экономики, не говоря уже о стратегии ее воплощения.

Тогда многие поверили ссылкам на мировой опыт, что нет ничего эффективнее частной собственности и основанного на ней рыночного хозяйства. От планового хозяйства отказались легко и быстро, а вот радоваться результатам рыночной экономики большей части украинского общества пока не приходится. И большинству ныне живущих "пересічних громадян" так и не придется. Не доживут. Не потому, что этот "мировой опыт" оказался ошибочным. Отнюдь. Несколько десятков государств с рыночной экономикой действительно процветают – и процветают, именно благодаря использованию механизмов рынка. Но при этом в мире имеется в несколько раз большее число стран, которые не процветали, не процветают, и никогда процветать не будут. И это тоже реалии рынка. Современный мир иерархичен и жесток. Он как пирамида, к вершине которой (как раз и демонстрирующей "социальную экономику"), стремятся все, а доходят только сильнейшие. Удел остальных стран – быть основанием этой пирамиды.

Стратегию перехода к социальной экономике в Украине можно разработать только на фундаменте научных знаний, а не на иллюзиях или рекламных изображениях, доминирующих сегодня не только в СМИ, заявлениях политиков, но и у значительной части экономистов. В свою очередь, научная

разработка проблемы предполагает учет целого ряда положений политэкономического характера. Назовем важнейшие из них.

1. Черты, параметры и специфику социальной экономики можно достаточно полно раскрыть на основе анализа национальной экономики любого государства, достигшего данного уровня развития. Раскрыть же ее природу, сущность, а следовательно, разработать стратегию ее достижения – таким путем невозможно. Социальная экономика – это феномен не национальной, а мировой экономики. В процессе глобализации на Земле сложилась единая система, в рамках которой национальные экономические комплексы – не более, чем ее подсистемы (наряду с межгосударственными образованиями, транснациональными корпорациями, международными финансовыми учреждениями и т.п.), чьи параметры в значительной мере определяются именно местом и ролью страны в этой мировой сверхсистеме.

2. Данную систему иногда изображают в виде пирамиды, где каждая из стран относится к одной из трех иерархически расположенных страт: доиндустриальной (аграрно-индустриальной), индустриальной и постиндустриальной. Более продуктивной является концепция "мир-системы" (И. Валлерстайн), изображаемой в виде трех концентрированных кругов, представляющих наиболее развитые страны – "ядро мир-системы", а также "полу-периферию" и "периферию". В рамках данного подхода современное человечество рассматривается как единая мировая капиталистическая система, развивающаяся по своим собственным законам.

3. Важнейшая характеристика мир-системы – неравенство входящих в нее стран. Причем данное неравенство – не случайность, а имманентное качество самой системы. Утверждения о том, что любое государство, используя законы рынка, может стать высокоразвитым и процветающим – это обман или самообман. Этому противоречит сама природа капитализма, которая, как предсказал в свое время К. Маркс, неизбежно ведет к концентрации капитала и углублению неравенства основных агентов производства. Если во времена самого К. Маркса это были, прежде всего, классы, то сегодня, когда капитализм как самодостаточное явление существует в виде мир-системы, оно проявляется как неравенство между странами, хотя и не исчерпывается им. Мировая статистика дает неоспоримые

доказательства не только наличия, но и усиления этой тенденции. Классовое неравенство при этом не исчезает, но в развитых странах значительно смягчается, так как все большая часть прибавочного продукта поступает в эти страны уже извне.

4. Невозможность перехода к социальной экономике всех стран вытекает также из ограниченности ресурсов Земли. Как утверждают многочисленные исследователи, для перехода всего человечества на стандарты потребления развитых стран потребовались бы дополнительные ресурсы еще нескольких таких планет, как наша. В силу не только ограниченности, но и исчерпаемости многих важнейших ресурсов, уже в недалеком будущем реальностью может стать тенденция к снижению уровня жизни и стандартов потребления у нынешних лидеров, обострение борьбы за ресурсы между ними. Положение остальных стран будет ухудшаться. Но это уже другая тема.

5. Однако, пока имеются высокоразвитые страны с социальной экономикой – остается хотя бы теоретическая возможность для отдельной страны присоединиться к ним. Для создания модели такого продвижения необходимо четко уяснить источник благополучия и процветания первых. А именно – присвоение прибавочного труда других стран и народов. Тезис, который вызывает органическое неприятие большинством сторонников рыночной экономики. Большинство, но не всеми. Во время встреч с коллегами из ряда американских колледжей и университетов меня поразило то, что никто из них даже не оспаривал мои утверждения о том, что источник процветания США – присвоение прибавочного продукта, создаваемого во всем мире. Они убеждали меня в том, что это – справедливо, что это плата, которую человечество отдает им за ту роль, которую они играют в мире. Когда же я спросил профессора Дж. Нелсона (Joel I. Nelson), автора монографии "Постиндустриальный капитализм" [1], что надо сделать, чтобы и Украина стала постиндустриальной, процветающей страной, он ответил кратко и по существу: "Найти свой Китай". Об источниках благополучия США знают не только профессора. Очень популярный учебник социологии Дж. Масиониса, выдержавший десяток изданий, разъясняет: "Хотя мы склонны считать благополучие нашим достоинством, социологический подход показывает, что эти достижения связаны в основном с привилегированным положением, которое занимают США в глобальной социальной системе" [2, с. 30].

Страна, умеющая эффективнее других присваивать чужой прибавочный продукт, четко представляет источник своего благополучия. В свою очередь, огромные усилия, предпринимаемые самими Штатами, изначально ориентированы на достижение двух целей: сохранение подобной мировой системы и развитие собственных качеств, позволяющих им сохранять такую роль в организации мирового хозяйства. Причем последнее обеспечивается двояко: наращиванием собственных параметров и максимальным препятствованием в этом всем остальным странам. Именно разность потенциалов (уровней развития) стран является важнейшим условием присвоения прибавочного продукта в рамках мир-системы.

6. Какие же существуют варианты достижения статуса высокоразвитой рыночной страны с социальной экономикой? В истории их было три:

- Естественно-исторический, в силу которого социальная экономика сформировалась в тех странах, которые к моменту ее возникновения входили в число мировых лидеров.

- "Догоняющий", которым прошла Япония, а сейчас имеют шанс реализовать его некоторые страны из числа новых индустриальных. Особенность такого варианта – необходимость максимальной и длительной концентрации усилий наций, необходимых для преодоления не только технических трудностей, но и сопротивления остальных стран.

- "Авансированный", когда важнейшим условием становится не просто поддержка со стороны страны или группы стран, обладающих данным статусом, а присоединение таких претендентов к себе. По этому пути пошли ГДР и новые члены Евросоюза. Помощь, оказываемая при этом менее развитым странам, отнюдь не отрицает всего сказанного выше. Так как само расширение Евросоюза обусловлено тем, что в прежнем своем составе, объединяя развитые страны Европы, он был слабым в геополитическом плане, что снижало его шансы в конкурентной борьбе за долю прибавочного продукта и мировых ресурсов. Расширение вынужденное, ориентированное на тот минимум, при котором можно обрести достаточный геополитический вес. И, по мнению многих функционеров ЕС, этот предел уже достигнут.

7. Гипотетически Украина имеет шанс воспользоваться вторым и или третьим вариантом. Предыдущее политическое

руководство страны декларировало одновременное следование обоим, что было обречено на провал, так как конкретное содержание каждого из них часто не только не совпадало, но по ряду важнейших позиций взаимоисключало друг друга. Нынешнее руководство страны однозначно ориентировано на третий. Без теоретических обоснований данного выбора. Если же утверждения функционеров ЕС о том, что Украина, по крайней мере, в ближайшие 15–20 лет не станет членом Евросоюза – это будет иметь для страны негативные последствия, так как надолго, если не навсегда, закрепит ее в статусе "донора".

Важнейшая на сегодняшний день задача – дать всесторонний анализ обоих вариантов и вероятности их осуществления. Но для начала – раскрыть сегодняшние роль и место Украины в современной мир-системе. Чтобы уже сейчас разработать мероприятия, позволяющие хотя бы частично перекрыть те каналы, по которым созданный в стране прибавочный продукт перетекает к счастливым обладателям социальных экономик, и наоборот – расширить те немногочисленные, по которым он поступает к нам.

Литература

1. "Post-industrial capitalism: Exploring economic Inequality in America" Joel I. Nelson, 199 p. SAGE publications. – July, 5. – 1995.
2. Масионис Дж. Социология. – 9-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 752 с.

ІНВЕСТИВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ЯК ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

Соціальна політика держави має здатність активно впливати на економічне зростання збільшуючи сукупний попит, підвищуючи продуктивність людського капіталу, поліпшуючи імідж підприємницького середовища та привабливість інвестиційного клімату. Здійснення економічної політики без урахування потреб соціального розвитку, як це відбувалося в Україні, закономірно призводить не лише до гальмування економічного зростання держави, але й до руйнування як економіки, так і соціальної сфери в цілому.

Криза платоспроможного попиту, вузькість внутрішнього ринку обґрунтовують можливість та необхідність використання активної соціальної політики в Україні як провідного фактора економічного зростання. Поетапне погашення заборгованостей з грошових виплат, індексація доходів малозабезпечених верств населення не тільки підвищать довіру до уряду, оздоровлять соціальний клімат у суспільстві, але за додержання певних умов можуть частково зняти перешкоди зростання попиту в нашій країні [1, с. 41].

Процеси інвестування, без яких не забезпечується економічне зростання, не лише тісно пов'язані з активізацією соціальної політики, але є як її метою, так і наслідком. Вітчизняне інвестування має певні вади через неефективне використання інвестиційних джерел на підприємствах та слабкий фінансовий стан останніх. За умов збереження значних обсягів кредиторської заборгованості та надмірного фіскального навантаження, кошти, які надходять до підприємств внаслідок послаблення монетарної політики та збільшення платоспроможності населення, одразу переміщуються до державного бюджету, не забезпечуючи вирішення найнеобхідніших соціальних програм. Збільшення соціальних видатків без забезпечення сприятливого підприємницького та інвестиційного клімату неспроможне розірвати замкнене коло соціального забезпечення. Вилучення коштів у підприємств на першому етапі дає змогу профінансувати ключові

соціальні потреби та збільшити за рахунок цього споживчий попит, проте на другому етапі більшість додаткових надходжень у підприємств знову вилучається, перешкоджаючи їхньому інвестиційному розвитку та розширенню виробництва. Сучасне експортноорієнтоване зростання органічно пов'язане з моделлю соціального забезпечення, за якого значні обсяги експорту продукції сировинних галузей сприяють наповненню державного бюджету ліквідними ресурсами, а також ввозу в країну іноземної валюти. Однак значне фіскальне навантаження на інші галузі за умов збереження вузького внутрішнього ринку, високої реальної процентної ставки комерційних банків (яка в макроекономічному сенсі є відображенням дорогої гривні) зберігають кризу ліквідності та перешкоджають розвитку підприємств, орієнтованих на внутрішній ринок. Експортноорієнтована модель також обумовлює ревальвацію гривні, яка не перешкоджає низькотехнологічному енергомісткому експорту, проте пригнічує конкурентоспроможність продукції складних виробництв та споживчих товарів.

Перехід до реальної соціальної політики вимагає розвитку внутрішнього ринку, підвищення конкурентоспроможності національного виробника з метою збільшення зайнятості та підвищення доходів населення. Ці зрушення неодмінно пов'язані зі зміною експортної моделі зростання, диверсифікацією та вдосконаленням структури експорту, збільшенням імпорту інвестиційної продукції.

Видається очевидним, що нагромадження в рамках як поширення страхової системи, так і безпосереднього введення платності за послуги освіти та охорони здоров'я, перетворення системи пільг на адресну грошову допомогу тощо приведе в рамках існуючої обмежувальної моделі до падіння платоспроможного споживчого попиту на внутрішньому ринку. При цьому запровадження страхових фінансових схем зовсім не обов'язково сприятиме зростанню інвестиційного попиту. Адже перетворення заощаджень на реальні інвестиції вимагає досконалого фондового ринку та сприятливого інвестиційного клімату [2, с. 5–6].

Забезпечення соціальної стабільності та факторної продуктивності людського капіталу як головні наслідки ефективної соціальної політики є необхідними умовами як отримання належного рівня доходів економічно активним населенням, так і надання необхідного соціального забезпечення.

Національний капітал, який працює в реальному секторі української економіки, зайнятий виробництвом як споживчої, так і інвестиційної продукції, а банківський та фінансовий капітали, орієнтовані на довгострокову діяльність в Україні, мають предметну зацікавленість у розвитку платоспроможності населення, здійсненні соціальних витрат з державного бюджету, підтриманні стабільних та безпечних умов підприємництва та інвестиційного клімату.

Пошук соціального консенсусу навколо завдань довготривалого стійкого соціально-економічного розвитку українського суспільства є одним з визначальних завдань як державної соціальної політики в Україні, так і усіх політичних та економічних сил, орієнтованих на соціальний прогрес. Це пояснюється тим, що у найближчому майбутньому глобальна політика визначатиметься приналежністю до тієї чи іншої ідентичності, роль національних еліт зростатиме, оскільки на них лягатиме основний тягар відповідальності за збереження культурного обличчя нації, і саме національні еліти захищатимуть національні культури від уніфікації та оберігатимуть культурні традиції від нівелювання у глобальному середовищі. Водночас на національну еліту покладається не менш важливий обов'язок: повноправно, а отже – конкурентоспроможно, інтегруватися у глобальну систему співіснування, співпраці як високотехнологічне, високотехнологічне суспільство. Для цього насамперед треба перетворити освіту і науку в пріоритетну сферу, здатну примножувати інтелектуальний ресурс країни, формувати високий науково-технічний потенціал. Становлення України як демократичної держави європейського вибору з високим рівнем добробуту населення передбачає інтенсивне примноження інтелектуального потенціалу нації. А це вимагає забезпечення державного пріоритету в розвитку культури, освіти й науки. Сучасна наука детермінує процеси індустріалізації, стимулює виникнення інформаційного суспільства, а отже, неминуче активізує формування суспільства знань. Очевидно, що національна освітянська і наукова сфера мають бути найважливішими об'єктами довгострокових капіталовкладень і пріоритетами розвитку національної економічної політики.

Інтересам української держави відповідає потреба пояснення і обґрунтування думки, що основою прогресу українського суспільства є консолідація українського народу, згуртування

нації, бо в глобалізаційних процесах наш потенціал визначатиме рівень освіченості нації, здатність її реалізовувати і розвивати прогресивні технології нового інформаційного суспільства. Слід гостро ставити питання про відповідальність системи освіти і науки – а ці сфери взаємозалежні, невіддільні – перед українським суспільством і – рівнозначно – про відповідальність суспільства й держави за динамічний розвиток цієї сфери [3, с. 33].

Отже, інвестування соціального розвитку в Україні є вкрай необхідним елементом для того щоб вчасно повернути процеси глобалізації світової економіки на користь людини, прискорити її соціально-економічний прогрес з урахуванням самоіндентичності. Інноваційне оновлення соціального розвитку під впливом науки і освіти формує інтелектуальний потенціал нації, який здатний вирішувати найактуальніші проблеми трансформаційних змін.

Література

1. Шаульська Л. Проблеми та напрями формування концептуальних засад соціальної держави // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 1. – С.41–47.
2. Трансформаційні процеси та економічне зростання в Україні / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – Х.: Форт, 2003. – 440 с.
3. Гнибіденко І. Соціальний вимір в умовах глобалізації як засіб забезпечення соціального захисту та прав людини. – 2005. – № 2. – С.33–38.

ФІЛОСОФІЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ: В ПОШУКАХ НОВОЇ ПАРАДИГМИ

У сучасному науковому лексиконі термін "конкурентоспроможність" став майже ключовим та "обов'язковою одиницею" аналізу у дискурсах, що претендують на статус наукового знання. У межах кожного з цих дискурсів формується власний "дисциплінарний профіль" конкурентоспроможності. Так, у межах конкретних економічних дисциплін інтенсивно розробляється "офіційна" ринкова версія явища, згідно з якою конкурентоспроможними (або неконкурентоспроможними) визнаються і товари [1], і ціни [1, 2] і суб'єкти розвитку [1, 2], і системи збуту та менеджменту [2] тощо. На загальнонауковому рівні критерій конкурентоспроможності активно експлуатується в обґрунтуванні "конкурентоспроможної" теорії, "конкурентоспроможної" методології та "конкурентоспроможного" мислення [3], – тобто у когнітивному, культурологічному чи психологічному вимірах. Така теоретична багатозначність і широта використання поняття конкурентоспроможності є свідченням того, що, з одного боку, воно стало одним із найважливіших атрибутів людського буття, а з іншого – про проблематичність сучасного стану теорії конкурентоспроможності як галузі наукового знання.

Проблема конкурентоспроможності – явище об'єктивне. Коли наука еволюціонує, вона втрачає те, що їй не потрібно у даний час – зазначав лауреат Нобелівської премії В. Леонт'єв. У сучасній теорії конкурентоспроможності із трьох її функцій як наукового знання: опис, пояснення та узагальнення, останні дві майже втрачені.

У перебігу дискусії навколо феномену конкурентоспроможності сьогодні домінуючим є історичний підхід, прибічниками якого, як зазначають деякі автори, широко представлене виробництво фрагментованого знання – дескриптивного та атрибутивного опису конкурентоспроможності, - значущість якого зберігається лише у межах певної реальності,

приміром, високотехнологічної галузі, надійного автомобіля "Toyota", високоякісного верстата "Singer" чи унікальної системи постачання фірми "Caterpillar". Дескриптивний опис конкурентоспроможності в історичних дослідженнях займає, нерідко, по кілька сторінок, відображаючи техніко-економічну строкатість явища. Атрибутивний опис, навпаки, концентрує увагу на ключовій ознаці конкурентоспроможності, якою, як правило, визнається здатність (міра здатності) об'єкта чи суб'єкта до конкуренції.

Теоретичний дискомфорт при дескриптивному та атрибутивному описі конкурентоспроможності полягає не тільки у тому, що смисл даного поняття визначається калькуванням – буквальним перекладом поняття з іноземного його словосполучення (наприклад, *saracite a la concurrence* – "здатність до конкуренції" – франц.), яке лише частково описує явище, але не розкриває його зміст та роль у системі інших економічних явищ. Головна проблема полягає у тому, що одна й та ж субстанція – "здатність до конкуренції" – відносно суб'єкта конкуренції (індивідууму, підприємства чи країни) виступає як атрибут когнітивного походження, а відносно об'єкта конкуренції (товару, послуги), – як атрибут матеріально-уречевленого походження.

На науково-філософському рівні пізнання дескриптивний та атрибутивний описи конкурентоспроможності відображають два протилежних підходи до теоретичної рефлексії суб'єкта економічного розвитку: перший пов'язує базовий момент пізнання з предметно-перетворюючою діяльністю, інший – з індивідуальністю суб'єкта розвитку. При абсолютизації однієї із сторін соціально діючого суб'єкта – предметної діяльності чи суб'єктної індивідуальності – "поза кадром" залишається або суб'єктна, або об'єктна сторона конкурентоспроможності, і складається неповний (зрізаний) образ явища.

Теоретичному осмисленню феномена конкурентоспроможності сприяє поворот до філософії позитивізму, який відбувається сьогодні у межах Нової або постнекласичної науки. Його головний принцип "немає об'єкта без суб'єкта (пізнання)" є домінуючим у науковому аналізі будь-якого явища соціально-економічного життя у тому числі й конкурентоспроможності. Згідно з ним теоретична рефлексія конкурентоспроможності має здійснюватися за схемою "суб'єкт – діяльність – результативність (конкурентоспроможність)". У цій схемі охоплюються усі

компоненти соціально-діючого суб'єкта: суб'єктна індивідуальність ("Я – свідомість"), свідома предметно-перетворююча діяльність ("свідомість – час/простір") і результат діяльності – конкурентоспроможність суб'єкта розвитку. За такою схемою "конкурентоспроможних" якості, ціни, швидкості, витрат, технології тощо не існує. Результативність розумних дій суб'єкта, який під "дамоклевим мечем" обмежень і вимог ринку приймає рішення щодо якості, ціни, витрат тощо, виступає як конкурентоспроможність суб'єкта розвитку за якістю, за ціною, за швидкістю, за витратами, за технологією тощо.

Наведена методологічна схема визначає й сутність поняття конкурентоспроможності як особливого функціонального стану системи економічного розвитку, а саме: розвитку, як процесу взаємодії його соціального, природного та діяльнісного начал; розвитку, суб'єктом якого виступає індивід, контактна група або складна соціальна структура; розвитку, структурованого у просторі та у часі, результативність якого характеризує відносна позиція суб'єкта у конкурентному середовищі [4].

Отже, поняття "економічний розвиток" формує те, що можна визначити як корпус теорії конкурентоспроможності. Основу її складає конкуренція – процес, у перебігу якого власне й виникає конкурентоспроможність. Загальною передумовою виступає економічна поведінка (зв'язок-конституант), який визначає засіб існування та процес руху конкурентоспроможності. Сукупність корпусу, основи та передумови створює, хоча й у спрощеному вигляді, достатньо повне бачення інтегрованої теорії конкурентоспроможності у широкому її значенні. На методологічному рівні наукове ядро цієї теорії мають складати концептуальні положення:

- теорії власне економічного розвитку як сукупності уявлень щодо закономірностей діялісно-організованого буття людства;
- теорії конкуренції як форми й засобу координації суб'єкта економічного розвитку;
- теорії організаційної поведінки, що вивчає життєздатність суб'єкта розвитку у контексті ланцюга "поведінка-результативність".

Таким чином, запропонований підхід до аналізу конкурентоспроможності слід визначити як сутнісний. Він являє собою діалектичний підхід, який дозволяє інтерпретувати феномен у площині універсальної його основи на будь-якому рівні

емпіричного тестування – від мікроекономічного до міжнародного.

Література

1. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Издательство – книготорговый центр "Маркетинг", 2002. – 892 с.

2. Качалина Л. Н. Конкурентоспособный менеджмент. М. – 2002. – 398 с.

3. Отмахов П. Рационализм в экономической науке: теория и практика // Вопросы экономики – 1999. – №9. – 126 с.

4. Піддубна Л. І., Піддубна А. І. Конкурентоспроможність у новій системі координат // Економіка розвитку. Харківський державний економічний університет. – Харків. – 2004. – №2 (30). – 118 с.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ У КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРИНЦИПІВ СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ

Сутність соціальної держави полягає у домінуванні принципів свободи особистості та соціальної справедливості у правовій, соціально-економічній і політичній сферах суспільного розвитку.

Соціальна держава як системоутворююча основа підпорядковує принципу соціальності діяльність усіх ланок економіки. Фактично це зобов'язує уряд здійснювати політику, спрямовану на забезпечення достойного рівня життя людини, задоволення основних життєвих потреб усіх соціальних верств і груп населення, на утвердження у суспільстві соціальної справедливості [1, с. 27].

У соціальній державі ринок праці виступає одним з головних синтезуючих показників успішності її економічної політики. Він функціонує на основі загальних принципів, що властиві ринковій економіці, у той же час він має певну специфіку, яка відрізняє його від інших ресурсних ринків. Кон'юнктура ринку праці визначається не лише макро- та мікроекономічними факторами, але й соціальними, психологічними та іншими передумовами, що зумовлює пошук особливих підходів до вибору інструментів його регулювання. Як справедливо вважає провідний фахівець у галузі соціально-трудових відносин Е. Лібанова, мета урядового контролю за ринком праці повинна полягати у захисті добробуту окремих осіб, а не у впливові на систему економічного (промислового) розвитку [2, с. 114]. Виходячи із цього, серед широкого спектру проблем державного регулювання ринку праці та зайнятості можна виділити його основні напрями: регулювання розвитку системи робочих місць, регулювання попиту на робочі місця, державна політика розвитку системи освіти, професійної підготовки та перепідготовки кадрів.

Аналіз функціонування ринку праці у соціально-орієнтованих розвинених економіках, зокрема у країнах Європейського Союзу, дозволяє прослідкувати його еволюцію та виділити основні закономірності його розвитку: від політики

"повної зайнятості" 50–60-х років ХХ ст. до рекордного рівня безробіття у середині 70-х років, від досить вагомих досягнень у сфері зайнятості наприкінці 80-х років до значного зростання показників безробіття на початку 90-х років ХХ ст. У найближчій перспективі для ринку праці ЄС буде характерним дефіцит робочої сили, що буде спричинятися інтенсифікацією процесів старіння населення.

Кожному періоду функціонування ринку праці відповідали свої конкретні методи державного регулювання, але всі вони можуть бути віднесені до двох груп – прямих та непрямих. Як правило, для втілення державної політики застосовувався комплексний підхід, спочатку при домінуванні непрямих, а із середини 80-х років – прямих методів. Період т. зв. "славною 25-річчя" (1949–1973 рр.) характеризувався "повною зайнятістю", державне регулювання ринку праці полягало у раціональному працевлаштуванні наявних трудових ресурсів, дефіцит яких компенсувався за рахунок іммігрантів (близько 110 тис. чол. на рік). Наступний період з 1974 по 1989 роки характеризувався декількома нафтовими та сировинними кризами, а також новим етапом науково-технічної революції. Він став переломним для економічного розвитку країн ЄС завдяки їх переходу на інтенсивні методи господарювання. Ринку праці формувалася в умовах уповільнення темпів розвитку, регулярних циклічних криз, різким дисбалансом попиту і пропозиції на ринку праці та збільшенням кількості безробітних, про що свідчать дані табл. 1 [3, с. 142].

Таблиця 1

**Еволюція попиту і пропозиції на ринку праці ЄС,
1960–1990 рр.**

Періоди часу	Еволюція чисельності робочої сили та її розподілу (тис. чол.)		
	робоча сила	зайняті	безробітні
1960–1974 рр.	6212	5666	546
1974–1975 рр.	137	-1433	1570
1976–1990 рр.	15600	8404	7196
Всього 1960–1990 рр.	+21949	+12637	+9312

Як свідчать дані табл. 1, у період високих темпів зростання ВВП, приріст робочої сили спонукав зростання зайнятості більше ніж на 20%. У період першої нафтової кризи зростання робочої сили майже на 90% було спричинене зростанням безробіття. У наступні роки (1976–1990 рр.) зростання чисельності робочої сили країн ЄС розподілився практично порівно між збільшенням зайнятості (+54%) та безробіття (+46%). Дев'яності роки ХХ ст. характеризувалися поступовим превалюванням частки безробіття у розподілі приросту чисельності робочої сили, а також відставанням країн ЄС від США та Японії за всіма макроекономічними показниками, за виключенням безробіття. На початок нового століття дефіцит робочих місць у країнах ЄС оцінюється у 20 млн. [4].

Зростання рівня безробіття обумовлювалося низкою причин, серед яких слід виділити: низькі темпи збільшення ВВП при більш високих показниках динаміки продуктивності праці, а також невідповідність кваліфікаційно-професійної структури попиту і пропозиції робочої сили на ринку праці. Крім того, країни ЄС надто акцентували увагу на регулюванні рівня безробіття і наданні допомоги безробітним, замість розробки заходів стимулювання зайнятості і підвищенні рівня кваліфікації працівників. Тому було прийнято рішення про концентрацію зусиль на трьох напрямках державного регулювання ринку праці: посилення гнучкості ринку праці і робочого часу, стимулюванні високих темпів зростання ВВП та поліпшенні професійно-кваліфікаційної структури робочої сили, яка відповідала б вимогам науково-технічного прогресу. На виконання даного рішення Радою Євро-союзу було виділено 141 млн. євро для Фонду структурних перетворень та 40 млн. євро для Соціального фонду [5, с. 26].

Поряд із вказаними заходами, в кінці 90-х років ХХ ст. почала активно запроваджуватися політика дерегулювання ринку праці. Аналізуючи наслідки її впровадження, необхідно коротко зупинитися на найважливіших її наслідках. По-перше, вона дозволяє узгодити економічні та соціальні проблеми; по-друге, з'являється гнучкість робочого часу, що дає можливість індивідуалізувати структуру життєдіяльності людини; по-третє, гнучкість ринку праці сприяє вирішенню проблем зайнятості як у короткостроковій, так і довгостроковій перспективі.

Разом із цим, процес дерегулювання надає ринку праці і негативних рис: різке загострення дисбалансу попиту і

пропозиції; зростання безробіття при обмеженні чи коригуванні соціальних програм держави; прийняття антипрофспілкових законів і перегляд трудового законодавства. Це зменшує соціально-економічну захищеність найманих працівників, посилює конкуренцію за робоче місце, підпорядковує функціонування ринку праці закономірностям ринку товарів.

Зміни в умовах функціонування ринку праці у провідних економічно розвинених країнах обумовлюють пошук нових, подекуди кардинальних заходів для вирішення проблем ринку праці та зайнятості. Політика штучного зменшення пропозиції робочої сили поступово змінюється на стимулювання розширення її меж та більш ефективне використання (до сфери праці залучаються особи, старші 65 років, іммігранти та безробітні). Сьогодні експерти рекомендують (насамперед, країнам ЄС) відмовитися від скорочення безробіття і збільшення зайнятості за рахунок значних державних витрат. Вони пропонують використати для вказаних цілей скорочення індивідуального обсягу робочого часу.

Незважаючи на проголошення України соціальною державою, на урядовому рівні, поки що чітко не визначено зміст соціальної держави, принципи її функціонування. Часто дані функції зводяться до загальних декларацій та патерналістської опіки. Проблема значно загострюється у зв'язку з неможливістю та недоцільністю простого копіювання зарубіжного досвіду. Так, Україна внаслідок дії економічних чинників вимушена звужувати як соціальні гарантії, так і перелік її реципієнтів, що не сприяє її входженню до загальносвітових процесів соціалізації. Тому, говорячи про державне регулювання в Україні, необхідно виходити з певної специфічної перехідної моделі ринку праці, а відповідно і специфічної політики впливу на цей ринок. Макроекономічні процеси та державна політика повинні спрямовуватися на створення соціальної і професійно-кваліфікаційної структури суспільства, розширення каналів перерозподілу зайнятих від домашнього господарства і індивідуальної праці до інтегрованих комплексів. На мікроекономічному рівні функції держави повинні полягати у наступному:

- створення та підтримання правової основи економіки, контроль стандартів і нормативів;
- стабілізація економіки, підтримання зайнятості, стимулювання економічного зростання;

- децентралізація і лібералізація економіки з урахуванням соціальних наслідків цих процесів;
- розподіл ресурсів з метою зміни структури економіки;
- перерозподіл доходів для забезпечення економічних стимулів і соціальної стабільності;
- надання соціальних благ і ліквідація побічних негативних ефектів.

Література

1. Хара В., Новиков В. Побудова соціальної держави – загальне національне завдання // Україна: аспекти праці. – 2003. – №3.
2. Ліанова Е. М. Мельничук Д. П. Ринок праці в економічній системі: Навч. посібник. – Житомир: ЖТІ, 2002. – 260 с.
3. European economy: Annual econ. rep. / Commiss. of Europ. Communities. – Luxembourg, 1991. – №50. – 142 p.
4. Key indicters of the labor marker. 1999. – Geneva: ILO, 1999. – XII, 600 p.
5. European social policy: A way forward for the Union: White paper / Europ. Commiss. – Luxembourg: EC, 1994. – 69 p.

ИНОСТРАННЫЕ БАНКИ В УКРАИНЕ: ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА БАНКОВСКУЮ СИСТЕМУ

Участие иностранных банков в национальной экономике и банковской системе Украины начало распространяться во второй половине 1990-х годов. Во многом, как для экономики Украины, так и для международных экономических систем, развитию крупных системных банков способствовало заключение соглашений в рамках ВТО о либерализации финансовых услуг. Большинство стран сняло ограничения на деятельность иностранных банков, те же страны, которые готовятся войти в ВТО (Украина в их числе), вынуждены подойти к присутствию иностранного банковского капитала более либерально.

Согласно Генеральному соглашению по торговле услугами (GATS), страна – член ВТО должна предоставлять режим наибольшего благоприятствования всем другим членам организации. Единственная возможная помощь может состоять в оговоренном по срокам переходном периоде, длительность которого не должна быть более 10 лет.

На настоящем политическом и экономическом этапе развития Украины после избрания нового Президента Украины, вопросы евроинтеграции встали более остро. Происходящие процессы заставляют рассмотреть один из краеугольных вопросов, активно изучаемый с 2002 г.: вопрос допуска иностранного банковского капитала 01.10.2002 г. заместитель Председателя НБУ В.Коротюк заявил о намерении НБУ разрешить иностранным банкам открывать в Украине филиалы взамен представительств, не имеющих право осуществлять банковскую деятельность.

Данный вопрос требует более глубоко и всесторонне осмыслить те аспекты, которые несет в себе политика глобализации и мировой интеграции банковской системы Украины.

В настоящее время в Украине действует 158 банков, среди которых 19 (12% от общего числа) созданы при участии иностранного капитала, из них 7 банков – со 100 %-ым иностранным капиталом [1, с. 1].

Значительная часть иностранных инвестиций в банковский сектор Украины приходится на страны Запада. Лидерами по объему инвестиций являются: Германия, США, Нидерланды. Особое место в сегменте иностранных банков занимает Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). Данный банк имеет возможность инвестировать в капитал банка от 2 млн. до 10 млн. евро, если по оценке специалистов этой финансовой организации предполагается адекватный доход на осуществленные вложения. Участие ЕБРР согласно стратегии банка ограничивается небольшим пакетом акций, который должен быть не менее 5% и не выше 35%. Проекты с участием ЕБРР, как правило, имеют срок от 4 до 8 лет.

Группу иностранных банков, присутствующих на рынке Украины, можно разделить на несколько подгрупп, в зависимости от их специализации:

1. Представительства – большинство крупных иностранных банков, учитывая политические и экономические риски Украины, открывают представительства только с целью указать свое присутствие на местном рынке. Такие банки занимают выжидательную позицию и при необходимости, готовая и адаптированная под условия Украины институциональная структура, позволит нарастить операции.

2. Обслуживание иностранных компаний – значительная часть иностранных банков придерживается пассивной политики и на данный момент не стремятся расширить свою сферу влияния. Эти банки ведут обслуживание либо выделенных компаний – нерезидентов, либо нерезидентский сегмент части населения в Украине.

3. Кредитная специализация – сегмент банков, работа которых несет в основе кредитную составляющую. Это программы по кредитованию бизнеса, ипотеке, автомобильному кредитованию. Яркий представитель данной группы банков – Микрофинансовый банк.

4. Универсальный банк – на данный момент небольшой сегмент банков, которые ведут своего рода "разведку боем": осторожно осваивают украинский рынок. В Украине такие банки используют ту же самую модель розничного и корпоративного бизнеса, которые применяются в странах Центральной и Восточной Европы.

Экспертно-аналитический центр по вопросам денежно-кредитной политики Совета Национального банка Украины на осно-

ве проведенных исследований работы банков с иностранным капиталом в Украине пришел к выводу, что в настоящий момент данные банки нельзя отнести к лидерам украинской банковской системы [2, с.11].

Действительно, общие показатели на данном этапе не могут сравниться с показателями украинских банков: банки с иностранным капиталом получают незначительную прибыль, имеют более низкую рентабельность активов и прибыльность капитала, чем отечественные банки, а также кредитуют отечественную экономику Украины в значительно меньших объемах, чем банки с украинским капиталом. Но при этом НБУ признает, что доля проблемных кредитов в портфеле банков с иностранным капиталом все же ниже, чем в целом по системе. В таблицах 1–2 приведены сравнительные показатели банков с иностранным капиталом.

