

**УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ
МІЖНАРОДНА АКАДЕМІЯ БІОЕНЕРГОТЕХНОЛОГІЙ**

УВЕДЕННЯ В ТЕОРІЮ ПРИЧИННОСТІ НАСЛІДКІВ

Концептуально-аналітичний альманах
у 7 томах

Том 5

ЗАГАЛЬНО-ЦИВІЛІЗАЦІЙНІ ЗАКОНОМІРНОСТІ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

За загальною і науковою редакцією
доктора економічних наук, професора,
академіка Академії економічних наук України
Ткаченка Володимира Андрійовича

Дніпро
МОНОЛІТ
2019

УДК 320.341
У 18

*Рекомендовано до друку
вченою радою Університету
імені Альфреда Нобеля
(протокол № 5 від 30 серпня 2018 р.)*

Рецензенти:

- І.В. Багрова* — доктор економічних наук, професор;
О.Г. Янковий — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності Одеського національного політехнічного університету;
В.В. Рибалка — доктор психологічних наук, професор, провідний науковий співробітник УНМЦ практичної психології і соціальної роботи, м. Київ.

Авторський колектив:

В.А. Ткаченко, К.В. Завгородній, Б.І. Холод,
С.Н. Войт, В.І. Лященко, М.Є. Рогоза, С.Б. Холод,
Е.В. Роздобудько, Д.К. Алімов, В.В. Серкін.

Уведення в теорію причинності наслідку: концепт-аналіт. альм.
У 18 у 7 т. — Дніпро: ДУАН, Монолит, 2018 —

ISBN 978-617-7369-22-5

Т. 5: Загально-цивілізаційні закономірності соціалізації економічних систем / В.А. Ткаченко, К.В. Завгородній, Б.І. Холод та ін.; за наук. ред. д.е.н., проф. В.А. Ткаченка. — 2019. — 240 с.

ISBN 978-617-7369-36-2

В роботі розглядається причинність наслідків структурно-творчих підвалін складних соціально-економічних систем «На основі принципів індивідуальної творчої діяльності як природного дару людині», обумовлюються психологічні чинники інтелектуалізації природної трансформації контекстів індивідуальної творчої діяльності, морально-психологічні контексти причинності самореалізації та саморозвитку складних соціально-економічних систем, їх інституціональна структуризація та загальні підходи.

УДК 330.341

ISBN 978-617-7369-22-5

ISBN 978-617-7369-36-2 (Т. 5)

© Авторський колектив, 2019

Розділ 1

ДИСКРЕТНІСТЬ ПРИРОДНОГО РОЗВИТКУ ІНСТИТУЦІЙНИХ ПЕРЕВТІЛЕНЬ

В.А. Ткаченко

Демонтував у найкоротші терміни інституціональні структури управління розвитком економічної субстанції держави, які довгий час забезпечували задовільний рівень бюджетної, виробничої, політичної та соціальної стабільності, народжені хаосом і безладдям українські реформатори неспроможні були також швидко і добротню створювати «кістяк» ринкових відносин — багато чисельні інституції, які не існували у старій формації суспільства.

Звичайно, зробити кількісну оцінку ступеню збитків від розладу інституцій управління економікою надзвичайно складно. Звичайно, ніхто і не ставив перед собою питання що краще: розпочинати реформи економічної системи з ризиком колапсу інституцій управління і, звичайно, економіки, чи відкласти на деякий термін реформи, реформував інститути влади, щоб вони у процесі трансформації досягли відповідного рівня? Нікому і на думку не спадало, що для мінімізації витрат від падіння виробництва, реформи краще відкласти на деякий термін.

Між тим, послаблення (якщо можна так сказати) інституціональної системи управління економікою в перехідний період проявилось у таких явищах, як:

- різке збільшення долі тіньової економіки. За даними Мінекономіки, в 2002 році в Україні тіньова економіка склала 42,3% ВВП;
- зменшення долі державних витрат в ВВП до 20—25 %;
- вкрай незначна питома вага малого і середнього підприємництва в ВВП;
- пониження долі банківського кредитування в ВВП;
- зростання економічної злочинності та корупції серед інституціональних працівників.

Труднощі перехідного періоду, який в Україні досяг, можливо, десь близько середини свого природного терміну, вимагає розробки невідомої до цього стратегії соціально-економічного розвитку, яка повинна бути

направлена, перш за все, на формування та функціонування інституціональної системи державного і муніципального (місцевого) управління сукупністю життєвої діяльності, яка б стимулювала ініціативну творчу економічну діяльність та розвивала підприємницьку активність (не бізнес, а підприємництво) на основі економічного зростання та структурно-інноваційних перевтілень виробничого комплексу, утвердження сучасної цивілізаційної соціальної інфраструктури і механізмів оперативного управління на основі соціально-ринкових відносин.

На жаль у нашій сучасності становлення інституціональної системи управління економікою з соціально-ринковими відносинами не можливо із-за відсутності цілого ряду теоретичних питань і практики управління. У сьогоднішніх дискусійних залишаються ключові категорії економічної теорії:

- «інститут», «інституції» і «інституціональна система суспільства»;
- узгодження поєднання об'єктивного і суб'єктивного в процесах становлення і функціонування інституцій та інститутів (на основі випадковості, а чи усвідомленої діяльності);
- колабораціонізм чи дискретність природного розвитку інституціональних перевтілень (трансформації) і таке інше.

В такому підході не може бути сумнівів, бо ж константою щоденного економічного буття є саме влада, яка являє собою визначений аспект у відносинах між людьми,— властивість одної людини чи цілої групи людей нав'язувати свої цілі, свою мету, своє бачення того чи іншого явища. Саме економічні відносини акумулюють в собі найвищу ступінь влади. Ми маємо на увазі владу власника, владу менеджменту, владу профспілок, владу місцевих інституцій управління, владу держави, владу грошей і т.д. «Влада,— відмічає Е. Тоффлер,— невід'ємна частина процесів виробництва, і це є істиною для всіх економічних систем, капіталістичних, соціалістичних і, взагалі, яких би то не було».

Без сумнівів таким же за змістом фактом господарської діяльності є і той вплив, який відтворює влада на економічну поведінку людей, його зміст і результати. Можна по-різному давати оцінку ролі, змісту та ступеню впливу влади на господарську соціально-економічну систему суспільства, але ж безсумнівним являється той факт, що поведінка економічних суб'єктів в сутній мірі формується під впливом системи влади, в рядах якої вони функціонують, і яка включає в себе контроль і координацію та вплив збоку існуючого середовища.

Це, в свою чергу, наполягає звернутися до теорії організації та теорії логістики, розвиток яких створює передумови аналізу організаційних форм соціально-економічних систем на основі їх синтезу. Дійсно, з одного

боку, розвиток теорії ресурсної залежності організації дозволяє говорити про неминучу залежність організаційних форм підприємництва від об'ємів і характеру використання ресурсів, а також випускаємої продукції, структури факторів виробництва, застосовуємої техніки і технологій, системи матеріальних потоків і їх запасів, які дійсно впливають на сукупний потенціал і розміри підприємств. А з другого боку, всебічний системний комплексний підхід до розв'язання питань логістики вимагають розв'язання не тільки фізичного (визначення запасів в об'ємах, потенціалу потужностей і таке інше), але й організаційного характеру, і це вочевидь, оскільки різні форми організації виробництва, його внутрішнього і зовнішнього підприємництва визначають методи відтворення логістичних операцій і, тим самим, визначають систему обмежень на них.

Особливістю моделювання інституту «економічної організації» (ЕО), як соціально-економічної системи, являється наявність в ній суб'єкта, який виступає активним елементом і в структурі функцій системи управління (по об'єктам управління: виробничі процеси, продукція, ресурси; змісту процесів управління — планування, організація, регулювання, контроль, облік; на стадіях циклу підготовки і прийняття рішень: маркетинг чи внутрішній аудит, прийняття і затвердження, впровадження, оцінка, координація). У зв'язку з відчутним впливом активного елементу на функціонування інституту економічної організації можна відмітити наступні її особливості:

- нестандартність параметрів, стохастичність поведінки, унікальності і непередбачуваності;

- здібності до змін структури без витрат цілісності, здатності протистояння ентропійним тенденціям, до адаптації та цілеспрямованню.

Слід також звернути увагу на те, що інститути існують і змінюються більш за все в історичному і соціальному контекстах. Це категорія наддовгого періоду — періоду існування ціннісно-цільових намірів економічних суб'єктів, що в рямцях розвитку макросередовища віддзеркалюється структурними змінами культурно-історичного характеру. На відміну від інститутів класичного зразку, ринкові інститути функціонують в рямцях уже визначеної стратегічної орієнтації поведінки економічних суб'єктів. Іншими словами, механізм ринкових відносин має здебільшого економічний кон'юнктурний характер. В той час, як організаційна складова характеризується створенням особливого внутрішнього середовища, тобто, середовища внутрішніх обмежень і являє собою інституалізацію ринкових відносин опосередковано визначеній ієрархічній структурі економічної організації, що володіє сукупністю правил і механізмів поведінки.

Складні взаємовідносини між інститутами і інституціональними системами залишаються головною компонентою, що має вплив не тільки на прийняття тих чи інших рішень на рівні уряду і держави в цілому, але, і це найголовніше, на реакції і стратегії адаптування процесів інтеграції до змін інституційного середовища. Причому, базовий інституціоналізаційний процес інтеграції можна уявити собі в слідуючому вигляді: в цілях перевтілення усвідомлюваних інтересів в конкретні умови господарської діяльності економічні суб'єкти створюють інститути, які слугують одним із способів агрегування і артикулювання інтересів, отримання політичної підтримки та можливості впливу на економічну політику. З іншого боку, самі інститути і інституції впливають на характер діяльності і усвідомлення інтересів економічними суб'єктами. За такого підходу інтереси реалізуються в економічній політиці та визначають стратегії економічного розвитку.

В той же час слід було б відзначити, що в процесі розвитку інтеграції інститутів і інституцій можуть змінюватися їх функції, виходячи із необхідності виконання додаткових задач, пов'язаних з інтеграцією. Так, уряд може створювати структури, які б займалися, в тому числі, і питаннями інтеграції; багатонаціональні компанії можуть призначити спеціальних представників для проведення переговорів по конкретним проектам в рамках інтеграційних об'єднань. В той же самий час інтеграційні інститути являються конкретним способом опосередкування інтересів суб'єктів інтеграції: суб'єкти інтеграції взаємодіють між собою в цілях створення наднаціональних компаній, організацій і уповноважують їх на виконання відповідних повноважень.

Таким чином, витрати інституціональних взаємодій — це витрати на створення та забезпечення повноємного функціонування інститутів і інституцій в процесі трансформації і інтеграції, що несуть економічні суб'єкти — учасники цих процесів.

Отже, в цій роботі ми маємо:

— поняття «економіка»: «економіка» — це результат будь-якої діяльності висловлений в грошовому еквіваленті. Але, в сучасності, «економіка» — це відкрита самоеволюціонуюча соціально-економічна система на основі взаємодії виробничих сил і виробничих відносин, що діє в умовах чистого природного середовища, підпадає під вплив технологічних і технічних змін та утягнута в більш широкі соціально-культурні, політичні і владні відносини;

— поняття «інститути»: «інститути» — це ключові елементи будь-якої економічної системи. За визначенням Терстейна Веблена, це «стереотипи мислення» (*habit of thought*), або сукупність «стойких привычек

мышления, присущих большей общности людей» . Іншими словами, інститути — це правила гри, а організації, підприємства, фірми і інші підприємницькі структури — це суб'єкти гри, які діють в рямцях існуючих правил, а також корегують і змінюють їх;

— поняття «інституції» — це функції владних структур місцевого, регіонального і державного рівнів щодо здійснення організації та контролю дотримання суб'єктами діяльності правил гри, що встановлені інститутами на основі «стереотипів мислення», менталітету та соціокультурного рівня розвитку;

— «гени суспільного розвитку» — одиниці селекції, історично сформованих звичок роздумів, стереотипів мислення, що складають загально-суспільний рівень культурно-економічного розвитку;

— «еволюція суспільства» — це матеріалізація змін звичного (навичок), що домінує в суспільстві як примат загального мислення, під тиском зовнішніх, перш за все економічних складових розвитку.

І останнє, в роботі взято за правило — економічна політика держави у перехідний період (період трансформації) повинна бути спрямована на розв'язання двоєдиної фундаментальної задачі:

— по-перше, це створення господарчо-правових умов (інституціональної основи) ринкових відносин;

— по-друге, це розбудова середовища підприємництва (гравців ринку), соціальне партнерство як інститут ринкових відносин.

Але, для розробки науково обґрунтованої концепції інституціональних перевтілень, як основи подальшого розвитку, необхідна категоріальна визначеність фундаментальних постулатів теоретичної бази та методологічних підходів реформування як механізму розвитку. Створення системи соціального партнерства в класичному інституціональному оформленні має передумовою наявність законодавчо визначених суб'єктів соціально-трудових (виробничих) відносин, організаційно створеного механізму та практичних процедур (організаційно-технологічних процесів) узгодження оптимальних інтересів у економічній та соціальній сферах життя суспільства.

У більшості країн (за винятком нечисленних — таких, як США, Японія, Німеччина, Великобританія, Франція) перетворення перехідного періоду носять характер «модернізації навздогін», якщо використовувати термін сучасної соціології розвитку. Як правило, це довгостроковий і різноманітний процес, іноді порівнянний по тривалості з життям цілого покоління людей. Якщо характеризувати соціальну форму, соціальний зміст цих періодів, то необхідно говорити в першу чергу про ступінь їхньої твердості, про величину соціальних витрат, соціальної «ціни»,

виплачуваної за можливий (хоча і не скрізь реалізуємий) довгостроковий соціально-економічний вигреш. Необхідно підкреслити складність цих періодів: вона така, що, по оцінках учених, багато країн, що модернізуються «навздогін», так і не можуть наздогнати найбільш розвинуті країни за рівнем і якістю життя. І чим менш успішна структурна чи за змістом «запізніла модернізація», тим більше імовірність наступного відставання і виникнення «рецидивуючої» модернізації — малоефективної, з високою соціальною «ціною» і постійним нестатком у новому «стрижку».

Наш перехідний період (в Україні) — це ситуація активної «запізнілої модернізації» зверху, політичним шляхом, структурної перебудови економіки, спроб включитися в нову технологічну хвилю. Головна задача сьогодні (завтра буде пізно) — не потрапити у порочне коло «рецидивуючої» модернізації (а може й вийти з нього), постійно знаходити деякий, майже недосяжний оптимум необхідних темпів економічних і політичних реформ і прийнятної соціальної їхньої ціни.

Аналізуючи сьогоднішню ситуацію до числа позитивних факторів, що сприяють нашій модернізації (нашим реформам) можна віднести достатні природні ресурси, могутні інтелектуальний, науковий і технологічний потенціали, високий індустріальний рівень розвитку, відсутність зовнішньої залежності, зацікавленість, власне кажучи, усього світу в успішності наших реформ, в економічно розвинутій, політично і соціально стабільній державі Україна. При цьому дуже важлива політична й економічна (що поки в нас дуже слабка) активність інтелігенції — двадцять сім років без виходу на стабільний розвиток.

Існування великого, достатньо кваліфікованого і недостатньо організованого для захисту своїх інтересів робітничого класу є позитивним чинником лише на першому, найважчому етапі. Однак ця «неорганізованість» може стати непередбаченим фактором на наступному етапі, де: чи успішний економічний розвиток припускає збільшення частки національного доходу, одержуваної найманою працею, тобто послідовну боротьбу за його оптимальний перерозподіл; чи подальше зволікання і наступне за ним подальше зубожіння викликають так само непередбачене поведіння працюючих. Загальним результатом, як нам бачиться, і в цьому й в іншому випадках може відбутися соціальний вибух.

До негативних факторів варто віднести, видимо, масштаби і національно-культурну неоднорідність населення країни, а це ускладнює і без того слабку керованість, посилення економічних обмежень на розвиток промисловості; відсутність збалансованого податкового кодексу; «выжатость» ресурсів села («агропрома»), зниження до мінімуму людського фактора. Особливості культури, системи норм і цінностей нашого

суспільства важко оцінити однозначно в даному плані. Це складна проблема, вона вимагає фундаментального (насамперед соціологічного) вивчення й аналізу. Тут не обійтися посиленням із приводу високого інтелектуального розвитку, общинності і висококваліфікованості.

Виходячи з результатів досліджень, на наш погляд, з метою виходу з процесу «запізнілої модернізації» варто здійснити в найкоротший часовий відрізок ряд мір соціально-економічного, політичного й організаційного характеру. Основні з них наступні:

По-перше, мобілізація соціального потенціалу. Тобто сукупність енергії населення, що може бути успішним тільки в тому випадку, якщо формуються і розвиваються мотиви соціально-економічної діяльності, що необхідні в умовах намічених реформ. Вважається, що найбільш ефективною в даній ситуації є підприємницька мотивація. Соціальна форма цієї мотивації — приватний інтерес. Він заснований на ринковому (не жорстко зв'язаному з трудовими умовами) способі одержання доходу і на найбільш сильній «перевазі, що накопичується», — приватної власності на засоби виробництва як можливості використання найманої праці.

Сучасна «запізніла модернізація» приймає різні форми в залежності від рівня економічного розвитку країни, її природних і людських ресурсів, характеру культури, особливостей політичного устрою. Але в будь-якому випадку — це особливий, самостійний стан суспільної системи зі своєю логікою і механізмом розвитку.

Що визначає ефективність цієї системи? Від чого залежить, чи введе вона суспільство на новий рівень розвитку чи на порочне коло «рецидивуючої», модернізації?

Світ нагромадив у цьому змісті величезний досвід, що активно вивчається в рамках політології і соціології розвитку. Деякі зі спостережень явно перегукуються з нашою реальністю. Необхідно осмислити їх у контексті нашої унікальної історичної ситуації, щоб не повторити чужих помилок, оскільки, видимо, у нас буде досить своїх. Представляється, що сьогодні особливо важливо виділити ті ключові соціальні проблеми, рішення яких неможливо без об'єднання світового досвіду й історичної творчості.

У сучасних роботах по соціології розвитку [33] відзначається, що найбільш важливі соціальні передумови для успішного перехідного періоду — це мобілізація соціального потенціалу, формування гнучкої і динамічної соціальної структури, забезпечення позитивної взаємодії з зовнішнім (міжнародним) середовищем. І як наслідок, основною передумовою повинне стати ефективне соціальне керування, збереження керованості соціальним середовищем.

На цій основі (а не на волюнтаристичних рішеннях: хто чого захотів!) повинний формуватися (формуватися!, а не спонтанно виникати) досить могутній (не великий, а дійсно могутній за потенціалом) шар підприємців середнього і малого бізнесу. З нього, у свою чергу, виростають великі підприємці, менеджери, фахівці, консультанти, які виступають як найсильніший фактор, що активізує економічний розвиток.

Труднощі, що виникають при такому способі мобілізації соціального потенціалу, пов'язані в першу чергу з тим, що розвита, тобто ефективна і соціально прийнятна, підприємницька мотивація формується аж ніяк не відразу. Наприклад, сьогодні в країнах, що розвивалися, її первісні форми бувають малоефективними через сильну залежність від іноземного капіталу і (чи) від місцевої державної бюрократії, орієнтації тільки на надприбуток, через схильність звертати нагромадження в майно, а не в капітал до того ж переводиться останній у закордонні банки. У той час як постійний ріст вимагає більшого чим високі темпи формування капіталу, одночасно настійним стає умова цілеспрямованого й ефективного використання цього капіталу, що у свою чергу вимагає належних умов стимулювання цього; належних інвестицій і юридичної основи стимулювання цих інвестицій — трьох ключових складових ефективності розвитку.

«Сполучені Штати зможуть успішно конкурувати у світовій економіці і домагатися постійних цілей, якщо будуть сповідувати конструктивну програму економічного розвитку. Для відновлення ведучої ролі США у світовому промисловому виробництві, створення високооплачуваних робочих місць і забезпечення нашого довгострокового процвітання вкрай необхідне лідерство в розробці і комерціалізації нових технологій. Важливе значення мають також капіталовкладення в дослідження і розробки не тільки в таких високотехнологічних галузях промислового виробництва як авіаційно-космічна індустрія й електроніка й у найважливіших галузях обробної промисловості, а також у малому бізнесі, що повинний використовувати нововведення для того, щоб вижити.

Хоча уряд і грає деяку роль у відродженні конкурентноздатності США у світовій економіці, наші найбільші надії пов'язані з приватним сектором економіки. Американські фірми повинні збільшувати зайнятість і оплату праці робітників та службовців, безупинно удосконалювати процеси виготовлення промислової продукції і розробки технологій, обновляти виробничі фонди та устаткування, поліпшити систему підготовки робітників, скорочувати час доставки продукції на ринок збуту і сприяти кращому взаєморозумінню між її постачальниками і споживачами.

Уряд може і повинен підтримати ці зусилля. Наші щасливі суперники допомагають своєму бізнесу — малому і великому — для того, щоб

він міг більш успішно вести конкурентну боротьбу. Ми повинні не тільки підтримувати фундаментальні дослідження і покладатися на одержання якихось результатів від військових НДОКР. «Моя технічна політика складається із шести основних ініціатив, цілями яких є надання допомоги американцям у створенні і швидкому використанні нових технологій» — так Білл Клінтон виклав свою стратегію національної економіки за назвою «Люди насамперед».