Таблица 1

**Банки с иностранным капиталом в Украине
по состоянию на 01.10.2002 г.**

Показатель	Банки с иностранным капиталом	Все банки
Балансовый капитал	1,56 млрд. грн. (17,5%)	8,91 млрд. грн.
Общие активы	9,763 млрд. грн. (15,6%)	62,58 млрд. грн.
Кредитный портфель	6,935 млрд. грн. (16,7%)	41,53 млрд. грн.
Доля в кредитном портфеле кредитов, выданных хоз. субъектам	77,2%	82,5%
Доля кредитов, выданных банкам и НБУ	17,6%	11,0%
Доля "плохих" кредитов	3,1%	5,2%

Но даже с учетом достаточно аккуратной политики и позиции банков с иностранным капиталом в Украине, они несомненно несут в себе значительный потенциал, который достаточно неоднозначно воспринимается как банкирами Украины, так и сотрудниками государственного экономического аппарата.

Вполне очевидно, что присутствие подобных банков несет в себе ряд позитивных аспектов, прежде всего, для клиентуры – граждан Украины. В отличие от отечественных банков, которые испытывают дефицит ресурсов, иностранные банки могут себе

**Банки со 100 %-ым иностранным капиталом
и их показатели на 01.01.2003 г.**

Банк	Капитал, млн. грн.	Чистые активы, млн. грн.	Финансовый резу- льтат, млн. грн.
Райффайзенбанк Украина	215,91	1463,32	8,157
ИНГ Банк Украина	67,51	716,91	9,867
Креди Лионе Украина	32,21	297,5	3,989
Микрофинансовый банк	51,58	164,39	нет данных
Банк Пекао Украина	33,31	45,56	0,364
Банк ХФБ Украина	72,71	377,97	5,743
Ситибанк Украина	107,54	872,74	22,357

позволить периодическую работу без прибыли для лучшего закрепления на рынке. Например, специалисты наблюдали продолжительный убыточный период в ходе становления Ситибанка и Райффайзенбанка на Российском розничном рынке услуг [3, с. 18].

Ни у Российских, ни у Украинских банков нет таких возможностей, они должны получать прибыль настолько быстро, насколько это возможно. В результате, иностранные банки имеют возможность более основательного подхода к ведению бизнеса.

Важным преимуществом банков с иностранным капиталом, которое особо эффективно проявилось в момент политико-экономического кризиса в Украине (ноябрь–декабрь 2004 г.), является поддержка и гарантии со стороны материнских структур. Репутация на международном рынке бренда банка обязывает иностранные банки нести полную ответственность за дочерние банки в Украине.

Несомненно опережают иностранные банки с точки зрения состоявшихся, отработанных бизнес структур и банковского продуктового ряда, банковских технологий, в то время как отечественные банки вынуждены отрабатывать бизнеспроцедуры путем перенимания опыта, либо полностью разрабатывая их с нулевого состояния.

Иностранные банки в основу работы закладывают долгосрочную стратегию развития своего бизнеса: прежде всего это присутствие на ключевых сегментах рынка и доля участия на

них, продумывания планов на десятилетия. Украинские банки, как правило, оценивают свои стратегические планы на год вперед, долгосрочная стратегия практически не применяется, оценка ведется на период от 3 до 5 лет, что считается долгосрочным прогнозом, а что будет через 10 лет – практически никто не знает.

В подобном положении многие отечественные банкиры видят риски для национальной банковской системы. Именно поэтому Ассоциация украинских банков выступила против открытия филиалов иностранных банков в Украине, что повлияло на голосование депутатов Верховной Рады при принятии законопроекта "О внесении изменений к Закону Украины "О банках и банковской деятельности" в марте 2004 г. Законопроект (регистрационный номер №3561 от 28.05.2003 г.) был рассмотрен Верховной Радой 03.03.2004 г. Для прохождения изменений при голосовании не хватило трех голосов (за закон проголосовало 223 народных депутата из 422 зарегистрировавшихся в сессионном зале, для принятия решения необходимо было 226), законопроект был отклонен.

На тот момент Председатель Правления НБУ С.Н. Тигипко оценил ситуацию таким образом: "Важно, все-таки, дать определенный сигнал для иностранных инвесторов о нашем стремлении в Европейский Союз путем принятия закона о филиалах иностранных банков. Мы сняли те риски, которые таились для Украины в принятии такого закона. Сейчас мы не видим тут каких-либо проблем" [4, с. 1]. Но вместе с тем высказываемые предложения со стороны украинских банкиров отображают реальную оценку сил национальной банковской системы и заслуживают внимательного изучения.

С целью страхования от утраты финансово-экономической независимости государства, создания благоприятных условий для развития банковской системы Украины, ограничения возможных потерь национального банковского капитала, президент Киевского банковского союза (КБС) Л. Черновецкий выдвинул предложение законодательно ограничить долю филиалов иностранных банков 25% от общего количества банков, зарегистрированных в Украине.

Ассоциация украинских банков не без основания выдвигает одним из аргументов, основываясь на приведенные данные исследований, тот факт, что первоклассные банки либо

отказываются открывать филиалы, либо осуществляют крайне сдержанную политику, учитывая значительный страновой риск. Соответственно возможно появление банков стран, рейтинг которых аналогичен Украине. Такие банки будут осуществлять не инвестиционные операции, а приватизационные проекты в пользу владельцев этих банков [5, с. 5].

В то же время тот факт, что рано или поздно на рынок Украины придут иностранные банки, и будут активно осуществлять свои операции с учетом равных условий для работы, не вызывает сомнений ни у кого из специалистов. Сейчас необходимо понимание с научной точки зрения глобализационных процессов и их возможного влияния на банковскую систему Украины, и выработка мер по ее сохранению и стратегии направления развития на общегосударственном уровне.

С большой долей вероятности иностранные банки смогут доминировать в двух секторах рынка:

- Розничное кредитование и, прежде всего, – ипотека. Как уже говорилось, именно первоклассные иностранные банки обладают значительной ресурсной базой, необходимой для долгосрочного кредитования.

- Международное финансирование. С учетом кредитной истории этих банков, основные транснациональные потоки будут замыкаться на них. Отечественные банки будут использоваться выборочно, только наиболее подтвердившие свою финансовую состоятельность.

На рынке розничных услуг и корпоративного бизнеса у банков Украины возможна отсрочка с учетом времени, необходимого на организацию филиальной сети иностранных банков.

Если в Восточной Европе иностранные банки покупали готовые структуры со сложившейся филиальной сетью, то в Украине они вынуждены были входить как Представительства. Хотя вариант покупки крупного украинского банка после снятия ограничений возможен.

Таким образом, с учетом рассмотренных рисков и вариантов развития ситуации, необходимо разработать комплекс мероприятий, направленных на поддержку национальной банковской системы, ориентацию на новые сегменты рынка, на более серьезный уровень конкуренции. Без этого отечественная система может перейти в разряд номинальной. Время, необходимое для решения данных проблем, минимально.

Литература

1. НБУ хочет видеть иностранные банки в Украине // Деловая неделя. – 2004 // <http://www.dn.kiev.ua>
2. Слинько Д. Что сулит банковской системе приход филиалов-"варягов"? // Контракты. – 2003. – №10. – С.10–12.
3. Моисеев С. Иностранные банки в России // Валютный спекулянт. – 2005. – №1. – С.16–19.
4. НБУ вновь инициирует разрешение иностранным банкам открывать филиалы в Украине // Интерфакс Украина. – 2004 // <http://www.interfax.kiev.ua>
5. Горюнов Д. Тише воды, ниже травы // ИнвестГазета. – 2004. – №16. – С.4–6.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ФУНКЦИИ ФИРМЫ В УСЛОВИЯХ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

В современный период становление нового хозяйствующего субъекта – фирмы – охватывает комплекс преобразований, направленных на совершенствование всех ее функций: производственной, снабженческо-сбытовой, финансовой, социальной. Содержание и механизм осуществления указанных функций должны соответствовать, во-первых, рыночной природе фирмы, как организационной единицы бизнеса, активного агента рыночной экономической системы. В этом аспекте объектами трансформационных процессов должны быть функции всех типов предприятий, действующих в переходной экономике (предприятия, созданные еще в условиях командно-административной системы и преобразуемые в ходе их приватизации и постприватизационной реструктуризации; вновь созданные предприятия; государственные предприятия, не подлежащие приватизации и др.). Во-вторых, трансформация функций фирмы должна быть направлена на накопление ею черт "новой фирмы", адекватной критериям формирующейся постиндустриальной экономики. "Новая фирма" опирается на знания, представляет собой интеллектуальную организацию, базовым принципом функционирования которой является всесторонняя реализация творческого потенциала персонала. Именно этим объясняется актуализация в настоящее время роли социальной функции фирмы, главным содержанием которой в условиях роста инновационной активности бизнеса является мотивация творческого труда, обучение персонала с целью формирования нового работника, адаптированного к современным производственным и управленческим технологиям.

Главной задачей реализации социальной функции фирмы, как интеллектуальной организации, является развитие профессионального вектора бизнеса, выступающего, в настоящее время, одним из основных его конкурентных преимуществ. Во-

первых, современный процесс производства – это творческий, инновационный процесс. Поэтому, базовым принципом оптимальной комбинации и эффективного использования фирмой интеллектуальных трудовых ресурсов, является создание необходимых условий для развития и реализации творческого потенциала работников.

Во-вторых, фирма является обучающейся организацией, "в которой нельзя не учиться, потому что изучение вплетено в ткань жизни" [1]. Поэтому, оптимальная реализация фирмой социальной функции должна опираться на создание следующих технологических составляющих обучающейся организации:

- системное мышление: понимание всеми сотрудниками фирмы зависимости ее общих результатов от действий каждого из них;

- персональное мастерство: высокий уровень знаний, умений и ответственности персонала;

- модели менталитета: глубоко укоренившиеся предположения, обобщения и представления, влияющие на понимание мира, и действия, совершаемые сотрудниками фирмы;

- формирование общего видения: разработка единой стратегии фирмы и определение конкретных планов отдельных структурных единиц по ее реализации;

- групповое обучение: взаимное обучение в процессе совместной деятельности, результатом которого является рост ее эффективности.

Таким образом, совершенствование социальной функции фирмы диктует необходимость подчинения ее организационной структуры задачам развития творческого потенциала работников, создания технологических составляющих обучающейся организации.

Социальная функция фирмы направлена, в конечном итоге, на обеспечение эффективности ее производственной функции. Однако, их достаточно сложно сочетать, что обусловлено противоречием между управленческой иерархией, которая обеспечивает порядок, но ограничивает творчество, и самоорганизацией, стимулирующей творчество, но нарушающей сложившийся порядок. "Высокоупорядоченные и "планирующие" организации душат творческий потенциал и новации. Новые организации вбирают в себя хаос и неопределенность незапланированности, в них процветает творческий потенциал и

возникают новшества... Искусство в том, чтобы найти равновесие между этими двумя стихиями – порядком и хаосом, запланированным и незапланированным" [2, с. 47–48].

Равновесие управляемости, упорядоченности и творчества – необходимое условие успешного бизнеса в современных условиях, важнейший принцип построения организационной структуры "новой фирмы".

Существенная роль в развитии социальной функции фирмы принадлежит экономическому консалтингу – профессиональным услугам предпринимателям и менеджменту предприятий в управлении бизнесом с целью обеспечения его эффективности и конкурентоспособности. Использование бизнесом услуг профессиональных консультантов позволяет повысить эффективность функций фирмы, достичь положительного синергического эффекта от деятельности ее персонала. В настоящее время рост квалификации работников выступает важнейшим фактором повышения отдачи от масштаба, а возможность привлекать независимых консультантов становится одним из проявлений преимущества крупных фирм, фактором их конкурентоспособности.

Экономическому консалтингу, как одному из элементов инновационной инфраструктуры современной экономики, присуща инновационная функция, направленная на вовлечение инноваций в экономический оборот фирм, включающая следующие подфункции: а) продуцирование – создание инновационных продуктов (организационно-управленческих инноваций); б) коммерциализация достижений науки – превращение знания и опыта в особый товар; в) трансферт – передача инновационных продуктов бизнес-организациям; г) внедрение – непосредственное участие консультанта во внедрении бизнес-организацией рекомендаций и консультационных проектов; д) стимулирование повышения инновационной активности бизнеса. Важнейшей задачей экономического консалтинга является внедрение научных достижений в деятельность фирм, что способствует повышению инновационной активности бизнеса, развитию инновационного предпринимательства, интеллектуализации бизнеса. Поэтому, совершенствование социальной функции фирмы должно опираться на использование услуг экономического консалтинга с целью повышения отдачи творческого потенциала работников, развития инновационной активности бизнеса.

Не менее важной для достижения указанной цели является обучающая функция экономического консалтинга, способствующая усвоению персоналом фирмы новых знаний и опыта. Совершенствование социальной функции фирмы должно базироваться на использовании, во-первых, услуг обучающего консалтинга, во-вторых, на реализации обучающего эффекта консультационных услуг.

Обучение занимает особое место в экономическом консалтинге. С одной стороны, любая консультационная деятельность обладает обучающим эффектом. Процесс консультирования – это всегда обучение, передача знаний и опыта консультанта клиенту. Поэтому, обучающий консалтинг можно определить в качестве неотъемлемой составляющей всех видов услуг экономического консалтинга консультативного типа. С другой стороны, поскольку обучающее консультирование характеризуется специфическими целями, методами и приемами, его возможно определить в качестве особого вида экономического консалтинга.

Одним из основных элементов ценности консультационной услуги является обучающий эффект. Во-первых, в условиях современной экономики получение новых знаний и навыков – это обязательное условие эффективного, конкурентоспособного ведения бизнеса. Во-вторых, помимо обучающего эффекта консалт-услуги, основными формами "научения" клиента являются приобретение образовательных услуг, собственно обучающий консалтинг и самообразование. Реализация каждой из них требует от клиента определенных финансовых расходов, времени, отвлечения сотрудников от ведения бизнеса и т.п. Использование обучающего эффекта консалт-услуги позволяет клиенту экономить финансовые ресурсы и время, выступает важнейшим элементом ее ценности. Фирма, обращаясь к консультанту, получает не только профессиональную помощь в разрешении определенных проблем, но и приобретает новые знания, опыт в различных сферах экономики и менеджмента. Кроме того, поскольку консультирование опирается на клиент-консультантские отношения, использование услуг профессионального консультанта способствует приобретению клиентом навыков консультационного менеджмента, опыта организационного управления, повышению квалификации персонала клиента в процессе работы с консультантом и т.п. Поэтому, обучающий

эффект экономического консалтинга является одним из важнейших факторов совершенствования всех функций фирмы, в том числе и социальной.

Литература

1. Климов С. М. Интеллектуальные ресурсы общества. – СПб: ИВЭСЭП, Знание, 2002. – С.33.

2. Рубинштейн Моше Ф., Фистенберг Айрис. Интеллектуальная организация. Пер. с англ. – М.: ИНФРА–М, 2003.

ВЛАСНІСТЬ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

У перехідній економіці, як і в кожній економічній системі, є декілька форм власності на засоби виробництва. Однією із них є колективна (групова) власність, одним із основних видів якої є кооперативна власність. Найбільш репрезентативною формою кооперації в Україні є споживча кооперація, яка на сьогодні перебуває в стані трансформаційних змін. Тому аналіз економічних умов і суперечностей розвитку відносин власності в споживчій кооперації є актуальною науковою і практичною проблемою.

В останніх наукових дослідженнях відносин власності звертається увага на її сумісно-розділену природу, що відмічає А. А. Гриценко [1] і чому присвячена монографія Г. В. Задорожного [2]. Аналізується власність кооперативів з позицій теорії асоційованої соціальної творчості у роботі О. В. Бузгаліна і А. І. Калганова [3]. Ряд проблем трансформації і реформування відносин власності у споживчій кооперації у перехідній економіці досліджені у дисертаціях І. А. Артеменко [4], де застосований аналіз сумісно-розділених відносин, і О. О. Юрманової [5]. Разом з тим, у зазначених роботах не вивчалися соціокультурні складові вказаних відносин. Культурологічні корені кооперативного руху привертають увагу індійського автора М. Мадане [6]. Це відповідає і нашій позиції стосовно необхідності врахування культурологічних особливостей сумісно-розділених відносин економічного розвитку споживчої кооперації [7].

Проаналізуємо сумісно-розділені відносини власності та їх культурологічні особливості у сфері споживчої кооперації України в умовах перехідної економіки.

Економічне визначення власності зводиться до встановлення відносин між людьми з приводу продуктів (матеріальних благ) і ресурсів, з яких ці продукти виробляються. Власність є вираженням відносин привласнення (відчуження) засобів виробництва і створюваних за їх допомогою матеріальних благ. У такому визначенні підкреслюється характер власності як суспільних відносин, первинність її економічної природи. Об'єкт

власності є матеріально-речовим змістом, тим, що привласнюється. Суб'єктами власності можуть бути окремі громадяни, родини, групи, колективи, організації, держава тощо. Привласнення благ, надбання власності здійснюється як результат власної або найманої праці, а також у процесі обміну (вторинне привласнення).

Проблема власності має історичний характер. Із розвитком цивілізації відносини власності змінювалися, набували різні форми. Ще Солон (594 р. до н.е.) зазначав, що закони не створюють відносин власності, вони закріплюють відносини, які фактично склалися у суспільстві. Сократ вбачав у механізмі власності джерело нерівності і майнового розшарування людей [8, с. 128-129]. У сучасній науковій літературі прийнято зазначати, що першим етапом у розвитку майнових відносин є особиста власність, що сприймається як володіння обмеженим колом предметів щоденного вжитку, засобів особистого існування, які не приносять їх власнику доходів. Особиста власність поступово перетворювалася у приватну. Цей процес завершився із формуванням ринкового господарства як цілісної системи.

Іманентно властивою ринковій економіці є споживча кооперація, що виникла у XIX ст. у Великій Британії. Кооперація є, в першу чергу, феноменом західноєвропейської культури, побудованої на християнських засадах. Християнство звільнило господарську працю, в якій народилася нова її мотивація, що несе на собі риси поєднання зречення і прийняття світу в етиці господарського аскетизму. Поєднання цих протилежностей дало найбільшу енергію праці як духовно-господарської сили, що затвердила фундамент європейської культури [9, с. 245]. М.С. Грушевський вважав український народ одним з найбільш багатих орієнтальними впливами народів західної культури [10, с. 141], серед яких слід виділити вплив православ'я (східного християнства). На наш погляд, у християнському постулаті і догматі трієстості закладено принцип сумісно-розділених відносин. За словами С.М. Булгакова, "єдине троїсте в способі свого існування і множинне єдине природою свого єства" [11, с. 418]. На відміну від протестантської і католицької традицій, православ'я розглядає приватну власність у якості історичного інституту, який увесь час змінюється в обрисах і соціальному значенні [9, с. 245].

Сучасні соціально-філософські школи по різному визначають суть власності. Російський дослідник О.І. Самсін робить висновок щодо протилежності в оцінках відносин власності. Оскільки західні економісти вбачають у власності лише відношення людини до речі, то правильний аспект, на його думку, полягає у тому, що відносини власності розглядаються як відображення реальної взаємодії власника з його майном, розпорядження ним, його використання. З точки зору філософії власність розглядається як властивість людської природи. Відношення людини до речей трактується у якості способу її самовизначення і самореалізації у навколишньому світі. У соціально-філософській літературі отримала обґрунтування ідея щодо трьох видів відносин приватної власності. У випадку суб'єктно-об'єктних відносин речі, майно набувають рис залежності від людини, яка стає господарем, власником, розпорядником об'єктів. Суб'єктно-суб'єктні відносини сприяють формуванню соціального стану людини, яка, будучи власником знарядь праці, землі, капіталу, робить залежними інших людей, що не мають власності і змушені продавати свою робочу силу. Об'єктно-суб'єктні відносини формують відповідальність щодо володіння і управління об'єктами власності. Філософська трактовка відносин приватної власності, їх аналіз виходить з того, що це завжди характеристика людини, а не деперсонізоване, безсуб'єктне економічне явище чи юридична норма. Всі форми власності функціонують тому, що в їх основу закладений індивідуально-людський компонент. Такий підхід дає можливість висвітлити різні сторони взаємовідносин суб'єктів і об'єктів власності [8, с. 130–131].

У перехідній економіці найбільш помітно проявляється еволюція відносин власності і типів господарювання, зростає багатоманіття їх форм. Перехід до багатоукладної економіки змішаного типу здійснюється у процесі взаємодії і розвитку приватних, групових, корпоративних і суспільних інтересів. У випадку змішаного типу економічної системи, що відповідає сучасним світовим тенденціям розвитку, кожна форма власності і заснований на ній тип господарювання займає власну нішу у задоволенні суспільних потреб. Частка форми власності у відповідному секторі економіки визначається, головним чином, критеріями економічної і соціальної ефективності. Тому не може бути протиставлення різних форм власності одна одній.

Зближення різних поглядів на роль форм власності має відбуватися шляхом їх перевірки на відповідність загальнолюдським цінностям. У цьому зв'язку цікавою є думка сучасного російського дослідника кооперації українського походження І.Д. Барчука щодо моральності відносин кооперативної форми власності. "Моральність кооперативної форми власності доведена віковим досвідом світового кооперативного руху" [цит. за: 12, с. 137].

Приватна власність є економічною умовою розвитку відносин власності у сфері споживчої кооперації. В оцінці приватної власності є значне різноманіття думок. Знищення приватної власності на засоби виробництва декларується марксизмом. З позитивної точки зору оцінюється роль приватної власності як соціально-економічної основи громадянського суспільства. Приватна власність, що складає основу класичного ринкового господарства, суттєво змінилася у напрямі її корпоративності й інституціоналізації. У ній зростає загально-економічне значення, посилюється соціалізація відносин, які вона відображає. Все меншу роль відіграє персоналізація відносин власності, все більшого значення набуває її багатосуб'єктність. Практик і теоретик кооперації М.І. Попов у роботі "Теорія кооперації" (1928 р.) звертає увагу на базовий характер приватної власності стосовно кооперативної власності. Він пише: "Власність кооперації являє собою як би надбудову над приватною власністю її членів. Приватна власність є вихідним пунктом для побудови власності кооперативної. Майно членів при вступі їх у кооператив не щезає, як їх приватна власність, і не поглинається цілком власністю кооперативу, але бере участь лише частиною у створенні загальної кооперативної власності і частиною бере на себе відповідальність по загальних зобов'язаннях кооперативу" [цит. за: 12, с. 135].

На погляд В. І. Вахтова, кооперативна власність виражає відносини відокремленості майна, його належності самостійним кооперативним товариствам і спілкам. Кооперативна власність відрізняється від інших форм власності. Вона подібна, на його думку, до приватної власності тільки у тому, що не є державною. В.І. Вахітов включає кооперативну власність до суспільної форми власності на підставі її колективно-групового характеру. Важлива ознака кооперативної власності обумовлена її генезою. Спочатку (майже завжди) майно кооперативу утворюється за

рахунок внесення його членами пайового внеску. У межах кожного кооперативу всі його члени разом стають сукупними власниками [12, с. 133].

М.В. Сіроштан і Н.Н. Солових розглядають кооперативну власність у якості функціонально-виробничого різновиду загальної власності. Загальну власність утворюють об'єднання осіб, які мають права індивідуальних власників. За розмірами майна учасники загальної власності можуть відрізнятися один від одного. Але вони не відрізняються за наявністю суттєвих правомочностей. Загальна власність може бути пайовою, коли виділені майнові частки учасників, і спільною, коли частки не виділяються. В основі кооперативної власності знаходиться об'єднання індивідуальних власників. Але це не арифметична сума індивідуальних власників, а їхня функціонуюча єдність. Кожний, хто бере участь у кооперативі своєю працею і своїм майном, має рівні права в управлінні і розподілі доходу [13, с. 25]. У першому в Україні підручнику "Основи кооперації" власність споживчого кооперативу визначена як приватна колективна власність [14, с. 205].

Економічна діяльність кооперації спирається на наявність і використання капіталу. Німецький економіст і теоретик кооперації В. Вігодзинський у своїй праці "Кооперація у Німеччині" (1869 р.) констатував, що "кооператив є спілка осіб. Це, однак, не означає, що кооператив може повністю нехтувати капіталом" [цит. за: 12, с. 134]. На необхідність користування капіталом і на його роль у кооперації звертав увагу О.В. Чаянов "Кооперація завжди буде користуватися капіталами і дуже великими капіталами, бо без них в господарському житті неможливо обійтись, але не інтереси цього капіталу стоять у неї на першому місці, а інтереси тих господарств, які він обслуговує. В кооперації капітал – слуга, а не хазяїн" [цит. за: 12, с. 134]. Загальний капітал є колективною власністю кооперативу. Російський дослідник кооперації О.А. Ніколаєв (1868–1919) у роботі "Теорія і практика кооперативного руху" (1909 р.) показував, що: "З одного боку, кооперація підтримує відокремленість, залишаючи в особистому володінні кожного члена його колишню власність; і в той же час вона здійснює злиття у вигляді колективної власності учасників товариства, значення якої безперервно зростає внаслідок накопичення резервних фондів. Таким чином, кожний з товаришів має свою індивідуальну

власність, у той час як загальний капітал є колективною власністю. Таким чином, кооперативний рух є новим етапом суспільства на його віковому несвідомому шляху від індивідуалізму до колективізму" [цит. за: 12, с. 134].

Кооперація використовує приватну власність і виступає проти її знищення. Ш. Жид (1847–1932) писав, що кооперація "не ставить мету знищення приватної власності, але намагається зробити її досяжною для всіх, якщо не у формі приватної власності, то у формі співучасті у загальній власності ... Завдяки споживчим товариствам вона не тільки робить робітників власниками магазинів, але – в кінцевому рахунку – і власниками фабрик, заснованих цими магазинами, і ферм, придбаних ними для своїх потреб" [цит. за: 12, с. 134].

Реалізація відносин приватної і кооперативної власності у різних країнах набуває різних форм. Так, згідно іспанських законів, є два класичні типи юридичних статусів: капіталістичне товариство (акціонерне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю тощо) і кооператив, варіантом якого є аграрно-переробне товариство. На відміну від кооперативу, в якому кожний має право голосу, у вказаному типі організації отримання права голосу залежить від суми капіталовкладень. Для тих, хто бажає вийти з бізнесу, надається можливість зробити це з поверненням усіх внесених ними коштів за реальною вартістю. Головним завданням є визначення цієї вартості, а також пошук нових акціонерів на заміну тим, хто вибув. У деяких випадках підприємство утримує право на власність до їх появи. Акціями підприємства володіють також акціонери, чий капітал залучається за контрактом терміном на один або два роки під мінімальний процент. Це люди з низькою купівельною спроможністю, яким необхідна підтримка підприємств вищого рангу, але які не можуть або не бажають робити великі капіталовкладення.

Суперечливою щодо реалізації відносин кооперативної власності є позиція деяких білоруських і російських дослідників, на погляд яких магістральним шляхом розвитку є кооперативна ринкова економіка, що заснована на суспільній за формою володіння і приватній за правом розпорядження і управління власності на засоби виробництва, природні і фінансові ресурси. Можливість персонального володіння частиною цієї власності забезпечується, на думку дослідників, розвитком відносин пайового персоніфікованого фінансового лізингу [15, с. 15].

Враховуючи, що дослідники розглядають проблему перетворення державної власності у суспільну з правом розпорядження нею працездатними громадянами за працю, вважають за необхідне прийняти закон про демократизацію права розпорядження і управління державною власністю як основу кооперації всіх видів, у тому числі споживчої кооперації, то слід не погодитися з таким трактуванням суті відносин власності у сфері споживчої кооперації, суті самої споживчої кооперації. Ці дослідники підмінюють поняття кооперації як об'єднання людей з певними господарськими цілями поняттям кооперації як форми організації праці.

У сучасній науці обґрунтовується точка зору щодо поступового відокремлення підприємницьких функцій від власності. Відзначається тенденція відокремлення власності від управління, розчленування прав власності на окремі складові, що комбінуються у різних конфігураціях між учасниками господарського процесу. У відносинах власник–менеджер–робітник все більш ефективну роль відіграє менеджер, від кваліфікації і компетентності якого залежить успіх підприємства [8, с. 132]. Досвід здійснення реформ у споживчій кооперації України висвітлив проблему неефективності діяльності підприємств. Тобто існує, на перший погляд, суперечність: однотипні підприємства з однаковою формою власності, в однаковому правовому полі, у ряді випадків територіально близькі – мають різні кінцеві результати. На наш погляд, суть проблеми – у менеджменті, можливості отримання ренти менеджером.

Проблема ренти менеджера, як економічної категорії, окреслена у спеціальній літературі. Внаслідок відчуження капіталу від власника у менеджерів є можливість отримати частину доходу підприємств, що їм юридично не належать. До механізмів реалізації ренти менеджера у споживчій кооперації слід включити: отримання готівки від товаровиробника при виконанні дилерських функцій; недозавантаження транспортних засобів до маси, вказаної у документах, з віднесенням нестачі на зменшення доходу підприємств та отримання готівки шляхом нарахування заробітної плати; вилучення коштів, призначених для закупівлі сільгосппродуктів та сировини; отримання готівки від покупця при продажу за зниженими цінами основних фондів; нарахування та отримання заробітної плати при завищенні

обсягів будівельно-монтажних робіт; отримання готівки від посередників за дотримання попередньо обумовлених схем товаропостачання; вилучення сировини завдяки її недовкладенню на підприємствах харчової промисловості та підприємствах громадського харчування; вилучення пального завдяки завищенню обсягів перевезень тощо. Маючи ренту, більшу від заробітної плати, наймані менеджери не зацікавлені задовольняти інтереси пайовиків, підвищувати ефективність роботи підприємств, реалізовувати нові інноваційно-інвестиційні проекти. З метою позбавлення від тіньового обороту та для перекриття каналів особистого збагачення за рахунок системи передбачено відновити роботу кооперативного опту та баз концентрації, відмовитися від послуг посередників тощо.

На момент утворення незалежної України споживчі кооперативи з правової точки зору були відсутні. У ході реформ споживча кооперація втратила значну частину своїх основних фондів і різко скоротила введення у дію нових. Втрата власності споживчої кооперації та гостра конкурентна боротьба з підприємствами інших форм власності призвели до зниження практично всіх показників її діяльності. Економічну базу підприємств споживчої кооперації, що діють на принципах Міжнародного кооперативного альянсу, становлять пайові внески їх членів та прибуток, отриманий від цього капіталу. Економічну основу сучасних споживчих товариств в Україні складає власність, що перейшла до них від споживчої кооперації СРСР. Ця власність з'явилася як результат передачі споживчій кооперації власності, яка була експропрійована у дореволюційних кооперативів, державної власності та доповнена економічною підтримкою пайовиків. Деформація відносин у сфері споживчої кооперації, як наслідок впливу умов адміністративно-командної економіки, привела до необхідності визначитися із суттю споживчої кооперації і розв'язати суперечність: якщо споживча кооперація існує реально, то слід надати перевагу підтримці розвитку її підприємств, а якщо формально – реформуванню національної кооперативної сфери на основі міжнародно визнаних принципів кооперації.

У роботах сучасних дослідників посилена увага приділяється розвитку кооперативного підприємництва. Разом з тим повчальний досвід загальносвітової кооперативної кризи 70–80 років ХХ ст. показав, що ті кооперативні спілки, які обрали

підприємницькі стратегії виходу з кризи, не витримали конкуренції і збанкрутіли (Бельгія, Австрія, Нідерланди). Ті ж національні об'єднання або частина кооперативів, що налагодили економічні зв'язки із членами (пайовиками) за рахунок економічної участі членів, здолали кризу (прикладом є кооператори Великої Британії, Франції, Фінляндії, Швеції). У споживчій кооперації України, при наявності сильної центральної спілки і достатньо професійних кадрів, відсутня повноцінна соціальна база. Це привело до відсторонення членів (пайовиків) від контролю капіталу, від економічної участі в кооперативі. Тобто в умовах перехідної економіки економічна участь пайовиків носить номінальний характер. Враховуючи, що такий стан речей не приносить суттєвої економічної вигоди ні членам (пайовикам), ні споживчим товариствам, економічна участь членів є основним резервом і умовою розвитку споживчої кооперації. Залучення розпорощених капіталів фізичних і юридичних осіб здійснюється у різних формах.

Таким чином, економічною умовою розвитку власності споживчої кооперації України у перехідній економіці є приватна власність. Суперечністю розвитку є відносини з отримання ренти менеджером. Подальші дослідження пов'язані з реалізацією кооперативного принципу економічної участі членів, розробкою механізмів залучення капіталів дрібних власників з метою підтримки розвитку споживчої кооперації.

Література

1. Гриценко А. Совместно-разделенные отношения: труд, собственность и власть // Экономика Украины. – 2003. – №3. – С. 50–58.
2. Задорожный Г. В. Собственность и экономическая власть. – Х.: Основа, 1996. – 144 с.
3. Бузгалин А. В., Колганов А. И. Глобальный капитал. – М.: Едиториал УРСС, 2004. – 512 с.
4. Артеменко І. А. Трансформація відносин власності в споживчій кооперації при переході до ринкової економіки: Дис.... канд. екон. наук: 08.01.01. – Харків, 2004. – 233 с.
5. Юрманова О. О. Реформування власності споживчої кооперації у трансформаційній економіці: Автореф. дис.... канд. екон. наук: 08.01.01. – Донецьк, 2003. – 17 с.

6. Мадане М. Культурологічні корені кооперативного руху і виклики сьогодення // Вісті. – 2004. – 29 липня.
7. Скляр Г. П. Феномен кооперації. – Полтава: "Інтер Графіка", 2004. – 92 с.
8. Самсин А. И. Основы философии экономики: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2003. – 271 с.
9. Булгаков С. Н. Православие / Худож. оформ. Б.Ф. Бублик. – М.: ООО "Издательство АСТ"; Харьков: "Фолио", 2001. – 480 с.
10. Грушевський М. Хто такі українці і чого вони хочуть. – К.: Т-во "Знання" України, 1991. – 240 с.
11. Булгаков С. Н. Трагедия философии // Булгаков С.Н. Соч. в двух томах. Т.1. – М.: Наука, 1993.
12. Кооперация. Теория, история, практика: избранные изречения, факты, материалы, комментарии / Автор-составитель К.И. Вахитов. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2004. – 557 с.
13. Сероштан М. В., Солових Н. Н. Кооперация – необходимый институт рыночной инфраструктуры // Фундаментальные и прикладные исследования. Научно-теоретический журнал. – №1. – 2003. – С. 18–27.
14. Бабенко С. Г., Гелей С. Д., Гончарук Я. А. та ін. Основи кооперації: Навч. посібник. – К.: Знання, 2004. – 470 с.
15. Егоренков Н. И., Стародубцева М. М., Казаков С. Ю. Долевой финансовый лизинг – основа кооперации в эффективной рыночной экономике // Кооперация и интеграция экономики в приграничном регионе: Сборник материалов междунауч.-практ. конф.: В 2 ч. Ч. 1. – Гомель: УО "Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации", 2003. – С. 11–15.

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ: ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ Й УДОСКОНАЛЕННЯ КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ

Сьогодні роль інтелектуального капіталу в системі господарських відносин сприймається економічною наукою як одна з найбільш вагомих фундаментальних проблем з огляду на процеси інтелектуалізації, які відбуваються у суспільстві. Інтелектуалізація за сучасного етапу розвитку суспільства набула ознак домінуючої цінності. У сучасних соціально-економічних системах найбільш прогресивного типу, за оцінкою якісного стану їх суспільного розвитку, – виразно відзначається феномен "знання-інтенсивності" (knowledge intensity), описаний Дж. Ходжсоном [1, с. 34–35]. Сутність інтелектуалізації застосовується в якості критерію типологізації економічних систем суспільства [2, с. 242–243].

Незважаючи на інтенсивність, з якою здійснюється розробка теми інтелектуалізації в економіці, ця проблематика потребує у наш час глибоких та всебічних досліджень, зокрема в аспекті теорії та методології, виходячи з їх важливості як передумови системного наукового аналізу, що передбачає визначення конструктивних підходів до удосконалення процесів ідентифікації категорій, пов'язаних з описом інтелектуального капіталу.

У наш час особливого значення набувають дослідження економічних категорій, які є інструментарієм теоретичного аналізу проблем утворення інтелекту, його нагромадження й використання. Категоріальний апарат може бути представлений як перелік таких основних понять: "інтелектуальний капітал", "інтелектуальний ресурс", "інтелектуальна власність", "інтелектуальний продукт", "інтелектуальний потенціал", "нематеріальні активи", "інтелектуальні активи", "інтелектуально-освітній потенціал", "інноваційний капітал" та ін. Серед них поняття "інтелектуальний капітал" є центральним, розгляд якого заслуговує на особливу увагу.

Інтелектуальний капітал є складною категорією з точки зору її формалізованої ідентифікації. Тому насамперед необхідно піддати аналізу визначення первісних складових цього поняття – "інтелект" та "капітал".

Інтелект (від лат. intellectus – пізнання, розуміння, розум) – це здатність людини до усвідомленого, нестереотипного пошуку й знаходженню адекватних змісту форм мислення й доцільних засобів поведінки та певних дій, які засновуються на досвіді й знаннях.

Інтелект проявляється як єдність форми креативної якості й інструментальних знарядь. Форма креативної якості – конкретна. Вона активізується певною потребою або метою. До інструментальних знарядь належать знаряддя інтелектуальної діяльності (пам'ять, стереотипи, автоматизми тощо) та інтелектуальні знаряддя праці (технічні й інформаційні засоби, наукові теорії, існуючі методики тощо) [3, с. 73].

Враховуючи особливості функціонування інтелекту, в наукових дослідженнях відзначається, що при створенні різних видів інтелектуального продукту інтелект виконує функцію неуречевлених засобів розумової праці. Предметом праці виступає інформація, яка входить у процес, що вивчається й несе нові відомості, отримані раніше як іншими людьми, так і самим виконавцем цієї праці [4, с. 140].

Інтелект можна розглядати одночасно і як явище, і як процес. За сутністю явища, інтелект – це здатність самостійного продуктивного мислення людини, основою якої є попередньо накопичені знання. Проте, природа інтелекту є такою, що, як явище, він може існувати лише у динаміці, – у процесі переходу до нових знань. Факторами, які зумовлюють процес руху і сприяють утворенню нової якості інтелекту є насамперед зміна природних та соціальних умов.

Найсуттєвішою властивістю інтелекту, яка безпосередньо забезпечує соціально-економічний прогрес суспільства, є інноваційна здатність, однією зі складових якої є талант до творчої діяльності та вміння його реалізувати. У науковій економічній літературі інноваційна здатність визначається як уміння створювати нову якість у межах заданої технології, підвищуючи тим самим загальну ефективність системи [5, с. 193].

Такі підходи здаються нам найбільш придатними для подальшого дослідження категорії "інтелектуальний капітал". Проте, слід відзначити, що уявлення про інтелект чисельні й неоднозначні, і з цих причин до теперішнього часу загальноприйняте визначення інтелекту лишається неформульованим.

На думку вчених, до якої ми приєднуємося, найбільш актуалізованим визначенням інтелекту, є те, що враховує

інтелектуалізацію способу суспільного виробництва як ознаку, що є провідною й виразно відображає характер процесів, які відбуваються за теперішнього часу. А саме: інтелект є феноменом дійсності, який включає у себе людину (креативне начало) та технології (акумуляований досвід активності інтелекту) й характеризує рівень розвитку цивілізації [3, с. 74].

Поняття ж "капітал" визначається науковцями-економістами по-різному: як нагромаджені цінності, самозростаюча вартість (вартість, яка здатна приносити додану вартість), будь-який запас, який через певний час приносить потік послуг і є приведеною до теперішнього часу вартістю дисконтування майбутніх доходів та багато інших визначень.

Намагання поєднати змістовні складові загального поняття "інтелектуальний капітал" дають наступний логічний ланцюжок. Здійснюючи угруповання ознак, що характеризують капітал, сутність поняття "інтелектуальний капітал" можна охарактеризувати, ґрунтуючись на таких основних категоріальних рисах, як 1) отримання доходу, 2) виробниче використання, 3) капіталовкладення. Це дозволяє віднести інтелектуальний капітал до категорії ресурсів.

Ознаки ж, що відрізняють цю форму капіталу від інших полягають у наступному. Інтелектуальний капітал є особистим надбанням індивіда і не відокремлюється від нього; він здатен приносити своєму власнику не тільки грошовий дохід, а й задоволення у вигляді досягнення вищого рівня потреб, таких як потреба у самореалізації, суспільному визнанні тощо; залучення інтелектуального капіталу до сфери виробництва залежить від суб'єктивного вибору індивіда; нагляд за отриманням доходу від використання інтелектуального капіталу здійснює індивід, незалежно від джерел надходження коштів у вигляді капіталовкладень (державні грошові надходження, колективні кошти, грошові витрати родини, власні грошові витрати індивіда); інтелектуальний капітал, функціонуючи протягом досить тривалого часу, має властивість не зменшувати, а збільшувати свою цінність.

З огляду на зміст складових загального поняття ("інтелект" та "капітал"), наша редакція визначення категорії "інтелектуальний капітал" може бути подана так: інтелектуальний капітал – це нагромаджений людиною та сформований на основі інвестицій запас здоров'я, знань, навиків, творчих здібностей, який

зумовлює створення продукту нової якості й за умов використання у суспільному виробництві забезпечує індивіду отримання доходу та сприяє зростанню суспільної продуктивності праці, прогресу й відповідним якісним перетворенням у межах соціально-економічної системи.

Інтелектуальний капітал можна розглядати з точки зору його сутності як невід'ємної властивості індивіда (за підходом "капітал-власність"), і з точки зору його функціонального призначення (за підходом "капітал-функція").

Як властивість індивіда, інтелектуальний капітал утворюється тоді, коли до складових, що визначають сутність людського капіталу додається здатність людини до новаторства й творчості. З нашої точки зору, створений індивідом інтелектуальний капітал представляє собою знання, сформовані на основі розумових здібностей людини й набуті шляхом усвідомлення, систематизації, критичного сприйняття інформації, а також на підставі генерації власних ідей.

Інтелектуальний капітал особистості розглядається господарюючими суб'єктами як придатний до використання ресурсний потенціал. Сформований інтелектуальний капітал індивідів, залучений у сферу суспільно-економічних відносин, набуває функціональних ознак і стає інтелектуальним капіталом компаній.

У контексті "капітал-функція" можна оперувати категорією "інтелектуальні ресурси". Вони впливають на ефективність господарської діяльності підприємства й відповідають наступним ознакам:

- інтелектуальні ресурси не мають матеріального змісту. І хоча форми, які набувають інтелектуальні активи, можуть бути матеріальними, сутність і цінність ресурсів все одно знаходиться у нематеріальній сфері;
- інтелектуальні ресурси представляють собою потенційні економічні вигоди як у вигляді майбутніх надходжень від цих ресурсів, так і у вигляді збільшення майбутніх надходжень від інших ресурсів [6].

Необхідно відзначити, що внаслідок високого ступеня абстракції, розгляд категорії "інтелектуальний капітал" за атрибутивними ознаками "власність" та "функція" у відокремленому вигляді може носити лише суто теоретичний характер. Призначення такого підходу – за допомогою теоретичного

аналізу виділити головне при ідентифікації категорій. Фактично ж, людина є частиною й першоосною соціально-економічної системи, і її капітал не може розглядатися інакше, ніж у межах відповідних соціально-економічних відносин. Тому, при наданні оцінки стану й ефективності використання інтелектуального капіталу, взаємопов'язано застосовуються обидва підходи.

Сьогодні у системі наукових економічних досліджень розкриття проблем відтворення продуктивних сил людей, які реалізуються у ринкових умовах у формі інтелектуального капіталу висуваються на перший план. Потреби поглиблення визначних наукових досліджень зумовлюють розширення меж термінологічного апарату. Оскільки дослідження, пов'язані з інтелектуальним капіталом за теперішнього часу знаходяться у стані активного розвитку, то і їх методологічний аспект, зокрема аналіз системи категорій, буде піддаватися подальшому розгляду, а перелік ідентифікаторів процесів і явищ, зміст яких описує та вивчає сучасна економічна наука, буде поповнюватися й вдосконалюватися.

Література

1. Ходжсон Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности // Вопросы экономики. – 2001. – №8. – С.34–35.
2. Кульчицький Б. В. Сучасні економічні системи. – Львів: Афіша, 2004. – С.242–243.
3. Суворов В. В. Интеллект и интеллектуальные орудия труда (естественное и искусственное в интеллекте) // Вестник Московского университета. Серия 7. – 2000. – №2. – С.73–74.
4. Гайло В. Политическая экономия интеллектуального труда // Мировая экономика и международные отношения. – 1994. – №11. – С.137–147.
5. Леонтьев Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. – М.: Издательский центр "Акционер", 2002. – С.193.
6. Симулин А. Секрет "умной" компании. Управление интеллектуальным капиталом // Электронная версия журнала Top manager. 2002. – №17 // <http://www.topmanager.ru/archive/2002/17/simulin>

ДІАЛЕКТИКА ЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ТА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІКОЮ

Виконання стратегічних завдань, які впливають з "європейського вибору" України, формування демократичної моделі управління і становлення громадянського суспільства можливі лише за умови оптимального співвідношення централізації та децентралізації у сфері державного управління. Тому механізм взаємодії централізації та децентралізації виступає відправною передумовою ефективності і конструктивності на всіх рівнях управління – глобальному, макроекономічному, регіональному.

Відомо, що джерело розвитку й удосконалення сучасних соціально-економічних систем управління полягає саме у діалектичній єдності двох сторін управління – централізації та децентралізації [1, с. 231].

Централізація в управлінні фактично підкреслює замкненість системи управління, коли воно будується з єдиного центру у напрямі "зверху вниз" з дотриманням строгих принципів єдності та чіткості розпорядництва. Характерними рисами централізації є збільшення кількості рівнів в управлінській ієрархії, зосередження прийняття більшості рішень на верхніх рівнях управління.

Але централізоване управління припускає певну самостійність елементів і підсистем загальної системи, що зумовлюється різними умовами їх функціонування, врахувати які можна лише за допомогою надання прав самостійності, тобто децентралізації управління. Таким чином, децентралізація в управлінні означає надання певної самостійної елементам нижчих ієрархічних рівнів у рішенні господарських питань і підкреслює відкритість системи для рішень "знизу". Багато локальних рішень можуть прийматися на середніх і нижчих рівнях організаційної ієрархії без шкоди для інтересів системи, яка функціонує як єдине ціле.

Співвідношення централізації та децентралізації у сфері державного регулювання управління не просто сума двох

складових, в яких збільшення одного елемента тягне за собою зменшення іншого. У цих відносинах має бути певний оптимум, а відповідно, перебудова державного механізму має включати рішення, які не зміцнювали б централізацію на шкоду децентралізації, а зміцнювали шляхом організаційно-правового забезпечення процес централізації та децентралізації у державному управлінні [2, с. 157].

В узагальненому уявленні поєднання централізації і необхідності самостійності ланок системи управління (децентралізації) можна розглядати й оцінювати як ступінь централізації. Він відображає склад і концентрацію повноважень координуючого органу управління та розподіл їх за рівнями ієрархії системи управління. Делегування повноважень, тобто передача їх з одного рівня на інший, розглядається відповідно до цього як зміна ступеня централізації. Залежно від того, що це за повноваження і куди вони передаються (на верхній або нижній рівень управління), підвищується або знижується ступінь централізації.

Але якщо теоретичний аспект проблеми достатньо глибоко та всебічно розглянутий у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі, то конкретних розрахунків ступеня централізації в управлінні не пропонується.

У статистичному аналізі структури будь-якої сукупності передбачається розрахунок загального показника централізації, якій характеризує скупчення обсягів досліджуваної ознаки в окремих одиниць. Він розраховується за формулою:

$$K_c = \sum_{i=1}^n \left(\frac{m_i}{M} \right)^2,$$

де m_i – значення ознаки i -ої одиниці сукупності;

M – обсяг ознаки всієї сукупності.

При цьому максимальне значення $K_c = 1$ досягається лише у випадку, коли сукупність складається тільки з однієї одиниці, яка володіє всім обсягом ознаки. Мінімальне значення коефіцієнту наближається до нуля, але ніколи його не досягає.

На нашу думку, даний коефіцієнт концентрації характеризує ступінь нерівномірності розподілу досліджуваної ознаки без урахування обсягів сукупності і чисельності окремих груп та може застосовуватися для однорідної сукупності, тобто для

оцінки ступеня концентрації конкретної ознаки на якомусь одному рівні управління – на рівні підприємства, регіону, місцевого самоврядування. Однак, цей показник непридатний для оцінки ступеня концентрації управління в ієрархічній системі. Ми пропонуємо застосувати для таких розрахунків інтегральний коефіцієнт централізації управління як середньозважену частку управлінських рішень, які приймаються централізовано, у загальній кількості рішень щодо конкретного напрямку (функції) управління:

$$K_{imm} = \sum_{i=1}^n \left(\frac{m_i}{M} \right) \cdot d_i, \quad \sum_{i=1}^n d_i = 1, \text{ де}$$

d_i – питома вага окремого i -го напрямку (функції) управління, яка встановлюється експертним методом.

Такий інтегральний коефіцієнт централізації управління можна розрахувати по окремих функціях і напрямках управління та регулювання на різних рівнях, у тому числі по бюджетному, ціновому, податковому, соціальному, науково-технічному регулюванні тощо, а також у цілому по країні або регіону країни.

Кількісні значення коефіцієнта інтерпретуються традиційно: до 0,1 – надзвичайно низький рівень централізації; 0,1–0,3 – невисокий рівень; 0,3–0,7 – помірний рівень; понад 0,7 – високий рівень централізації. Взагалі ступінь централізації управління є еластичним поняттям, апріорі його не можна вважати "поганим" або "гарним", він має бути визначеним для певних конкретних умов. Тобто йдеться про оптимальний ступінь централізації як максимальну відповідність форм централізації управління, що визначають її рівень, реальним потребам системи та рівню її розвитку.

При обґрунтуванні оптимального співвідношення централізації та децентралізації необхідно враховувати такі три його особливості.

По-перше, раціональне співвідношення централізації та децентралізації є поняттям динамічного оптимуму, воно є мінливим у часі, визначається багатьма факторами об'єктивного та суб'єктивного характеру, умовами розвитку суспільства на кожному його етапі. Так, збільшення масштабів і зміна структури соціально-економічної системи ускладнюють необхідну пропорційність і потребують посилення централізації управління, що

сприяє ефективному і своєчасному вживанню заходів з координації і необхідної зміни пропорцій. Проте посилення централізації управління має об'єктивні межі, за яких вона призводить до зайвого перевантаження координуючих органів управління, що відображається на оперативності та гнучкості управління. Ці межі є різними для різних ланок, рівнів і етапів розвитку суспільства [1, с. 233].

По-друге, співвідношення централізації та децентралізації є комплексним поняттям, яке охоплює різні аспекти управління: політичний, адміністративний, фінансовий, ринковий. Такі сторони децентралізації можуть проявлятися у різноманітних формах та комбінаціях для різних країн, окремих секторів і регіонів країни.

По-третє, інтерпретація ступеня централізації (або децентралізації) управління повністю визначається системою критеріїв та шкалою переваг конкретного рівня управління відповідно до його специфічних економічних інтересів. Тому не можна з однаковими мірками підходити до вивчення децентралізації управління на корпоративному рівні, на рівні місцевого самоврядування, на регіональному, макроекономічному та глобальному рівнях.

Так, на макроекономічному рівні у сучасних умовах спостерігається постійне зростання ролі децентралізації, що становить загальну закономірність раціонального, конструктивного й ефективного управління. У рамках загальної системи державного регулювання економіки державне втручання в економічну діяльність регіону постійно звужується, а роль територій у проведенні економічних реформ, трансформації форм власності, розвитку ринкової та соціальної інфраструктури постійно зростає. Разом з тим перекоси у сторону децентралізації також є небезпечними, оскільки можуть зумовити деструктивність діяльності місцевих органів та дезінтеграційні тенденції у різних сферах життєдіяльності суспільства.

На глобальному рівні, навпаки, держава діє як окремий, національний за сутністю, господарюючий суб'єкт і виражає суспільні інтереси, суспільні потреби, загальнонаціональні вигоди у цілому. Тому в умовах становлення національної економіки у період її трансформації пропонується більш мобілізаційна національно-інституційна модель з вищим рівнем централізації, ніж у середині країни, що буде сприяти

формуванню її економічного потенціалу і входженню до світового економічного простору на паритетних засадах [5, с. 19].

На місцевому рівні децентралізація розглядається як дієвий механізм прискорення людського розвитку в країні через місцеве самоврядування, тобто розширення діапазону участі громадського суспільства у вирішенні місцевих проблем основних сфер життєдіяльності – охорони здоров'я, освіти, житлово-комунальної системи, охорони навколишнього середовища тощо. Така участь допомагає залучати додаткові ресурси та максимально ефективно використовувати їх відповідно до місцевих реалій та пріоритетів.

Таким чином, проблема оптимального поєднання централізації і децентралізації на різних рівнях управління пов'язана з кардинальним удосконаленням організаційно-функціональних, інституційно-правових, процедурно-технологічних структур та засад механізму державного регулювання й управління.

Література

1. Маркіна І. А. Методологія сучасного управління: [Монографія]. – К.: Вища школа, 2001. – 311 с.
2. Державне управління: Теорія і практика / За ред. В. Б. Авер'янова. – К.: Юрінком Інтер, 1998. – 290 с.
3. Мельник А. Ф., Оболенський О. Ю., Расіна А. Ю., Гордієнко Л. Ю. Державне управління: Навч. посібник / За ред. А. Ф. Мельник. – К.: Знання-Прес, 2003. – (Вища освіта ХХІ століття). – 343 с.
4. Йохансен Лейф. Очерки макроэкономического планирования. – М.: Прогресс, 1992. – 317 с.
5. Титаренко Н. Економічний націоналізм як методологічна основа мобілізаційної моделі розвитку // Економіка України. – 2003. – № 9. – С.13–22.
6. Сила децентралізації. Україна: звіт з людського розвитку за 2003 рік. Програма розвитку ООН. – К.: Бліц-Принт, 2004. – 136 с.

*КОМЕЛІНА О.В., кандидат економічних наук, доцент,
ШИНКАРЕНКО Р.В., кандидат економічних наук, доцент,
БОЖКО В.Н., кандидат юридичних наук, доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка*

СОЦІАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

У сучасних умовах важливим є наукове обґрунтування економічної стратегії та визначення загального напрямку соціально-економічного розвитку суспільства.

Економісти по різному трактують сам зміст стратегії та закономірностей розвитку. Наприклад, А. А. Чухно розглядає це як співвідношення індустріального та постіндустріального типів розвитку. Відомо, що існує два підходи щодо періодизації соціально-економічного розвитку країн. Це – формаційний та цивілізаційний підходи. Враховуючи, що економічна політика України, як і більшості розвинених країн, спрямована на перехід до нової постіндустріальної стадії цивілізаційного розвитку, яка докорінно відрізняється від індустріальної. Якщо для останньої типовим є панування матеріального виробництва, то нова стадія – це пріоритетний розвиток нематеріального виробництва. Такий напрям можливий лише за умов високого розвитку продуктивних сил та наукоємних технологій саме у сфері матеріального виробництва. Дослідження свідчать, що у США в індустріальному секторі господарювання нині задіяно лише 10% зайнятих, 2,5% працює в аграрному секторі, майже 80% зайнятих припадає на сферу послуг [1, с. 19].

На думку В. Геєця, подальший розвиток сучасної цивілізації буде базуватися на "нагромадженні знань, більшість яких здобута у другій половині ХХ століття" [2, с. 5]. Він акцентує увагу на масовій інтелектуалізації розвитку, яка здатна, з одного боку, захистити життєвий простір людини, а з іншого – сформувати конкурентоспроможність України, що є базою для її входження до постіндустріальних країн на рівноправних умовах. Якісні зрушення у розвитку продуктивних сил створюють можливості переходу України до нової моделі розвитку, побудованої на соціалізації суспільного життя.

Особливої уваги у цьому контексті заслуговує проблема відтворення робочої сили. Сама соціально-економічна сутність відтворення робочої сили полягає у безперервному відновленні фізичних сил та розумових здібностей людини, у процесі якого відбувається постійне вдосконалення і підвищення кваліфікації людей, зростання їх загальноосвітнього й професійного рівнів. Соціально-економічний режим відтворення робочої сили ґрунтується на системі мотивації трудової діяльності, оцінка якої може бути пов'язана зі ступенем захищеності населення від соціальних ризиків у сфері зайнятості й одержанням доходів, а також з рівнем життя населення. Необхідно підкреслити, що рівень життя є однією з найважливіших якісних характеристик життєдіяльності суспільства. У сучасних умовах рівень життя населення буде значною мірою зумовлюватися тим, наскільки успішно здійснюватиметься соціалізація економіки, під якою слід розуміти пріоритетний розвиток людини.

Необхідно відмітити, що частка національного доходу, яка використовується на особисте споживання населення (в основному у формі заробітної плати), навіть до початку економічних реформ в Україні ніколи не задовольняла реальні потреби відтворення населення. Вона повністю не покривала необхідних витрат сім'ї на утримання її непрацездатних членів, зокрема дітей. Працюючий одержував за свою працю значно менше, ніж було необхідно для нормального відтворення його робочої сили. Іншими словами, відтворення населення на необхідному для суспільства рівні економічно не забезпечувалося. За даними ООН у 1992 р. за показником індексу людського розвитку (ІЛР) Україна посідала 45 місце серед країн світу, у 1993 р. відповідно 80 місце, у 1994 р. – 95; 1995 р. – 110; 2002 р. – 80 місце. При цьому зниження ІЛР по регіонах проходило не пропорційно. Основним чинником падіння рівня ІЛР варто вважати різке скорочення реального ВВП на душу населення: від 5010 дол. за паритетом купівельної спроможності (ПКС) у 1992 р. до 770 дол. ПКС у 2001 р. В обігу з'явилися категорії "нові бідні", "працююча біднота", що пов'язане з низькими конкурентними позиціями вітчизняного виробництва, низькою продуктивністю праці, переважанням низькооплачуваних робочих місць.

Наведені дані дають змогу зробити висновок, що у цьому напрямі Україна відстає не тільки від країн – членів ЄС, а навіть і від постсоціалістичних країн Центральної та Східної Європи.

Інформація про індекс людського розвитку та індекс рівня освіти країн – членів ЄС та постсоціалістичних країн Центральної та Східної Європи за 2001-2002 рр. наведена у табл. 1 [3, с.13].

Таблиця 1

Індекс людського розвитку та індекс рівня освіти країн-членів ЄС та постсоціалістичних країн Центральної та Східної Європи за 2001–2002 рр.

Країни	ЛІР		Індекс рівня освіти		Місце країни за ЛІР	
	2001 р. (1999 р.)*	2002р., (2000 р.)*	2001 р. (1999 р.)*	2002 р. (2000 р.)*	2001 р.	2002 р.
Країни – члени ЄС						
Швеція	0,936	0,941	0,99	0,99	4	2
Бельгія	0,935	0,939	0,99	0,99	5	4
Нідерланди	0,931	0,935	0,99	0,99	8	8
Фінляндія	0,925	0,930	0,99	0,99	10	10
Люксембург	0,909	0,925	0,90	0,90	12	16
Франція	0,924	0,928	0,97	0,97	13	12
Великобритан.	0,923	0,928	0,99	0,99	14	13
Данія	0,921	0,926	0,98	0,98	15	14
Австрія	0,921	0,926	0,96	0,96	16	15
Німеччина	0,921	0,925	0,97	0,97	17	17
Ірландія	0,916	0,925	0,96	0,96	18	18
Італія	0,909	0,913	0,94	0,94	20	20
Іспанія	0,908	0,913	0,97	0,97	21	21
Греція	0,881	0,885	0,92	0,92	23	24
Португалія	0,874	0,880	0,93	0,94	28	28
Постсоціалістичні країни Центральної та Східної Європи						
Словенія	0,874	0,879	0,94	0,94	29	29
Чеська Респ.	0,844	0,849	0,89	0,89	33	33
Словацька Респ.	0,831	0,835	0,91	0,91	35	36
Угорщина	0,829	0,835	0,93	0,93	36	35
Польща	0,828	0,833	0,94	0,94	38	37
Естонія	0,812	0,826	0,94	0,95	44	42
Литва	0,803	0,808	0,93	0,93	47	49
Латвія	0,791	0,800	0,93	0,93	50	53
Російська Фед.	0,775	0,781	0,92	0,92	55	60
Румунія	0,772	0,775	0,88	0,88	58	63
Україна	0,742	0,748	0,92	0,92	74	80

* – рік, за яким наведені дані.

Саме визнання того факту, що людські ресурси є найважливішим елементом, який забезпечує перевагу у конкурентній боротьбі, надає вагомого значення таким факторам, як відтворення робочої сили та управління людськими ресурсами [4, с. 47].

Аналіз сучасних механізмів економічного зростання свідчить про єдність та суперечність економічного і соціального розвитку, їх взаємне доповнення та взаємне обмеження. Нормалізація відтворення соціальної сфери створює передумови надання суспільству достатньої кількості соціальних послуг. Результати соціального розвитку свідчать, що економічне зростання підпорядковане відтворенню умов всебічного розвитку особистості. Якість економічного зростання за умов соціалізації економіки може проявлятися у різних галузях народного господарства у різних формах: позитивних, негативних, нульових. Так, негативні темпи будуть притаманні деяким традиційним галузям та підприємствам із застарілою технологією виробництва і навпаки.

Таким чином, соціалізація економічного розвитку передбачає наявність таких умов як організацію пізнання та вибору шляхів суспільного розвитку; узгодження особистих, колективних та державних інтересів; забезпечення пріоритетної реалізації інноваційної та підприємницької активності; створення таких мотиваційних умов, які б узгоджували економічну поведінку суб'єктів господарювання із завданнями загальноекономічної стратегії та формували соціальні партнерські відносини між всіма суб'єктами економічних відносин.

Література

1. Чухно А. Актуальні проблеми стратегії економічного і соціального розвитку на сучасному етапі // Економіка України. – 2004. – №4. – С.15–23.
2. Геєць В. Характер перехідних процесів до економіки знань // Економіка України. – 2004. – №4. – С.4–14.
3. Долішній М., Садова У., Семів Л. Глобалізація та її регіональний вимір // Регіональна економіка. – 2002. – №3. – С.7–24.
4. Михайлина Д. Глобальні вимоги транснаціоналізації людського фактора // Україна: аспекти праці. – 2004. – №7. – С.46–48.

ВИЗНАЧЕННЯ ФУНКЦІЙ СІМ'Ї ЩОДО ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Трактування людського капіталу (або професійного [1, с. 392]), дослідження якого в останні десятиліття набуло значного поширення [2–7], зводиться, у цілому, до наступного: це сформована у результаті інвестицій сукупність здібностей, знань, кваліфікації, досвіду, якими володіє людина, які є невіддільними від неї, використовуються нею у процесі виробництва, сприяють зростанню продуктивності праці та можуть приносити певний дохід.

У зв'язку із цим важлива функція щодо формування і накопичення людського капіталу покладається на сім'ю, як на первинний економічний осередок. У рамках досліджуваної проблеми мова йде про систему функцій сім'ї на стадіях створення, виробництва і реалізації людського капіталу, яку можна представити у вигляді схеми (рис. 1).

Перша стадія передбачає створення матеріальної бази через наявність: членів сім'ї – безпосередніх виробників людського капіталу, суто матеріальних ресурсів, товарів і послуг за рахунок формування і використання сімейного бюджету, організації побуту сім'ї. Друга – виробництво фізичної основи людського капіталу через репродуктивну функцію – народження дитини; виховну – передачу батьками та іншими членами родини соціально-економічного досвіду, норм поведінки і морально-трудова цінностей дітям; рекреативну – організацію вільного часу, відпочинку та розвиток інтересів і потреб членів сім'ї; комунікативно-психотерапевтичну – створення сприятливого мікроклімату (в основному емоційного) як основи внутрішньо-сімейного спілкування, психологічної підтримки у випадку виникнення стресових ситуацій, відновлення фізичних і психічних сил, витрачених у життєвих колізіях. Друга стадія по суті представляє собою процес соціалізації – розвиток і адаптацію дитини до соціально-економічної системи.



Рис. 1. Функції сім'ї з формування людського капіталу

На третій стадії через різні форми участі членів сім'ї у ринковому господарюванні – підприємстві, працевлаштуванні – відбувається реалізація людського капіталу.

Визначені нами функції сім'ї стосовно формування людського капіталу дозволяють розширити визначення сутності цього поняття. Отже, людський капітал – це закладений сім'єю у результаті фінансових, емоційних, часових та інших інвестицій фізичний, розумовий, творчий і моральний потенціал індивіда, який у подальшому дозволить йому отримати знання, здобути кваліфікацію, набути досвід та у результаті участі у суспільному виробництві – сприяти економічному зростанню й підвищенню добробуту.

На наше глибоке переконання, сім'я займає особливе місце у сучасній соціальній економіці завдяки, по-перше, охопленню всього населення, адже суб'єкти однієї сім'ї є водночас суб'єктами інших; по-друге, виконанню сім'єю певних функцій, протіканню в ній специфічних процесів з відповідними механізмами; по-третє, наявності сімейних критеріїв та ідеалів, які є відображенням соціальної задоволеності; по-четверте, відповідності сімейних інтересів більшою мірою характеру ринкового укладу, ніж державного, оскільки перший задовольняє приватно-індивідуальні потреби, а другий – суспільні; по-п'яте, веденню розрахунків збалансованості ефективності від величини отримуваних суспільних благ, з однієї сторони, і збитків від сплачуваних податків, з іншої. Все це разом визначає ступінь довіри сім'ї до держави і відповідну поведінку на ринку.

На нашу думку, на сучасному етапі свого розвитку українська сім'я перебуває у кризовому стані, адже перехідний період (за висловлюванням російських учених – "економіка виживання" [8, с. 30]) впливає на цей первинний осередок суспільства негативно. Активізація діяльності домогосподарств з метою забезпечення себе засобами до існування (сімейний бізнес, індивідуально-трудова та аграрна діяльність), долучає до економічного співробітництва усіх членів сім'ї, що, з однієї сторони, має позитивний характер, так як у принципі слугує поступовому формуванню середнього класу. З іншої – інтенсифікація трудових та економічних функцій сім'ї відбувається за рахунок зниження якісних характеристик населення через скорочення часу на навчання, укріплення здоров'я, відпочинок, заняття з дітьми тощо, що зрештою у довгостроковій перспективі може мати наслідком зниження інтелектуального, морально-культурно-духовного та фізичного потенціалу населення. З огляду на вищезазначене, необхідне проведення виваженої державної соціальної політики стосовно сім'ї з метою пом'якшення адаптаційних процесів до нових умов життя.

Таким чином, сім'я є тим середовищем, де соціалізація на даному рівні є процесом засвоєння людиною певної системи знань, соціально-культурно-економічних норм і цінностей, виступає фактором адаптації і самоствердження індивіда до умов конкретного соціумного буття, є основою формування людського капіталу.

Література

1. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА–М, 1999. – 479 с.
2. Каленюк І. Освіта у ринковому середовищі та неекономічні цінності // Економіка України. – 2003. – № 7. – С.67–73.
3. Вильховченко Э. О "посттейлоризме" и "человеческом капитале" // Мировая экономика и международные отношения. – 1995. – № 11. – С.138–140.
4. Добрынин А. И., Дятлов С. А., Цыренова Е. Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: Формирование, оценка, эффективность использования. – СПб.: Наука, 1999. – 309 с.
5. Морова А. П. Инвестиции в человеческий капитал и социальную инфраструктуру // Социс. – 1998. – № 9. – С.72–77.
6. Майбуров И. Эффективность инвестирования и человеческий капитал в США и России // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 4. – С.3–13.
7. Иванов Н. Человеческий капитал и глобализация // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 9. – С.19–31.
8. Жеребин В. М., Романов А. Н. Экономика домашних хозяйств. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 231 с.

ФІКТИВНИЙ І РЕАЛЬНИЙ КАПІТАЛ: ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

Суспільний капітал представляє собою складну єдність. Це соціально-економічна система, яка підкоряється як загальним, так і притаманним кожній підсистемі закономірностям. На сьогодні світова економіка у цілому і кожна країна зокрема характеризується ситуацією розриву, неадекватності між реальним сектором економіки і ринком цінних паперів. Така невідповідність була завжди, але зараз це загрожує поглибленням системних криз, послабленням керованістю соціально-економічною сферою. Світові і національні кризи 80-90-х років ХХ ст. стали яскравим свідченням цих процесів. Постає проблема у визначенні суперечностей між реальним та фіктивним капіталом. У сукупності цих двох форм пріоритет належить реальному капіталу, адже він уособлює виробничий сектор економіки. Саме тут закладені процвітання або спад економічної системи у цілому. Даний сектор відіграє вирішальну роль у народному господарстві, визначає пропорції, масштаби і взаємозв'язки з іншими формами капіталу, а, отже, й секторами економіки.

Основна проблема у цій сфері полягає у визначенні достовірності схеми – чи дійсно є фіктивним фіктивний капітал? Для цілісного з'ясування сутності поняття фіктивний капітал звернемося до історії його формування.

Термін "фіктивний капітал" став використовуватися для характеристики окремих економічних явищ лише у ХVІІІ ст. У цей час фіктивним капіталом називали цінності, які або взагалі не мали внутрішньої вартості, або остання відігравала незначну роль, а в головному вони залежали від ступеня довіри до їх емітента та інших схожих факторів. Ш.-Л. Монтескьє говорив, що "золото і срібло є фіктивним багатством", а В. Мірабо відділяв металеві гроші від паперових білетів. Вони доводили необхідність забезпечення фіктивних (паперових) грошей реальними (золотими). Сам термін "фіктивний капітал" як відомо ще не використовувався, хоча вже у ХVІІІ ст. зародилась

"капіталотворча" теорія кредиту, позичкового капіталу, цінних паперів [1].

Джон Ло ототожнював кредит з грошима, а гроші з капіталом, причому вбачав у кредиті якщо не головне, то дуже важливе джерело зростання багатства країни. Він стверджував, що основою економічного процвітання країни є велика кількість грошей у ній. Слід зауважити, що Джон Ло не вважав паперові гроші головним багатством, адже він чудово розумів, що істинне багатство – це товари, підприємства, торгівля. Але надлишок грошей, на його думку, забезпечує повне використання землі, робочої сили, підприємницьких здібностей.

Погляди Ло і його авантюристична діяльність були піддані різкій критиці засновниками класичної політекономії А. Смітом та Д. Рікардо. Сучасні дослідники не звертають уваги на той факт, що теорія К. Маркса виникла для подолання обмеженості критикою класиків. На думку К. Маркса, вказуючи лише на підпорядкованість кредиту, позичкового капіталу, цінних паперів виробництву, А. Сміт і Д. Рікардо не бачили їх активного впливу на виробництво, заперечували важливу роль кредиту в процесі розвитку суспільного відтворення [1].