Прощитання і ріст малого бізнесу — основа благополуччя економіки США. Двадцять мільйонів фірм малого бізнесу дають 40 % американського ВВП, у цих фірмах працює половина всіх робітників та службовців, у них створюється більш половини нових робочих місць. «Моя технологічна політика буде спрямована на визнання важливості малого і середнього бізнесу для розвитку економіки США за рахунок: 1) створення національної служби поширення технологій і 2) збільшення обсягу робіт із програми інноваційних досліджень малого бізнесу, що користується великим успіхом», — Білл Клінтон.

Класичними ознаками підприємця вважається раціональність відносин, до світу цінностей і норм, правил поведінки, високий рівень домагань, готовність до ризику, повна відповідальність за свою долю (відмовлення від соціальної захищеності). Найбільше яскраво виражені сучасні ознаки — висока політична і соціальна культура, економічна освіченість і компетентність, правова свідомість.

Сучасний досвід, у тому числі і наш, показує, що найбільше важко формується правова свідомість. Відзначається перевага на перших етапах своєкорисливих інтересів, підступництва, насильства, розмивання норм суспільного поведіння, корупції, фаворитизму. Політична активність виникає досить швидко. Наприклад, по даних, ВЦІОМ при ВЦСПС і Госкомтруде СРСР, серед цілей для яких кооператори поєднуються, консолідують свої сили, на перші місця з великим відривом вийшли «політичний захист кооператорів (за допомогою висування народних депутатів)» — 90 % опитаних і «юридичний захист кооператорів» — 80 %. Початі нами дослідження підприємницької мотивації показують, що потреба в економічній компетентності поки не велика, оскільки, з одного боку, без її ще можна обійтися, з іншого боку, наш народ не звик вважати (за нього все це виконувала держава). Раціональне відношення до своєї діяльності іноді порушується неконтрольованим прагненням до самоствердження, до перевищення самооцінки. Однак більш серйозним недоліком з погляду економічної ефективності спостерігається іноді в нас нераціональне, насторожено-агресивне відношення до найманої праці, до його організованої соціальної активності (до страйків, профспілкам, робочим об'єднанням і т.д.).

Правова свідомість США базується на законодавчій основі. Наприклад, з початку 1980-х у США прийнято ряд законів, федеральних і відомчих актів в області передачі технологій з федерально фінансуємих програм Міністерства оборони підприємствам приватного і державного секторів цивільної продукції, спрямованих на законодавче стимулювання і правове забезпечення передачі технологій із програм НДОКР, проведених на засоби державного бюджету. Ці закони включають:

- закон Бейха — Доуда 1980 р., що надає повноваження урядовим лабораторіям видавати, при необхідності, комерційним фірмам дотації на ексклюзивне ліцензування для наступного застосування результатів досліджень у комерційній області.

- закон Стівенсона — Уайдера 1980 р., що визначає порядок використання технологій у промисловості США, як частку основної задачі федеральних лабораторій. Закон наказує, щоб 0,5 % бюджетних асигнувань виділених кожній лабораторії на НДОКР, поверталися до керівників наукових досліджень і технологій ORTA;

- федеральний закон про передачу технологій 1986 р., що вніс впровадження в Закон Стівенсона — Уайдера, що дозволяє лабораторіям укладати договори про спільні дослідження і розробки з приватним сектором. Це дозволяє відрховувати визначений відсоток винахідникам з державного і приватного секторів;

- виконавчий акт 12591, що дозволяє федеральним агентствам делегувати своїх представників в окремі лабораторії для включення в кооперацію і укладення угод на спільні дослідження і розробки;

- розпорядження Міністерства оборони 3200, 12-р-4 від 27.12.1988 р., Розпорядження ВВС США 80-27 від 31.01.1990 року про використання технологій у промисловості.

Створена законодавча основа сприяє використанню результатів НДОКР в інтересах всієї економіки США. Реалізація технічної політики крім законодавчих основ для підприємців вимагає також і створення механізму її реалізації в адміністративно-організаційному, технічному, інформаційному й іншому аспектах. У створенні такого механізму, очевидно, буде використаний досвід передачі технологій із програм НДОКР таких федеральних відомств як Міністерство оборони і Національне Керування по авіації і дослідженню космічного простору.

Правова ж свідомість наших підприємців часто будується по типу «подвійної моралі»: у якихось соціальних відносинах (із друзями, родиною, співробітниками) закон і «правила гри» дотримуються, в інших (у погоні за максимальним прибутком) — немає чи не обов'язково. Така правова «розкутість», звичайно, пов'язана з «тіньовим» походженням

нашого підприємництва. Цей зв'язок продовжує бути соціально небезпечним через активне використання корупції, насильства й інших видів протиправного і соціально не схвалюваного поведіння, що утягує у свою сферу великі маси людей. Крім того, «тіньові» удачі, привчаючи до надприбутку, не дають підприємницькій мотивації стати по-справжньому економічно ефективною. Однак питання в тому, чи є корупційно-тіньовий етап необхідним, чи це свого роду «витрати» перехідного періоду, залишається відкритим. Важко визначити, чи доцільно використовувати цю специфічну форму первісного приватнопідприємницького нагромадження для того, щоб уникнути рішення важкої задачі такого нагромадження за рахунок робітників і селян. Можна припустити, що більш ефективною і менш соціально-небезпечною тіньова форма приватного інтересу стає тоді, коли починає руйнуватися її зв'язок з державним і політичним апаратом і підсилюється приплив до неї фахівців з інтелігенції.

У зв'язку з цим обговорюється роль інтелігенції в перехідних структурах суспільств, що модернізуються. Ця роль особливо велика при великому запізнюванні модернізації, коли ще не сформувався сильний клас власників і сильна, кваліфікована й організована наймана праця. Спостерігається два шляхи включення інтелігенції в процеси модернізації. Перший, ефективний — з'єднання інтелектуальної праці з приватним підприємництвом і розвиток вільних професій. Другий, відносно мало-ефективний, зв'язаний з переважним включенням інтелігенції в сферу політичної і державної діяльності, перетворенням її в політичну й адміністративну еліту функціонерів. Саме ця тенденція переважає зараз у нас, хоча не можна заперечувати і деякий приплив технічної (середнього рівня підготовленості) інтелігенції в сферу підприємництва. Вважається, що включення в державно-політичні структури звичайно підсилює відірваність інтелігенції від мас, веде до відчуття своєї слабості й ізольованості, супроводжується ірраціональною тягою до харизматичних лідерів.

Для нашої дійсності є й інший шлях мобілізації соціального потенціалу — це формування й активізація колективістської мотивації й установок. Вони засновані на цінностях колективного інтересу і відповідальності, громадського обов'язку і соціальної рівності. Колективний інтерес може бути побудований тільки на тій системі винагороди, що жорстко прив'язана до трудових зусиль, на суспільній (колективній) власності, орієнтована на касові види трудової діяльності. Більшість західних соціологів вважає, що колективний інтерес на відміну від приватного — менш природна і сильна форма економічної зацікавленості. Тому основні засоби його мобілізації — вплив політичних організацій і засобів масової

інформації, націоналістська, популістська і соціалістична ідеологія, соціально-економічні обіцянки, вплив харизматичних лідерів і різних еліт (релігійних, культових, культурних і т.д.). Такої ж точки зору дотримують деякі і наші вчені [138]. Однак багато хто в дійсності зосереджують увагу на пошуку тих форм суспільної власності, що можуть створювати справжню колективність [138]. Мова йде про такий тип соціальних відносин, що формує колективний інтерес як ефективний мотив економічної діяльності.

Психологічні передумови для цього в нас зберігаються, вони мають глибокі корені. По-перше, переважає орієнтація на колективні форми господарювання, власності, організації праці. За результатами опитування ВЦИОМ, більшість (72 %) схвалює існування підприємств, що належать трудовим колективам взятих в оренду такими колективами; в той самий час підприємства приватні, а також приналежні окремим громадянам і іноземному фірману позитивно відноситься приблизно третина. По-друге, треба мати на увазі, що за роки нашої історії сформувався складний тип мотивації. Він не укладається в класичну західну (точніше — північноамериканську) схему, де мотивація «досягнення» ефективної роботи, заснована на індивідуалізмі, протиставляється мотивації «приналежності», тісно зв'язаної з психологічною включеністю в групу. Так само, втім, не укладається і японський тип. За численними спостереженнями наших соціологів, для найбільш ефективних працівників характерні скоріше безпосередньо колективістські, чим індивідуалістичні орієнтації.

Слід зазначити, що будь-який шлях мобілізації соціального потенціалу ефективний тільки в тому випадку, якщо створений соціальний консенсус (між різними соціальними групами, між державою і профспілками, між підприємцями і профспілками, між приватним і державним секторами і т.д.) Особливе значення може здобувати використання культурних і національних традицій сумлінності, працьовитості і дисципліни, чого нам не займати ні в Японії, ні в Німеччині, ні в кого б іншого. Сьогодні багато дослідників, політичні діячі і різного роду групи відзначають, що в деяких умовах авторитарні (і навіть тоталітарні) режими виявляються ефективними для мобілізації соціального потенціалу не тільки через свій сильний ідеологічний вплив, але і тому, що забезпечують примусовий консенсус («порядок»).

Однак, на наш погляд, для рішення задач консенсусу вирішальну роль грає розвиток політичної культури, «культури гражданственности», активна участь мас у політичних і економічних рішеннях. Передбачається, що політична культура не тотожна, політичній системі. Перша — це система сприйняття і пізнання індивідом соціально-політичного світу,

своєрідна «інформаційна карта» для оцінок цього світу. У формуванні цієї схеми сприйняття й оцінок ведуча роль належить засобам масової інформації. Друга — скоріше система політичних рухів, партій і т.п. і здатності індивідуума орієнтації й оцінки цих рухів. Для перехідних суспільств характерна змішана, неоднорідна політична культура — як по змісту, так і за структурою, тобто по співвідношенню пізнавального й оцінного елементів. Політична система тут оточена атмосферою непередбачуваності і вибухонебезпечності, зокрема — через слабку диференціацію політичних ролей. Ми спостерігаємо, наприклад, як наша опозиція не може удержатися в ролі критиків уряду, ображаючись, що її «не слухаються», а уряд збивається на роль критиків, викриваючи те, за що повинен відповідати. Законодавці не можуть удержатися від постійних втручань у дію виконавчих органів. А ці, останні, тайкома переробляють закони за допомогою інструкцій. І усі разом висловлюють нездоланну тягу до прекрасного, але, на жаль, не приналежної їм ролі пророків, духовних вождів.

Тому, з урахуванням розвитку інших мотивацій, однієї з основних, чільних задач перед нами стоїть задача розвитку «культури громадянськості» як однієї з основних форм мобілізації соціального потенціалу, у якій «міра деструктивної участі» врівноважується «пасивністю, довірою, здатністю до підпорядкування авторитетам, стриманістю, помірністю і самоконтролем», що не повинне, однак, заважати відстоювати свої інтереси і домагатися їхнього обліку. У той же час деякі дослідники відрізняють можливість і в ряді випадків ефективність «запізнілої модернізації», проведеної «зверху», переважно політичним шляхом.