Саме у своїх працях К. Маркс починає використовувати поняття "фіктивний капітал". Головним у підході К. Маркса до нього було розкриття його двоякої сутності. З одного боку капітал – це сукупність цінних паперів, які не мають самі по собі дійсної вартості, і в цьому розумінні є фіктивними. Але фіктивність ця не абсолютна, тобто цінні папери не є чимось не реальним, таким, що не має нічого спільного з дійсністю. Зв'язок з реальністю, хоча і непрямий, є. З іншого, – цінні папери, як свідоцтва про надання грошей у позику (облігації) або титули участі у капіталі підприємства, що дають право на співволодіння ним (акції), відображають зростання реального капіталу, виступають у найбільш загальній формі, як паперові двійники реального капіталу (в його грошовій і матеріальній формі) здійснюють вплив на його кругообіг. К. Маркс неодноразово підкреслює цей другий бік капіталу.

Фіктивний капітал для К. Маркса – це максимальний результат, якого капітал може досягнути по лінії розвитку кредиту. Цінні папери виражали в першу чергу кредитні відносини. За їх допомогою у формі облігаційних позик або вкладень у акції міг здійснюватися і розвиватися кредит. Таким

чином, за К. Марксом, кредит і його форма – фіктивний капітал, прискорюючи розвиток матеріальних виробничих сил, виступає, у той же час, головним рушієм перевиробництва і надмірної спекуляції в торгівлі. Кредитній системі притаманний двоякий характер – сприяючи покращенню умов виробництва, вона створює перехідну форму до нового способу виробництва.

Обидві лінії марксистського аналізу були сприйняті і розвинуті В. Леніним. У кінці XIX – на початку XX ст.ст., характерною рисою розвитку економіки було зростання фондових цінностей. Слід відмітити, що у підході В. Леніна до аналізу фіктивного капіталу досить часто домінує односторонність і невиваженість та непослідовність в оцінках. "Стрижка купонів" була для нього символом паразитизму і загнивання капіталізму. Саме у цьому і проявилась певна переоцінка ролі монополій і недооцінка конкуренції.

Саме дана особливість отримала найбільшого розповсюдження в радянській політичній економії. Протягом десятиліть повторювалась теза В. Леніна про фіктивність фіктивного капіталу і постійно послаблювався аналіз реального капіталу та його ролі. У двотомному "Фінансово-кредитному словникуві" (1964 р.) відмічалось, що акції і облігації певною мірою відображають зростання дійсних капіталів, що вкладені у підприємство, доходи по цінним паперам виплачуються за рахунок доданої вартості. З іншого боку, акції перевищують капітали, що фактично вкладені у підприємство.

У 70-х роках XX ст. у Великій Радянській Енциклопедії у статті про фіктивний капітал думка про відоме відображення фіктивним капіталом реального була повністю виключена. "У категорії фіктивного капіталу відображається подальший розвиток фетишизації і паразитизму капіталістичних виробничих відносин... Паразитизм фіктивного капіталу особливо проявляється в облігаціях державних позик". У словникові "Політична економія" (1983 р.) підкреслювалось, що фіктивний капітал "не виконує жодної функції в процесі капіталістичного відтворення. Особливо сильно фіктивний капітал зростає сьогодні, що свідчить про посилення паразитичного характеру капіталізму".

Порівняння цих видань свідчить про дві загальні тенденції: по-перше, про відхід від розуміння природи цінних паперів і їх ролі, які були характерні К. Марксу і В. Леніну, і, по-друге, про

явне посилення негативізму поглядів і їх еволюцію до все більшого відкидання елементарних істин, які замінили об'єктивний науковий аналіз. Найбільш яскравим прикладом є твердження про те, що фондові цінності не виконують жодної функції.

Що стосується постійно повторюваних аргументів, то частина з них була справедливою, але занадто однобокою. І така однобокість у поєднанні з іншими положеннями призводила до викривлення істини. Наприклад, про джерела доходів власників цінних паперів. Дійсно, вони багато в чому є формою розподілу і перерозподілу додаткового продукту, який створюється у суспільстві. Але чи лише додаткового продукту? Чи не розподіляється і частина необхідного продукту? І головне, якщо дивіденд – це лише частина доданої вартості, яка виникає у процесі виробництва, то як бути з працівниками підприємства, які є його акціонерами. Адже тоді виникає питання: кого вони експлуатують?

Справедливою можна вважати і критику, що акцентує увагу на випадках, коли обсяг емітованих акцій перевищує обсяг реального капіталу компанії. Різниця між розміром реального і фіктивного капіталу утворює засновницький прибуток. Одним зі способів його реалізації є роздвоєння капіталу тієї чи іншої компанії, тобто випуск акцій на суму, яка перевищує реально вкладений у підприємство капітал. Але навряд чи правильно на основі об'єктивно існуючих операцій по роздвоєнню зводити до них всю діяльність компанії. До того ж існують і об'єктивні ліміти для розмірів роздвоєння, за якими розпочинається зона небезпеки для самого підприємства. Не менш важливо згадати і про регулюючу діяльність держави, яка намагається обмежити можливі втрати акціонерів.

Значні зміни в радянській економічній науці відбулися у 80-х роках ХХ ст., особливо у період перебудови. У цей час з'являються дослідження, спеціально присвячені досвіду фондових бірж Заходу. Характерною рисою цих праць був глибокий реалізм та відмова від старих догм і уявлень. Прикладом може слугувати праця В.Т. Мусатова "США. Біржа і економіка". Автор підкреслює в ній особливо значну роль фондового ринку в США внаслідок особливостей американської економіки, що склались історично: мобілізація капіталів і нагромадження населення відбувається через емісію акцій та

облігацій. Величезні кошти, які необхідно було спрямувати в обіг при створенні американської економіки, багато в чому зобов'язані своїм формуванням ринку цінних паперів, біржі [2, с. 76]. Недарма Ф. Енгельс у свій час відзначав: "Якби біржа не створила в Америці великих капіталів, то як могли б там, у цій селянській країні, виникнути велика промисловість і соціальні рухи?"

С.В. Павлов у праці "Фондова біржа і її роль в економіці сучасного капіталізму" відмічає, що з 60-х років ХХ ст. почалась поступова модифікація ролі бірж, розширилось їх використання, що не могло не позначитись на зміні підходів до функціонування фіктивного капіталу [3, с. 23].

Сучасна політична економія потребує дещо інших, більш фундаментальних підходів, які б спиралися на об'єктивний науковий аналіз і виключали будь-яку упередженість. У сучасні інтегрованій системі фінансового капіталу спостерігаються суперечливі процеси, коли сили відчуження часто перемагають сили об'єднання. Утворення фіктивного капіталу називається капіталізацією. Капіталізується кожен регулярно повторюваний доход, причому його розраховують за середнім розміром відсотка як доход, що приносить би капітал, відданий у позику.

Навіть там, де боргове зобов'язання – цінний папір – не є суто примарним капіталом, як у випадку з державними боргами, все рівно капітальна цінність цього паперу досить умовна. Цінні папери є титулами власності, які уособлюють реальний капітал. При цьому не виключена можливість, що акції уособлюють собою лише формальне підприємство. Звідси висновок, що капітал існує не подвійно, – з одного боку, як капітальна цінність права власності і, з другого боку, – як капітал, дійсно вкладений у виробництво. Капітал насправді існує лише в останній формі як фактор виробництва, а акція виступає титулом власності на реалізовану ним цінність.

Слід відмітити, що реальний і фіктивний капітал представлений не в якості двоякого їх існування, а в сукупному вигляді, в їх переплетінні, єдності і взаємодії капітал здійснює вплив на економічну систему не автоматично. Невідповідність між змістом (виробничий капітал) і формою прояву (фіктивний капітал) викликає у сучасній економічній науці ряд суперечок. З класичної філософії відомо, що форма і зміст ніколи не співпадають, адже якби вони співпали, то будь-яка наука була б

зайвою. Таке неспівпадіння в економічній системі досить часто має більш серйозні наслідки. З нашої точки зору, фіктивний капітал впливає на впорядкованість економічної системи, зокрема на її інформативність. Так, наприклад, індекс "Доу Джонса" та інші індекси фондового ринку здійснюють реальний вплив на економічну систему. По-перше, вони можуть давати могутній стимул до розвитку, а значить реально впливати на характер, шляхи і розмір інвестицій. По-друге, дають можливість передбачити небезпеку "перегріву" економіки і вжити відповідних заходів для його недопущення. Це означає, що частково фіктивний капітал можна розглядати як систему захисту реального сектора економіки.

Фіктивний капітал порівняно з дійсним виробничим капіталом має ряд суттєвих особливостей. По-перше, він не має власної вартості, хоча деякі види цінних паперів представляють собою реальний капітал. По-друге, обіг цінних паперів відбувається на фондовій біржі і в кредитній системі, тоді як сферою функціонування дійсного капіталу є виробництво. По-третє, розмір фіктивного капіталу (курсова вартість цінних паперів) визначається шляхом капіталізації доходів по цінним паперам; розмір прибутку на дійсний капітал залежить від його величини. По-четверте, зміна величини фіктивного капіталу не співпадає зі зміною обсягу дійсного капіталу. Він зростає швидше, що обумовлено розвитком акціонерних товариств, розривом між дивідендом і нормою відсотку, а також тим, що в період швидкого зростання ринкової економіки збільшення обсягів цінних паперів не завжди пов'язаний з процесом відтворення.

Таким чином, на сьогодні спеціального дослідження потребують зовнішні впливи на фіктивний та реальний капітали, т. зв. "зовнішні ефекти", що порушують стійкість і стабільність системи. Серед них варто виділити: економічну кон'юнктуру світового, регіонального, національного та локального ринків; ланцюгову реакцію несприятливих коливань у сфері валютно-фінансових операцій; недостатній розвиток інформаційних систем, що порушує рух реального та фінансового капіталу; політичні і соціальні конфлікти у світі, регіонах, окремих країнах.

Література

1. Багачева Г. И., Денисов Б. А. О многообразной трактовке категории капитал // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №1.
2. Мусатов В. Т. США. Биржа и экономика. – М., 1985. – 224 с.
3. Павлов С. В. Фондовая биржа и ее роль в экономике современного капитализма. – М., 1989. – 128 с.

РІВЕНЬ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ – ВАЖЛИВИЙ ФАКТОР ЗРОСТАННЯ КРЕДИТІВ У РЕАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ

Реформування економіки України у сучасних умовах супроводжується як позитивними зрушеннями, так і проблемами у правовій, виробничій, інвестиційній, бюджетній, податковій, соціальній та інших сферах суспільного життя. Несприятливі умови, на жаль, залишаються одними з вирішальних факторів організації кредитних відносин, що здатні визначати ефективний розподіл грошових ресурсів, забезпечувати безперервність виробництва і, врешті, впливати на економічний розвиток та визначати успіх ринкових перетворень. Відтак, досягнення ефективності виробництва і прибутковості, як визначальних цілей ринкової системи господарювання, автоматично вирішує й інші питання, але не завжди. Цілі економічного розвитку, як відомо, можуть як взаємодоповнювати одна одну, так і взаємовиключати. Особливо це стосується соціальної справедливості, регулювання доходів населення, ринку праці і зайнятості, соціально-трудова відносин тощо.

Поряд з екологічними, інформаційними, науково-технологічними та іншими пріоритетами розвитку, соціальний аспект є одним з найголовніших. Задача сприяння соціальному розвитку країни як функції економічного процвітання та, одночасно, фактора економічної ефективності, досягненню узгодженості процесу організації кредитної політики та реальних економічних умов на сьогодні залишається не розв'язаною.

Результати статистичних спостережень, групування і порівняння різних фактичних даних ще раз підтверджують залежність банківської політики у галузі кредитування від такого джерела кредитних ресурсів, як заощадження населення. Закріплення та розширення зв'язків з реальною економікою, її виробничими показниками, розмірами заощаджень суб'єктів господарювання та домашніх господарств залежатиме у подальшому від обсягів зосередження додаткових ресурсів у цьому секторі та ступеня переорієнтації кредитної політики банків зі сфери загальнодержавного управління.

Так, з другої половини 90-х років ХХ ст. кредитна активність банківської системи характеризувалася постійним зростанням обсягів кредитних ресурсів в економіку України. У 2004 р. реальна економіка отримала на 84501 млн. грн. кредитів більше, ніж у 1995 р. Найбільший приріст зафіксовано у 2003 р., коли темп приросту дорівнював 61% [1]. Це значні успіхи, які, в першу чергу, можна зв'язати зі щорічним зростанням ВВП, капітальних вкладень в економіку, відносним зниженням рівня процентних ставок за кредитами як у національній, так і в іноземній валюті, поступовим нарощуванням прибутку у народному господарстві, грошових доходів населення, що стало не останнім чинником збільшення коштів підприємств, організацій і населення на банківських рахунках. Ці кошти стали незаперечним довгостроковим фактором розширення кредитних можливостей банків.

За даними Національного банку вклади підприємств і населення порівняно з 1995 р. зросли більш ніж у 19 разів і досягли на кінець 2004 р. 82959 млн. грн. При цьому вклади населення у національній валюті за цей же період збільшилися майже у 30 разів, що підтверджує факт зростання довіри населення до економічної політики держави та банків – важливих посередників у ринковій економіці [1].

Розрахунок сукупних коефіцієнтів множинного кореляційного зв'язку також дозволяє зробити висновок, що протягом останніх трьох років зростання масштабів кредитних вливань в економіку України на 88,75% пояснюється зміною ВВП та рівня заощаджень за умови сталості інших факторів, а також 90,19% варіації, за інших однакових умов, – змінами на ринку міжбанківських кредитів та кількості комерційних банків. Критичні значення t-критерія Ст'юдента відповідно становлять $t_{0,99(10)} = 2,76$ та не перевищують отримані фактичні значення (6,09; $6,60 > 2,76$). Тому з вірогідністю 99% вплив вищезазначених факторів на обсяг кредитів визнається істотним.

Застосовуючи темповий підхід у розрахунках коефіцієнтів еластичності, отримано наступні результати. Зростання ВВП на 1%, якщо вважати, що заощадження не змінювалися, створює відповідний позитивний ефект кредитної політики у 0,17%, і, навпаки, 0,55% для заощаджень. Коефіцієнти еластичності для обсягів міжбанківського кредитування і кількості комерційних банків відповідно становлять 1,43% і 0,65%. Тобто найбільш

еластичними для кредитної політики виявилися кредити на міжбанку, кількісні параметри банківської системи та банківські заощадження.

Якщо говорити про частку кредитів, наданих банками в економіку, у структурі валового внутрішнього продукту, ми помітимо, що вона збільшилась з 1,9 у 1996 р. до 25,4% станом на початок 2004 р. Хоча й не завжди темпи зростання кредитів були позитивними – їх падіння зафіксовано за результатами 1997 і 2000 рр. На нашу думку, зниження темпів кредитування можна пояснити особливою ризикованістю кредитних проєктів, обмеженістю реальних доходів по кредитним операціям внаслідок їх неповернення кредиторам, нестабільними економічними умовами, платіжною і фінансовою кризою, відносно низьким рівнем залучених ресурсів на вклади і депозити.

У зв'язку із цим першочерговим завданням економічної політики держави ми вбачаємо стимулювання сукупного попиту населення, що виступає в якості рушійної сили розвитку підприємств, особливо виробничої сфери, і подальшого зростання рівня доходів. Для цього передусім необхідно за рахунок скасування численної кількості податкових пільг, яких налічується близько на 20 млрд. грн., зменшити частку непрямих податків, що обтяжують сукупне споживання, знизити податкові ставки. Адаже надмірне зростання податкових ставок може вплинути на зменшення податкових надходжень до бюджету і збільшити тим самим його дефіцит. І навпаки, їх зменшення сприяє виведенню значної частини підприємств з тіні, збільшенню доходної частини бюджету, зростанню стимулів до виробництва й зайнятості.

Дійсно, існуюча практика оподаткування в країні, на що у свій час звернув увагу А. Пігу, впливає не стільки на сьогоднішні доходи, як на майбутні, що може обмежувати накопичення і заощадження в країні [2].

На жаль, податкова політика в Україні не є стимулюючою. Так, податкові й неподаткові надходження до бюджету з 1997 до 2001 р. зросли на 37%, з них податкові – на 50%. Якщо надходження до бюджету від юридичних осіб України у 1997 р. становили 16301,7 млн. грн., то за 4 роки вони зросли на 2265,5 млн. грн., ще більшим є зростання податкових і неподаткових доходів до бюджету, отриманих від фізичних осіб – 9075,5 млн. грн., або 42% [3, с. 76].

За розміром податкового тиску на заробітну плату Україна є абсолютним лідером. Якщо у розвинених країнах максимальне сукупне навантаження на заробітну плату коливається від 48% (США) до 72% (Данія), то в Україні воно становить 85%. Протягом останніх десяти років минулого століття оплата праці найманих працівників у структурі ВВП економіки України скоротилася майже на 11%, тоді як частка податків зросла вдвічі [4].

Отже, завдання податкової політики ми вбачаємо у забезпеченні реальних фінансових можливостей суб'єктів ринку, стимулюванні й регулюванні схильності до заощаджень.

Чи не найсуттєвішим чинником привабливості для вкладника банківської системи і національної валюти як засобу заощаджень є стабільність грошової одиниці й передбачуваність валютного курсу. Інфляція впливає не тільки на доходи населення і суб'єктів підприємницької діяльності, а й визначає бажання взагалі вкладати кошти у банк, побоюючись їх знецінення.

Хоч індекси грошових доходів населення України підвищувалися спадними темпами протягом усього періоду реформування, але з урахуванням зростання рівня споживчих цін щорічно у декілька разів, приріст реальних доходів був незначним, а почасті й від'ємним. Позитивне зростання реальних доходів почалося із середини 90-х років ХХ ст. на 10–20% [1]. Таке зростання підтримується останніми роками, що говорить про покращення передумов для заощадження коштів. Подібна тенденція характерна і для заробітної плати.

В умовах зростання інфляції та її очікування відносна питома вага депозитів до запитання і валютних вкладів збільшується, що збільшує кількість короткострокових кредитів та кредитів в іновалюті. Тоді як частка строкових у структурі залучених коштів банку, що стимулює середньо- і довгострокове кредитування, відчутно зменшується.

В Україні населення володіє готівковими заощадженнями у вільно конвертованій валюті (ВКВ) на суму 10–12 млрд. дол. США. У структурі залучених коштів банківської системи України кошти в іноземній валюті коливаються у межах 30–40 % протягом останніх десяти років [1].

Таким чином, у сучасний трансформаційний період розвитку економіки України рівень доходів населення впливає на кредитну політику банків (зокрема на кредитні ресурси) як

безпосередньо – через коливання обсягу строкових депозитів фізичних осіб і їхнього попиту на кредит, так і опосередковано – через валютний і грошовий ринки, ділову активність підприємств-позичальників, яка визначається, у свою чергу, платоспроможним попитом населення.

У свою чергу, ключовими факторами розмірів заощаджень населення є формування довіри людей до державної політики, до її можливості забезпечувати реальну економічну і політичну стабільність, утримувати стійкість національної валюти та банківських інститутів, проводити стимулюючу податкову політику тощо.

Література

1. Національний банк України // <http://www.bank.gov.ua/Statist>
2. Пигу А. Экономическая теория благосостояния: Пер. с англ. / Общ. ред. С. П. Маукуционенка. – М.: Прогресс, 1985. – Т.2. – 454 с.
3. Білостоцька В. О., Островецький В. І. Податкове навантаження в Україні // Фінанси України. – 2002. – №12. – С.75–79.
4. Горська О. В. Структурні зрушення у ВВП України у період 1990–2000 років // Фінанси України. – 2003. – №2. – С.112–118.

ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНОЇ СПРЯМОВАНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ У ПЕРЕХІДНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Трансформаційна економіка вимагає від економічної науки нових теоретичних узагальнень відносно закономірностей соціальної спрямованості економічного зростання країни. Протягом десятиріч економічне зростання в нашій країні виражалось у збільшенні масштабів виробництва і мало антисоціальний характер, тобто не було спрямоване на покращення життя людей і умов їх праці, на захист навколишнього середовища. На сучасному етапі розвитку суспільства все більш очевидною є переорієнтація економічного зростання на першочергове задоволення соціальних потреб і подолання інерції антисоціального зростання. Проблеми економічного зростання, як відображення його соціальної спрямованості і прогресивних зрушень у пропорціях відтворення, можна розглядати з двох точок зору: динаміки і структури споживання та зміни рівня і якості життя.

Сьогодні виникла суперечність між посиленням мотивації до праці, що пов'язана зі зростанням диференціації доходів, і соціальними гарантіями, які сприяють певному нівелюванню рівня життя населення. Ця проблема загострюється уповільненими темпами виробництва, інфляцією, ускладненим працевлаштуванням та наявністю безробіття, неефективним державним регулюванням соціального розвитку. Досліджуючи соціальну спрямованість економічного зростання можна запропонувати систему показників його соціальної результативності. У сфері виробництва такими показниками є нагромадження власності та розширення участі найманих працівників у акціонерному капіталі, динаміка частки зайнятих некваліфікованою фізичною працею, показники професійної захворюваності, службової активності працівників (кількість раціоналізаторських пропозицій і винаходів); у сфері розподілу – динаміка реальних доходів на душу населення, середньомісячної заробітної плати, показники співвідношення середньодушових доходів і прожиткового мінімуму, концентрація доходів у різних групах населення,

співвідношення доходів найбільш бідних і найбільш багатих людей; у сфері обміну – підвищення рівня забезпечення медичними, житлово-комунальними послугами, забезпечення послугами освіти, розвиток матеріальної бази торгівлі і системи якісного громадського харчування; у сфері споживання – фонд споживання і фонд невіробиного накопичення.

Про важливість встановлення оптимальних пропорцій між фондами споживання і накопичення зазначав лауреат Нобелівської премії В. Леонт'єв; за його словами, рівень життя в СРСР втричі нижчий порівняно з розвиненими країнами Заходу тому, що дуже висока частка національного доходу використовується на накопичення [1, с. 415]; зі збільшенням частки накопичення зменшуються споживчі витрати і знижується рівень життя населення. Такий комплексний підхід може сформулювати адекватне уявлення про складні процеси, що визначають соціальну спрямованість економічного зростання і його різноманітних компонентів.

Сучасний світовий економічний розвиток відрізняється змінами економічних парадигм. Принципова різниця між сучасною і минулою економічною практикою та типом мислення полягає у визначенні головного елемента економічного потенціалу країни, яким була матеріально-технічна база виробництва. В українській економіці понині панує технократичний підхід до забезпечення економічного зростання, що зробило людський капітал малоефективним фактором переходу до ринку. Людський фактор – в оптимальному поєднанні з природним і матеріально-технічним – є тією вихідною ланкою, яка формує основну рушійну силу становлення, розвитку й ефективного господарювання всіх соціально-економічних укладів. Здібності людей до участі у процесі виробництва, сукупність потенційних можливостей, притаманних людині, приносять як індивідуальний, так і суспільний доход. Сутність і характер причинно-наслідкових зв'язків між працею і її результатами знаходять своє вираження у зростанні рівня добробуту населення.

Вплив державного регулювання соціального розвитку на економічний розвиток країни можна розглянути на прикладі одного з головних соціальних стандартів, що використовується для побудови всієї конструкції системи ринкової мотивації до праці – мінімальної заробітної плати. Мінімальна заробітна плата, як соціальний стандарт, була введена у США Законом про

справедливі стандарти праці в 1938 р. після економічної кризи 1929–1934 рр. [2, с. 46]. В Україні подібний закон відсутній, хоча категорія мінімальної заробітної плати визначена у Законі "Про оплату праці" від 24.03.95 р. №1081 у ст. 9: "Мінімальна заробітна плата встановлюється у розмірі не нижче вартісної величини межі малозабезпеченості у розрахунку на працездатну особу". Розмір мінімальної заробітної плати встановлюється у Законі про Державний бюджет України [3].

В Україні введений у дію Закон України "Про прожитковий мінімум", підписаний Президентом 15.07.99 р., в якому прожитковий мінімум визначається як вартісна величина набору продуктів харчування, достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини і збереження його здоров'я, а також мінімального набору непродовольчих товарів і послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості. Прожитковий мінімум, згідно зі ст. 2 даного закону, використовується для встановлення розмірів мінімальної заробітної плати і мінімальної пенсії за віком, визначення розмірів соціальної допомоги, виходячи з вимог Конституції України і законів України. Таким чином, держава затвердила у законі про прожитковий мінімум принципи формування мотиваційної системи: перший – прожитковий мінімум повинен бути достатнім для забезпечення функціонування членів суспільства; другий – прожитковий мінімум, який розрахований на основі принципів і механізмів ринкового ціноутворення, являє собою базу для визначення такого соціального стандарту, як мінімальна заробітна плата. Однак, практика господарювання та діюча система державних соціальних гарантій не забезпечує відповідності встановлених законом співвідношень. Так, наприклад, у 2002 р. мінімальна заробітна плата була у двічі менша, ніж прожитковий мінімум. На початок 2005 р. відбулося повільне скорочення розриву і відповідні цифри є такими: мінімальна заробітна плата складає 262 грн., а прожитковий мінімум – 423 грн. За таких розбіжностей формування фонду оплати праці як частки ВВП не відповідає вимогам фінансового забезпечення виконання урядових соціальних програм. У розрізі соціально-економічних відносин це означає політико-економічне, юридичне і моральне заперечення можливості ефективно використовувати працю, вимагати від працівників сумлінного виконання обов'язків у повному їх обсязі.

Оскільки, у результаті ефективної праці відбувається прискорене фізіологічне і інтелектуальне зношування людського капіталу, то заробітна плата є основним джерелом відтворення працівника і саме її розмір визначає належний рівень життя. Очевидним є негативний вплив держави на формування величини заробітної плати. В умовах сучасної економіки працівники не забезпечуються сукупністю необхідних благ та послуг для відтворення своїх здібностей до праці, оскільки мають досить низький рівень оплати праці, однією з причин якої є низький рівень мінімальної заробітної плати. Таким чином, несформоване, безвідповідальне відношення влади до організації оплати праці порушує рівновагу у ринковому механізмі використання факторів виробництва на макрорівні.

Натомість, збільшення персоніфікованих доходів забезпечує якісне відтворення людського капіталу, стимулює людину вести здоровий образ життя, отримувати додаткову освіту, підвищувати професійну підготовку, розвивати здібності і більш ефективно їх реалізовувати, накопичувати новий запас знань і мотивацій. Особиста мотивація є важливою і необхідною умовою завершеності кругообігу людського капіталу. Підвищення ефективності використання людського капіталу сприяє зростанню продуктивності виробничого капіталу. Зростання продуктивності праці призводить до збільшення заробітку працівника, і відповідно, до збільшення національного багатства. Національне багатство одночасно є і джерелом, і результатом економічного зростання. Таким чином, за рахунок ключових чинників прогресу, що закладені в самій людині, можливо створити нову економічну основу стійкого розвитку – економічного, екологічного і соціального, – яка може підтримуватися протягом тривалого часу.

Література

1. Леонтьев В. Теория исследования, факты и политика. – М., Политиздат, 1990.
2. Зайцев Ю. Условия восстановления мотивационной природы заработной платы в переходной экономике Украины // Экономика Украины. – 2002. – №8. – С.46–47.
3. <http://www.laws>

СОЦІАЛЬНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Досліджуючи проблему конкурентоспроможності на рівні національних господарств, Світовий економічний форум у Давосі розробив зведений профіль конкурентоспроможності країн світу. Україна у 2002–2003 рр. посідала 77 місце серед 82 національних господарств, економічні та соціальні системи яких взяті до розгляду. До уваги дослідників потрапили не лише економічні показники розвитку національного господарства (рівень розвитку технологій, стабільність макроекономічного середовища, конкурентоспроможність мікроекономічного середовища, рівень розвитку ринкової інфраструктури), а й соціальні – рівень розвитку публічних інститутів, політичної та соціальної інфраструктури, відкритість суспільства [1, с. 1]. Аналіз позаекономічних показників економічної діяльності вказує на актуальність дослідження соціальної складової конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

Соціальна конкурентоспроможність національного господарства, на нашу думку, проявляється, поміж іншим, у рівні соціальної відповідальності як суб'єктів економічної діяльності, так і органів державної влади. Проблема соціальної відповідальності суб'єктів господарювання полягає у взаємодії двох протилежних і взаємопов'язаних водночас векторів розвитку господарської діяльності: оптимізації рівня витрат на покращення соціального середовища та використання конкурентних переваг якісного соціального середовища з метою посилення рівня власної конкурентоспроможності.

Соціальні витрати підприємств суперечать концепції конкурентоспроможності на рівні мікроекономічної діяльності: зворотною стороною підвищення рівня мотивації персоналу у вигляді заробітної плати чи додаткових соціальних витрат є підвищення ціни на продукцію, або ж звуження інвестиційного поля бізнесу. Як наслідок, конкурентоспроможність продукції підприємства знижується за двома базовими факторами: ціна продукції та інвестиції у виробництво, що у підсумку приводить

до зменшення обсягів виробництва, втрати ринків збуту та скорочення робочих місць. Вищезгадана логіка розвитку процесів господарювання є прийнятною, зважаючи на завдання мікрорівневої діяльності суб'єкта господарювання. Однак, неухильне ж дотримання інтересів концепції конкурентоспроможності продукції суперечить ідеї конкурентоспроможності національного господарства, оскільки "в умовах ринкових відносин конкурентоспроможність характеризує рівень розвитку суспільства. Чим вища конкурентоспроможність країни, тим вищий рівень життя у цій країні", – вважає російський дослідник Р. Фатхутдінов [2, с. 228].

Підвищення рівня конкурентоспроможності національного господарства сприяє поліпшенню матеріального становища населення шляхом збільшення рівня заробітної плати та створення нових робочих місць, що визначає рівень соціальної конкурентоспроможності індивіда. Останній "включає соціальну мобільність особистості: рівень освіти, ставлення до новацій, здатність до зміни професійної сфери діяльності, перехід у більш престижну робочу нішу, підвищення соціального статусу та ін. Соціальна конкурентоспроможність не обов'язково виявляється у високomorальних акціях. Ідеальний зразок конкурентоспроможної людини – це творча особистість, яка генерує інноваційні ідеї, технології, продукти" [3, с. 1]. З точки зору економічної значимості це означає, насамперед, підвищення рівня кваліфікації працівників та їхню професійну стійкість. Тому, підвищення рівня соціальної відповідальності не суперечить задоволенню первинних інтересів суб'єктів господарської діяльності – збільшення рівня прибутку.

Соціальна відповідальність суб'єктів господарювання може прямо чи опосередковано виражатися у вирішенні соціальних проблем. Насамперед, слід наголосити на недержавній суті цієї допомоги. Найефективнішою формою соціальної допомоги суб'єктів господарювання є особиста відповідальність бізнесменів: як найнятих управлінців (акціонерні товариства), так і безпосередніх власників. Діяльність соціально орієнтованої інфраструктури у вигляді фондів, що здійснюють витрати на підвищення соціальної конкурентоспроможності, дозволяє ефективно функціонувати системі недержавної соціальної допомоги. З економічної точки зору такий механізм доброчинності і соціальної допомоги не буде вести до зниження

конкурентоспроможності суб'єкта господарювання, оскільки витрати будуть здійснюватися не за рахунок виробничих ресурсів, а за рахунок статей особистого споживання забезпечених представників суспільства – керівників та власників.

Соціальна відповідальність органів державної влади виражається у підтримці програм реалізації економічної та соціальної політики конкурентоспроможності суб'єктів економічної діяльності. На думку Р. Фатхутдінова, найбільш системно та ефективно проблемами забезпечення конкурентоспроможності займаються у США. У 1993 р. президентом Б. Клінтоном була започаткована сучасна технологічна політика – "Технології для економічного росту Америки: новий курс на створення економічної могутності". Був зроблений висновок, що держава повинна стати гарантом економічного росту і підвищення конкурентоспроможності господарства. У документі сформульовано три базові цілі, дві з яких безпосередньо стосуються проблем розвитку соціального середовища, а саме:

- довготермінове економічне зростання, при якому створюються робочі місця та забезпечується захист навколишнього середовища;
- наявність ефективного виробництва, що відповідає потребам громадян;
- світове лідерство у фундаментальній науці, математиці та інженерній справі [2, с. 228].

Соціальний аспект набуває усе більшого значення з поглибленням глобальних інтеграційних процесів. Російський дослідник М. Делягін наголошує на загостренні глобальної конкуренції, що викликає до життя трансформацію не лише її суб'єктів, а й розвитку її позаекономічних форм. "Найважливішими із цих змін стало виникнення конкуренції між людськими цивілізаціями, тобто культурно-історичними спільностями, поєднаними не лише тісними економічними зв'язками, але і більш глибокими факторами, пов'язаними із рівнем близькості культур, – схожими системами цінностей і мотивацій, світоглядом, стилем життя і діяльності" [4, с. 332]. Отже, нації конкурують не лише товарами чи послугами – вони конкурують системами суспільних цінностей (на які можна і необхідно централізовано впливати) та освітніми системами. У сучасній економіці більш важливими за матеріальні товари та

послуги стає інтелектуальний капітал. Здатність нації підтримувати сучасну й ефективну систему освіти, підвищувати інтелектуальний компонент робочої сили шляхом навчання стає критично важливою для конкурентоспроможності [5, с. 13].

Для національного господарства України у транзитивний період, вкрай важливим видається формування високого рівня соціальної конкурентоспроможності, особливо зважаючи на відмінності національного менталітету (піднесення значення особистісного фактору). Низький рівень соціальної відповідальності суб'єктів господарювання та органів державної влади необхідно компенсувати максимально ефективним використанням рівня освіченості населення.

Таким чином, первинна і базова реалізація соціальної конкурентоспроможності у глобальному суспільстві відбувається на рівні особистості. Соціальну конкурентоспроможність національного господарства визначають рівень соціальної відповідальності суб'єктів економічної діяльності та органів державної влади. У ХХІ ст. соціальна конкурентоспроможність стає позаекономічним фактором глобальної конкурентної боротьби у системі координат цивілізаційної сумісності. Позаекономічні елементи суспільного середовища аналізуються у якості показників конкурентоспроможності національних господарств. У цьому і проявляється унікальна роль ідеї соціальної конкурентоспроможності.

Література

1. Всесвітній економічний форум: звіт про глобальну конкурентоспроможність // <http://www.weforum.org/site/knowledgenavigator.nsf/Content/Ukraine+KN+sessions>
2. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М: Издательско-книготорговый центр "Маркетинг", 2002. – 892 с.
3. Флер А. Я. Культурология для культурологов // <http://www.countries.ru/library/>
4. Десягин М. Г. Мировой кризис: Общая теория глобализации: Курс лекций. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА–М, 2003. – 768 с.
5. Полунеев Ю. Конкурентоспособность страны как национальная идея // Зеркало недели. – 2005. – № 10 (538). – С.13.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОВЕДЕНИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Рассматривая домохозяйства как экономические единицы, на которые в первую очередь ложится вся нагрузка переходного периода, нельзя не учитывать взаимного влияния всего спектра факторов, формирующих их адаптационное поведение. Жизнедеятельность домохозяйств в трансформационной экономике определяется целой системой факторов, как современных, так и существовавших в прошлом, экономических и внеэкономических. При этом наблюдается существование "правил игры", характерных для разных экономических систем – плановой, рыночной и др. [1].

Нестабильность, изменчивость "правил игры", их неформальность – эти черты современного институционального пространства аккумулирует ряд частных его особенностей. Во-первых, нестабильность официальных "правил игры", связанных с незавершенностью перехода к институционально-правовому пространству западного образца и отступлениями от первоначально заявленных правил. Во-вторых, большая роль личной компоненты. В-третьих, развитие неформальных норм трудовых взаимодействий в формальной и теневой экономике.