По-друге, створення гнучкої і динамічної соціальної структури. Для формування такої структури необхідні створення і розширення середніх шарів, середнього класу як постійного джерела економічної активності, збільшення їхньої ролі в суспільстві й економіці. У нашому сучасному суспільстві це можливо на основі довгострокової державної політики (податкової, інвестиційної, соціального захисту і т.д.), спрямованої на збільшення частки тих, хто має «середні» (у широкому діапазоні) доходи на забезпечення вертикальної і горизонтальної мобільності.

Існує точка зору, що для вертикальної мобільності, що формує «модернізований» тип особистості, необхідні досить численні не-укорінені («без коренів, без роду і племені») групи, що ідентифікують себе не з родинною громадою, а з класово-професійною групою. Це можуть бути орієнтовані на «закордонні» цінності інтелігенти, напівінтелігенти (люди з вищою чи фаховою освітою робочого і селянського середовища), а також «чужинці», «мігранти» і т.п. Є й інша точка зору, що пов'язує

економічний і соціально-політичний підйом насамперед з національним (етнічним) відродженням.

У процесі створення «середнього класу» звичайно спостерігається два принципово різних етапи. На першому етапі перехідного періоду відбувається посилення соціальної диференціації. Це відбувається насамперед за рахунок посилення стихійних процесів у розподілі і перерозподілі соціальних благ. Такі процеси, як відомо, розвиваються по закону: «багаті стають багатіше, а бідні — бідніше», убік збільшення соціальної диференціації, соціальної нерівності. У перехідний період це зв'язано з неминучим в умовах радикальних перебудов в економіці відставанням соціальної інфраструктури, з необхідністю заморожування зарплати, ростом інфляції і безробіття. Часто виникає необхідність і в серйозному скороченні соціальних програм. Крім того, економічна реформа, як правило, спрямована на активізацію підприємницької діяльності, у сфері якої доходи завжди розподіляються менш рівномірно, чим у сфері найманої праці. Причому концентрація доходів у найбільш багатих 5 % населення сильніше в країнах зі змішаною економікою і більшою роллю держави. Посилення стихійної диференціації на цьому етапі практично не контролюється, оскільки такий контроль може перешкодити нагромадженню капіталу, збільшенню вкладень в економічний розвиток, економічної активності в цілому.

Сам по собі ріст нерівності розглядається як негативне, дестабілізуюче суспільство фактор.

Припущення про те, що збільшення диференціації позитивно впливає на трудову віддачу працівника, у сучасній літературі не тільки не обговорюється, але і не висувається. Останні спроби всерйоз розглядати цю залежність відносяться до середини 50-х років. Зате назад вплив — зниження нерівності з підвищенням рівня економічного розвитку обговорюється дуже широко.

Відомо, що зв'язок економічного росту і розподілу доходів у суспільстві носить нелінійний характер. Разом зі збільшенням середнього доходу на душу населення в країні (ВНП на душу) спочатку йде збільшення диференціації доходів, а потім її зниження. Це значить, що перехідний період закінчився, модернізація, політична й економічна реформи, починають давати плоди. Зниження нерівності відбувається в силу багатьох процесів, структурних змін в економіці (зменшення різниці в оплаті праці між галузями й усередині них), науково-технічного розвитку, що відкриває нові економічні можливості в економіці (зокрема, високооплачувані робочі місця), росту рівня утворення населення, що полегшує вертикальну мобільність, і характерної для розвитих країн

активної перерозподільної політики (насамперед податкової). У результаті всього цього в суспільстві збільшується частка тих доходів, що розподіляються більш рівномірно (заробітна плата, пенсійне забезпечення і т.д.), і зменшується частка доходів, що нерівномірно розподіляються.

Однак цей процес не відбувається автоматично, просто слідом за економічним ростом. Велике значення має соціальна політика держави, політичний фактор у цілому. І дуже важливим стає процес виникнення і посилення соціал-демократичних і соціалістичних партій і рухів, як захисників інтересів найманої праці, що формують високооплачуваний робітничий клас.

Деякі західні дослідники вважають, що швидкий індустріальний ріст у країнах Східної Європи після війни був багато в чому зв'язаний з активною політикою, спрямованою на зменшення нерівності доходів, розширення можливостей одержати адекватні утворення, на зменшення розходжень у престижі фізичної і розумової праці, передачі нерівності з покоління в покоління. Однак це був короточасний ефект, оскільки в міру індустріалізації і політичної стабільності не зменшувалося, а росла структурна нерівність і кристалізувалися нові привілеї.

У період 70-х років «спадкування» соціальних станів і протекціонізм привели до того, що став гірше працювати і традиційний для нас апаратний соціальний «ліфт». Вільна вертикальна мобільність усе більше переміщалася в тіньову і напівтіньову економічну сферу. Створювався новий середній клас активних людей. Але в силу кримінальної своєї «специфіки» він поповнювався знов-таки недостатньо професійно підготовленими людьми, залишаючи за бортом не гірших, видимо, представників з підприємництва, і кваліфікованих працівників.

Якщо на результаті перехідного періоду не пробилася собі дорогу природна і необхідна тенденція до розширення середнього класу і зниженню диференціації — виникає «ірраціонально-модернізоване» суспільство, економічно неефективне і (чи) соціально нестабільне. Як правило, соціальною причиною цього виявляється негнучке поведіння політичних, економічних, адміністративних еліт. Воно унеможливорює ефективну політику, спрямовану на блокування соціальної напруженості, немичної в перехідний період.

Нераціональність поведінки еліт виражається не тільки в наростаючій корупції, але й у небажанні «поділитися» своїми зростаючими доходами із середніми шарами (підприємцями та кваліфікованими робітниками). Звідси — ріст нерівності, постійна (схована чи відкрита) політична нестабільність, надзвичайний стан, перевороти, зміни режимів.

По-третє, позитивна «контактна» взаємодія з зовнішнім міжнародним середовищем. У перехідний період важливі як соціально-економічний, так і геополітичний аспекти цієї взаємодії.

Перший пов'язаний з тим, що суспільство, що модернізується, як правило, потребує економічної допомоги більш розвинутих країн. У деяких випадках без такої допомоги процес модернізації взагалі не можливий, в інші — вона сильно полегшує цей процес.

Однак загальновизнано, що чим вище «залежний розвиток», що будується на зовнішніх позиках, тим складніше в соціальному змісті протікає перехідний період. Посилення соціальної напруги, і без того «модернізацією навздогін», у даному випадку збільшується тим, що суспільство переглядається «вибірково», тільки там, де це вигідно допомагати і міжнародній фінансовій організації. Тому міжгалузева, міжрегіональна, нерівність збільшується. Причому держава-боржник, як правило, не має можливості успішно блокувати виникаючу через це соціальну нестабільність, компенсуючи нерівність. І не тільки тому, що фінансово-економічні ресурси в перехідний період дуже обмежені, але і тому, що міжнародні організації-кредитори (наприклад, МВФ) висувають, як прямі вимоги відмовлення від державного регулювання доходів і цін. Крім того, іноземний капітал може активно вступати в союз з місцевими державними елітами проти місцевих підприємців, так і з останніми — проти перших. І в тім, і в іншому випадку утрудняється досягнення необхідного для мобілізації соціального потенціалу, консенсусу в суспільстві, інтеграції його сил. Тому і тут необхідно цілеспрямоване державне регулювання процесу зовнішньоекономічної взаємодії і його наслідків.

Другий — геополітичний аспект взаємодії пов'язаний з тим, що (за твердженням багатьох дослідників) «запізніла модернізація», якщо вона здійснюється прискорено, з великим поглинанням ресурсів, малою віддачею і внутрішніми конфліктами — основне джерело міжнародної небезпеки. Деякі дослідники навіть вважають, що фашизм і його наслідки — це результат «запізнілої модернізації» у відсталих у той час країнах Європи. Тому розвинуті країни намагаються не дуже втягуватися в хаос «осучаснення навздогін». В той же час вони змушені йому допомагати, щоб внутрішні конфлікти не наростали і не вихлюпувалися зовні. Це значить, що світове співтовариство змушене відноситися до країн що модернізуються, перехідним суспільствам неоднозначно, внутрішньо суперечливо. Тому і реакція перехідних суспільств на міжнародне середовище не може бути однозначною, послідовною, лінійною. Вона чи тяжіє до ситуаційних рішень, чи до дуже нетрадиційних стратегій.

Одним із прикладів невдалого досвіду є розвиток Європи в період між двома Світовими війнами. Керуючись принципами макроекономічної стабілізації, аналогічними тим, що у даний час знаходять застосування в Східній Європі, а також при відсутності міжнародного співробітництва, держави-спадкоємиці Австро-Угорської імперії не досягли економічної життєздатності й у результаті втратили придбану було незалежність. Ряд подібних прикладів можна знайти й у недавній історії країн Латинської Америки, яким не удалось домогтися стійкого економічного росту, оскільки вони впливали у фарватері стабілізаційної політики Міжнародного валютного фонду.

З іншого боку, приклади успішного соціально-економічного відродження і розвитку можна знайти в тих країнах, що пережили другу світову війну і вийшли з неї з демократичними ринковими структурами. Реконструкція Європи в післявоєнний період була, без усякого сумніву, заснована на ринкових силах. Але усі вищезгадані компоненти перетворень були реалізовані там не відразу, а лише поступово, протягом приблизно 40 років. Процес реконструкції був заснований на розвинутій системі контрольно-регулюючих мір, що стримували ріст інфляції і заробітної плати, що допускають керування курсами валют і процентних ставок, так само як і цінами на основні товари, а також на наявності державної власності. Ця система повільно демонтувалася протягом декількох десятиліть у міру того, як ринкові сили доводили свою здатність вирішувати існуючі проблеми.

Не менш важливе місце в цьому процесі займала іноземна допомога з боку США за Планом Маршала і по інших каналах. На цій основі удалось зм'якшити первісну нестачу іноземної валюти, що була необхідна для відновлення і модернізації інфраструктур і продуктивних потужностей. При наданні такої допомоги країни, що одержували, повинні були сформувати докладні програми економічного відновлення з указівкою того, як будуть використані відповідні ресурси. Крім того, за Планом Маршалла надавалися засоби, необхідні для установи Європейського платіжного союзу, що дозволяв забезпечити багатобічне врегулювання торгових балансів між країнами, що відновлюються, відповідного регіону без уведення двосторонніх торгових обмежень. Існували, щоправда, непрямі обмеження, оскільки за імпорт приходилося платити з убогих доларових джерел.

Програми реконструкції, сформульовані на принципах, що містяться в сучасних планах перетворень у країнах Східної Європи, майже напевно не привели б до економічного чуда, що мало місце в післявоєнній Західній Європі.