По-разному реагируя на новую ситуацию – поддерживая институциональные инновации или противодействуя им, оценивая их как временные или как устойчивые, как легитимные или нелегитимные, разные экономические субъекты вносят свой вклад в конечные результаты институциональных преобразований.

Успешность адаптации микросубъектов к новым условиям является залогом устойчивости и дальнейшего углубления процесса институционализации новых "правил игры". Мерами социальной адаптации населения к происходящим в обществе изменениям обычно выступают: степень встроенности в новые рыночные структуры; социальное самочувствие населения (такое

понимание включает все аспекты взаимосвязи домохозяйств и окружающей среды). Таким образом, адаптация домохозяйств к формирующемуся рынку осуществляется под воздействием большого числа факторов – как препятствующих этому процессу, так и стимулирующих его. Природа этих факторов достаточно разнообразна, однако можно выделить основные их типы.

Социетальные факторы – особенности социально-экономического и политического положения в стране, избранная властными структурами стратегия и тактика осуществления рыночных реформ – все это в значительной степени предопределяет темпы, характер протекания (степень конфликтности, напряженности) и результаты (успешность) социальной адаптации общественных групп к формирующемуся рынку.

Эмпирическим референтом понятия "социетальный тип общества" служит "система общественных институтов". В теории Т. И. Заславской тип общества задается качеством следующих базовых институтов:

- степенью легитимности, демократичности и эффективности власти;
- структурой, развитостью, легитимностью и защищенностью собственности;
- многообразием и зрелостью структур гражданского общества;
- широтой и надежностью прав и свобод человека [2].

В предложенной теоретической схеме подчеркивается важность одновременного присутствия всех этих базовых институтов.

Однако, в ходе современных реформ три основных системообразующих института общества – экономика, политика и право подверглись преобразованиям в неодинаковой степени и не одновременно, и сегодня в самом удручающем положении находится именно право. Его отставание от других институтов снижает возможности больших групп экономических субъектов адаптироваться к новым условиям. И здесь важную роль играют региональные факторы и региональные особенности.

Кроме того, разные типы домохозяйств способны извлечь разные преимущества от институциональных преобразований (формальных и неформальных, правовых и неправовых) и могут в разной степени влиять на их ход, равно как и избегать неблагоприятных последствий. Они в разной степени включены

в рыночную экономику. И принадлежность к тому или иному типу домохозяйства значительным образом сказывается на экономических возможностях и решениях индивида.

Структурные факторы характеризуют особенности социально-демографического и социально-экономического положения домохозяйств, что обуславливает неравенство их "стартового потенциала" для вхождения в рынок и формирует разные возможности для успешной адаптации к быстро меняющейся социальной среде.

Социально-психологические факторы затрагивают глубокие пласты сознания, ценностные ориентации личности. К ним относятся особенности характера, воспитания разных групп населения, социально-психологические черты личности. Рассматривая общество, как особый вид социальной системы, состоящей из первичных подсистем (поведенческий организм, личность, культура), известный социолог Т. Парсонс выделял личность в самостоятельную систему, требующую всестороннего анализа [3].

Каждая личность имеет свою более или менее определенную систему нравственных ценностей, свой моральный кодекс, который определяет конкретную линию поведения. Понятие роли, нормы, ценности являются примерами связей, которые достаточно хорошо соединяют семью (домохозяйство) и личность. "Ценности – элемент социальной и культурной системы, определяются и интегрируются в семье, как элемент культуры. Они часто разделяются всеми членами семьи, хотя воспринимаются, поддерживаются и выражаются прежде всего личностями" [4].

В настоящее время общество стратифицируется, происходит кардинальное переосмысление понимания общественного долга, моральной ответственности личности и других моральных ценностей. Ценностный хаос объясняет типичные сегодня отсутствие трудовой морали, антиобщественное поведение, жестокость, агрессивность, подверженность внешним влияниям.

Рассматривая адаптационные возможности домохозяйств нельзя не учитывать общемировые тенденции глобализации и информатизации, которые могут обострять трудности переходного периода. Глобализация открывает перед человечеством широкие возможности и одновременно несет существенные угрозы. В нашей стране радикальные

экономические реформы начались с ликвидации "железного занавеса", существующих ценностей и приобщения общества к "общечеловеческим ценностям" (под которыми понимались, естественно, ценности западной цивилизации). Попытка копировать чужой опыт показала, что легко заимствуются худшие черты. Лучшие черты чужого опыта (свобода индивидуального саморазвития, гражданское самоуправление, правовое общество, эффективная конкуренция) пока упорно отторгаются.

И здесь важную роль играет сформировавшееся экономическое сознание. Складывающейся в сознании образ рыночной экономики, в значительной степени связан с оценкой реально происходящих в обществе перемен, вызванных проводимыми экономическими реформами. И эта связь двусторонняя. С одной стороны, современная ситуация переходного периода ассоциируется с рынком как таковым, способствуя формированию негативного отношения к нему, с другой стороны – уже существующее в сознании многих предубеждение против рынка, изначальное неприятие рыночных ценностей накладывают отпечаток на оценку происходящих преобразований. Тем самым трудовое сознание оказывается включенным в процесс институциональных изменений.

Резкое ухудшение материального благополучия людей привело к снижению роли материальных стимулов в труде, ценности честного производительного труда и роста "престижа" тех видов деятельности, включая и преступную, которые дают высокий сиюминутный доход. На формирование экономических ценностей и норм поведения влияет также национальная экономическая ментальность. Факторы, которые ее сформировали национальную экономическую ментальность, весьма разнообразны и обусловлены историей развития нашей страны. Они оказывали влияние на формирование экономических, культурных и моральных ценностей (государственный патернализм, коллективизм, традиционализм, статусный характер социально-классового неравенства, ценностная рациональность, основанная на патриотизме и социалистической сознательности, институциональные ловушки уравнительного вознаграждения за труд и др.). Система государственного патернализма и неэкономических методов стимулирования в сочетании с более давними традициями

экономической культуры вылились в массовые зависимые установки не на саморазвитие, а на приспособление, минимизацию экономических усилий.

Таким образом, на поведение домохозяйств в переходной экономике влияет целый комплекс факторов, условий, тенденций. Тесная взаимообусловленность экономических и неэкономических аспектов жизнедеятельности домохозяйств является очевидным фактом в трансформационной экономике. И здесь играют важную роль социологические и психологические факторы, которые отражают взаимодействия всех факторов и влияний и способствуют формированию адаптационных стратегий домохозяйств, что отражается в интегральной субъективной оценке индивидом успешности своего бытия.

Литература

1. Тамбовцев В. Г. Государство и переходная экономика: пределы управляемости. Раздел 4. – М.: Экономический факультет МГУ, ГЭИС. – 1997.

2. Заславская Т. И. Трансформационный процесс в России: социоструктурный аспект / Социальная траектория реформируемой России: Исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Отв. ред. Т. И. Заславская, З. И. Калугина. Новосибирск: Наука Сиб. Предприятие РАН, 1999. – С.150.

3. Парсонс Т. Понятие общества; компоненты и их взаимодействия / JHFSIS: Теория и история экономических и социальных институтов и систем: Альманах – М.; Начало–пресс. Т.1., Вып. 2. – 1993. – 255 с.

4. Хилл Р. Современные тенденции в теории семьи / Социальные исследования. – Вып. 4., 1970.

ДОВЕРИЕ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО-РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Доверие как сложный социально-экономический феномен всегда было и остается одной из проблем экономики и общества. В энциклопедии русского языка С.И. Ожегова доверие определяется как "уверенность в чьей-нибудь добросовестности, искренности, правильности чего-нибудь и основанное на этом отношении к кому-чему-нибудь" [1, с. 145]. В последние десятилетия доверие становится одним из структурообразующих элементов в обеспечении устойчивого экономического развития и социальной коммуникации, и актуализируется в экономическом, социальном и гуманитарном знании.

Охарактеризуем основные причины растущей востребованности доверия в экономической жизни в последние годы.

Во-первых, это расширение рыночной хозяйственной практики как базовой. А рынок, как это не парадоксально, базируется на открытости и честности в выполнении своих обязательств и в ожидании таких же действий от других. Рыночная система устроена так, что она требует соблюдения определенных правил игры. Без ожидания выполнения обязательств и надежности партнеров рыночная система не могла бы существовать. Доверие в этих условиях становится не только первоначальным импульсом экономического поведения субъектов этой системы, но также "концентрацией ожиданий и обязательств" [2, с. 86].

Рыночная трансформация в постсоциалистических странах не только пространственно расширяет и усиливает представительство рыночной экономической системы, но и актуализирует такой важный аспект доверия как доверие к системе. "Рынок как система экономических и социальных обменов требует также абстрактного доверия – доверия самой системе и ее институтам, без этого обмен не может быть всеобщим. Поэтому безличное доверие (например, к деньгам) является существенным условием функционирования общества и экономики" [3, с. 6].

Именно странам, осуществляющим переход к рыночной экономической системе следует усвоить один из важнейших уроков экономической жизни, заключенный, по мнению

Ф. Фукуямы, "... в том, что благополучие нации, как и ее способность к конкуренции, обусловлено единственной всепроникающей культурной характеристикой – уровнем доверия, присущим данному обществу..." [4, с. 129].

Во-вторых, это процессы глобализации, которые характеризуются резким усилением и усложнением взаимосвязи и взаимозависимости развития в экономической, общественной и политической жизни. Глобализация порождает новые институциональные образования планетарного масштаба. Обостряется борьба за природные ресурсы, включая территории, усугубляются межэтнические и межконфессиональные конфликты, идет процесс становления транснационального бизнеса, терроризма и наркобизнеса. Все это существенным образом усиливает потребность в доверии. Формирующаяся новая глобальная система высоко дифференцирована, ее характер имеет сложную многомерную природу. В отличие от национальных государств здесь еще не выработан единый социокультурный механизм интеграции (единый тип языка, национальной культуры и традиций, религии, общности истории). В силу этого глобализация предполагает формирование нового механизма кооперации и коммуникации, основанного на взаимном доверии. Более того, можно утверждать, что в таких условиях доверие становится не только условием, но и стратегией развития мирового сообщества.

В-третьих, важнейшим свойством современной эпохи становится неопределенность. Неопределенность порождается новым характером развития и одновременно растущей взаимопроницаемостью и взаимообусловленностью современных обществ. Все больше в экономике начинают доминировать системы сетей и потоков (ресурсных, информационных) вместо территориальных и других размежеваний. Ресурсные, социальные и иные сети имеют явно выраженное ядро и чрезмерно размытую периферию.

Отметим также, что процесс развития сопровождается социальными событиями, особенно катастрофами, имеющими фиксированную дату начала, но цепь их последствий теряется во времени. Это же относится и к затратам и времени борьбы с ними и другими опасностями. На трансформационном пространстве постсоциалистических стран неопределенность усугубляется дополнительными моментами: расширением экономической свободы и выбора. Если раньше человек был "вплетен" в систему хозяйственных связей и институтов, то в условиях рыночного

реформирования выбор становится повседневной необходимостью. Если раньше он точно знал кому доверять, то в условиях нестабильности, недосформированности рыночной среды он растерялся и не имеет четких ориентиров в формировании доверия.

В-четвертых, актуализация доверия обусловливается, по нашему мнению, также новым характером социально-экономического развития. В современных условиях резко возрастает роль субъективного фактора, влияющего на все стороны жизни общества. На рубеже перехода к новому тысячелетию обозначился новый тип развития – преимущественно социальный. Ему предшествовали преимущественно природный и преимущественно экономический. Вышеперечисленные этапы человеческого развития различаются актуализацией фундаментальных основ человеческого существования. На первом этапе наиболее актуальной являлась природная составляющая, на втором – экономическая, на данном этапе – социальная. Как отмечает В. Ядов в новых условиях "резко усилилась роль субъективного фактора, влияющего на ход исторических событий (к примеру, такие факторы как идеи и повседневческие стереотипы, вызвавшие Октябрьскую революцию, приход Гитлера к власти, насаждение "народной демократии" в ряде стран, лозунги "перестройки", изменения сознания и поведения под влиянием Интернета и т.д.)" [5, с. 203].

Однако переход к новому типу развития носит сложный и противоречивый характер. Так, общество начала XXI в. характеризуется, с одной стороны, стремительным усложнением и динамикой экономических процессов, а с другой – все более явной фрагментарностью человеческого бытия. Человек в новых условиях, с одной стороны, должен стать инициатором нового сценария развития, а с другой – он теряет контроль над большинством значимых социальных процессов. По мнению Э. Баумана, противоречие между этими процессами и составляет основную проблему современного общества. В новых условиях не только масштабные социальные задачи подменяются личными желаниями и стремлениями, но и сами люди все чаще и охотнее отказываются от "долгосрочной" ментальности в пользу "краткосрочной" [6, с. 28]. И хотя личное и общественное по-прежнему неразрывно связаны, жизнь человека все более превращается в "биографическое" разрешение системных противоречий [6, с. 411].

Вместе с тем, социальный тип развития наступил тогда, когда человечество подошло к опасному рубежу своего существования. Вся наша планета находится на пороге неизвестности и непредсказуемости. "Человек подошел к пределу, который нельзя переступить ни при каких обстоятельствах. Один неосторожный шаг – и человечество сорвется в пропасть. Одно необдуманное движение – и биологический вид Homo Sapiens может исчезнуть с лица Земли. При этом глобальная экологическая катастрофа может подкрасться совсем незаметно, совершенно неожиданно и столь внезапно, что никакие действия людей уже ничего не смогут изменить" [7, с. 5]. Избежать такой печальной участи человек сможет только благодаря целенаправленному и сознательному разрешению накопленных проблем. Эффективной такая деятельность будет только при условии, что основана она будет на полном и всепоглощающем доверии.

Литература

1. Ожегов С. И. Словарь русского языка: Ок. 57.000 слов /Под ред. чл.-корр. АН СССР Н.Ю. Шведовой. – 18-е изд., стереотип. – М.: Рус. яз., 1986. – 797 с.
2. Радаев В. Социология рынков: к формированию нового направления. – М., 2003.
3. Экономика и социология доверия / Ю. В. Веселов, Е. В. Капустина, В. Н. Минина и др.; под ред. Ю. В. Веселова – СПб.: Социол. об-во им. М. М. Ковалевского, 2004.
4. Фукуяма Ф. Доверие, социальные добродетели и созидание благосостояния. В кн.: Новая постиндустриальная волна на западе. Антология // Под ред. В. Л. Иноземцева, М.: Academia, 1999. – С.123–126.
5. Ядов В. Социальная теория в поисках выхода из кризисного состояния // Общество и экономика. – 1998. – №1.
6. Бауман З. Индивидуализированное общество / Пер. с англ. под ред. В. Иноземцева. – М.: Логос, 2002.
7. "Круглый стол" журнала "Вопросы философии", посвященные обсуждению книги Н. Н. Моисеева "Быть или не быть ... человечеству?" // Вопросы философии. – 2000. – №9.

АКЦІОНУВАННЯ ЯК МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сучасна економіка розвинених країн давно не ринкова (у традиційному розумінні). Недієвість ринкового механізму викрила Велика депресія 30-х років ХХ ст. та підтвердила необхідність державного втручання. На даний час економічна система цих країн є змішаною, де органічно й цілісно переплітаються механізми ринкового та державного регулювання. У міру розвитку суспільного виробництва, підвищення рівня життя, формування різноманітних потреб і переходу суспільства до нових цінностей, економічна система трансформувалась у нове явище, що отримало назву соціальної економіки.

Одним з механізмів, який забезпечив такі зміни в економічній системі, є механізм акціонування економічних відносин. Цей механізм є закономірним явищем у еволюції суспільного виробництва, результатом розвитку продуктивних сил та виробничих відносин. Під ним ми будемо розуміти механізм формування та функціонування акціонерного капіталу, а не лише форму приватизації. Будь-який організаційно-економічний механізм проходить стадії зародження, розвитку та відмирання. Термін його дії залежить від того, наскільки він відповідає певним економічним відносинам, економічному рівню розвитку виробництва, певним соціальним умовам. Організаційно-економічний механізм може адаптуватися й до наявних умов, не змінюючи своєї сутності. У такому випадку він буде розвиватись і продовжувати діяти в різних економічних системах.

Як свідчить світовий досвід розвинених країн світу, акціонерний капітал якісно відрізняється від початкової форми, у якій він зародився та укорінився в тогочасній економічній системі. Відомо, що бурхливий розвиток акціонерного капіталу припадає на середину ХІХ ст., коли виробництво було суто капіталістичним, і акціонерні товариства створювались з метою отримання максимального прибутку. Але на даний час акціонерний капітал еволюціонував від первісної консолідації індивідуальних капіталів у сучасний спосіб залучення заощаджень населення для фінансу-

вання крупних корпорацій. "Завдяки акціонуванню капіталу розвинені країни підтримують нині високу продуктивність суспільного виробництва, чисельний середній клас" [1]. Такі зміни акціонерного капіталу зумовлені загальними економічними процесами, еволюцією суспільного виробництва.

На користь позитивних змін у функціонуванні акціонерного капіталу можна навести декілька вагомих, на нашу думку, аргументів.

По-перше, акціонерний капітал по своїй суті є колективним капіталом. Він функціонує в інтересах групи осіб, а не одноосібного власника. Лише тому випадку, коли відбудеться об'єднання окремих індивідуальних капіталів в єдине ціле, можна говорити про появу нової форми ведення підприємницької діяльності – акціонерної. Це, у свою чергу, свідчить про більш високий ступінь усупільнення виробництва. Як наслідок, підприємства акціонерного типу домінують майже в усіх галузях економіки. Наприклад, кількість приватних фірм США у 1998 р. склала 17409 тис. од., а число корпорацій становило 4849 тис. од. Але поряд із цим обсяги виробництва продукції відповідно склали 918 млрд. дол. та 16543 млрд. дол. Діяльність компаній, особливо великих, має значний вплив на ті територіальні співтовариства, в яких вони діють, а подеколи – й на цілі країни. Це стосується таких сфер, як відкриття та закриття виробництв; ціни на продукти та послуги; безпека робочих місць; соціальний розвиток. Тому в успішному функціонуванні акціонерного капіталу зацікавлені й інші (не лише акціонери) сторони: наймані робітники та службовці, кредитори, місцеві органи влади.

По-друге, акціонування економічних відносин є досить суперечливим механізмом. Як зазначає А.В. Сірко, "обов'язковою умовою забезпечення ефективного функціонування створеної на його основі компанії (корпорації) є відокремлення управління капіталом від власності, делегування управлінських функцій менеджерам" [1, с. 167]. Тобто, власники акціонерного капіталу відійшли від безпосереднього управління ним. Зокрема, це зумовлено збільшенням загального числа акціонерів. У різних країнах ці процеси розвивались неоднаковими темпами і масштабами, але загальна тенденція полягає у збільшенні числа дрібних і зниженні ролі крупних акціонерів. Тобто, все більша частина населення стає співвласниками компаній. Результатом цих процесів стало зменшення соціальної поляризації у країнах зі

змішаною економікою, формування середнього класу і підвищення його питомої ваги. Це найбільш характерно для США, Великобританії, Франції, Канади, Австралії, де спостерігається значна кількість акціонерів у числі всього населення.

По-третє, у рамках акціонерного капіталу відбувається соціалізація трудових відносин. Це проявляється у тому, що все більша частина найманих працівників стає власниками акцій тих підприємств, на яких вони зайняті. Сюди можна віднести внутрішні програми купівлі акцій робітниками, у т.ч. опціони; програми розвитку акціонерної власності робітників і службовців – ESOP; програма 401-к та подібні їй (участь у майбутніх прибутках; програма преміювання акціями). І, як зазначає А. Колот, "підвищення частки власності працівників в акціонерному капіталі компаній відіграє переважно конструктивну роль в оптимізації інтересів основних соціальних сил, є реальним проявом соціалізації відносин, що формуються у сфері праці" [2, с. 41].

По-четверте, механізм акціонування забезпечує ефективні процеси концентрації і централізації капіталу, спрямування фінансових потоків на основні напрями інноваційної діяльності. Завдяки функціонуванню акціонерного капіталу створюються умови для прискореного розвитку НТП, сталого економічного зростання, реалізації експортного потенціалу країни, підвищення життєвого рівня населення. Акціонерна форма капіталу здатна реалізувати переваги оптимального поєднання крупних і дрібних виробництв, отримати значні за розмірами кошти, закріпити матеріальні основи самоуправління, реалізувати плюралізм форм власності.

По-п'яте, акціонування економічних відносин сприяє створенню конкурентного середовища та демонополізації економіки. Підприємства-монополісти розпоряджаються значними ресурсами, мають великі розміри, характеризуються крупними обсягами виробництва та доходів. Щоб не втратити такого становища, монополіст буде блокувати вхід до своєї галузі різноманітними способами. Монополістичні галузі економіки завжди характеризуються підвищеною нормою прибутку та привертають до себе увагу інших підприємців. Але обмежені у власних ресурсах, вони будуть змушені або відмовитись від боротьби, або знайти такий спосіб входу, який би був дійсно дієвим. Одним з таких способів може бути об'єднання з іншими з утворенням спільної компанії на основі акціонерного капіталу.

Звичайно, що на початку свого існування новій компанії буде важко конкурувати, адже потрібно знайти і постачальників ресурсів, і визначити ринки збуту, і дослідити канали просування товару на ринок, але, принаймні, розміри такого підприємства можуть наблизитись до розмірів існуючої фірми-монополіста, що полегшить конкурентну боротьбу хоча б у сфері забезпеченості початковим капіталом. І якщо навіть не буде створений абсолютно конкурентний ринок, то перехід до олігопольного стану відбудеться з високим ступенем ймовірності.

Таким чином, правильне розуміння механізму акціонування важливе для проведення реформ щодо становлення соціально орієнтованої економіки в нашій країні. Адже тривалий час у вітчизняній літературі акціонування розглядалось лише як форма чи спосіб приватизації, тоді як ця категорія є набагато складнішою та ширшою. В Україні на початку реформ склався один з найвищих у світі рівень концентрації та централізації виробництва, що стало готовою матеріально-технічною і організаційною базою для формування і розвитку акціонерних підприємств. Тому й не дивно, що на сьогодні вітчизняний акціонерний сектор представлений більше, ніж 30 тис. підприємствами. Але їх діяльність залишається незадовільною. Зважаючи на те, що акціонерні товариства, "поєднуючи ринкові та соціальні принципи демократичного господарювання, є внутрішньою економічною основою формування і функціонування соціального ринкового господарства" [3, с. 52], необхідно вжити заходів на усіх рівнях економічної системи щодо їх подальшого розвитку.

Література

1. Сірко А. В. Акціонерна власність: природа та проблеми реалізації в постприватизаційних умовах // Збірник наукових праць. – Вінниця, 2002. – Вип.13. – С.166–174.
2. Колот А. Розвиток відносин власності і його вплив на соціально-трудоу сферу (із практики зарубіжних країн) // Економіст. – 2001. – №4. – С.39–41.
3. Рибалкін В., Мамичева Л. Акціонерна власність – внутрішня основа формування й функціонування соціального ринкового господарства // Економіка України. – 1998. – №2. – С.45–52.

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА: ЗАКОНОМІРНОСТІ ТА СУПЕРЕЧНОСТІ

Глобалізація являє собою багатогранний, складний, внутрішньо суперечливий, але об'єктивно обумовлений процес. Вона реально існує як наслідок розвитку міжнародних економічних відносин, її визначальним чинником є прогрес у сфері науки, техніки та технологій.

Глобалізація як об'єктивно обумовлений процес і новий етап світогосподарського розвитку суттєво коригує національні та міжнародні стратегії, наповнює діяльність мікро- і макроекономічних структур якісно новим змістом. Саме через це глобалізація і є найбільш привабливим напрямом наукових досліджень, характерною ознакою яких стає, з одного боку, поглиблений, а з іншого – все більш поляризований підхід до сутності економічної глобалізації. Формується дуалістичне сприйняття безпрецедентних соціально-економічних змін, новітня ідеологія міжнародного економічного порядку [1, с. 41].

Одні країни є лідерами глобалізації або навіть її організаторами (насамперед, США), де і політики, і бізнес, і нації у цілому отримують зростаючі дивіденди внаслідок глобальної експансії на світових ринках. Якщо розвинені країни отримують дивіденди від глобалізації, то країни пострадянського простору мають здебільшого великі ризики і втрати. Слушною є думка академіка С. Пирожкова, який вважає, що одним з головних результатів глобалізації для пострадянських країн є вивезення і приховування капіталу за кордоном. Глобалізація для нас пов'язана з такими проблемами, які ніяк не контролюються і яким не запобігають, зважаючи на необхідність захищати нашу слабку економічну систему [2].

Однак не враховувати глобальні умови розвитку пострадянські країни також не можуть, оскільки ризикують втратити головне – цивілізаційну перспективу нормальної життєдіяльності.

Як вища стадія інтернаціоналізації економіки, політики, екології і соціального життя, глобалізація несе у собі як нові

можливості, так і потенційні загрози. Це залежить від пануючих форм і спрямованості процесів глобалізації, методів розв'язання її основних суперечностей.

Дослідження механізмів та тенденцій інтеграційного розвитку країн не може проводитися без висвітлення актуальних проблем, які пов'язані із процесами глобалізації, що визначають не лише умови економічного розвитку окремих країн, але й параметри їх міжнародного співробітництва. Ці питання дедалі більшою мірою потрапляють до поля зору провідних учених-економістів, які намагаються виявити системні наслідки глобалізації та регіоналізації. В основі пізнання цих процесів знаходяться праці О. Білоруса, Д. Бойера, В. Будкіна, Е. Кочетова, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, Е. Менсфілда, Ю. Пахомова, А. Поручника, Є. Савельєва, Дж. Стігліца, А. Філіпенка.

У сучасних дискусіях щодо генезису, стану і перспектив глобалізації домінуючим є економічний, або ринковий підхід, який трактує її як наслідок розвитку світових ринків товарів, послуг, капіталу, праці, інформації, менеджменту. Прибічники цього підходу розглядають глобалізацію як нову стадію інтернаціоналізації господарського життя.

Більшість учених виходить з того, що характер і специфіку нинішнього етапу глобалізації визначають наступні риси: а) превалювання високорозвинених країн у процесах глобалізації і вирівнювання економічних, політичних і соціальних показників у вузькому колі лідерів-глобалізаторів; б) нівелювання відмінностей між державами завдяки модернізації і трансферу методів державного менеджменту; в) удосконалення світових комунікацій і транспорту, формування світових телекомунікацій і мереж електронного зв'язку; г) розповсюдження на все світове співтовариство ідеології споживацького суспільства (консьюмеризму).

Прогрес у технологіях, системах телекомунікацій, інформації та фінансовому секторі спричинив формування єдиного світового глобального ринку товарів, капіталу і праці. Наукомісткі сфери дедалі повніше характеризуються високим рівнем глобалізації, швидким переходом від одного технологічного рішення до ще досконалішого, скороченням часу між винаходом нового товару та його впровадженням, стрімким поширенням інновацій каналами світової торгівлі. Загальний обсяг світового ринку високотехнологічних товарів експерти оцінюють у 3 трлн. дол. і прогнозують зростання темпів його розвитку у майбутньому [3, с. 61].

Серед найважливіших характеристик міжнародної науково-технологічної інтеграції виділяють наступні: взаємопроникнення, переплетення національних науково-технологічних потенціалів і державних систем управління їх розвитком; високий рівень міжнародної спеціалізації та кооперації на всіх стадіях НДДКР, інноваційного й виробничого процесів на основі тісних міждержавних взаємозв'язків науково-технологічного й економічного характеру; формування і розвиток організаційно-правової системи міждержавного і наддержавного регулювання взаємних науково-технологічних зв'язків; здійснення координації науково-технічної стратегії й політики країн-учасниць; організація спільних структур, що забезпечують інтеграцію сфери НДДКР з реальним виробництвом, сприяння й полегшення прямих науково-технологічних та інноваційно-виробничих зв'язків між суб'єктами держав, що інтегруються [4, с. 6].

Як свідчить аналіз, глобалізація науково-технологічної сфери приймає різні організаційно-економічні форми і втілюється, в основному, через інтеграцію високотехнологічних розробок. Все більшого значення у поглибленні цих процесів набуває діяльність транснаціональних корпорацій (ТНК). За М. Портером, на міжнародному ринку конкурують корпорації, а не країни, однак перші активно реалізують свої конкурентні переваги в тих країнах, де їхні дії підтримуються урядами [5, с. 36]. Нині ТНК контролюють близько 40% світових засобів виробництва та 75% світової торгівлі товарами і послугами [6, с. 17]. Такі структури майже без перешкод проникають на національні ринки, використовуючи для цього інструменти глобалізації. Більшість штаб-квартир найвпливовіших ТНК розташовані у США. Це не тільки зумовлює поширення впливу США на світогосподарські зв'язки, а й формує їхню односторонність, дає змогу нав'язувати американську ділову етику іншим країнам.

Що ж до України, то вона, за різними оцінками, втратила у 90-ті роки ХХ ст. до 15–20 % інтелектуального потенціалу. За роки реформування вітчизняної економіки за межі країни виїхало 30 % вчених вищої кваліфікації у працездатному віці [7, с. 15].

Саме за рахунок концентрації корпоративних капіталів в інноваційній сфері створюються міжнародні науково-дослідні та інноваційні структури. З метою розширення збуту наукомісткої продукції, що випускається ТНК, ними проводиться активна політика акумулювання наукового та інноваційного потенціалу.

Внаслідок впливу ТНК також може відбуватися коригування науково-технологічного потенціалу держави. Так, в країнах з недостатнім економічним потенціалом ТНК проводиться політика пригнічення розвитку конкурентноспроможних технологій світового рівня та нав'язування другорядних напрямів науково-технологічних розробок, а також розвиток низькотехнологічних виробничих процесів. Водночас, ТНК прагнуть генерувати на споживчому ринку лише власну наукомістку продукцію. Для зміцнення монопольного положення на світовому ринку високих технологій та з метою недопущення промислового застосування новітніх конкурентних технологій ТНК проводять їх скуповування. Найбільш активною формою глобалізації стали технологічні альянси транснаціональних корпорацій. Показовими у цьому відношенні є альянси групи "LG", створені у фармацевтичній промисловості [8, с. 48].

Поряд з посиленням монополізації науково-інноваційних систем, транснаціональними корпораціями реалізуються також і прогресивні форми суспільно-інноваційної інтеграції – створюються науково-дослідні колективи, формуються міжгалузеві спільні компанії для розробки та виробництва наукомісткої продукції. Завдяки цьому розвиваються якісно нові форми міжнародної науково-інноваційної кооперації – ринок "ноу-хау", реалізація міжнародних програм, а також міжнародний обмін ученими і спеціалістами.

Отже, суперечливість глобалізації науково-технологічної діяльності обумовлюється, насамперед, різними інтересами сторін і базується на різній конкурентній спроможності окремих ланок науково-дослідних та виробничих структур. Серед основних суперечностей глобалізації можна виділити: економічний, науково-інноваційний, соціальний, політичний, демографічний, екологічний та культурний аспекти.

Науково-технологічний аспект глобалізації полягає у тому, що в якості лідерів у розробці новітніх електронних та інших технологій, розвинені країни забезпечили собі монопольне право контролю над світовими інформаційними потоками. Продукуючи нові виробничі технології, вони реалізують на світовому ринку новітні товари кращої якості і встигають оновити свою технологічну базу та налагодити випуск товарів нового покоління до того, як у решті країн будуть досягнуті та реалізовані існуючі стандарти. Інші країни приречені тиражувати

морально застарілі виробничі зразки, одержуючи від цього мінімальний прибуток, або ж задовольнятися сферами, що не потребують високих технологій, зокрема сільським господарством, добувною промисловістю тощо.

Останніми роками в Україні істотно поліпшилася договірно-правова база міжнародної наукової співпраці. Підписано понад тридцять угод на міжурядовому рівні про співпрацю у сфері науки і технологій. Розвивається науково-технологічна співпраця між Україною та Європейським Союзом (ЄС) – головним чином у рамках П'ятої рамкової програми усфері науково-технологічного розвитку при фінансовій підтримці Комісії ЄС з питань науки та технологій. Зокрема, реалізуються ініціативи ЄС усфері науково-технологічного розвитку програм (INTAS, TACIS, COPERNICUS та ін.).

Враховуючи наявні науково-технологічні напрацювання, що відповідають перспективним напрямам світового науково-технологічного розвитку, Україна зберігає конкурентоспроможний науковий потенціал у таких проривних напрямках як електрозварювання, металургія, авіа-, судно- та машинобудування, ракетно-космічні технології та інші галузі, здатні зайняти гідне місце на глобальних ринках наукомісткої продукції. Про це свідчить висока винахідницька активність наших вчених та розробників. Треба лише "не розпорозуватися", а провести маркетингові дослідження і визначити напрями розвитку, які дозволять Україні стати повноправним учасником глобалізаційних процесів.

Література

1. Лук'яненко. Д. Інвестиційний глобалізм: сучасні проблеми економічних досліджень // Ринок цінних паперів України. – 2002. – №5–6.
2. Пирожков С. Фактор глобалізації в системі сучасних вимог до моделі української економіки // www.csi.net.ua.
3. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації. Монографія. – К.:КНЕУ, 2004. – 275 с.
4. Ходикіна В. В. Міжнародна науково-технічна інтеграція України в контексті стратегії інноваційного розвитку: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.05.01 / Донецький національний університет. – Донецьк, 2005. – 20 с.

5. Міжнародна інвестиційна діяльність: Підручник / Д. Г. Лук'яненко, Б. В. Губський, О. М. Мозговий та ін.; За ред. Д. Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2003. – 387 с.

6. Руденко Л. В. Транснаціональні корпорації: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2004. – 227 с.

7. Сприяння сталому економічному зростанню в Україні / За ред. Штефана фон Крамона-Таубадея, І. Акімової. – К.: "Альфа-Принт", 2001. – 347 с.

8. The Economist, April 1st–7th, 1997. – P.48.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В ПРОЦЕССЕ СТАНОВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

На сегодняшний день стали очевидны не только позитивные, но и негативные последствия эволюции хозяйства, основанного на рыночных отношениях, проникающих во все сферы жизни общества и стремящихся к повсеместному тотальному доминированию. Глобализация лишь ярче и нагляднее проявила стремление рыночной системы к безграничной власти, позволив перенести основной (точнее, наиболее явный) ее удар, издержки и угрозы от ее функционирования на географические территории, где происходит относительно быстрое, но оттого лишь еще более противоречивое становление рыночной системы отношений.

В последние десятилетия можно наблюдать постепенный рост обеспокоенности отдельной части специалистов различных научных направлений и общественности в целом сложившимся положением и перспективами дальнейшего "прогресса" рынка. В связи с этим ведутся исследования, стремящиеся дать реальный анализ ситуации и выработать практические рекомендации по снижению вероятности наступления общепланетарной экологической, военной, социальной, культурной катастроф. Суть наиболее глубоких разработок сводится к тому, что необходимо менять цели, ориентиры и темпы общественного развития. Безусловно, результирующей целью его должно стать совершенствование личности человека, целостности его биологического, социального и духовного потенциалов. Экономический рост является лишь базовым условием удовлетворения низших в иерархии – материальных и отчасти социальных потребностей, более того в целях сохранения среды обитания человека необходимо снижать нагрузку на природу и менять критерии хозяйственного развития с количественных на качественные, стремясь к достижению оптимальных взаимодействий в системе человек – общество – природа – производство. При этом решающим моментом должны стать изменения в самом человеке, в его мировоззрении, ценностном

сознании и, соответственно, поведении. Естественно, невозможно отрицать важность дальнейшего накопления человечеством знаний и их воплощения в новых технологиях для преодоления кризиса. Однако постепенно приходит осознание того, что интеллектуальный прогресс должен быть дополнен возрастанием в человеке духовности, морали, нравственности.