Іншим вражаючим, позитивним прикладом є Японія і «малі тигри» (Гонконг, Сінгапур, Південна Корея і Тайвань). Хоча всі ці країни заснували зростаючу міць своєї економіки на ринкових силах, вони ніколи не відмовлялися від політичного втручання в неї, аж ніяк не вважаючи функціонування ринкових механізмів священним і недоторканим. Навпроти, «керуючи ринком» і прагматично витягаючи з них досвід, їм удалося створити соціально-економічні умови, що різним образом стимулювали розширення виробничих можливостей і підсилювали конкурентоздатність.

Як невдалі, так і успішні історичні приклади підкреслюють наполегливу необхідність керування ринковими силами в Центральній і Східній Європі в ході соціально-економічної реконструкції (модернізації). Необхідність такого підходу стає ще більш очевидною внаслідок повного краху соціальних і економічних структур у цих країнах, викликаного швидким і зовсім несподіваним переходом від економіки з централізованим плануванням до ринкового господарства.

Крім того, міжнародна економічна обстановка, у якій приходить діяти, зараз перебудовується країнами, багатого складніше і вимогливіше, ніж у післявоєнний період. Під час Другої світової війни економічні і політичні структури більшості країн сильно постраждали і деформувалися до невпізнанності, у той час як у наші дні економічним системам, що перебудовуються, протистоять торгові суперники в технічно розвинутих країнах, загальною проблемою яких є сильне надвиробництво. Більш того, у 40—50-х роках США — основна країна з надлишковим виробництвом, зіштовхнулася з погрозою глобального комуністичного перевороту, на запобігання якого і була спрямована програма європейського відновлення. Однак зараз колишні комуністичні країни поки ще не можуть розраховувати на заплановану допомогу з боку багатих промислових націй.

По-четверте, створення ефективної системи оперативного управління. Аналіз процесів, зв'язаних з мобілізацією соціального потенціалу формуванням гнучкої соціальної структури і взаємодією із середовищем, підтверджує особливу роль оперативного управління. Однак, питання в тім, у чому саме складається ця особливість,— непростий.

Головною умовою, безумовно, є те, що перехідні соціальні системи дуже динамічні і хитливі. Якщо керування не справляється з нестабільністю, не знаходить компромісів для постійних змін і зіштовхується з інтересами різних груп, не контролює ситуацію, воно виходить з під контролю, виникає соціальна криза, основні прояви якої — недовіра до соціальних інститутів, ріст злочинності, насильства. Поряд з цим

характерний ірраціональний ріст довіри до окремих соціальних інституцій, у наш час, скажемо, — до засобів масової інформації, надія на їхнє безпосереднє втручання і допомогу. Очевидно, що вони ніяк не можуть компенсувати недовіру до інших інститутів, і під цим навантаженням може звалити їх власна, інформаційна функція. При тотальній же кризі з-під контролю керування виходить уся соціально-економічна структура.

«Кризова» злочинність — це не просто ріст важких і організаційних її форм, але також вихід її з-під контролю. «Кризове» насильство — теж наслідок (хоча разом з тим і причина) некерованості соціальної системи, неефективності соціальних інститутів. У цих умовах насильство стає усе більш розповсюдженим засобом рішення соціальних проблем, дозволу соціальних конфліктів, відстоювання групових і індивідуальних інтересів.

І ще один можливий наслідок нестабільності, нестійкості перехідних соціальних структур — виникнення авторитарного режиму. Ця можливість закладена не тільки в психологічній реакції людей на кризову ситуацію, у прагненні до соціальної упорядкованості, надійності, передбачуваності — за будь-яку ціну. Важливо те, що в нестабільних ситуаціях, на думку деяких досліджень, такий режим може бути функціональним, «не гіршим варіантом».

Наприклад, у 49 країнах перехідного періоду аналізувався зв'язок між характером політичного режиму, нерівністю доходів і колективним політичним насильством (можливості «революції знизу»). Було виявлено, що з ростом нерівності доходів частіше виникають ситуації колективного політичного насильства. Зв'язок між насильством і ступенем репресивності політичного режиму (незабезпеченістю політичних і цивільних прав) складніший. Однак у політичного режиму є деякий критичний стан, період, коли він найбільше слабшав, оскільки переходить зі стану низької репресивності до високої, чи навпаки. Тому серйозна політична нестабільність найбільш ймовірна тоді, коли виникає режим «середньої репресивності» (і не демократичний, і не тоталітарний) на тлі збільшення диференціації доходів.

Якими ж характеристиками повинне володіти соціальне керування, щоб перехідний період був ефективним, міг вивести суспільство на більш високий рівень стійкого розвитку?

Точна відповідь на це питання звучить досить парадоксально. Саме тому, що головна мета керування в перехідний період — стимулювати, забезпечувати, захищати економічні реформи, воно повинне концентрувати свою увагу на проблемах соціально-економічної стабільності. Виникнення й ескалація нестабільності — саме тверде обмеження на той

динамічний, внутрішньо суперечливий і мало керований процес, яким є модернізація, радикальна перебудова економічних відносин.

Соціальна напруженість і конфлікти в перехідний період пов'язані в першу чергу з неминучим різким посиленням соціальної диференціації, з можливим зниженням рівня життя. Однак джерелом нестабільності є не стільки самі ці процеси, скільки різке порушення сформованого, звичного балансу інтересів різних соціальних груп, безуспішний пошук компромісу. Це відбувається в результаті цілеспрямованих чи стихійних дій якоїсь групи груп, що прагнуть змінити баланс у свою користь. Саме цей процес ми спостерігаємо під час обговорення законів на засіданнях Верховної Ради. Однак можлива й інша ситуація, більш радикальна, коли баланс порушується «сам собою», у силу об'єктивно-детермінованих змін, необхідних для суспільства, для «усіх». У результаті таких змін хтось раптово втрачає, програє, а хтось одержує можливість виграти. Це дуже характерно для перехідних періодів, коли міняються економічні механізми (наприклад, форма, власності), законодавство, політичні інститути.

Соціальним інститутам приходить безупинно шукати і пропонувати новий баланс, а культурі як системі цінностей і норм поведінки — пристосовувати представлення людей про соціальну справедливість до нової ситуації. Ми бачимо, що ці представлення стають усе жорсткіше хоча б тому, що інтенсивніше стає соціальне порівняння. Цей універсальний процес, необхідний людині, щоб орієнтуватися в соціальному світі, відбувається завжди і скрізь, навіть на незаселеному острові, якщо там є Робінзон, що не забув про великий світ з його соціально-економічною системою. Соціальне порівняння не утратить своєї регулюючої сили скільки б ми не викривали заздрість, «хвороба червоних очей» і «заглядання в чужу кишеню». Однак у перехідний період цей процес стає усе ширше і контрастніше, оскільки людині сутужніше зрозуміти, у якому напрямку міняється суспільство. Порівняння регулює не тільки на реальне положення інших соціальних груп, але і на рівень домагань, на можливий їхній вигреш і на ймовірний свій програш — і це є основна функція (одна з основних) оперативного керування.

Складність перебування нового балансу інтересів ув'язана ще і з тим, що «запізніла модернізація» не визнає класичного «оптимуму», коли ніхто не програє, але хтось ще і виграє. Вона завжди (на першому етапі — обов'язково) відбувається за чийсь рахунок. Мова йде про соціально-демографічні, соціально-професійні, соціально-дохідні групи, а не просто про «поганих», «ледачих», чи «нездатних працівників». Перша модернізація в Англії і модернізація 30-х років у Росії й Україні відбувається за рахунок аж ніяк не «поганих» селян, а остання структурна перебудова економіки

в Англії — за рахунок аж ніяк не «поганих» шахтарів. Розміри цього рахунка залежать у першу чергу від об'єктивних умов — економічного рівня розвитку країни, ступеня технологічного відставання до тривалості перехідного періоду. Чим нижче економічний рівень, сильніше відставання і довше перехід (тобто нижче темпи економічного росту), тим більша кількість людей і в більшому ступені розплачуються за модернізацію.

Мають значення, звичайно, і «суб'єктивні фактори» — соціальна політика держави й активність різних соціальних груп, виникнення нових достатніх непередбачених суспільних союзів. У таких умовах соціальне управління звичайно відслідковує кілька основних моментів. По-перше, намагається визначити, наскільки впливові, «небезпечні» для соціальної стабільності групи, що програють, і в залежності від цього компенсує їхній програш. По-друге, по можливості пручається тиску всіх груп, але особливо — знаходяться на правому і лівому політичному крилі, оскільки ці крила пропонують як правило, найменш стійкий баланс інтересів. По-третє, поспішає стабілізувати економічні структури. Це особливо важливо тому, що тільки на основі таких структур формуються раціональні групові інтереси і групи тиску, що здатні до конструктивних переговорів і компромісу, до досягнення стійкого балансу. І, по-четверте, підсилюючи демократичні інститути формує демократичне суспільство (у точному, політологічному змісті слова), де політичні процеси упорядковані, є вираженням упорядкованого впливу організованих і усвідомлених групових інтересів.

Варто враховувати, що навіть наявність груп тиску аж ніяк не гарантує, що в політичних і економічних процесах і рішеннях, представлені і враховуються інтереси всіх шарів суспільства. Тим більше не існує такої гарантії, якщо не сформувалися в групи. З цього погляду слабке представництво деяких основних шарів нашого суспільства (молоді, робітників і селян, жінок) у знову формованих ешелонах влади — надзвичайно небажане явище, що провокує застосування твердих і протиправних засобів і способів тиску на баланс соціальних інтересів.

Відчуття, що економічна реформа і все суспільство от-от усерйоз, з розмаху налетять на соціальні обмеження, і створюється той стереотип класової свідомості, що виражається в образах «прірви» (яку «неможливо перебороти в два стрибки» чи «палаючого коридору» (який треба пробігти якомога швидше). Однак просто проскочити, перестрибнути цей найбільш нестабільний період неможливо. Він саме вимагає не стрибків, ривків і стрибків, а тонкого, ювелірного керування, руху по «вістрю ножа».

Основні умови такого руху, за нашою думкою, що впливають із досліджень:

по-перше, перевага керування «по обмеженнях». Це може створювати враження, що управлінський процес не продуманий, «не має концепції», «не сформулював своєї мети» і т.д. Однак «відходи назад», навіть скасування недавніх рішень — неминуча і необхідна реакція керування, коли воно наштовхнулося на небажані чи небезпечні соціальні наслідки своїх дій. Особливо поблизу критичних значень соціальних параметрів. Прогноз таких небезпечних наслідків аж ніяк не завжди можливий у силу того, що перехідна система — «нелінійний», не прогнозований, «не сформований» об'єкт;

по-друге, необхідно чітко структурування керування в часі, та виділення якісно різних етапів у перехідному періоді. З погляду керування перехід на наступний етап — це зміна пріоритетів, по яких регулюються соціальні процеси. Така продумана, послідовна зміна робить систему більш гнучкою. Тому аргумент — «ще вчора ви затверджували, що найважливіше...» — у перехідний період застаріває раніш, ніж ми його пускаємо в хід;

по-третє, дуже важлива раціональна оцінка розміщення соціальних сил, що дуже важко, тому що масова свідомість перехідного періоду успішно нав'язує різко оцінну картинку цих сил. Ліві і праві, меншість і більшість, активні і пасивні, прихильники і супротивники — у загальному гарні і погані, про що отут сперечатися? Однак, якщо сьогодні два чоловіки почнуть суперечку, та будь-який третій може виявитися для одного гарним за всіма критеріями, а для іншого — поганим.

Навіть якщо такий оцінний розподіл чомусь відповідає, то потрібно враховувати, що конкретне соціальне наповнення кожної з цих оцінних груп (інакше кажучи, представництво в них реальних соціальних груп — а саме воно і важливо для соціального керування) безупинно і швидко міняється. І це природно, оскільки входження в оцінну групу — як правило, тільки зовнішнє вираження, спосіб, (не завжди адекватний) відстоювання соціальних інтересів. Останні ж визначаються об'єктивним соціальним станом людини, його приналежністю до визначеної соціальної групи. У перехідний період картина соціальних сил і інтересів розмивається не тільки тому, що динамічно міняються і самі соціальні групи (їхня чисельність, склад, організованість, роль на суспільному поділі праці і т.д.) і їхні інтереси.

Таким чином, сьогодні в нашому політизованому суспільстві міцна й ефективна консолідація можлива тільки на основі визнання розходжень в інтересах соціальних груп, на основі раціонального формування і відстоювання цих інтересів, за допомогою наполегливого пошуку балансу цих інтересів, що постійно вислизують.

Розділ 2

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ЩОДО ЗАКОНОМІРНОСТЕЙ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

К.В. Завгородній, В.А. Ткаченко, Б.І. Холод

Ринок це не якась відвернена рахункова машина, що передує комп'ютерній епосі, так само як і не міфічна «невидима рука». Це — свого роду суспільний інститут і, у такий спосіб результат людських дій. У якості такого, у різний час і в різних умовах, він може приймати ті чи інші форми. «Ринок» витканий із тканини відносин між продавцями і покупцями, не усі з яких завершуються дійсно актами купівлі-продажу. Жодне з цих міжособистісних відносин і жодна з таких завершальних операцій не може здійснюватися спонтанно. «Ринок» — це свого роду механізм підтримування і в той же час барометр балансу між різного роду групами (класами, кастами).

Як уже відзначалося вище, збільшення кількості і підвищення якості виробленої продукції не можна забезпечити простим усуненням централізованого планування, лібералізацією цін і приватизацією державних підприємств, оскільки всі ці дії не гарантують того, що в результаті їх дійсно виникає вільна ринкова система. Під час відсутності цілеспрямованих дій, що сприяють утворенню ринків, а також їхніх творців, результатом може бути всього-на-всього спад виробництва і зниження загального рівня життя, тобто повна розбалансованість соціально-економічної системи. Так, видимо, і відбулося з народним господарством більшості країн Східної Європи і колишнього Радянського Союзу. Отже, задачею першорядної важливості повинне бути припинення такого економічного спаду і радикальний поворот подій до кращого.

Накопичені при колишньому центральному плануванні економічні, соціальні і політичні проблеми, вимагають розробки цільової програми негайних дій. Суспільно-економічне перетворення необхідно розглядати як розтягнутий у часі процес, у якому короткострокові міри нерозривно зв'язані з задачами і політикою на більш тривалий період. Негайні міри повинні відповідати довгостроковим задачам, а не суперечити їм.

Основний недолік мір традиційної політики стабілізації, що направляє МВФ, а також ортодоксальною економічною теорією, полягає в тому, що вони ставлять непотрібні перешкоди, без яких можна легко обійтися на шляху досягнення довгострокових задач і цілей суспільства в спробі негайного рішення поточних економічних проблем платіжного балансу, інфляції і т.д. Гіркий досвід Польщі й Угорщини показує, що орієнтована на ринок політика стабілізації не приводить автоматично до процесу росту. Ще більш важливе визнання того, що стабілізація, особливо шляхом «шокової терапії», чревата такими величезними соціальними витратами, що вони стають політично неприйнятними чи нестерпними. Існує небезпека швидкої ерозії що з'явилася було спочатку доброї волі і народної підтримки економічних реформ, руйнування соціальних зв'язків і зростаючого розчарування, революціями, що почалися в економіці країн, де раніше існувало централізоване планування.

На економічному фронті центральним організуючим принципом є збереження виробництва з обліком історичних і структурних особливостей економіки конкретної країни. Одним з основних критеріїв при цьому є зведення до мінімуму втрат корисної продукції на всьому протязі реформуваних дій. Виробництва, явно марні для цивільного суспільства, необхідно ліквідувати. Однак, хоча виробництво таких товарів і послуг даремно в нових умовах, їхнє зникнення і зв'язане з цим збільшення безробіття, напевно, приведуть до скорочення попиту і різкому падінні сукупної купівельної спроможності суспільства. Для розумного регулювання сукупного попиту може знадобитися збільшення державних капіталовкладень, що компенсує, особливо в області матеріальних і соціальних інфраструктур, наприклад, житлового будівництва, охорони здоров'я й утворення, що у відносно невеликому ступені залежать від імпорту. Це буде подвійна перевага: по-перше, дозволить уникнути перенапруги платіжного балансу, а, по-друге, забезпечить більшу суспільну згоду та народну підтримку нової надзвичайної економічної реорганізації.

Стало вже майже модним затверджувати, що якість і асортимент виробів у країнах, де раніше існувала економіка централізованого планування, настільки убогі, що їх варто спочатку знищити, а вже потім займатися створенням нових, кращих виробництв, здатних конкурувати на міжнародних ринках, і що необхідний процес так названого Шумпетеріанського «творчого руйнування», властивому класичному капіталізму. Тут ми маємо справу з помилкою надмірного спрощення, що виникає по двох причинах: по-перше, «творче руйнування» має на увазі наявність класу капіталістичних підприємців, готових із запопадливістю скористатися з можливості для нових інвестицій. Однак, за історичних причин, такого класу те

«руйнування» так може і залишитися «руйнуванням», без якого-небудь нового «творення», що настільки болісно уже виявляється в багатьох країнах Східної Європи. Помилка полягає у впевненості, що руйнування автоматично приводить до виникнення нового класу підприємців; ні, не приводять, може навіть заважати цьому (що ми спостерігаємо й у нашій країні) унаслідок загального економічного розладу. Справді, замість творення і створення підприємницького класу такий економічний клімат може заохочувати різні форми чорного ринку, нечесної торгівлі і прагнення стригти купони, тобто «сиюминутную» спекуляцію а не саме підприємництво як таке. По-друге, багато із таких низькоякісних товарів можна усунути за допомогою ліберальної політики імпорту, за умови, якщо країна в стані підтримувати його за допомогою свого експорту і припливу капіталу на стійкій і тривалій основі. Однак, гіркий досвід свідчить про те, що в більшості випадків такий адекватний рівень імпорту не вдається зберігати нескінченно. А результат виходить самий жалюгідний: погані товари зникають без заміни їх на постійній основі. Тому для збереження рівня життя більшості населення необхідно обережно витіснити товари низької якості за допомогою виборної і довгострокової імпоротної політики.

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок про те, що в короткостроковому плані основні зусилля економічної програми повинні бути спрямовані на зведення до мінімуму можливого руйнування системи постачання населення. Оскільки це буде супроводжуватися конверсією військового сектора і зниженням витрат на нього, задача розумного керування попитом підказує бажаність гнучкого відношення до урядових витрат. Таким чином, у якості одного з можливих компонентів надзвичайної програми могла б бути політика компенсації зростання суспільних витрат для створення фізичної і гуманітарної інфраструктури за допомогою менш обмежувальної кредитної і більш прийнятної грошової і податкової політики. Цей висновок різко контрастує з рецептами більш твердих кредитних мір і політики «здорового державного фінансування», що незмінно присутні в стабілізаційних програмах МВФ. Мінімальне порушення корисного цивільного виробництва є важливою стратегією в короткостроковому плані по двох взаємозалежних причинах: по-перше, це зводить до мінімуму суспільні витрати в зв'язку з безробіттям, і, по-друге, дозволяє перерозподіляти суспільні фонди переважно в напрямку виробництва, а не на забезпечення скорочення працівників. Недолік ортодоксальної стратегії стабілізації полягає, зокрема, у тім, що вона спочатку приводить до величезних суспільних витрат, порушуючи виробництво і викликаючи безробіття, а потім обговорює способи виправлення такої ситуації. Замість цього ресурси, необхідні для реалізації

таких мір, можуть бути отримані за рахунок зведення до розумного мінімуму падіння виробництва на основі поетапного його скорочення в плінні тривалого часу паралельно з реконструкцією підприємств.

Одним з аспектів вищезгаданої «ретроспективної» стратегії за принципом «зверху — униз» особливо небезпечний з погляду збереження корисного виробництва. Мова йде про те, щоб перевести всю торгівлю на розрахунки у твердій валюті і мінімально швидко переходити до повної конвертованості своєї валюти, знову наслідуючи «формі», але ігноруючи істоту ринкової системи. Перехід до торгівлі, заснованої на американському доларі і німецькій марці, означає необхідність заробляти і створювати запаси; тим самим надаються додаткові права карбування грошей Німеччини і США, що рівносильно кредитуванню обох цих розвинутих країн. В умовах дефіциту капіталу така політика просто нерозумна. По-друге, це означає, що торгівля між країнами Східної Європи обмежена їхніми експортними доходами від торгівлі з країнами, що мають тверду валюту, що породжує залежність, і з економічної точки зору нерационально.

Існуюча структура торгівлі навряд чи буде збережена після реконструкції економіки, але це означає, що вона не повинна існувати в плінні періоду, коли основна задача полягає в стабілізації доходів на мінімальному рівні чи трохи вище його. У більшості випадків перехід до зазначеної форми торгівлі на валюту приводив до активізації двосторонніх і бартерних відносин між країнами, усе далі віддаляючи їх, не наближаючи до мети багатобічного вільного ринкового обміну.

Велика гнучкість урядової політики у відношенні бюджетних витрат і кредитів, що дозволяє підтримувати програми соціального інвестування, являє собою саме могутнє з наявних засобів у наших руках для завоювання народної підтримки перетворень. Сама по собі економічна твердість не є достоїнством, і тільки погані економісти і недотепні політики загострюють соціальні конфлікти в ім'я цієї самої твердості, замість того, щоб прагнути до суспільної рівноваги, співробітництву і народній підтримці, використовуючи для цього ряд менш догматичних мір.