В новых условиях необходимо осуществить ревизию сложившихся теоретических концепций. Теория человеческого капитала – не исключение. Сформировавшись на Западе в конце 50-х – начале 60-х гг. XX ст., на этапе постепенного перехода развитых стран к постиндустриальной стадии, она отразила изменение роли человека в производственном процессе, рост значимости его знаний, опыта, способностей, мотиваций и т.д. для экономического развития; выявила важность развития потенциала человека для экономического благополучия отдельного человека и общества в целом; показала производительную функцию здравоохранения, образования и т.п.; дала теоретическое и расчетное обоснование выгоды вложений в развитие человека на микро и макроуровне. Тем самым теория человеческого капитала способствовала привлечению внимания, средств и времени к массовому повышению "качества" человека на всех уровнях экономики, созданию развитой образовательной и научной инфраструктуры и тому, что содействовало улучшению биологической, интеллектуальной и отчасти социальной составляющих человеческого капитала стало непреходящим объектом государственной политики ведущих стран мира.

Тем не менее, на современном этапе роль традиционной теории человеческого капитала уже не так однозначна. Безусловно, она сделала немало, чтобы отразить и еще больше закрепить изменения места человека в экономике. Более того, для стран, переживающих рыночную трансформацию эта концепция еще может и должна сыграть важную роль, содействуя количественному и качественному росту вложений в человека, так как она оперирует традиционно рыночной и сулящей выгоды категорией – "капитал". Хотя и для этого специалистам различных направлений (научных, общественных, профессиональных) придется потрудиться немало.

Тем не менее, с точки зрения нового времени, теория человеческого капитала проявляет свои ограничения и некоторую неадекватность. Во-первых, упор в ней все же делается на

накопление знаний и опыта в профессиональной сфере, лишь отчасти на определенной "производственно важной" стороне психологической, социальной и, еще меньше, культурной составляющих личности, требуя непрерывной балансировки вышеназванных аспектов духовной сферы человеческого бытия. Во-вторых, теория человеческого капитала все же действительно сводит роль человека к производительной силе, приносящей прибыль, отказывая стремлению личности к совершенствованию в самодостаточности. Развитие потенциала человека рассматривается как основание для роста потока выгод (причем ведущая роль все еще отводится показателю дохода) и, соответственно, вложения предполагаются лишь в той мере (том объеме и той длительности), которая будет эффективна, в первую очередь, с экономической точки зрения, что не соответствует новому императиву со-развития личности, хозяйства, общества и окружающего мира и основной идеи социальной экономики.

Таким образом, можно констатировать историческое значение и инструментальную важность теории человеческого капитала в продвижении по пути достижения стратегической цели – социальной экономики. Но уже ни в коем случае не рассматривать ее как сердцевину, основную содержательную концепцию дальнейшей эволюции общества. Безусловно, значение накопления знаний, опыта, развития способностей, продление срока и улучшение качества жизни будет играть не меньшую, а даже растущую роль, но здесь можно будет говорить о капитале личности скорее в символическом смысле, имея в виду богатство человека и общества.

ІНТЕГРОВАНА СТРАТЕГІЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ПЕРЕДУМОВИ ЇЇ ВИНИКНЕННЯ В ЕПОХУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Стратегія конкурентної боротьби може розглядатися як основна складова стратегії компанії у цілому. Стратегія взагалі стосується не лише питання про те, як досягти конкурентоспроможності, але й відображає функціональні стратегії, які відповідають на питання про те, як найкраще забезпечити певні види діяльності підприємства (планування, мотивація, навчання персоналу тощо). Стратегія конкурентної боротьби спрямована насамперед на те, як проводити конкурентну боротьбу і як розвивати власні конкурентні переваги, як зробити ці переваги стабільними та довгостроковими. Існує також зворотній зв'язок між двома поняттями – стратегія та конкурентоспроможність. Саме стратегічне управління забезпечує довгострокову конкурентоспроможність організації.

Конкурентна боротьба в умовах, наближених до умов досконалої конкуренції, та в умовах олігополії, принципово відрізняється. З огляду на таку ринкову диференціацію М. Портер першим визначив чотири основні варіанти стратегічного вибору фірми [1, с. 639], так звані генеричні (родові) стратегії (рис. 1).

		КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА	
		Більш низькі витрати	Диференціація
ОБЛАСТЬ КОНКУРЕНЦІЇ	Широка мета	Лідерство за витратами	Диференціація
	Обмежена мета	Фокус на витратах	Фокус на диференціації

Рис. 1. Генеричні стратегії

Для визначення майбутньої генеричної стратегії необхідно вирішити дві основні проблеми: 1) обрати простір для ведення

конкурентної боротьби – вирішити чи буде компанія претендувати на широкий ринковий охоплення чи обмежитися локальними конкретними цільовими сегментами; 2) визначити свою конкурентну перевагу – лідерство за витратами чи диференціювання товару.

Якщо структура ринку, на якому діє те чи інше підприємство, наближається до ідеальних умов досконалої конкуренції, то у цьому випадку домінуючою конкурентною стратегією напевне буде стратегія низьких витрат. Стратегія низьких витрат є особливо успішною, якщо еластичність попиту за ціною висока, тобто покупці чутливі у своїй поведінці до ринкової ціни товару. Фірми, які зможуть виробляти товар з мінімальними витратами, в цих умовах отримують вирішальну конкурентну перевагу. Суть її у тому, що у фірми з'являються дві нові можливості: або підвищувати свою частку на ринку, пропонуючи продукцію за цінами нижче, ніж у конкурентів, або з більшою користю продавати за цінами конкурентів. За обох варіантів фірма має високі шанси на отримання суттєвого прибутку. Головна загроза за цієї стратегії полягає у тому, що завжди може знайтися конкурент, витрати якого будуть ще нижчими. Крім того, компанія, що зосереджена на зниженні витрат, зазвичай менше уваги приділяє перспективним питанням розвитку бізнесу та може не помітити момент, коли її "традиційна" продукція в принципі може стати неконкурентоспроможною.

У тих випадках, коли ринок є дуже сегментованим, коли зростає різноманіття товарів та споживачьких вподобань руйнує однорідність ринків стандартизованих товарів, коли самі ринки стають дуже динамічними, конкурентні стратегії, створені для досконалої конкуренції, перестають бути достатньо ефективними. За таких умов зростає значення стратегії диференціації.

У рамках стратегії диференціації конкурентна перевага проявляється, коли достатньо велика кількість покупців стає зацікавленою у запропонованих особливих характеристиках товару. Чим більша зацікавленість покупців, тим сильніша і конкурентна перевага компанії, яка пропонує товар з необхідними властивостями. Чим більше відмінностей між запропонованими та іншими аналогічними товарами, тим чіткіше проявляє себе ринкова ніша і тим значніше ці монополні переваги компанії. Стратегія диференціації має декілька

потенційних ризиків. Часто на ринку можуть з'являтися товари із зайвими для більшості покупців особливостями. У цьому випадку зусилля щодо диференціювання виявляються непродуктивними. Іноді спроба встановити надмірну ціну за диференційований товар також призводить до ринкової поразки. Нерозуміння того, що насправді потрібно покупцеві, – передумова невдалої диференціації.

Досить поширеною є ситуація, коли на ці дві стратегії накладається ще один фактор – фактор концентрації на особливому сегменті ринку, в рамках якого вдається задовольнити специфічні потреби специфічної групи споживачів. Ця стратегія має назву стратегія сегментації. Досить часто ринковий сегмент визначається за ознакою доходу. Завжди можна відокремити товари масового попиту і товари групи "преміум". Тут існує свій ризик, бо на вузьких сегментах ринку досягнуте монопольне становище може бути нестійким, на ринок можуть проникати конкуренти, від яких досить важко захиститися.

Кожна типова стратегія може забезпечити лише відносний успіх, оскільки має не лише переваги, але й загрожує ризиками. Треба також прийняти до уваги сучасні тенденції соціально-економічного розвитку, і в першу чергу ті з них, що впливають на відтворювальні процеси: перехід від індустріальної до постіндустріальної стадії розвитку, бурхливий розвиток інформаційних технологій; глобалізація соціально-економічних процесів [2, с. 108].

У зв'язку з глобалізацією в останні десятиріччя проявляються стійкі тенденції до посилення контролю за забрудненням і до збереження навколишнього середовища як одного з принципів виробництва і споживання товарів. Серед низки концепцій розвитку підприємства (удосконалення виробництва та товару, інтенсифікації комерційних зусиль, маркетингу, соціально-етичного маркетингу) особливої актуальності набуває остання, яка відповідає концепції сталого розвитку і дозволяє гармонізувати інтереси товаровиробників (прибуток), споживачів (задоволення потреб) і суспільства у цілому (сталий еколого-соціально-економічний розвиток) [3, с. 56].

Таким чином, якщо фірма має за мету збереження своєї конкурентоспроможності, вона у своїй діяльності повинна враховувати й екологічний фактор. Відповідно, з'являються і нові умови для формування конкурентних стратегій, які тепер мають

бути більш змістовними. Враховуючи нові вимоги світового ринку, М. Портер вносить корективи до вже існуючої моделі конкурентних стратегій.

Згідно розширеному підходу М. Портера, існують три основні стратегії для досягнення фірмою конкурентних переваг: лідерство в екологічній області, лідерство у витратах та диференціювання [4, с. 330] (див. рис. 2).

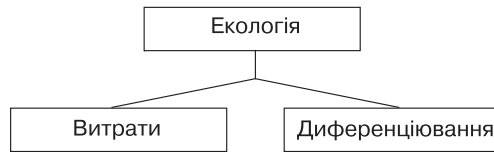


Рис. 2. Три складові розширеної стратегії конкурентних переваг

Три рівноправні складові екологічної стратегії демонструють інтегрований характер проблеми економіко-екологічної оптимізації. Екологічна складова інтегрованої стратегії означає навантаження на навколишнє природне середовище, яка ініціюється продуктом протягом всього життєвого циклу. Витрати означають виробничі витрати на одиницю продукції. Диференціювання означає ступінь неповторності (виключності) продукту (стосується переважно екологічних ознак продукції). Таким чином, розширена стратегія конкурентоспроможності передбачає зменшення навантаження на навколишнє природне середовище та спрямування зусиль у напрямку екологізації виробництва. Завдяки підвищенню екологічної якості продукції підприємство отримає додаткові вигоди, а отже, і конкурентні переваги [4, с. 330].

Розробка інтегрованої конкурентної стратегії передбачає наявність специфічних знань про взаємозв'язки між її складовими. Вплив на одну зі складових обумовлює зміни щонайменш в одній із двох інших. Тому еко-стратегія повинна розвиватися з урахуванням підтримки певного балансу між її елементами.

На даний час інтерес до інтегрованих стратегій продовжує зростати. Підтвердженням цього служить безліч наукових праць як вітчизняних, так і закордонних вчених, які працюють над розробкою найбільш результативних та скоординованих

конкурентних стратегій. Багато уваги приділяється екологічному маркетингу, його ролі у вирішенні еколого-соціально-економічних проблем, а також визначенню можливих етапів його розвитку. Детально розглядається комплекс маркетингу екомоди. Докладно аналізується сучасний стан екологічної політики України, доводиться необхідність державного втручання в регулювання екологічних процесів. Незважаючи на значну кількість наукових наробків у цій галузі залишається ще багато проблемних позицій, які потребують уважного вивчення та поглибленого аналізу.

Література

1. Классики менеджмента / Под ред. Уорнера М. / Пер. с англ. под ред. Каптуревского Ю. Н. – СПб.: Питер, 2001. – 1168 с.
2. Гапоненко А. Л., Панкрухин А. П. Стратегическое управление. – М.: Омега-Л, 2004. – 472 с.
3. Ілляшенко С., Прокопенко О. Екологічний маркетинг // Економіка України. – 2003. – №12. – С.56–61.
4. Экологический менеджмент / Пахомова Н. В., Эндрес А., Рихтер К. – СПб.: Питер, 2003. – 544 с.

РОЗВИТОК ФОРМ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

На початку ХХІ ст. сформувалися риси, які будуть домінуючими ознаками нової економіки цього часу. Глобальне поширення електронної мережі Інтернет призвело до виникнення нового середовища для економічної діяльності, що у свою чергу відкрило нові можливості для організації бізнес-процесів та інших сфер соціально-економічної діяльності людини.

Вплив Інтернет-технологій на глобальні світові економічні процеси підтверджує той факт, що в останній час спостерігається тенденція переходу грошових потоків у сферу електронного бізнесу. За останнє десятиріччя електронна торгівля стала однією з наймогутніших галузей національних економік промислово-розвинених країн. Торгові організації швидко відкривають для себе нові можливості електронної мережі Інтернет та максимально їх використовують за допомогою швидкого навчання, обробки і передачі інформації, грошей, товарів. Людство входить у якісно новий період розвитку, де визначальну роль відіграє інформація та швидкість її обміну між суб'єктами торгових операцій незалежно від їх географічного розміщення.

Вперше термін "Інтернет", як визначення глобальної інформаційної системи, був зафіксований 24.10.95 р. у резолюції Федеральної мережної ради США. Прототип сучасної мережі Інтернет створювався протягом декількох десятиліть ученими різних країн. Першою документальною концепцією вважається серія заміток вченого Дж. К. Р. Ліклайдера (J.C.R. Licklider) з Массачусетського технологічного інституту в серпні 1962 р. Прообразом сучасного Інтернету стала конфігурація ARPANET, в якій наприкінці 1969 р. було об'єднано чотири комп'ютери. З кожним роком число комп'ютерів у цій мережі стрімко зростало. У серпні 1991 р. з'явилося перше повідомлення про створення всесвітньої глобальної павутини – WWW (World Wide Web або просто Web). Ініціатором створення цієї мережі став учений Тімоті Бернес-Лі. Він у своєму проекті запропонував об'єднати всі інформаційні ресурси у єдину систему, яка б дозволила легко перейти від одного документа до іншого. Вже в березні 1993 р.

інформаційний обмін глобальної мережі становив 0,1% від повної можливості обміну інформацією магістралей Інтернет, а через шість місяців він виріс у 10 разів (до 1%) [1, с. 48]. Швидко зростала і кількість користувачів Інтернет у світі. Так, у листопаді 1998 р. вона досягла 150 млн. чол., у грудні 1999 р. – 210 млн. чол. [2, с. 32]. На початку 2005 р. у світі нараховується вже більше 600 млн. відвідувачів он-лайн [3].

Всесвітньо відомий учений маркетолог Філіп Котлер виділяє чотири основні домени (форми) електронного бізнесу:

- міжфірмовий, або "бізнес для бізнесу" (B2B, business-to-business), – міжкорпоративні бізнес-процеси в Інтернеті;
- споживчий, або "бізнес для споживача" (B2C, business-to-consumer), – електронна роздрібна торгівля, яка орієнтована на кінцевого споживача.
- аукціонний, або "споживач-споживач" (C2C, consumer-to-consumer), – реалізація в Інтернеті торгових систем на принципах аукціону (учасниками можуть бути як домогосподарства, так і фірми);
- "споживачі для бізнесу" (C2B) – електронна бізнес-форма взаємодії споживачів з торговими організаціями, за допомогою якої компанії і підприємства вивчають потреби та поведінку споживачів [4, с. 68–72].

Електронна торгівля – це торгові операції, які здійснюються безпосередньо між підприємствами або між підприємством і споживачем за допомогою інформаційних і телекомунікаційних технологій, спрямовані на досягнення економічних і фінансових цілей суб'єктів. Місцем для діяльності електронної торгівлі може бути будь-яка комп'ютерна мережа (Інтернет, Інтранет). Електронна торгівля включає купівлю-продаж товарів та послуг, надання інформації, інформаційне обслуговування споживачів до і після факту продажу, електронне бізнес-співробітництво, забезпечує підвищення продуктивності всередині бізнес-організацій тощо. У країнах Західної Європи вона використовується паралельно з фізичними бізнес-процесами, а деякі компанії повністю переводять деякі бізнес-функції на електронну основу, чим автоматизують важливі процеси і мінімізують людське втручання в них, що, у свою чергу, значно покращує якість інформації.

Заміна традиційного механізму торгівлі між підприємством і споживачем є одним з важливих завдань сучасної електронної

торгівлі. При цьому передбачається, що споживач попередньо уже вибрав товар, а за допомогою комп'ютерної мережі здійснюється лише операція продажу. Але у майбутньому, з розвитком віртуального ринку, принципи електронної торгівлі проникнуть і в інші сфери торгових відносин між продавцем і споживачем. Вони будуть використовуватись для дослідження потреб та змін уподобань постійних клієнтів, а також для створення та просування нових торгових марок [2, с. 24].

Еволюція форм електронної торгівлі проходила природнім шляхом. Продуктивними силами, які стимулювали їх розвиток, були сучасні досягнення у впровадженні нових інформаційних і комунікаційних технологій, розвиток програмного забезпечення, необхідність у швидкості обміну інформацією та у проведенні бізнес-операцій. Спочатку торгові компанії створювали свої веб-сайти, які наповнювали рекламними текстами, характеристиками продукції та їх фотографіями. У такий спосіб відбувалося впровадження замовлення та продаж товару за каталогами у середовищі Інтернет. Розміщення електронних каталогів у мережі замість публікації на папері і розсилання поштою спрощує їх відновлення, скорочує витрати і час доставки споживачам. З часом форми торгівлі у мережі змінювалися, але електронні каталоги стали основним інструментом розміщення інформації і у міжкорпоративній торгівлі.

З удосконаленням технічних і програмних можливостей глобальної комп'ютерної мережі Інтернет виникають нові форми електронної торгівлі – інтернет-магазин, електронні моли тощо. Доцільно зупинитися на характеристиці зазначених форм торгівлі.

Інтернет-магазин – це програмний комплекс, який дозволяє реалізовувати товари чи послуги через електронну мережу Інтернет та автоматизувати управління економічною діяльністю. Вони можуть бути різні за рівнем складності: простий магазин (він включає у себе прайс-лист, іноді з фотографією товару, пошукову систему та картку замовлень); магазин із системою внутрішнього адміністрування та віртуальним кошиком споживача для оформлення замовлень. Основними відмінностями інтернет-магазину від традиційного є активна взаємодія між продавцем і споживачем, велика кількість інформації й асортименту продукції та персоналізований підхід до кожного відвідувача. Найбільшим недоліком електронних магазинів слід

визначити є те, що не можна торкнутися товарів та оцінити його візуально. Проте, цей недолік з успіхом компенсується великою кількістю інформації, яку не зможе надати за браком часу або компетентності менеджер-консультант у традиційному магазині. Основними функціями електронного магазину є: надання якомога повнішої інформації про представлені товари і послуги; прийом та обробка замовлень; персоналізація відвідувачів; проведення платежів (за умови підключення до платіжної системи); збір і аналіз статистичної інформації. До найвідоміших світових інтернет-магазинів належать Amazon (www.amazon.com) і BestBuy (www.bestbuy.com), українських – Azbooka (www.azbooka.com.ua), Bambook (www.bambook.com.ua) та ін., російських – Megashop (www.megashop.ru), Dostavka (www.dostavka.ru) та ін [5, с. 110].

В Україні така форма торгівлі тільки набирає обертів, а у світі протягом 2004 р. на купівлю в інтернет-магазинах було витрачено 117 млрд. дол. Згідно з дослідженнями ComScore Networks, витрати онлайнних споживачів виросли порівняно з 2003 р. (93,2 млрд. дол.) на 26%. У 2004 р. новорічний сезон розпочався пізніше, ніж звичайно. Незважаючи на це, за тиждень з 12 по 18 грудня 2004 р. в онлайнних магазинах було витрачено на 57% більше за аналогічний період у 2003 р., а з 19 по 25 грудня – на 53% більше, ніж за той же період 2003 р. Як зазначає ComScore Networks, протягом 2004 р. зріс попит на такі групи товарів, як "дім і сад", квіти, подарунки і привітання, одяг та аксесуари, ювелірні вироби і годинники. Ринок продажу DVD, який розпочав активно розвиватися ще у 2003 р., на сьогоднішній день показав приріст у чотири рази. Обсяги продажу в магазинах мобільних телефонів і бездротових послуг порівняно з 2003 р. виросли на 80% [3].

Наступною новою перспективною формою електронної торгівлі є модель електронного молу (електронний торговельний центр) – накопичення в одній web-системі великої кількості різноманітних торгових організацій зі спільною інфраструктурою. Це своєрідне "місто" магазинів, зорієнтованих на обслуговування покупців певного регіону.

Важливу роль в електронному молі відіграє провайдер (оператор web-системи), який здає в оренду свої програмно-технічні потужності, забезпечує роботу електронного молу, але не бере участі у бізнесі електронних магазинів.

Відкриття компанією свого представництва у відомому торговельному центрі у мережі Інтернет збільшує відсоток кількості відвідувань потенційних покупців і зниження витрат. Крім того, розміщення нових інтернет-магазинів під відомою маркою забезпечує довіру покупців до нового віртуального продавця і таким чином підвищує їх готовність зробити покупку. Для покупця – це зручний і швидкий доступ до великого різноманіття товарів, де він використовує єдиний механізм реєстрації та оплати. На сьогодні провайдером найвідомішої вітчизняної системи, яку можна було б класифікувати як електронний мол (www.int-commerce.com) є Міжнародний центр інформаційних технологій INT (Україна). До його проекту системи Internet-комерції (СІК) приєдналися електронні крамниці Vambook (торгівля книжками, CD), Likon (торгівля медичними товарами), "Дукат" (торгівля канцелярськими товарами) [5, с. 119].

Таким чином, у час, коли суспільство входить в нову інформаційну еру, коли електронна мережа Інтернет створює нове середовище обміну інформацією, співробітництва і торгівлі електронний бізнес є одним з дійових інструментів підвищення конкурентоспроможності компаній і підприємств. Тому поширення електронної торгівлі та еволюція її форм реалізації товару відбувається природно із розвитком технологій і програмного забезпечення.

Література

1. Міщенко В. І., Шаповалов Л. В. Електронний бізнес. – К.: "Знання", 2003. – 325 с.
2. Соколова А. Н., Геращенко Н. И. Электронная коммерция: мировой и российский опыт. – М.: Открытые системы, 2000. – 224 с.
3. Новости Интернет // <http://webcons.ru/newsin/4407690613>
4. Котлер Филип Маркетинг. Менеджмент; пер. с англ. – 11-е изд. – СПб.: Питер. – 2003. – 798 с.
5. Макарова М. В. Електронна комерція: Посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Видавничий центр "Академік". – 2002. – 272 с.

ДЕЯКІ ОСОБЛИВОСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ НЕПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ

Переважну частину доходів державного бюджету становлять податки, які являють собою обов'язкові платежі юридичних і фізичних осіб. За економічним змістом податки виражають фінансові відносини між державою й платниками з метою створення централізованого фонду грошових коштів, необхідних для успішного виконання покладених на державу функцій, для задоволення відповідних соціально-економічних інтересів виробників та населення.

Фінансова наука, з огляду на певні ознаки, поділила податки на групи. Такий поділ необхідний, оскільки податки потребують відповідних адміністративно-фінансових заходів. То ж структура, яка може охопити всі види податків, складається з прямих і непрямих податків. Найсуперечливішим у фіскальній науці є питання про сферу застосування непрямих податків. Саме тому знання генезису сутності непрямих податків дає змогу осмислити світовий досвід та побудувати у нашій країні збалансовану податкову систему.

Як і будь-яке явище, непрямі податки мають свої переваги й недоліки. До переваг можна віднести такі:

- бюджетні: регулярність та великі суми надходжень до бюджету;
- економічні: стимулювання (стримування) деяких виробництв, регулювання процесу споживання;
- фіскально-технічні: для кінцевого споживача непрямі податки зручніші, вони визначають розмір споживання, не мають примусового характеру, не потребують накопичення значних сум, їх зручно сплачувати територіально;
- психологічні: непрямі податки входять до ціни товару (послуг), і навіть якщо платник і усвідомлює, що ціна підвищена через податок, він все ж таки купує необхідний йому продукт;
- територіальні: споживання більш-менш рівномірне у територіальному розрізі, а тому непрямі податки знімають напруження у міжрегіональному розподілі доходів. Якщо ж доходи

бюджету базуються на доходах підприємств, то внаслідок нерівномірності економічного розвитку постає проблема нерівноцінності дохідної бази різних бюджетів. Оскільки ніде у світі ще не вдалося досягти збалансованого розвитку всіх регіонів, то без застосування непрямих податків виникають труднощі і в збалансуванні місцевих бюджетів.

Водночас непряме оподаткування має ряд суттєвих недоліків. Головним з них є те, що їх сплата не залежить від розміру доходів платників. Зважаючи на те, що рівень споживання має певний мінімум, питома вага цих податків у доходах громадян тим вища, чим нижчий рівень доходів [1, с. 101].

Удосконалення вітчизняної практики застосування непрямих податків об'єктивно потребує звернення до зарубіжного досвіду використання важелів і процедур непрямого оподаткування, зокрема застосування таких видів непрямих податків, як податок на додану вартість і акцизний збір.

У бюджетах європейських країн непрямі податки займають значне місце. Вони включають у себе специфічні акцизи, тобто податки на окремі види (групи) товарів (послуг), та універсальні акцизи, якими обкладають валовий оборот комерційного підприємства. Найпоширенішою формою універсального акцизу є податок на додану вартість (ПДВ), який у загальній сумі непрямих податків становить близько 90% надходжень. ПДВ є порівняно новим інструментом фіскальної політики. З групи країн ОЕСР у 60-ті роки ХХ ст. обмежене коло держав використовувало такий податок. Але згодом його поширення у розвинених країнах спостерігається у 70–80-ті роки (наприклад, понад десять років застосовується він у Канаді та Швейцарії). Нетривала еволюція цього податку характеризується закономірною трансформацією фіскальної ролі, яка стала наслідком прагнення використати об'єктивні переваги ПДВ, необхідністю компенсувати зменшення надходжень до бюджетів від податку на прибуток в умовах високих фіскальних потреб держави, а також політикою уніфікації непрямого оподаткування у межах ЄС.

У країнах Євросоюзу ПДВ відіграє суттєву роль, так як завдяки йому реалізується основна мета інтеграції країн – забезпечення вільного переміщення товарів, послуг, праці й капіталу. В ЄС прийняті схеми адміністрування ПДВ, які дають змогу здійснювати точне нарахування і відшкодування цього податку на товари й послуги експортного призначення. Але при

надходженні в країну імпортованих товарів й послуг вони обкладаються ПДВ так само, як і товари власного виробництва. Це створює однорідне податкове середовище для товарів і послуг, що пропонуються для реалізації на міжнародних ринках.

Слід зазначити, що досі відсутні економічні обґрунтування доцільності встановлення єдиної ставки ПДВ, хоча орієнтовно стандартною ставкою ПДВ у країнах ЄС із січня 1993 р. вважається рівень, не нижчий за 15%. Додатково у різних країнах застосовуються підвищені і знижені ставки ПДВ. Однак наявність варіативних ставок суттєво підвищує адміністративні витрати щодо стягнення податку, і тому в зарубіжних країнах є прагнення уніфікувати кількість податкових ставок.

Помітні певні спільні характеристики справляння ПДВ у розвинених країнах. Зокрема, незважаючи на переваги уніфікації, у більшості з них застосовується не одна, а кілька податкових ставок. Окрім стандартної, використовуються знижені ставки для товарів і послуг, що мають соціальне й культурно-споживче призначення (продукти харчування, громадський транспорт, газети, журнали), а в деяких країнах – і підвищені ставки на предмети розкоші або на некорисні товари (алкоголь, тютюн). У країнах Євросоюзу і ОЕСР підвищені ставки використовуються обмежено.

Щодо практики упровадження знижених ставок, то вони застосовуються, але не більше однієї-двох і не нижче за 5%. Зокрема за зниженою ставкою ПДВ оподатковуються: напрями і сфери діяльності, в яких складно обчислити ПДВ (страхування, фінансова сфера); товари, щодо виробництва яких здійснюється політика державного стимулювання (видавнича діяльність, транспорт тощо); соціально значущі товари (ліки, продукти харчування, дитячий одяг).

Природно, що в умовах посилення соціальної орієнтації західноєвропейські країни проводять політику, спрямовану на запобігання зниженню добробуту населення шляхом обкладання товарів та послуг соціального й культурного призначення за нижчими ставками.

Отже, практика стягнення ПДВ у розвинених країнах дає змогу говорити про закономірність запровадження його диференційованих ставок за умов ефективного функціонування податкової служби, надання переваги соціальній ефективності податку, незважаючи на збільшення адміністративних витрат на його стягнення.

Наступним важливим видом непрямих податків є акцизний збір (акциз). Акцизи стягуються з певних видів товарів незалежно від місця їх виробництва – всередині країни або за її межами (саме це відрізняє такий вид податку від мита). Акцизні збори відіграють важливу роль у наповненні бюджетів багатьох країн ОЕСР. Але з поширенням практики використання ПДВ за останні 25 років важливість акцизів знизилася. У 1965 р. акцизні збори становили 25% податкових надходжень країн ОЕСР, у 1970 р. ця величина знизилася до 20% і потім постійно знижувалася до 12%.

Нині коло підакцизних товарів у розвинених країнах вузьке. Воно охоплює алкогольні, тютюнові вироби, пальне, деякі види транспортних засобів, предмети розкоші, передусім ювелірні вироби. Наприклад у Великобританії у 90-х роках ХХ ст. акциз на нафтопродукти становив 13% усіх надходжень від непрямих податків, акциз на тютюнові вироби – 6,6%, на алкогольні вироби – 5,1%. У Німеччині акциз на пальне у 90-х рр. ХХ ст. становив 7,5% усіх податкових надходжень. Крім того, акцизом обкладалися тютюн, міцні алкогольні напої, кава, шампанське. У Франції акцизи встановлені на алкогольні напої, пиво і мінеральну воду, ювелірні вироби, деякі види автомобілів, літальні апарати [2, с. 120].

Головна функція акцизів – фіскальна, однак вони виконують також і регулювальну роль. Значною мірою акцизи використовуються як інструмент для зниження споживання певних груп товарів (наприклад, алкоголю чи тютюну). На жаль, не можна точно обчислити залежність між величиною акцизу та реальним споживанням, і, найімовірніше, на практиці ефективність впливу акцизу не дуже висока.

Таким чином на шляху до соціально-орієнтованої економіки Україна повинна вивчати та враховувати світовий досвід застосування непрямих податків, надавати перевагу соціальній ефективності цих податків, не зважаючи на збільшення адміністративних витрат щодо їх стягнення.

Література

1. Чередниченко О. М. Непряме оподаткування у податковій системі України // Фінанси України. – 2003. – № 11. – С. 98–104.
2. Волков Д. О. Сплата непрямих податків у країнах із ринковою економікою // Фінанси України. – 2004. – № 2. – С. 118–121.

ТРАНСФОРМАЦІЙНА МОДЕЛЬ КУРСУОТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ

Використання фундаментального аналізу для прогнозування валютного курсу пов'язане з певними проблемами. Найбільш важливою з них є визначення періодів, за якими беруться кількісні значення чинників, використані у моделі факторів. Якість прогнозу може бути підвищена, якщо будуть використані більш ранні періоди або якщо до моделі будуть включені значення того самого фактора за кілька періодів. Іншою істотною проблемою є визначення необхідного переліку курсоутворюючих факторів і виявлення кореляційної залежності між ними і валютним курсом. Важливо враховувати також нестійкість отриманих коефіцієнтів регресії, що визначається зміною набору факторів і способом розрахунку їхніх значень.

У економічній літературі розглядається використання методів фундаментального аналізу урядом, Національним банком, комерційними банками, великими експортерами та імпортерами при проведенні валютних операцій і є досить актуальним питанням.

Учені та фахівці багатьох країн неодноразово розпочинали спроби побудови математичних моделей прогнозування валютних курсів, але більшість цих спроб була неуспішною, навіть стосовно "твердих" валют, ринкова вартість яких зазвичай, не зазнавали різких коливань ринкової вартості. Прогнозування курсу валют країн з перехідною економікою є набагато складнішою проблемою, для успішного вирішення якої безумовно необхідно вирішити рівняння з великою кількістю невідомих, що неможливо навіть із математичних міркувань. З огляду на це у більшості моделей враховується лише кілька показників, що робить прогнози неточними. Інша причина невдач полягає у тому, що для розрахунку курсів валют використовуються статистичні дані, які прогножуються на аналізований період часу, що може відрізнитися від реальних даних і значно збільшувати можливість помилок у прогнозі. Ще однією вагомою причиною є те, що біржові курси валют формуються під впливом попиту і пропозиції, які можуть мати

серйозні коливання, відмінні від тенденцій, зумовлених реальним станом економіки.

Серед існуючих методів прогнозування курсу гривні можна зазначити такі: статистичні методи на основі кількісного аналізу; методи експертних оцінок; методи показових та ступінних функцій; динамічних рядів; аналітичних залежностей, нечіткої логіки тощо. Проте всі ці методи мають певні недоліки. Це зазначають як самі їх розробники, так і результати, отримані в результаті цих прогнозів. Так за деякими прогнозами, середньозважений курс гривні вже у 2000 р. (через рік після здійснення прогнозу) мав би дорівнювати 6,22 грн. за 1 дол. США [1]. За прогнозом, зробленим на початку 2001 р., курс гривні вже через півроку – станом на червень 2001 р. мав би стати 6,141 грн. за дол. США [2]. І подібних прикладів можна було б навести десятки.

Вважаємо, що будь-яке науково обґрунтоване і точне прогнозування курсу гривні на перспективу не є можливим. Більш правильно буде зазначити, що за паритетом купівельної спроможності найближчим часом не слід очікувати коливання реальної купівельної спроможності гривні.

Взагалі ж найсуттєвіші фактори, що впливатимуть на курс гривні у найближчій перспективі, на нашу думку, є такими: обсяг ВВП, платіжний баланс, обсяг грошової маси в обігу, рівень інфляції, обслуговування внутрішніх і зовнішніх запозичень, дефіцит державного бюджету, стан світових фінансових ринків, кон'юнктура світового ринку, динаміка рівня зайнятості, інвестиційний і підприємницький клімат у країні, членство України в СОТ, регулюючі заходи з боку НБУ, експортно-імпорتنний та митний режими, рівень відтоку валютних коштів за кордон, приплив інвестиційних коштів із-за кордону, стан платоспроможного попиту населення тощо.

На нашу думку, довгострокова тенденція курсу гривні може бути варіативною залежно від зовнішніх обставин, зокрема, від стану світового фінансового ринку. При стабільній ситуації на світових фінансових ринках можна прогнозувати достатньо стабільний курс гривні в коротко- та середньостроковій перспективі. Даний прогноз реалізується при збереженні діючих тенденцій в економічному регулюванні та за умов стабільної політичної обстановки в Україні (останній фактор досить складно спрогнозувати).

За умов нестабільної ситуації на світових фінансових ринках курс гривні також може бути нестабільним і може як зміцнюватися, так і послаблюватися, що залежатиме від напрямку рухів міжнародних капіталів та від довіри до світових резервних валют.