Проблема соціального балансу — сполучення розподілу, контролю і відповідальності з одержанням фінансових доходів одна із самих складних при реалізації програм реконструкції і реформ. Для правильного розуміння розглянутих питань варто ще зупинитися на розходженні між власністю і відповідальністю за неї. Хоча трактування цього розходження вже зазнавало критики, корисно підкреслити один з аспектів, відсутній у реченнях по приватизації в реалізованих зараз програмах перетворень у Центральній і Східній Європі. Мова йде про співвідношення між приватизацією власності і приватизацією прав на одержання багатства.

Право на участь у суспільному процесі створення багатства виникає з права власності. У цьому відношенні соціалізм був вірний традиціям європейського лібералізму, і країни, що модернізуються продовжують цю традицію. Тому дуже важливо зрозуміти характер володіння і прав власності, що затверджуються в даний час у цих країнах, і подумати про соціальний порядок, що може виникнути при таких структурах.

Сучасні реформи основну увагу приділяють створенню прав приватної власності на відміну від прав держави на власність. Приватизація власності, що проводиться, припускає наявність регулюючого механізму, що використовується у всіх Західних країнах. Однак оскільки рішення про введення приватної власності на ідеологічному підході, пропонувану перевагу приватного контролю над власністю перед, державним, то будь-яке регулювання власності державою в процесі перетворень відкидається як суперечне ідеї. Ця позиція заснована на зведенні ідеї про право власності до виняткової влади і привілейованості індивідуума стосовно речей, тому будь-яке втручання держави розглядається як повернення до державного контролю над власністю. Західна юриспруденція уникла такого висновку завдяки гнучкому тлумаченню прав власності, що послужило найважливішим фактором підтримки регулюючих функцій, що були необхідні для подолання великої депресії.

Таке гнучке розуміння власності, що є юридичним фундаментом для ведення регульованого початку в процесі перетворень, засноване на приватизації, у сьогоденні дискусіях, що проходять у Східній Європі, де вона зараз трактується як процес переходу від державного контролю до приватного. При цьому виробничі активи передаються під контроль приватних осіб, а приватизація зводиться до процесу встановлення приватного права на «володіння і використання» засобів виробництва.

Настільки спрощене розуміння власності як права «володіти речами, використовувати їх і розпоряджатися ними» відкинуто передовою західною юриспруденцією, що замість цього тепер оперує поняттям як «комплексом прав». Відповідно з цим, не тільки розходження між власністю й акціями, але і (що найважливіше) розходження між суспільним і приватним зберігає лише відносне значення. Вище згадувалося про основні джерела регулюючих механізмів. Розглядаючи власність як комплекс прав, обоє вони зливаються воедино. Таке розуміння власності ставить процес перетворень (модернізації, реформування) у визначені правові рамки, як це і повинно бути, і припускає можливість нових підходів до проблеми розподілу суспільного багатства.

Оскільки центральною задачею кожного чергового варіанта нині діючих програм переходу від економіки централізованого планування до

ринкової системи є припинення спаду виробництва, усі згодні з тим, що наступним кроком повинні стати усунення серйозних внутрішніх і зовнішніх диспропорцій, а потім почнеться процес стійкого росту. Найбільш очевидною причиною диспропорцій є недолік кількісно і якісно прийнятних для ринку товарів, з одного боку, і надмірне нагромадження грошової маси, з іншого. Гроші друкуються в усе зростаючих кількостях для оплати праці людей, зайнятих у державному секторі, для видачі посібників старим і хворим, а також на субсидування фірм і підприємств, що зазнають збитків через, недостачі грошей на заробітну плату. Задача яка повинна бути вирішена в рамках політики соціально-економічних перетворень, полягає в стимулюванні виробництва продукції, що витримує конкуренцію на світовому ринку, і одночасно, надмірного попиту на неї.

Програми перетворень, уже реалізовані чи ще тільки розроблювальні, ставлять проблему скорочення попиту на перше місце серед намічуваних заходів. Цей перший крок робиться в надії, що інвестиції і зростання виробництва піде в результаті стихійних дій ринкових сил. Нижче буде показана неспроможність такої логіки.

Політика перетворень, що виходить з необхідності стимулювання зростання виробництва, припускає обов'язковість стабільного рівня цін у запобіганні спекуляції споживчими товарами і для заохочення виробництва на основі взаємин, що піддаються розрахункам, між продавцями і покупцями. Рівномірне зниження грошової емісії разом з підвищенням процентних ставок може перервати інфляцію, хоча невідомо в якому ступені і на який термін. Очевидно, однак, що при такому підході зниження ефективного попиту неодмінно приведе до скорочення виробництва і відіпхне інвесторів з негативними наслідками, що випливають звідси, для макроекономічної стабілізації на проміжному етапі.

Існуючі підходи до рішення проблем перетворень велике вникання приділяють макроекономічній стабільності як попередній умові таких перетворень. Стабільність такого роду, у змісті керування попитом для приведення його у відповідність з потенційним реченням, виступає такий спосіб як кількісний аспект, проблеми стримування гіперінфляції, які й з боку цін протиставляється лібералізація торгівлі і конвертованість валюти. Якщо лібералізація торгівлі є порівняно легким способом усунення субсидій і різних форм контролю, а конвертованість вимагає тільки ухвалення рішення про розміри девальвації й одержання достатніх зовнішніх позик для формування відповідних валютних резервів і введення їх на ринок, то грошові і податкові обмеження для стримування надмірного попиту пропонують функціонування відповідних інститутів, що часто просто не існують, повинні бути створені в рамках програми перетворень.

У нинішніх умовах ніде, за винятком Угорщини, не існує устояного порядку формування урядових доходів, якими можна було б керувати в ранках фінансово-бюджетної політики.

Таким чином, усі фінансово-бюджетні обмеження реалізуються через скорочення витрат саме в той момент, коли варто очікувати перерозподільних витрат, а державні інвестиції в суспільну інфраструктуру, наприклад, транспорт, засоби зв'язку і телекомунікації, стають зовсім обов'язковою умовою створення міжнародно-конкурентного виробництва. Оскільки від останнього можна відмовитися набагато легше, ніж від першого, то структура витрат виявляється трохи спішною (як це має місце в багатьох західних країнах) на користь перерозподілу податків за рахунок капітальних витрат, необхідних для залучення інвесторів і створення робочих місць. У результаті, макроекономічна стабілізація стає перешкодою, а не передумовою для економічного росту і реконструкції.

Стабілізація, що не приводить до зростання виробництва і капіталоукладень, визначає тим самим і своєю неспроможністю, власну невдачу.

Головна омана криється в переконанні, що економіка ринку виникає спонтанно, як тільки затверджується приватна власність, уведені вільні ціни, здійснена стабілізація грошової системи, створені нерегульовані, засновані на конкуренції ринки. Ця помилка «спонтанності» створює масу труднощів. По-перше, вона не враховує, що ринок — це соціальна структура, створювана діями людей. Створення ринку — це чисто підприємницька задача. Ринок не виникає завдяки спонтанним зусиллям підприємців, він повинний чи створюватися усвідомленими суспільними, чи, при необхідності, державними діями. Помилка «спонтанності», чим страждають усі традиційні стратегії перетворень, веде до політики, що намагається створити ринок, анітрошки не піклуючись про створення творців ринку.

У капіталістичній економіці ідеальні творці ринку — це підприємці і «посередники», що встановлюють контакти між сільськогосподарськими промисловими виробниками і кінцевими споживачами, спираючись у своїй діяльності на фінансову підтримку комерційних банків. Як творці ринку, так і банкіри укладають контракти, по яких гроші видаються в кредит виробникам, розповсюджувачам товару в обмін на обіцянку повернути їх разом з відсотками. Це породжує необхідність у спостереженні за виконанням контрактів обома сторонами. Це є також причиною так названого «твердого бюджетного обмеження»: необхідності виплачувати позики з відсотками з засобів, отриманих за допомогою продажів продукції на ринку, де панує вільна конкуренція. Ці контракти створюють ринок опосередковуючий виробництво і розподіл. Такий ринок, на

якому можуть відбуватися кредитно-інвестиційно-розподільні і кредитно-інвестиційні процеси, не виникає спонтанно.

Капіталістичні ринки характеризуються їх здатністю спонукувати економічних суб'єктів створювати додаткову продукцію і вартість. Це саме головне, чого очікують у нас в Україні. Пророблений дотепер шлях до капіталізму привів лише до утворення такого ринку, на якому йде обмін уже раніше створеними товарами і цінностями. Значною мірою вони обмінюються тільки в спекулятивних цілях, під час відсутності стимулів до збільшення виробництва і капіталовкладень.

Не менш серйозним недоліком стала зневага соціально-економічними аспектами, як необхідною умовою виробництва і розподілу вже існуючого багатства. Ці питання залишилися цілком за межами програм, розроблюваних з ініціативи МВФ.

Головна помилка програм «типу» МВФ полягає в тому, що вони роблять упор тільки на три фактори: 1) стабілізація валютного курсу; 2) відмовлення від регулювання цін і припинення втручання держави в розвиток економіки; 3) приватизація.

Швидке і радикальне здійснення цих мір не стримало падіння виробництва і скорочення зайнятості. Серйозною помилкою було би переконання в тім, що тільки ці три елементи здатні створити соціально-економічний аспект, у якому окремі суб'єкти, переслідуючи свої особисті інтереси, зможуть ототожнити своє й одночасно суспільне багатство. Навпроти «шокова терапія» заподіє ще більший збиток існуючому соціально-економічному контексту. Знижуючи випуск продукції і скорочуючи зайнятість, така стратегія перетворення створює умови для «гри» з негативним результатом, при якому приватному власнику вигідно скоротити виробництво. Зробити так, щоб соціально-економічне середовище сприяло соціально-економічному перетворенню, як уперше було підкреслено Адамом Смітом, — це дійсна задача і серйозна відповідальність для законодавця. Не можна очікувати, що спонтанність покладе кінець грі з негативним чи нульовим результатом.

Звичайно, головним критерієм, по якому можна судити, — це досягнуті результати. Однак, невідповідність між обіцяною і результатом може виникнути в значній мірі і через помилки, промахи, недоліки, пробіли і невірне розуміння цілей, що може негативно позначитися на конкретних програмах і на їх реалізації. З загального числа недоліків, породжених стратегіями МВФ, у яких немає місця ні для творців ринку, ні для творців його соціально-економічного контексту найбільш важливими, на наш погляд, є наступні:

1. Негайна приватизація державних підприємств — свого роду «примусова приватизація» — перешкоджає необхідному удосконалюванню

виробництва. Вона дестимулює керівників виробництва вже до проведення справжньої приватизації, змушує їх йти на обман, спекуляцію, знецінює владу як таку. Вона може і не стимулювати подальшого виробництва, оскільки власники можуть віддати перевагу спекуляції відданими їм ресурсами. При нині існуючих умовах це тільки збільшить кризу виробництва, що в нас і вийшло.