За умов різкого скорочення цін на нафту, варто очікувати пожвавлення економіки ЄС, США та інших розвинених країн, а також падіння курсу російського рубля. Останній фактор чинитиме психологічний тиск на курс гривні і він може мати тенденцію до зниження. Укріплення економіки єврозони та Сполучених Штатів сприятимуть встановленню високого ступеня довіри до валют цих країн і використання їх у якості орієнтиру цін та засобу накопичення. Проте, вважаємо, такий сценарій не досить вірогідним, оскільки, на нашу думку, час низьких цін на нафту у світі вже минув; можливе лише короткострокове зниження цін на енергоносії.

Стосовно формування курсу гривні до курсу євро вважаємо, що Національному банку України слід відійти від одностороннього формування курсу гривні до цієї валюти через крос-курс долар/євро на світових ринках (по суті, від фіксування курсу гривні до долара). Це недоречно ні з економічної точки зору, ні з точки зору проголошення України "європейською державою".

В умовах значної волатильності курсів євро та долара США на світових ринках у курсоутворюючій політиці Національного банку найкраще орієнтуватися на кошик валют і на певний середньозважений курс такого кошика. При цьому частка валют, що входять до цього кошика, повинна бути пропорційна частці тієї чи іншої валюти у зовнішньоторговельних операціях суб'єктів ЗЕД України.

Стосовно довіри вітчизняних організацій та компаній новій валюті євро, то слід відзначити наявність такої довіри. Євро успішно використовується у якості засобу платежу тими суб'єктами ЗЕД, контракти яких номіновані у цій валюті.

Разом з тим, за нинішньої моделі курсоутворення в Україні курс євро обраховується через крос-курс євро/долар на світових валютних ринках і має підвищену, по суті подвійну волатильність (волатильність долара + волатильність євро). Це збільшує валютний ризик і не додає популярності євро у якості засобу збереження або при дотримуванні довгих позицій по євро. Що

стосується курсу гривня/євро, то за існуючою моделлю курсоутворення він цілком і повністю залежатиме від співвідношення курсу євро/долар на світових ринках.

Довгострокові тенденції ринку визначаються фундаментальними факторами. Тому методи фундаментального аналізу використовуються для довгострокового і середньострокового прогнозування динаміки валютного курсу. Їхнє використання при короткостроковому прогнозуванні вважаємо неефективним, у силу дії безлічі короткострокових курсоутворюючих факторів, що не можуть бути враховані методами фундаментального аналізу.

Література

1. Журавка Ф. О. Організація валютного курсоутворення та забезпечення стабільності грошової одиниці України: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / Українська академія банківської справи. – Суми, 1999. – 18 с.

2. Квотний Р. Н., Козловський С. В. Математичне моделювання стану валютного ринку на основі нечіткої логіки. – Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2001. – №2. – С.47–58.

НОВІ ПІДХОДИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Інноваційна діяльність та її результати є визначальним чинником конкурентноздатності й ефективності роботи підприємств. Інноваційна діяльність виконує першорядну роль, що "обумовлює ріст ефективності виробництва, забезпечує зниження витрат і збільшення прибутку" [1, с. 38]. У цих умовах проблеми використання знання як економічного ресурсу пов'язані не стільки з його обмеженістю, скільки з особливістю доступу до інформації, її невизначеністю, а також з високими трансакційними витратами.

Теоретичні й методичні питання формування стратегії та напрями забезпечення ефективності інноваційної діяльності розглянуті у ряді робіт вітчизняних та закордонних учених-економістів, а саме А. Н. Алімова, Н. П. Гончарова, В. Б. Яковенко, А. В. Гріньова, А. Баркера [2–5] та ін. Однак сучасний рівень трансформації економіки України, ринкові фактори зумовлюють актуальність проблеми трансакційних витрат при здійсненні інноваційної діяльності, актуалізують необхідність подальшого розвитку як теоретичних, так і практичних її аспектів.

На процес здійснення інноваційної діяльності одночасно впливає безліч різноманітних факторів. Одні з них впливають позитивно (наприклад, конкуренція в галузі), інші – негативно (наприклад, нерозвинена інфраструктура інноваційної діяльності, високі трансакційні витрати). Деякі фактори не можуть бути охарактеризовані настільки однозначно, їх вплив залежить від конкретних обставин і може бути як позитивним, так і негативним. Наприклад, в умовах ринкової економіки державна політика може сприяти розвитку інноваційної діяльності, а в умовах адміністративно-командної системи політика уряду сприяє монополізації, що негативно позначається на інноваційній активності.

Слід зазначити, що аналіз факторів, які впливають на інноваційну діяльність, давно знаходиться у центрі уваги вчених-економістів. Найбільш повну класифікацію за різними ознаками за-

пропонував М. Портер [6, с. 97–98]. Основні положення цієї класифікації полягають у тому, що за своїм характером усі фактори, які впливають на інноваційну діяльність умовно розподілені таким чином: основні фактори та розвинуті фактори, що у свою чергу підрозділяються на загальні і спеціалізовані. До основних факторів М. Портер включає наявність природних ресурсів, кліматичні умови, географічне положення країни, тобто такі фактори, наявність яких не вимагає зусиль для їх створення або для цього достатньо мінімальних інвестицій. До розвинутих факторів належать – розвинута інфраструктура ринку, високий науковий потенціал, висококваліфікована робоча сила, фінансова система, інституціональне середовище інноваційної діяльності тощо. Відмінність спеціалізованих факторів від загальних полягає у тому, що спеціалізовані фактори знаходять застосування у вузькому колі галузей.

Серед факторів, які негативно впливають на ефективність інноваційної діяльності можна виділити характерні для трансформаційної економіки України. До їх числа, за даними Укрінфонду, насамперед, належать відсутність розвинутої інфраструктури інноваційної діяльності (близько 18,3%), відсутність необхідних НДДКР (близько 14,8%), відсутність попиту на внутрішньому ринку (близько 14,3%), великий економічний ризик освоєння інноваційної продукції (близько 14,4%), дефіцит фінансових ресурсів (близько 17,5%), інші фактори (близько 20,7%).

Диференціація проаналізованих факторів, що перешкождали освоєнню інновацій у 1999–2003 рр. по галузях промисловості за даними Укрінфонду представлена у табл.1.

Галузі промисловості позначені на графічних зображеннях: 1 – харчова промисловість, 2 – машинобудування і металообробка, 3 – паливна промисловість, 4 – чорна металургія, 5 – кольорова металургія, 6 – хімічна промисловість, 7 – нафтохімічна промисловість, 8 – деревообробна і целюлозно-паперова промисловість, 9 – легка промисловість, 10 – скляна та фарфорово-фаянсова промисловість, 11 – медична та фармацевтична промисловість, 12 – будівельна промисловість.

Отже, всебічне дослідження й аналіз ступеня впливу різних факторів, у тому числі і вивчення впливу трансакційних витрат на активізацію та ефективність інноваційної діяльності в економіці, має велике теоретичне і практичне значення.

Таблиця 1

**Диференціація деяких факторів, що перешкоджають
освоєнню інновацій по галузях промисловості в 1999–2003рр.
(% від загального числа)**

Фактори	Графічне зображення
1	2
1. Нестача фінансових ресурсів	
2. Великий економічний ризик освоєння інноваційної продукції	
3. Відсутність попиту на внутрішньому ринку	
4. Відсутність необхідних НДДКР	
5. Відсутність розвинутої інфраструктури інноваційної діяльності	
6. Інші фактори	

Література

1. Система регуляторів перехідної економіки України. – К.: Інст економіки НАНУ, 1999. – 176 с.
2. Алымов А. Н., Гончаров Н. П., Дражан М. Г., Черваньов Д. Н. Управление инновационным циклом. – К.: Наукова думка, 1993. – 385 с.
3. Яковенко В. Б. Введение в инновационные технологии. – К.: Изд-во Европ. Ун-та, 2002. – 134 с.
4. Гриньов А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2003. – 308 с.
5. Алан Баркер Алхимия инноваций / Пер. с англ. А. Р. Ханукаева. – М.: ООО "Вершина", 2004. – 224 с.
6. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ

У останні десятиріччя домінуючою тенденцією розвитку провідних економік світу є зростання ролі інтелектуального капіталу у процесі інтернаціоналізації підприємств країни. Глобальні структурні зміни актуалізують питання використання інтелектуального капіталу в діяльності будь-якої компанії як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Провідні країни перейшли на постіндустріальну модель розвитку та нарощують частку нематеріального виробництва в економіці, а українська досі розвивається в індустріальному напрямі.

Слід наголосити, що конкурентні переваги досягаються саме завдяки використанню інтелектуальних ресурсів, які підтримують більш гнучку модель ведення бізнесу. Тому, крім розвитку традиційних економічних факторів (капітал, земля, праця), Україні потрібний аналіз теоретичних проблем та вдосконалення процесу використання інтелектуального капіталу суб'єктами у системі міжнародних економічних відносин.

Людство вже живе в епоху інформаційного суспільства та інтелектуальної економіки. Сьогодні без залучення серйозних інвестицій у науку неможливо вести мову не лише про економічне лідерство, а й взагалі про економічний розвиток як такий. Тому головним питанням порядку денного сьогодні для України є включення науки як стрижневого локомотивного елемента до національного економічного комплексу. Останні тенденції у розвитку глобальної економіки доводять, що виробництво, наука і освіта – найбільш економічно вигідні та взаємопов'язані галузі. У світі відбувається стрімкий процес економізації науки і інтелектуалізації економіки. Формування в Україні ефективної ринкової інфраструктури сучасної інтелектуальної економіки, залучення країни до глобального технологічного простору необхідно розглядати як обов'язкову базову умову подальшого національного розвитку.

На жаль, ще не створено такої економічної стратегії України, яка б відповідала світовим тенденціям розвитку. У кращому

випадку можна говорити про політику "короткодистанційного" прагматизму. Концентрація уваги виключно на питаннях макростабілізації не супроводжувалась адекватною науково-індустріальною політикою, що призвело до зниження інноваційної активності. Основні виробничі й інтелектуальні фонди країни вкрай зношені та перебувають на межі вичерпаності свого ресурсного потенціалу.

Однією з проблем, що постала перед економічною наукою, є систематизація досягнень та постановка задач для розв'язання невіршених чи спірних моментів щодо категорії інтелектуального капіталу. Нині відсутній науково обґрунтований погляд щодо інтелектуального капіталу, який використовується як один з факторів ефективної роботи підприємства, а відповідно й немає гармонізованої державної та корпоративної політики. Головними причинами такої ситуації є брак наукового підґрунтя та недостатня роль, що відводиться інтелектуальному капіталу.

Найважливішими тенденціями, які визначають перспективи будь-якої економіки в епоху інформаційного суспільства та інтелектуальної економіки, стали інтелектуальні та у цілому гуманітарні складові економічної моделі. У світі відбувається не просто поступовий еволюційний перехід до нового економічного укладу, а глобальна неоекономічна революція, зумовлена технологічними, фінансовими та екологічними змінами, переходом на новітні наукоємні, високопродуктивні та гнучкі види виробництва, що затверджують домінування інтелектуальної економіки.

Пріоритетний розвиток інтелектуального капіталу має дати змогу сформувати ядро ефективної конкурентної промисловості, відновити соціальний та створити новий ринковий попит на науку й освіту.

Таким чином, системне дослідження інтелектуального капіталу за умов глобальних структурних змін є дуже важливим як у теоретичному, так і у практичному плані.

ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ВАЛЮТНОГО КУРСУ НА СТАБІЛЬНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Останнім часом питання, пов'язані зі встановленням валютного курсу, набувають особливого значення, виходять за межі власне встановлення співвідношення валют на основі даних платіжного балансу, торгового сальдо або співвідношення цін на товари в різних країнах. За умов глобалізації економіки валютний курс може справляти вирішальний вплив на розвиток економічної системи країни. Правильне обрання режиму встановлення валютного курсу здатне надати дати потужний імпульс розвитку економічної системи або, навпаки, відкинути її далеко назад. Це демонструють приклади Аргентини, Бразилії, Китаю, Угорщини. В Україні на сьогодні склалася така ситуація, за якої важливо врахувати як позитивний, так і негативний досвід інших країн.

Для вибору економічно обґрунтованої та зваженої стратегії валютно-грошової політики, яка має забезпечити оптимальний рівень валютного курсу для прискорення економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності національної економіки, необхідно знайти відповіді на такі питання: особливості впливу реального валютного курсу на конкурентоспроможність виробництва і темпи економічного зростання; ступінь недооцінки (переоцінки) поточних значень реального валютного курсу; потенціал подальшої девальвації (зміцнення гривні).

Крім цього, слід вжити цілу низку заходів. Перш за все, необхідно провести податкову реформу, яка полягала б у переході від максимальних податків до податків оптимальних, прийнятних для законослухняних підприємців, а також у скороченні кількості та забезпеченні прозорості податків, зокрема щодо напрямків їх використання, у суттєвому спрощенні системи оподаткування. Податкова реформа зробить зайвим приховування реальних прибутків, призведе до повернення капіталів з тіньового сектора економіки до легального, буде стимулювати репатріацію капіталів, переведених за кордон.

Таким чином, значно розшириться база оподаткування, що матиме своїм наслідком зростання доходів бюджету, а отже, збільшення видатків на науку, освіту, охорону здоров'я, соціальну сферу загалом. Необхідно обмежити надмірне втручання в діяльність підприємств з боку податкових та інших контролюючих органів, що дозволить скоротити їхні штати. Особливо важливо те, що податкова реформа створить сприятливі умови для розвитку малого та середнього бізнесу, для залучення іноземних інвестицій. Унаслідок цього буде зростати якість і конкурентноздатність українських товарів, експортна виручка, будуть створені належні передумови для стабільного курсу національної валюти.

Натомість, якщо вказані заходи не будуть вчасно вжиті, нинішня економічна ситуація може привести до різкого падіння курсу національної валюти, яке неодмінно спровокує черговий економічний спад.

ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ОЗНАКА ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА

У сучасному світі еволюціонує новий тип суспільства, що базується на знанні та інформації, і яке більшість аналітиків називає постіндустріальним або інформаційним. Характеризуючи специфіку нового суспільства, дослідники описують два взаємопов'язані між собою процеси: сервісизацію (домінування сфери послуг над власне виробництвом) та інформатизацію (дедалі ширше виробництво інформаційного продукту, застосування новітніх інформаційних технологій, у т. ч. Інтернету, у всіх сферах людської життєдіяльності) [1, с. 32–33]. Подібні процеси у матеріальній складовій суспільного виробництва не могли не викликати глибоких змін у "духовній" його складовій, що знайшло свій прояв у інтелектуалізації економіки.

Під поняттям "інтелект", на нашу думку, варто розуміти не тільки і не стільки здатність мислення, раціонального пізнання, здатність оперувати готовим знанням, що охоплюється поняттям "розум". Інтелект – це унікальна здатність створювати нові знання, творчість нових знань шляхом переосмислення, інтуїтивного передбачення, "осягнення істини" на основі як розрізнених і ще неосмислених даних (інформації), так і попередньо набутих знань, здібностей, досвіду. Таким чином, інтелектуалізація економіки – це процес, який супроводжується широким залученням у виробництво людей творчих і винахідливих, генеруванням нових ідей, застосуванням новітніх методів і прийомів роботи, продукуванням інновацій.

Інтелектуалізація господарської системи постіндустріального суспільства стає її найбільш примітною рисою, оскільки:

- знання та інформація являють собою унікальні і одночасно незнищені у процесі їх "споживання" блага;
- знання, вироблені одного разу, можна відтворити і передавати надалі у вигляді інформації за дуже низькою ціною;
- знання можуть отримати ціну за умови, якщо вони захищені якою-небудь монополією;
- ціну знань важко встановити, керуючись законами попиту і

пропозиції оскільки інформація по-суті є неподільною і покупці не можуть остаточно збагнути, яким чином оцінити товар, доки не придбають його;

- природа знань є такою, що вкрай важко, якщо не неможливо, утримувати монополію на інформацію, адже існує об'єктивна тенденція "вислизання" її з приватних рук чи монопольного володіння;

- наукове знання, інформація, стаючи суспільним надбанням, не відчужуються разом з тим ані від їх творців, ані від тих, хто ними користується, навіть якщо вони є об'єктами купівлі-продажу [2, с. 445].

Інтелектуальна діяльність має своїм результатом створення об'єктів інтелектуальної власності. Розрізняють три основні види інтелектуальної власності на сучасному етапі: 1) приватна власність, що закріплюється у формі патента або ліцензії; 2) суспільна власність, яка існує як сума знань та ідей, знаходиться у розпорядженні всього суспільства і не може бути закріплена за юридичною особою. За належного обміну інформацією цей вид власності може стати надбанням усього людства; 3) проміжна форма власності, або власність, що "просочується" і являє собою інноваційну науково-технічну інформацію, її не можна закріпити у формі патентів і ліцензій на тривалий час, оскільки на основі такої інформації можна створити продукцію у зміненому вигляді.

Інтелектуалізація власності дедалі ширше охоплює усе господарство: комерційні підприємства і некомерційні організації, військові установи, церкву і навіть уряд. У змаганні між економічними суб'єктами як на місцевому, регіональному, так і на міжнародному рівнях переможцем виходить той, хто зумів переорієнтувати свою стратегію на розвиток і стимулювання творчості, талантів, здібностей персоналу, на створення і примноження свого інтелектуального капіталу. У подібних умовах стала можливою поява феномену інтелектуального підприємництва.

Розвиток інтелектуального підприємництва може йти за двома напрямками [3, с. 23]. По-перше, інтелектуали за власною ініціативою включаються в економічну діяльність. По-друге, сфера підприємництва сама стає об'єктом "інтелектуалізації" через підвищення професійної підготовки і зростання загально-освітнього рівня персоналу. У нових умовах важливість знання, одержуваного у ході навчання і перепідготовки кадрів

виявляється анітрохи не нижчою за значення фінансового або матеріального чинника.

Отже, нині категорії "інтелектуальна власність" та "інтелектуальний капітал" усе більше стають універсальними критеріями оцінки і порівняння динаміки вартісних показників будь-яких підприємств, будь-яких видів колективної діяльності, вагомим чинником конкурентоспроможності національного господарства. Саме інтелектуальний капітал нації все більше перетворюється на провідний чинник економічного зростання і міжнародного обміну, радикальних структурних зрушень, стає головним у визначенні ринкової вартості високотехнологічних компаній і формуванні високого рівня конкурентоспроможності. Все це дає підстави говорити уже не стільки про становлення, скільки про утвердження у сучасному світі якісно нового типу економіки – економіки, яка базується на знаннях і використанні інтелекту. У цій новій економіці головну роль відіграє капітал, створений творчим використанням отриманих знань.

Література

1. Мовсесян А. Современные тенденции становления информационного общества в мировой экономике и России // Общество и экономика. – 2001. – № 6. – С. 32–46.
2. Мунтян М. А. Постиндустриальное информационное общество как концепция новой глобальной цивилизации // Безопасность Евразии. – 2001. – № 2. – С. 429–466.
3. Квятковский С. Интеллектуальное предпринимательство и стабильное экономическое развитие в постсоциалистических странах Европы // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 3. – С. 21–27.

ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ РОБОЧОЇ СИЛИ ЯК МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА ОБҐРУНТУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Наслідки трансформаційних процесів знаходять своє відображення у переосмисленні оціночних суджень стосовно динаміки вартості нерухомості, робочої сили, бізнесу та інформації. Тому на сьогоднішній день набуває особливого значення теоретична розробка методології оцінювання. Однією із сучасних проблем є пошук теоретичних обґрунтувань, за допомогою яких можливе застосування вартісних параметрів товару "робоча сила" та оцінювання стану, процесу відтворення та рівня зростання трудового потенціалу як стратегічної складової розвитку суспільства, що відповідає моделі соціальної ринкової економіки. Вивчення глибинних українських традицій разом з новими теоретико-економічними працями світового рівня дозволяють зрозуміти загальновизначену сутність оцінки – вартісне мислення.

У ринковій організації праці великого значення набуває, як відмічав М. Вебер, формальна раціональність капіталістичного розрахунку і заснована на ній калькуляція витрат, яка опирається на суспільні цінності і вимірювання благ у натуральних показниках [1]. Сама "ринкова оцінка вартості" в науковій сфері розуміється як перевищення ринкової вартості над граничними витратами, головним чином, за рахунок капіталізованого або інтелектуального капіталу. Оцінка робочої сили – це, умовно, аналіз виконання працівником його трудової функції, вона включає витрати на освіту, вартість праці, витраченої працівником за час навчання; характеризується не тільки вартісними, але й якісними параметрами.

На погляд Г. Беккера, кожну людину можна розглядати як комбінацію однієї одиниці простої праці і відомої кількості втіленого в неї інтелектуального капіталу. Як наслідок, і заробітну плату, яку отримує потенційний працівник, а також можна розглядати як поєднання ринкової ціни його здібностей та рентного доходу від вкладення в його інтелектуальний капітал.

Оцінка вартості у рамках даного підходу представлена формулою:

$$V_a = \sum_{i=a}^n (B - C) \cdot (1 + i)^{-t},$$

де V – оцінка робочої сили робітника a віку, B – загальна заробітна плата, C – частина заробітної плати, яка припадає на працю, n – вік закінчення економічної активності (активної трудової діяльності) людини, i – ставка відсотка [2, 109–119].

Динаміка витрат та результатів вартісних параметрів оцінки робочої сили повинна визначити об'єктивну вартість сукупної робочої сили, яка прагне реалізувати свою працездатність і отримати свою винагороду.

Як і на кожному іншому ринку, на ринку праці товар продається, у процесі функціонування ринку формується ціна купівлі-продажу. Безпосереднім визначенням ціни робочої сили, її специфічною формою є заробітна плата.

Динаміка заробітної плати в Україні (табл. 1) свідчить про загальну нестабільність ринку праці та зниження витрат підприємств, відображає загальну диференціацію з незначним темпом росту номінальної заробітної плати. До речі, показник реальної заробітної плати не передбачений формою статистичної звітності; вибіркове дослідження цього показника відслідковується лише у промисловому секторі економіки, що не є достатнім для обчислення загального показника реальної ціни робочої сили.

Таблиця 1

**Динаміка ціни робочої сили
в трансформаційні економіці України**

	1995	2000	2001	2002	2003
Номінальна заробітна плата, грн.	73	230	311	376	464
Індекс номінальної заробітної плати*, %	514,2	129,6	135,2	121,0	122,8
Індекс реальної заробітної плати*, %	110.6	99.1	119.3	118.2	115.2

*Індекс номінальної та реальної заробітної плати розрахований у відсотках до попереднього року [3, с. 421–427].

При оцінці вартості робочої сили слід враховувати наступні умови: оцінки повинні відображати реальну структуру робочої сили на всіх рівнях господарства, реальну продуктивну цінність робочої сили різних соціальних груп, адекватну реальним економічним умовам кожного аналізованого періоду.

Розробка сукупності вартісних кількісно-якісних підходів та методів, їх практичне застосування в якості оціночної системи є необхідною передумовою обчислення реальної вартості робочої сили, що може виступити однією зі складових формування соціальної політики на перспективу.

Література

1. Weber M. Theory of Social and Organization. New-York, 1947.
2. Беккер Г. Человеческий капитал (главы из книги). Воздействие на заработки инвестиций в человеческий капитал // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – №11. – С. 109–119.
3. Статистичний щорічник України за 2003 рік. Державний комітет статистики України / за ред. Осауленко О. Г. – 2004. – 631 с.

НЕДЕРЖАВНЕ ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК РЕЗУЛЬТАТ ПРОЯВУ ФІНАНСОВОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО В ЕКОНОМІЦІ

Виникнення недержавного пенсійного забезпечення (далі НПЗ) в Україні є новим явищем, яке неоднозначно сприймається як представниками економічної науки, так і населенням у цілому. НПЗ виникло у результаті необхідності вирішення двох основних проблем. Перша – це нездатність нинішньої, успадкованої від командно-адміністративної економіки, пенсійної системи України захистити людей похилого віку від бідності; вона не може забезпечити відповідні розміри пенсій для більшості громадян, що негативно впливає на формування сильної соціальної держави. Друга – потреба в мобілізації вільних фінансових коштів громадян, які, з одного боку, є джерелом формування організацій недержавного пенсійного забезпечення, а з іншого – інструментом активізації інвестиційної діяльності в економіці України. Звичайно, такий погляд є значною мірою теоретичним конструюванням, у реальній практиці України формування недержавних пенсійних фондів проходить ще "мляво" і суперечливо.

Зазначимо, що правову основу діяльності НПЗ в Україні складає Закон України "Про недержавне пенсійне забезпечення", який був прийнятий Верховною Радою України у 2003 р. і набрав чинності 01.01.2004 р. Він базується на світовому досвіді організації та контролю за системою накопичувального пенсійного забезпечення. Закон визначає правові, економічні та організаційні засади НПЗ в Україні та регулює правовідносини, пов'язані із цим видом діяльності, регламентує створення та діяльність недержавних пенсійних фондів як інститутів добровільного пенсійного забезпечення і закладає основи принципово нового рівня пенсійної системи України – системи накопичувального забезпечення.

Система НПЗ становить третій рівень пенсійної системи України. Ця система передбачає накопичення коштів на додаткову пенсію за вибором громадян-учасників системи НПЗ та їх роботодавців у таких суб'єктах:

1) недержавних пенсійних фондах (далі НПФ) – шляхом укладення пенсійних контрактів між адміністраторами фондів та вкладниками;

2) страхових організаціях – шляхом укладання договорів страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду;

3) банках – шляхом укладання договорів про відкриття депозитних рахунків.

Регулювання фінансово-економічної діяльності НПФ з боку держави покладено на Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг (далі Держфінпослуг). На початок січня 2005 р. Держфінпослуг було зареєстровано 21 НПФ, у т. ч. 16 відкритих, 4 корпоративних та 1 професійний. Видано вісім ліцензій на ведення діяльності з адміністрування пенсійних фондів. Державною комісією із цінних паперів та фондового ринку видано 47 ліцензій на провадження діяльності з управління активами пенсійних фондів [1]. Впровадження та розвиток діяльності НПФ на сьогодні є одним із пріоритетних напрямів роботи Держфінпослуг. На Держфінпослуг покладено завдання з розробки нормативно-правової бази, яка б дозволяла належно функціонувати та розвиватися недержавним пенсійним фондам, а також суб'єктам системи недержавного пенсійного забезпечення, що здійснюють їх обслуговування.

Система НПЗ складає третій рівень системи пенсійного забезпечення в Україні, базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами недержавних пенсійних виплат. Ці виплати є додатковими до пенсій системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Вони виплачуються на умовах та в порядку, передбачених законодавством про недержавне пенсійне забезпечення. Перший та другий рівні системи пенсійного забезпечення в Україні становлять систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

Слід зазначити, що загальна кількість громадян, які беруть участь у недержавному пенсійному забезпеченні, становить близько 31 тис. осіб. Найбільшими недержавними пенсійними фондами за кількістю громадян, залучених до участі у фонді, є "Народний пенсійний фонд "Україна" (14 тис. осіб), "Кримспоживспілка" (3,2 тис. осіб), Перший український недержавний фонд (3,1 тис. осіб), "Укоопспілка" (1,4 тис. осіб).

З точки зору обсягів залучених коштів, то майже 90% активів акумульовані чотирма найбільшими пенсійними фондами: "Народним пенсійним фондом "Україна" – 7,0 млн. грн., "Укооп-спількою" – 3,6 млн. грн.; "Кримспоживспількою", – 1,6 млн. грн.; фондом "Добробут" – 1,2 млн. грн.

У середньому на одного учасника пенсійного фонду припадає 1132 грн. активів пенсійного фонду. Щомісячний розмір пенсійних виплат учасників пенсійних фондів у середньому становить 40-50 грн. на місяць. Найбільша кількість діючих недержавних пенсійних фондів розташована у м. Києві – 7 [2].

Таким чином, порівняно з іншими країнами, розвиток недержавного пенсійного забезпечення в Україні займає ще досить незначну частку у системі пенсійного забезпечення населення, але це перший і дуже важливий крок на шляху до створення надійної та добровільної системи страхування. НПЗ порівняно із солідарною системою, що фінансується з поточних надходжень, характеризується наступними перевагами: незалежністю від демографічного чинника; добровільним характером та ширшою свободою діяльності стосовно держави. НПЗ виступає інструментом зростання заощаджень та економічного розвитку; забезпечує тісний взаємозв'язок між внесками учасників та розмірами пенсії.

Література

1. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку // <http://ssmsc.gov.ua>
2. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг // <http://www.dfp.gov.ua>

СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВА У ТРАНЗИТИВНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Взаємовідносини між роботодавцем та найманим працівником у рамках різних організаційно-економічних форм підприємництва забезпечується через систему соціального партнерства. "Система соціального партнерства, – зазначає А. Колот, – має структурований, багаторівневий характер, удосконалюється правова та нормативно-методична база, утворені нові представницькі органи найманих працівників і роботодавців, відпрацьовуються процедури ведення переговорів" [1, с. 216].

Перехід до приватної форми власності висунув потребу юридичного оформлення трудових взаємовідносин, в яких державі відводиться визначальна роль. Багатоманітність функцій держави у соціально-трудовій сфері на сучасному етапі виокремлює важливість її соціальної функції стосовно визначення правил взаємовідносин між власником підприємства та найманими працівниками. Держава виступає одночасно у різних ролях, а саме, законодавця, ініціатора соціального діалогу, арбітра, посередника, гаранта прав і свобод членів суспільства. Учені у сфері соціально-трудових відносин В. Хара та В. Новиков справедливо звертають увагу на те, що соціальна держава зобов'язує "...уряд здійснювати політику, спрямовану на забезпечення достойного рівня життя людини, задоволення основних життєвих потреб усіх соціальних верств і груп населення, на утвердження в суспільстві соціальної справедливості" [2, с. 27].

Розвиток соціального партнерства в Україні набуває характеру спрямованої діяльності у рамках законодавчого поля та соціальної захищеності найманих працівників. Кількісну характеристику означеного процесу у транзитивній економіці України можна продемонструвати наступним чином (табл. 1). За період з 1991 по 2002 рр. в Україні було укладено сім генеральних угод на державному рівні. Прослідкується намагання соціальних партнерів, які є сторонами ведення переговорів на національному

рівні, постійно розширювати їх предмет, конкретизувати зміст спільних домовленостей, здійснювати їх деталізацію.

Таблиця 1

Стан укладання колективних договорів в Україні

Показники	Рік									
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	
Кількість укладених колективних договорів	38657	39421	39421	47919	58505	62748	72086	75669	77020	
Чисельність працівників, охоплених колективними договорами, тис. чол.	10107,8	9324,7	8590,8	8732,4	10613,3	10604,3	10361,4	10139,7	9829,0	
У % до загальної кількості працівників	64,4	66,7	60,3	66,7	68,9	71,9	75,6	78,2	80,3	

Слід зазначити, що стабілізуюча й регулююча роль держави у галузі соціально-трудова відносин виявляється не тільки у поширенні сфери дії укладених угод на інші підприємства та суміжні галузі, а й на поліпшенні самої законодавчої бази. В організаційному плані колективні договори формально поширюються лише на підприємства (організації), представницькі органи яких підписали ці акти, у реальній дійсності нерідко їхні умови стають еталоном для поширення з боку держави на інші суб'єкти господарювання. Така практика особливо характерна для періоду трансформації економіки, коли лише формуються приватні підприємці, і які задля виживання у конкурентній боротьбі намагаються знизити витрати соціального характеру. Підприємці, які не охоплені колективними угодами, суттєво знижують витрати соціального характеру і відтак отримують певний економічний вигравш. Тому, при формуванні правової держави, дуже важливо поширювати укладання угод на

всі підприємства усіх форм господарювання як умови вирівнювання стартових умов економічної діяльності, як це має місце у багатьох країнах Західної Європи.

Література

1. Колот А. М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003.– 230 с.

2. Хара В., Новиков В. Побудова соціальної держави – загальне національне завдання // Україна: аспекти праці. – 2003. – №3.

ФИНАНСОВО-ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ ВЛАСТЬ: РЕНТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В НЕОЭКОНОМИКЕ

В процессе глобализации мирового сообщества экономическая система трансформируется на основе новых принципов: увеличение скорости взаимодействия элементов; повышение степени взаимозависимости элементов; усиление роли интеллектуальной составляющей развития; появление виртуальной среды взаимоотношений между субъектами. Экономическую систему, функционирующую на этих новых принципах, в современной экономической теории называют неоэкономикой.

В неоэкономической среде "традиционные" экономические отношения получают новое смысловое содержание и воплощаются в ранее не существовавших формах. Так, экономические властные отношения обретают новую форму – финансово-интеллектуальную власть (ФИВ), содержание которой – система "асимметричных субъект-объектных отношений в условиях глобализации, в которых взаимодействуют субъект как главный актер, извлекающий максимум выгод, и субъект-объект как подчиненный актер отношений, принимающий на себя, кроме выгод еще и все негативные последствия осуществления властных отношений данного вида" [1, с. 41].

Исходя из названия, ресурсами, необходимыми для функционирования ФИВ, являются финансы и интеллектуальные ресурсы. Очевидно, что цели, преследуемые владельцами каждого из двух видов ресурсов, могут быть как диаметрально противоположными, так и дополнять друг друга; во втором случае эффект воздействия субъектов на субъект-объекты максимален по своей силе, это и является спецификой финансово-интеллектуальной власти.

Асимметрия данного вида властных отношений вытекает из механизма реализации ФИВ – воздействия субъектов на субъект-объекты ФИВ с помощью сочетания новейших достижений в сфере финансового обращения и так называемых "high-hume" технологий [2, с. 326] (технологий как манипуляции

сознанием людей, так и контроля над экономической, политической деятельностью агентов). В общем виде механизм реализации ФИВ выглядит как лидерство на рынке определенной продукции или услуг при помощи комбинирования ресурсов ФИВ (примерами субъектов ФИВ могут служить компании производящие программные продукты; компании, использующие современные технологии менеджмента, позволяющие активно и быстро взаимодействовать с потребителями продукции или услуг и эффективно управлять предприятием [3]). Очевидно, что силы воздействия сторон друг на друга не равны. В частных случаях ФИВ возможны методы недобросовестной конкуренции (как явные, так и скрытые), предоставляющие неполную или искаженную информацию о предоставляемой продукции или услугах.

Рентные отношения можно рассматривать как отношения экономической власти, при которых основополагающую роль играет собственность субъекта на определенные ресурсы и доступ к данному ресурсу субъект-объекта; право использования ресурса налагает на субъект-объектов обязанность оплаты данного права. В экономической теории описаны два вида ренты – абсолютная и дифференциальная. Виды ренты по признаку воплощения в условиях неэкономии можно классифицировать таким образом: материальная и виртуальная. Под материальной рентой понимается плата за пользование ресурсами, выраженная в определенной сумме денег (их заменителей). К виртуальной ренте относится плата, не выраженная в деньгах или материальных благах, но выраженная в определенных общественных продуктах, социальных благах.

В. Белолипецкий рассматривал интеллектуальную ренту в виртуальной форме, которую подразделял на 2 вида – абсолютная (языковая) и дифференциальная (интеллектуальная) ренты [4, с. 323]. В качестве абсолютной языковой ренты В. Белолипецким рассматривается плата за использование английского языка как средства общения между людьми в масштабах планеты; это есть преимущество использования одного языка перед другими. Это означает обеднение национальных культур, нехватка в других языках специальных терминов, суржик в деловой и повседневной речи. Интеллектуальная виртуальная дифференциальная рента выплачивается в связи с использованием технологий, разрабатываемых субъектами ФИВ.

Дополняя исследования В.Г. Белолипецкого, интеллектуальную виртуальную дифференциальную ренту в неоэкономике можно подразделить на несколько видов по критерию используемых ресурсов: политическая, информационная, приобретенные знания, уровень образования. Политическая рента – плата за пользование политическими технологиями, предоставляемыми субъектами ФИВ. Она выражается в необходимости следовать навязанным способам поведения государства на мировой политической арене, по проведению внутренней политики. Информационная интеллектуальная рента зависит от различного уровня информированности субъект-объектов ФИВ по различным вопросам, доступности информации. Рента знаний выплачивается из-за различных умственных способностей, уровня образованности субъект-объектов ФИВ, способности ориентироваться в экономическом пространстве и принять правильное решение в той или иной ситуации, различных интеллектоемкостей национальных экономик.

Три вида дифференциальной интеллектуальной ренты в неоэкономике связаны с явлением манипуляции поведением субъект-объектов со стороны субъектов ФИВ. Манипуляции можно рассматривать с двух точек зрения. Первая (негативная) – как манипулирование сознанием индивидуумов, чему посвятил свою книгу российский социолог С.Г. Кара-Мурза. Манипуляция предстает как "вид духовного, психологического воздействия" [5, с. 16]. Обозначим, что в процессе манипуляции всегда есть две стороны – манипулятор и манипулируемый. Воздействие на манипулируемого неявное, решение манипулируемый принимает сам, но такое, какое необходимо субъекту. В качестве разновидности манипуляционного воздействия выступает неполнота предоставляемой информации о товаре либо услуге, что приводит к неправильным выводам и заставляет действовать по схеме, предложенной манипуляторами. То есть наблюдается отрицание возможности принятия правильного решения на основе достоверных фактов и полноты представленной информации. Вторая (позитивная) – с точки зрения контроля над ресурсами, необходимыми для достижения чьих-либо целей. В данном случае власть часто включает в себя открытое принуждение к действиям, выгодным субъектам ФИВ. Речь идет о субъектах макроуровня, прежде всего – политических субъектах. Данный подход позволяет субъект-объектам ФИВ принимать решения самостоятельно

но, основываясь на достоверной информации, сводя рентные отношения к экономическим отношениям господства-подчинения.

По поводу виртуальной интеллектуальной дифференциальной ренты в неэкономике можно проследить следующую закономерность – чем менее развит интеллектуально субъект-объект отношений ФИВ, и чем меньше в его распоряжении интеллектуальных ресурсов, тем больший размер ренты данного вида он выплачивает субъекту ФИВ. То есть размер выплат обратно пропорционален уровню интеллектуального развития общества. Таким образом, если рассматривать мировое хозяйство в целом, а в качестве субъект-объектов брать целые государства, то отношения ФИВ не только позволяют субъектам ФИВ достигать определенного уровня основной прибыли, но и получать дополнительную прибыль в виде виртуальных рентных платежей. Неравнозначность воздействия акторов ФИВ друг на друга наглядно иллюстрирует асимметрию отношений ФИВ: субъекты ФИВ получают прибыль, субъект-объекты удовлетворяют свои потребности и выплачивают виртуальные рентные платежи, что в реальности приводит к усилению "сильных" и еще большему ослаблению "слабых".

Нельзя однозначно сказать, что сценарий развития мирового сообщества пессимистичен, но надо принимать во внимание необходимость наращивания интеллектуального потенциала субъект-объектами ФИВ. Усиление интеллектуальной мощи субъект-объектами ФИВ поможет сводить к минимуму негативные проявления ФИВ и поднимать уровень материального благосостояния, что остается достаточно актуальным на современном этапе развития человечества [6; 7].

Литература

1. Науменко М. С. Экономическая власть в неэкономике // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. – 2004.
2. Братинев О. В., Горский Ю. М., Делягин М. Г., Коваленко А. А. Практика глобализации: игры и правила новой эпохи. – М.: ИНФРА–М, 2000. – 344 с.
3. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. Изд. 2-е, исправленное – М.: Изд-во ЭКСМО–Пресс. – 2001. – 480 с.
4. Белоліпецький В. Г. Основаи и смысловые контуры неэконо-

мики // Экономическая теория на пороге XXI века – 5: Неоэкономика / Под. ред. Ю. М. Осипова, В. Г. Белоліпецкого, Е. С. Зотовой. – М.: Юристъ, 2001. – 624 с. – С. 315–328.

5. Кара-Мурза С. Г. Манипуляция сознанием. – М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс. – 2001. – 832 с.

6. World Development Report – 1999/2000.

7. World Development Report – 2004.

СОЦИАЛЬНАЯ ПРИРОДА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФУНКЦИЙ ГОСУДАРСТВА

Социальная сфера общества является самостоятельной подсистемой социума наряду с экономической, политической и другими. Социальные функции появляются у государства только на определенных стадиях развития производственных отношений, с изменением места человека в структуре производительных сил, когда происходит эволюционное становление индустриального государства.

Сведение социальных функций к их экономической природе стало бы своеобразным экономическим редукционизмом, поскольку уже из природы социального вытекает невозможность выведения особых социальных свойств из экономических целей. Природа экономического и социального изначально различна. Социальное выступает как "полезность", имеющая общественную природу и, тем самым, определенное отношение к человеку. Экономическое является механизмом удовлетворения объективных потребностей в процессе общественного труда, выступающего как амбивалентное, объективное качество отношений вещей, орудий труда и человека. Социальное всегда личностное, индивидуализированное, имеющее определенную направленность, а экономическое – объективное, выступающее как механизм реализации социальных целей.

Собственно социальные функции на начальных стадиях генезиса государства маскируются экономическими функциями, поскольку почти всегда речь идет об экономических целях, связанных с экономическим обеспечением жизнедеятельности человека, ибо экономические цели по сути являются на определенном уровне развития производительных сил собственно социальными целями, а экономические функции можно рассматривать как социальные.

Упрощенная схема формирования функциональной структуры государства исходит из того, что общественная природа человеческих потребностей изначально определяет механизмы их удовлетворения в социуме, который, развиваясь, усложняясь и структурируясь, приобретает специфические функции на уровне

родовых функций государства – политическую, правовую, управляющую, которые конкретизируются через первичные функции государства. С формированием набора первичных функций, социум как система становится государством со всеми его системообразующими функциями и атрибутами. Осуществляясь через конкретные властные, правовые, организационные и экономические функции, данные потребности делают их социальными, придавая им общественную и личную значимость. Социальная природа государства, определяемая его значимостью для человека и социальных групп, имманентно присуща государству как системе, формирует его функциональную структуру в наиболее значимых областях жизни, направлена на реализацию базовых условий существования – выживаемость, безопасность, власть, организация взаимодействия, – а не на собственно удовлетворение социальных потребностей.

Развитие производительных сил меняет производственные отношения и структуру общества и власти: появление новых общественных отношений ведет к расширению отраслей права и формированию новых экономических функций. При этом развитие политических и правовых функций происходит за счет объединения их с экономическими функциями в рамках сложных функциональных систем, что свидетельствует о доминировании экономического вектора развития.

В дальнейшем происходит общее повышение уровня жизни населения, что снимает остроту экономических проблем и приводит к возникновению у государства сложных идеологических, культурных и социальных функций. Однако только изменение роли человека в структуре производительных сил, переход человека из состояния "говорящего орудия труда" к субъекту трудовой деятельности приводят к появлению собственно социальных функций государства, направленных на удовлетворение собственно социальных потребностей людей и общества. Возникновение и развитие социальных функций государства характеризуются двумя процессами: 1) происходит резкий рост количества социальных функций на более высоких уровнях развития государства, 2) наблюдается включение социальных функций в функциональные системы наравне с правовыми, политическими и экономическими функциями, в результате чего происходит социализация всех функций государства. По сути, развитие социальных функций повторяет

механизм развития на более ранних стадиях экономических функций, когда они становятся ведущими целостной функциональной структуры государства.

Становление рыночных форм хозяйствования в последнее десятилетие XX в. принципиально игнорировало социальные механизмы экономики, опыт развитых стран и собственный предшествующий опыт. Хаотичное развитие хозяйства не следовало ни либеральной экономической модели, ни тем более социально ориентированной экономике.

Одним из важных условий экономического развития является потребительский спрос. Низкий потребительский спрос, обусловленный низкими доходами населения, основная проблема сегодняшних постсоветских стран. Низкие доходы населения жестко заданы сложившейся в стране высокой нормой эксплуатации наемного работника. Если в развитых странах доля оплаты труда в себестоимости продукции составляет для разных отраслей 50-70%, то в транзитивных странах она в несколько раз ниже. Проблема низкой доли фонда оплаты труда в себестоимости не экономическая, а социальная, связанная с определенными стандартами поведения и культуры. Людям мало платят потому, что они позволяют платить им мало.

Повышение значения социальных функций государства непосредственно связано с определяющей ролью человеческого фактора в современном производстве. Логика развития государственных функций от социальных задач к экономическим функциям и далее ко все большей зависимости экономики от социальных факторов стала тем вектором, по которому происходит эволюционное развитие функциональной государственной структуры.

СОЦИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА КАК ГЛАВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Рыночная трансформация экономической системы Украины обернулась резчайшим социальным расслоением (коэффициент Джини выше стандарта ЕС в 3,1 раза), значительным расширением и углублением бедности (официальный уровень – 26,6%, экспертный – в 3 с лишним раза превышает официальный), низкими доходами (уровень средней зарплаты отстает от критериев ЕС в 25 раз) [1], уменьшением населения страны. Непредвзятый анализ результатов экономического роста, который в соответствии с официальными источниками наблюдался в стране за последние годы, приводит к выводу, что этот рост "пока не способствует улучшению социального положения" [2]. Ориентация на экономический рост без решения наиболее острых социальных проблем свидетельствует о том, что рост рассматривается политико-экономической элитой государства как самоцель. Между тем в ст.1 Конституции Украины зафиксировано, что Украина есть социальное государство.

В современных условиях, на наш взгляд, модернизация хозяйственной системы страны в направлении формирования социальной экономики должна стать безальтернативной политикой законодательной и исполнительной власти. Украинское экономическое чудо станет таковым, когда все социально-экономические процессы в стране будут подчинены повышению качества жизни всех жителей страны.

Для обеспечения такой модернизации необходимо, во-первых, развернуть среди всего населения широкую целенаправленную разъяснительную работу по пониманию содержания социальной экономики и ее роли в формировании разных слоев общества: государственных чиновников, предпринимателей, простых работников. В этом плане целесообразно изучить послевоенный опыт Германии по пропаганде и созданию социального рыночного хозяйства [3] и творчески использовать его применительно к условиям современной Украины.

Во-вторых, исходя из гипотезы о том, что социальная экономика является научной областью постнеклассической экономической науки [4], ввести в рамках государственного стандарта подготовки специалистов и магистров теоретический курс "Социальная экономика", который "преподается практически во всех цивилизованных странах мира" [5]. Особенно он необходим специалистам по государственному управлению, экономистам, менеджерам, политологам, социологам и т.д.

В-третьих, правительству страны в лице Министерства образования и науки и Министерства труда и социальной политики следует ввести в перечень государственных специальностей специальность "Социальная политика" и уже со следующего учебного года начать готовить по ней специалистов для модернизации хозяйственной системы Украины в направлении формирования социальной экономики. Определенные наработки в этом направлении уже имеются в Харьковском национальном университете им. В.Н. Каразина. Используя их, при МОН Украины следует создать рабочую группу по подготовке соответствующих документов и образовательной программы.

Экономический рост должен служить повышению качества жизни всего населения, а социальная экономика выступать средством обеспечения благосостояния всех слоев украинского общества.

Литература

1. Джабраилов И. Украина – ЕС: амбициозная риторика и реальность // 2000. – 24.09.2004.
2. Соболев Б. Незаангажированный взгляд на экономическое чудо в Украине // Зеркало недели. – 2 октября 2004 г. – С. 7.
3. Эрхард Л. Полвека размышлений: Речи и статьи. – М., 1993. – 608 с.
4. Задорожный Г. В., Радченко Я. Ю. Социальная экономика как научная область постнеклассического экономического знания // Социальная экономика. – 2003. – № 4. – С. 26–41.
5. Еременко В. О науке и курсе "Социальная экономика" // Экономика Украины. – 1996. – № 5. – С. 55.

"ДЛЯЩИЙСЯ ЗАЗОР" МЕЖДУ КУЛЬТУРОЙ И ХОЗЯЙСТВОМ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ

Проблема влияния социокультурных факторов на экономические отношения актуализируется в научном дискурсе в тот момент, когда само это влияние становится проблемой. (Весьма возможно, что, скажем, Аристотелю показалось бы несколько банальным заявление Даниеля Этунга-Мангеле о том, что "культура – это мать, а институты [то есть, правила игры] – ее дети" [З с. 29]). Как известно, классическая экономическая теория с ее Homo oeconomicus, поведение которого определяется исключительно экономическими переменными, культуру за ненужностью фактически отбрасывает, и тем самым одновременно делает извлечение ее на свет научно привлекательным и актуальным. Пожалуй, одним из первых, кто ярко и убедительно это сделал, был Макс Вебер, показавший значение протестантской трудовой этики для становления капитализма в западных странах. В дальнейшем, в течение XX в. исследование роли и места социокультурных факторов в экономике постоянно двигалось по нисходящей от макро- к микроуровню, вырабатывая такие все более уточненные инструменты анализа, как, например, концепции социальной укорененности и социального капитала (К. Поланьи, М. Грановеттер, Дж. Коулман и др.). Наконец, 90-е годы прошлого века, принесшие с собой глобализацию, распад Советского Союза и неолиберальную идеологию, вновь актуализировали проблематику культуры и подняли ее уже на метауровень. Несмотря на великое множество работ представителей как западной (И. Валлерстайн, М. Портер, Дж. Сакс, Ф. Фукуяма, С. Хантингтон, Дж. Хелд и др.), так и постсоветской (А. Ахиезер, Ю. Васильчук, Г. Задорожный, И. Ионов, В. Радаев, М. Чешков и др.) науки, обративших свое внимание на данную исследовательскую область, степень разработанности проблемы является такой, что позволяет предлагать новые взгляды и подходы.

Как справедливо заметил Л. Харрисон, культура "...состоит в запутанных причинно-следственных отношениях с такими

явлениями, как политика, общественные институты, экономическое развитие" [3, с. 34]. Очевидно, что "распутывание" этих связей является а priori задачей сверхсложной, поэтому мы сразу же несколько сузим предмет нашего анализа. Так, под социокультурой мы понимаем разделяемые общностью людей смыслы, ценности, нормы и символы, а экономику рассматриваем прежде всего как хозяйственные институты и отношения. Отправной точкой для нас является тезис о взаимовлиянии культуры и хозяйства – таком, при котором и хозяйственные отношения оказывают влияние на мировоззрение, ценности и идеи, и различные аспекты культуры формируют хозяйственные институты и процессы.

Таким образом, рассматривая социум в статике, мы имеем обоюдную потенцию культурной и хозяйственной сфер влиять друг на друга. При этом, само влияние предполагает изменение, а изменение означает необходимость включения в анализ временной составляющей. Г. Уайт указал на то, что "...социальные структуры зачастую представляют как антиподы временных последовательностей – или, по крайней мере, нечто, не имеющее прямого отношения к деталям и нюансам развития последних. Однако социальное время, ...напротив, следует рассматривать как часть структуры" [6, с. 77]. Вводя в поле анализа категорию времени, мы вплотную подходим к проблеме развития, исходной категорией которой, по М.А. Чешкову, является имманентная человеку потребность и способность к творению качественно новых форм бытия и сознания [4]. Опираясь на этот постулат, можно сделать вывод о том, что во взаимоотношениях культуры и хозяйства первичный импульс развития рождается в социокультурной сфере.

Наша гипотеза состоит в следующем. Появляясь в социокультурной сфере, различные импульсы изменений (развития) не являются всеобщими на социетальном уровне, ибо они разные по содержанию и направленности. Отметим также, вслед за М.А. Чешковым, что такие импульсы могут носить как созидательный, так и разрушительный характер [4]. Все они так или иначе оказывают влияние на хозяйственные отношения, но только отдельные из них, или их кластеры, приобретают качество преобразующих, получают право на жизнь и оформляются институционально. И далее, уже в новом качестве, оказывают обратное влияние на сферу культуры, приобретая уже всеобщий,

общесоциальный характер, и таким образом замыкают виток спирали. Схематически это движение представляется следующим образом: "существующая (С) культура" → "инновационная (И) культура" → "С хозяйство" → "И хозяйство" → "С культура".

Сразу оговоримся, что мы не задавались вопросом о качественных характеристиках такого своеобразного "естественного отбора", производимого в нашей модели в сфере хозяйственных отношений. История показывает, что выбор пути далеко не всегда бывает правильным, но коль скоро такой выбор сделан, встает вопрос, насколько быстрым и успешным будет движение по этому пути. На наш взгляд, такая успешность может зависеть от меры соответствия такому выбору сферы культуры, для определения которого мы и вводим понятие "длящегося зазора" как постоянно существующего напряжения между социокультурными основаниями и хозяйством.

Можно предположить, что для любой хозяйственной системы, находящейся в состоянии развития, существует "идеальное" состояние социокультурной сферы, при котором это развитие будет оптимальным. Спиралевидный (а не круговой) характер движения импульса изменений, а также тот факт, что и культура, и хозяйство могут независимо друг от друга меняться под воздействием эндогенных и экзогенных факторов, определяют имманентность несоответствия системе, то есть существование "длящегося зазора" и неравенство его нулю. В то же время можно сделать предположение о существовании оптимальных для развития значений "длящегося зазора".

В экономических категориях величина "длящегося зазора" может быть определена в терминах неполученной выгоды, то есть как разница между реальным уровнем благосостояния общности людей и тем, каким оно могло бы быть при "идеальном" состоянии социокультурной и – соответственно ей – хозяйственной сферы. В хронологических терминах эта величина определяется как время, которое понадобилось бы для эволюционного (т. е. заданного предшествующей динамикой) изменения социокультурной сферы до "идеального" состояния.

Позволим себе прибегнуть к биологической метафоре и представить социо-экономическую систему в качестве гусеницы, вектором движения которой является развитие, задней частью – культура, передней – хозяйство. Передняя часть нашей гусеницы постоянно одновременно и подталкивается вперед задней частью,

и тянет ее за собой; а "длежащийся зазор" при этом – напряжение между двумя этими частями.

Ясно отдавая себе отчет в достаточной ограниченности такого предложенного нами монокаузального инструментария для объяснения всего комплекса вопросов, связанных с экономическим развитием, мы, тем не менее, попытаемся воспользоваться им при эмпирическом анализе опыта отдельных держав.

В 1930-х годах Япония встретила волну модернизации с "социокультурным багажом" из высокого уровня грамотности населения, традиций эффективного управления, трудовой этики и самодисциплины, а также чувства национальной идентичности и превосходства. Это имманентное чувство собственного достоинства общенационального уровня обуславливало отношение японцев к своему отставанию от стран Запада, как к временному явлению, и одновременно стимулировало их стремление перенимать знание во всех его ипостасях. При этом, не ограничившись заимствованием технологий, японские лидеры чутко уловили и осознали критическую важность идеологии для обеспечения развития. В стране, не имевшей устойчивых религиозных традиций, государству удалось воплотить собственную версию веберовской протестантской этики – воспитать в подданных чувство глубочайшего долга перед императором и страной и увязать это чувство с трудом, дисциплиной и аскезой [3, с. 44–50]. Все это сделало возможным так называемое "японское экономическое чудо" – один из наиболее удачных примеров развития, основанного на инверсии – т. е., по А.С. Ахиезеру, усвоению и развитию существующего знания [1]. В предложенной нами терминологии в этом случае можно говорить о близком к оптимальному значению "длежащегося зазора" на старте реформирования японской экономики.

Однако по исчерпанию модернизационного потенциала в 1980-х гг. в японской экономике наступил период стагнации. Принесшие в прошлом пользу такие социокультурные основания, как, например, склонность к сбережениям и пожизненной занятости, начали тормозить экономическое развитие. Социокультурные основания, бывшие подспорьем в эпоху Модерна, в условиях постмодерна оказались балластом, а их изменение происходило слишком медленно. Японская "гусеница", сделав рывок вперед передней "хозяйственной" половиной, слишком сильно растянулась и теперь вынуждена подтягивать заднюю "социокультурную" часть.

Еще одной точкой приложения предложенной модели может служить Советский Союз 70–80-х годов. Общество, удовлетворившее первичные потребности обеспечения безопасности и самовоспроизводства, все более явно формировало социокультурный запрос на расширенное потребление и рыночные отношения. В сфере экономики этот импульс по причинам идеологических ограничений, заложенных в самые основы государственного устройства, видоизменил хозяйственные отношения только в определенной их части, расцветив так называемый "черный рынок", и назад – в социокультурную сферу – тоже вернулся частично. В итоге одна (заметная) часть общества начала жить в условиях примитивных рыночных отношений, другая (большая) – осталась в рамках авторитарного социализма. В развитие метафоры приходится отметить, что в этом случае передняя – "хозяйственная" – половина нашей "гусеницы" разорвалась на две части, одна из которых оказалась впереди, а другая осталась позади "социокультурной" части. (Приводя такие, практически уже анатомические, зарисовки, нам остается только призвать в адвокаты М.А. Чешкова, писавшего, что "...метафоричность сама по себе не есть помеха рациональности, а может быть и стимулятором таковой, и способом переноса категории логического типа из одной области знания в другую" [5, с. 123]).

Проведенный теоретический и эмпирический анализ позволяет сделать вывод о возможности использования концепции "длящегося зазора" между культурой и хозяйством для анализа широкого круга вопросов в сфере проблем экономического развития, социальной экономики и институциональной экономики.

В качестве перспектив дальнейших исследований мы предлагаем гипотезу о существовании факторов, оптимизирующих величину "длящегося зазора". Одним из таких факторов может выступать соединение способности общества к усвоению и приложению чужого со склонностью к генерированию собственного "нового знания", где "знание" понимается расширенно – и как фундаментальные научные разработки, и как концепты построения институтов, и как ценностные установки. И несомненно верно то, что "...новое знание может возникать только на социокультурном фундаменте, вобравшем в себя нравственные, моральные, социальные ценности, нормы, традиции, что изначально придает знанию общественную природу и значимость" [2, с. 23].

Литература

1. Ахиезер А. С. Между циклами мышления и циклами истории // Общественные науки и современность. – 2002. – № 3. – С. 122–132.
2. Задорожный Г. В. Глобализация как гуманитарный проект человечества (Экономическая власть или культура?) // Социальная экономика. – 2003. – № 2–3. – С. 5–30.
3. Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу. Под ред. Л. Харрисона и С. Хантингтона – М.: МШПИ, 2002. – 320 с.
4. Чешков М. А. Идея развития: необходимость и возможность интерпретации // Общественные науки и современность. – 2004. – № 5. – С. 130–140.
5. Чешков М. А. Мир наук и науки о мире в свете идей И. Пригожина. – М.: ИМЭМО РАН, 2002. – 293 с.
6. White H. C. Identity and Control. – Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1992. – 261 p.

ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ СРЕДНЕГО КЛАССА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Рыночная трансформация в постсоциалистических странах ознаменовалась крупнейшими преобразованиями, изменившими архитектуру их экономики и общества. Оценка свершенных преобразований лежит в плоскости качества общества, его стабильности, устойчивости, перспектив развития. Вот почему становление среднего класса относится к числу фундаментальных задач перехода от плановой экономики к рыночной.

Такая оценка среднего класса связана с той ролью, которую он играет в рыночной экономике. Средний класс в рыночной экономике – основной налогоплательщик государственного и местного бюджетов, ему вменяются определенные модели поведения и стандарты потребления, влияющие на внутренний рынок, через накопление в разнообразных системах страхования он обеспечивает национальный инвестиционный потенциал общества. Ему присущи такие специфические функции, как обеспечение высокого уровня производительности труда и распространение знаний и информации.

Сущность, особенности и противоречия формирования среднего класса в условиях трансформации социальных институтов и социальной структуры общества активно обсуждаются в экономическом, социологическом и политическом дискурсах.

Изучению среднего класса как экономического явления в трансформационной экономике особое внимание уделили российские ученые – Т. Малеева, В. Радаев и др. Рассмотрением различных аспектов среднего класса занимались украинские ученые: О. Барановский, А. Гальчинский, В. Гец, В. Кузьменко, Э. Либанова и др. Несмотря на особое внимание, уделяемое среднему классу в последние годы, многие аспекты этой сложной и многогранной проблемы остаются малоисследованными. Среди них – особенности формирования и институализации среднего класса в переходной экономике, его место в структуре рыночной трансформации.

В начале трансформационного процесса господствовало упрощенное представление о том, что проводимые реформы приведут к появлению масштабного среднего класса, способного выполнить традиционные для него функции. Однако его немногочисленность и маргинальность в сравнении с развитыми странами породили известный тезис о его существовании в зародыше или в форме протокласса [1]. Таким образом, несовпадение точек зрения на средний класс и разноречивость полученных результатов эмпирических исследований свидетельствует о неразрешенности и незавершенности теоретико-методологического обоснования сущности среднего класса.

Мы согласны с Г. Дилигенским, который относит словосочетание "средний класс" к таким понятиям, которые появляются в результате "концептуально-теоретического, идеологического – или мифологического – осмысления действительности и представляют собой своего рода орудия познания или аналитические категории" [2, с. 7]. Относя понятие среднего класса к междисциплинарным, считаем, что первичный его уровень, основание необходимо выводить в экономической сфере. Обобщение имеющихся в мировой литературе определений среднего класса характеризуется "цепочкой признаков, к которым относятся:

- материальные ресурсные признаки – уровень доходов (расходов, потребления), объем накопленных сбережений, уровень имущественной обеспеченности;
- нематериальные ресурсные признаки – уровень образования, профессионально-квалификационная позиция, должностная позиция;
- признаки социального самочувствия (самоидентификация) – стратегии успешного экономического поведения, самооценки успешности адаптации к новым экономическим условиям, самооценки комфортности нынешней жизни и пр." [3, с. 31].

Такое понимание среднего класса дает возможность увидеть его специфику в условиях рыночных преобразований. Эта специфика заключается в том, что средний класс рассматривается, в первую очередь, логически и исторически как основной ожидаемый продукт этих преобразований, а уже затем как фактор и опора формирования благоприятной институциональной среды.

В рыночной системе хозяйствования существует определенная модель получения доходов разными субъектами экономики –

их приносят каждый из факторов производства: труд – заработную плату, капитал – процент, земля – ренту, предпринимательство – прибыль (предпринимательский доход). Четкая спецификация прав собственности на соответствующие ресурсы обеспечивает цивилизованные отношения между субъектами экономики и возможность привлечения соответствующего вида дохода.

В рыночной экономике производственные отношения носят конкурентный характер, что влияет на величину дохода, которая зависит не только от предельной производительности факторных затрат, осуществляемых собственником, но и от соотношения спроса и предложения на рынке, остроты конкурентной борьбы за покупателя. В этих условиях кто-то может получить относительно больше, кто-то относительно меньше той стоимости, которая была воплощена в товаре, так как под влиянием спроса и предложения цена будет постоянно отклоняться от стоимости товаров и услуг. Существующие отклонности получить больше сравнительно с общественно необходимыми затратами труда или, наоборот, меньше, принципиально не меняют сути: основная масса населения вовлечена в рыночную модель формирования и распределения доходов. Эта модель в конкурентной среде способна наиболее эффективно перераспределить и использовать ресурсы общества, на основе чего формируется растущее благосостояние общества и отдельных индивидов. Факторная модель образования дохода является в рыночной экономике ведущим институтом формирования среднего класса, гарантирующим его масштабность и стабильность.

Формирование среднего класса в постсоциалистических странах во многом было предопределено темпами и сложностями становления новой модели распределения доходов. Особенности формирования среднего класса в трансформационной экономике отличаются от его формирования в условиях классического типа становления рыночной системы. Как отмечает российский исследователь О. Александрова: "начавшиеся более десятилетия назад реформы не были инициированы снизу, а значит, в обществе (даже в его продвинутой части) не было вызревшей, достаточно цельной системы взглядов, касающихся фундаментальных основ иного общественного порядка" [4, с. 25]. Такой характер рыночных преобразований не содействовал

трансформации среднего класса социалистического общества в средний класс рыночного общества, а формирование нового среднего класса во многом осложняется большими социальными издержками переходного периода.

Литература

1. Заславская Т., Громова Р. К вопросу о "среднем классе" российского общества // Мир России. – 1998. – №4.
2. Дилигенский Г. Люди среднего класса. – М.: Институт Фонда "Общественное мнение". – 2002. – 285 с.
3. Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Е. М. Аврамова и др.: под ред. Т. Малевой; Московский центр Карнеги. – М.: Гендальф, – 2003. – 506 с.
4. Александрова О. Российский средний: идейный контекст становления // Общественные науки и современность. – 2002. – № 1. – С.25–33.
5. Григорьев Л., Малеева Т. Средний класс в России на рубеже этапов трансформации // Вопросы экономики. – №1. – 2001. – С.45–61.

ЗМІСТ

СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ОРІЄНТИР РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА	3
Яковенко Л. І. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ПРОЦЕСІВ ТРАНСФОРМАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА У ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ СВІТІ	5
Задорожний Г.В. ДУХОВНО-НРАВСТВЕННЫЕ НАЧАЛА СОЦИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ (о постнеклассическом обществоведческом знании)	15
Малий І.Й. СОЦІАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ В КОРЕКЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РЕФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ	31
Тютюнникова С.В. ВОЗРАСТАНИЕ РОЛИ СОЦИАЛЬНОГО ФАКТОРА В ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ	35
Хохлов Н.П. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ В РАКУРСЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ОБЩЕСТВА	39
Дементьев В.В. ВЛАСТЬ И ТРАНСФОРМАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА	46
Степаненко С.В. СОЦІАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ	50
Антоненко Л.А. ЭВОЛЮЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	56
Петруня Ю.Є. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ	62
Осецький В.Л. ДЕРЖАВНА ВЛАСНІСТЬ У ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ	67
Афанасьев М.В., Шемаева Л.Г. ФОРМУВАННЯ СЦЕНАРІЇВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ФАКТОРА ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	74
Макаренко М.І. ПЕРЕРОЗПОДІЛЧІ ПРОЦЕСИ В УМОВАХ ВІДНОВЛЕННЯ ПІДВИЩЕНОЇ ІНФЛЯЦІЇ	78
Гузенко Г.М., Гайдученко Ю.О. ВПЛИВ ДЕРЖАВИ НА РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ	83
Бервено О. В. ПОСТРОЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ РЕФОРМ	88
Мартиненко М.В. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ У СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ	93

Поступной А.Н. НЕКОТОРЫЕ ОСНОВАНИЯ ВЫРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ПЕРЕХОДА К СОЦИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ	97
Михайлюк М.А. ИНВЕСТУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ЯК ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ ...	102
Піддубна Л.І., Піддубна А.І. ФІЛОСОФІЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ: В ПОШУКАХ НОВОЇ ПАРАДИГМИ	106
Баланда А.Л. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ У КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРИНЦИПІВ СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ	110
Александров А.В. ИНОСТРАННЫЕ БАНКИ В УКРАИНЕ: ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА БАНКОВСКУЮ СИСТЕМУ	115
Марченко О.С. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ФУНКЦИИ ФИРМЫ В УСЛОВИЯХ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ БИЗНЕСА	122
Скляр Г.П. ВЛАСНІСТЬ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ	127
Шкрупій О.В. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ: ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ Й УДОСКОНАЛЕННЯ КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ	137
Левченко Г.І. ДІАЛЕКТИКА ЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ТА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІКОЮ	142
Комеліна О.В., Шинкаренко Р.В., Божко В.Н. СОЦІАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ	147
Бровко Т.В., Непокупна Т.А. ВИЗНАЧЕННЯ ФУНКЦІЙ СІМ'Ї ЩОДО ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ	151
Шаравара Р.І. ФІКТИВНИЙ І РЕАЛЬНИЙ КАПІТАЛ: ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ	155
Соляр В.В. РІВЕНЬ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ – ВАЖЛИВИЙ ФАКТОР ЗРОСТАННЯ КРЕДИТІВ У РЕАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ	162
Марченко С.М. ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНОЇ СПРЯМОВАНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ У ПЕРЕХІДНІЙ ЕКОНОМІЦІ	167
Гермашевський С. М. СОЦІАЛЬНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА	171
Можайкина Н.В. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОВЕДЕНИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ	175
Броніцький А.Н. ДОВІРЕННЯ В СИСТЕМЕ СОЦІАЛЬНО-РИНОЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ	180
Шаповалов В.О. АКЦІОНУВАННЯ ЯК МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	184

Бідило А.А. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА: ЗАКОНОМІРНОСТІ ТА СУПЕРЕЧНОСТІ	188
Перепелица Н.В. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В ПРОЦЕССЕ СТАНОВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	194
Петруня В.Ю. ІНТЕГРОВАНА СТРАТЕГІЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ПЕРЕДУМОВИ ЇЇ ВИНИКНЕННЯ В ЕПОХУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	197
Мартинович І.В. РОЗВИТОК ФОРМ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ НА СВІТОВОМУ РИНКУ	202
Ромашко С.О. ДЕЯКІ ОСОБЛИВОСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ НЕПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ	207
Бакуменко Т.В. ТРАНСФОРМАЦІЙНА МОДЕЛЬ КУРСУОТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ	212
Волоснікова Н.М. НОВІ ПІДХОДИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	216
Свічкарь В.А. РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛУ В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ	220
Маслов С. І. ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ВАЛЮТНОГО КУРСУ НА СТАБІЛЬНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ	222
Степаненко С.В. ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ОЗНАКА ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА	224
Заплітна Т.В., Грецька Г.А. ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ РОБОЧОЇ СИЛИ ЯК МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА ОБҐРУНТУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ	227
Малий Р.І. НЕДЕРЖАВНЕ ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК РЕЗУЛЬТАТ ПРОЯВУ ФІНАНСОВОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО В ЕКОНОМІЦІ	230
Савицький О.В. СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВА У ТРАНЗИТИВНІЙ ЕКОНОМІЦІ	233
Науменко М.С. ФИНАНСОВО-ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ ВЛАСТЬ: РЕНТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В НЕОЭКОНОМИКЕ	236
Чжоу Сяо Юн. СОЦІАЛЬНАЯ ПРИРОДА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФУНКЦИЙ ГОСУДАРСТВА	241
Хомин О.В. СОЦІАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА КАК ГЛАВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ	244
Лактионов А.А. "ДЛЯЩИЙСЯ ЗАЗОР" МЕЖДУ КУЛЬТУРОЙ И ХОЗЯЙСТВОМ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ	246
Задоренко О.В. ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ СРЕДНЕГО КЛАССА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ	252

МАТЕРІАЛИ ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ В ЕПОХУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Том 1

Наукове видання

Комп'ютерна верстка О. Мозок

Здано на складання 10.04.2004.

Підписано до друку 28.04.2005.

Формат 60 x 84 1/16. Папір офсет. Гарнітура Таймс.

Друк офсет. Ум. друк. арк. 14,2. Ум. фарб-відб. 14,6 .

Тираж 100. Зам. № 65

Поліграфічний центр "Скайтек",
38751, Полтавська обл., Полтавський р-н, с.Розсошенці,
вул. Горбанівська, 1

Свідоцтво про внесення до держ. реєстру

ДК № 248 від 16.11.2000.



Поліграфічний центр
«СКАЙТЕК»

книжки, мстодички, грамоти, візитки, журнали, буклети

верстка, дизайн, офсетний і трафаретний друк, ламінування, брошурування

**Полтавський р-н,
с. Розсошенці,
вул. Гобранівська, 1.
Тел./факс:
(0532) 59-04-08,
59-21-46.
E-mail:
skytec@privat-online.net**