2. Звільнення цін в умовах величезних диспропорцій товарів і грошової маси навряд чи здатно стимулювати зростання виробництва продукції і її розподіл, а також послуг. Через відсутність стійких грошей лібералізація цін тільки збільшує спокусу фінансових спекуляцій і ніяк не сприяє створенню нових цінностей.

3. Стабілізаційні програми не враховують асинхронність між структурною перебудовою виробництва і зниженням непокритого платоспроможного опитування. Вони також не враховують той факт, що програми стабілізації звичайно ведуть до скорочення речення. Такі диспропорції можуть не зникнути, а лише «воспроизвестись» на інших ділянках. Історичний досвід програм стабілізації типу МВФ говорить про те, що навіть у випадку досягнення економічної стабілізації вони не гарантують автоматичного підйому економіки.

4. Уведення конвертованості валют у країнах Центральної і Східної Європи може і стає серйознішою перешкодою для зростання виробництва, через ріст цін на імпортовані товари, що споживаються в процесі виробництва. Крім того, це приведе і приводить до втрати більшості традиційних ринків, як тільки за експорт прийдеться платити у твердій валюті.

5. Роль держави в соціально-економічних сферах обмежується в основному прийняттям законодавчих актів, що стосуються приватизації, грошової реформи і звільнення цін, з одного боку, і зниженням державних витрат, з іншого.

Історичний досвід «економічного чуда» післявоєнного відновлення країн Західної Європи переконливо суперечить думці про стислість і здатне сходження цих країн до вершин свого розвитку. У період їхньої реконструкції:

— обмінний курс валют знаходився під контролем, рух капіталу жорстко регулювався, а вільне конвертування валюти для комерційних операцій вводилося більш 10 років;

— контроль над цінами на ключові товари і субсидії для їхньої підтримки зберігався протягом всього її тривалого терміну, у деяких галузях (наприклад у сільському господарстві й енергетиці) вони діють дотепер;

— приватизація державної власності ніколи не мала вищого пріоритету. Багато великих компаній (наприклад, «Фольксваген») десятиліттями не користалися перевагами приватної власності без видимого збитку для результатів своєї діяльності;

— міжнародний обмін регулювався за добре розробленою схемою Європейського платіжного союзу, націлений на відновлення багатобічної торгівлі серед країн-учасниць Організації економічного співробітництва, шляхом ослаблення напруги, викликуваного доларовим дефіцитом;

— були введені раціональне економічне планування і національні рахунки, підкріплені Планом Маршала, для забезпечення необхідної реконструкції інфраструктури і ключових галузей промисловості в тій послідовності, яка потрібна для збалансованого відновлення економіки;

— фінансова і технічна допомога з боку США за Планом Маршала була обумовлена пунктами 4 і 5, а експерти США сприяли і контролювали її здійснення;

— малося на увазі, що грошові реформи, а також стабілізаційні міри повинні сприяти реконструкції і розширенню виробничого потенціалу; ні в якому разі не допускалося, щоб досягнення абстрактних монетаристських цілей приводило до руйнування виробничого апарату;

— активно діюча держава, здатна керувати ринком і підтримувати його шляхом створення відповідних інститутів, правових структур, а також податкових і фінансових програм, було ключовим фактором оздоровлення економічної обстановки з метою активізації підприємницької діяльності.

Важливий історичний урок можна витягти також з успішної модернізації і росту японської економіки, а в наслідку з розвитку «малих тигрів»: Гонконгу, Тайваню, Сінгапуру і Південної Кореї. Їхній успіх заснований на недогматичному визнанні того, що ринком необхідно керувати, для того щоб забезпечити підтримку підприємницькій ініціативі, що починається в руслі урядових програм. Жодне з економічних чудес у цих країнах не відбулося б, якби вони пішли по шляху швидкого переходу до «капіталізму» із соціальним обличчям.

Основна ідея реконструкції і розвитку складається в зосередженні зусиль на соціально-економічній перебудові, збільшенні випуску продукції, росту зайнятості і благополуччі населення. Виконання цих задач вимагає свідомих дій громадян, окремих економічно активних осіб, колективів і державної влади. Ці дії повинні стимулюватися і координуватися таким соціально-економічним контекстом, коли прагнення задовольнити індивідуальний інтерес збільшує добробут як окремої людини, так і всього суспільства в цілому.

Подібний контекст створюється ринковими силами за допомогою відповідних інститутів (включаючи форми власності і системи контрактів) і направляється відповідними політичними заходами, що є лише допоміжними засобами. Вони, однак, не повинні ставати самоціллю. Ці керівні принципи управління призвані знайти своє відображення в переліку і змісті питань будь-якої програми дій, спрямованої на пошуки шляхів створення нових цінностей у колишніх країнах з централізованою економікою.

Найбільш важливим фактором соціально-економічного оздоровлення суспільства є загальне, поділюване усіма, світогляд, що підтримує соціально-економічну перебудову. Дії, значною мірою, що базуються на структурних змінах, модернізації і росту економіки, здійснюваних на основі особистої ініціативи, що має корені у свідомості й особистому інтересі людей, створює такий клімат, при якому взаємодія соціальних сил відбувається при помірних зусиллях на координацію. У цьому випадку неважко підкоритися владі, якщо вона застосовується відповідно до цих загальних принципів і представлень. Після II-ої світової війни такого роду соціальне партнерство виникло в ряді найбільш успішно розвинутих демократій Західної Європи. У силу цього і наші країни прийдеться пройти довгий шлях, щоб досягти такого стану.

Колишня впевненість і невизначеність, характерні для центрально-планованої економіки, зникли тільки для того, щоб з'явилися нові невизначеності, пов'язані лише з мрячною надією на прихід ринкової економіки. Наслідком стало те, що можна назвати «кризою взаємодії». Вплив влади на повсякденні справи людей, їх особисте і професійне життя дуже незначні. Уряд і місцева адміністрація не справляються зі своїми власними обов'язками, які нерідко усе ще точно не визначені. Спрямованість і строге виконання суспільних задач звалили разом з комуністичною партією, що при старому режимі діяла як направляюча і рушійна сила.

Соціально-економічна перебудова можлива тільки у сильній демократичній державі, здатній надихнути своїх громадян на добровільне співробітництво, виходячи з власних інтересів.

Існуюча концепція приватної власності, що приділяє основну увагу володінню і розпорядженню матеріальними цінностями, може лише утруднити визначення економічної цінності реальних активів, таких як будинки й устаткування. Це зв'язано з тим, що саме по собі устаткування не має великої цінності у відриві від місця його розміщення і розташування ринків. Упор на передачу прав власності від держави до фізичних осіб лише затемнює той факт, що самим значним «ергономическим активом»

країн, що реформуються, є їхня здатність надавати концесії чи уступати права на визначені види економічної діяльності.

Економічні реформи в Україні до деякої міри усунули зрівняльний розподіл благ і послуг, що надало можливість багатьом громадянам самостійно забезпечити собі гідний рівень життя. Переборений і загальний дефіцит споживчого ринку, розвиваються ринки житла, медичних і освітніх послуг. Відкрито доступ до ринку недержавних соціальних і рекреаційних послуг. Більш різноманітний став вибір видів трудової діяльності, відкриті можливості для підприємництва і вторинної зайнятості, що дозволяє громадянам одержувати додаткові доходи.

Разом з тим соціальний розвиток у перехідний період супроводжується загостренням традиційних і появою нових проблем: різко підсилилася диференціація громадян за рівнем доходів, розширилася «зона бідності», зросла залежність частини населення від соціальної допомоги, наданої державою, знизився загальний рівень соціальної захищеності населення.

В цілому можна зробити наступні висновки:

1. Темпи перебудови економічних, політичних, соціальних структур і інститутів — надскладна проблема соціально-економічного керування в перехідний період. Основна об'єктивна вимога — вони повинні забезпечувати безупинний (хоч який-небудь) економічний ріст і соціальний розвиток. У принципі модернізація (реформування) — довгостроковий процес. Але може виникнути необхідність його прискорення, щоб швидше одержати економічні результати і зняти тим зростаючу соціальну напруженість. Однак, як показує світовий досвід, пропонувані в цих випадках тверді, прискорені моделі (швидке нагромадження капіталу, заморожування заробітної плати, неконтрольований ріст цін, стримування розвитку соціального страхування, прискорена приватизація, чи заборона контролю над профспілками і т.д.) хоча і прискорюють процес реформування, але чреваті серйозною нестабільністю. У той же час спроби пом'якшити соціальну напругу по-іншому, шляхом повільної модернізації структурної перебудови (наприклад, за допомогою поступової заміни старих структур новими) викликають, як правило, нападки на державу, профспілки, на визначені політичні партії, соціальні групи, як на винуватців уповільнених змін і виникнення кризових ситуацій. Можуть підсилюватися вимоги відмовитися від державного втручання в економіку, згорнути соціальні програми (як джерело «соціального патріотизму», чи, по-нашому, «утриманства»), дати простір «грі ринкових сил» підсилити дисципліну найманої праці. Це також чревате соціальною напругою. Тому проблема темпів виявляється тісно зв'язаною з керуванням «по

обмеженнях». Прискорення модернізації можливо, видимо, не шляхом перескоку через етапи, а за допомогою скорочення тривалості кожного з них.

2. Як невдалі, так і успішні історичні приклади підкреслюють наполегливу необхідність керування ринковими силами в Центральній і Східній Європі в ході соціально-економічної реконструкції. Необхідність такого підходу стає ще більш очевидною внаслідок повного краху соціальних і економічних структур у цих країнах, викликаного швидким і зовсім несподіваним переходом від економіки з централізованим плануванням до ринкового господарства.

Крім того, міжнародна економічна обстановка, у якій приходить діяти зараз країнам набагато складніше і вимогливіше, ніж у післявоєнний період.

3. Соціально-економічне середовище є повсякденною економічною реальністю, у якій діє індивідуум. Це в однаковому ступені відноситься і до споживача і робітника, що служить чи керує, у загальному, усім, хто зайнятий виробництвом, розподілом і споживанням сукупного суспільного продукту.

Перехід економіки централізованого планування до ринку рівнозначний повній зміні соціально-економічного контексту, що визначає поведінку кожного громадянина.

Розглянутий контекст можна звести до наступних чотирьох елементів:

- 1) світогляд, що мотивує рішення і вчинки людини;
- 2) існуючі інститути (ринки, закони і постанови, норми, звички і т.д.), позитивно і (чи) негативно впливають на рішення і вчинки;
- 3) система заохочень індивідуальних зусиль, що виявляється у відносних цінах і доходах;
- 4) політичні дії, що намагаються впливати на фактори в п.п. 1-3.

Тільки в тому випадку, коли зазначені елементи сприймаються людьми як соціальний контекст, у якому знаходять визнання їхні власні дії, виникають умови для капіталовкладень, забезпечення зайнятості до результативності соціально-економічних перетворень.

В роботі відтворено концептуальний погляд на єдність виробничих сил і виробничих відносин у сучасних суспільних структурах виробництва, що виражають активне відношення людей до накопичення матеріальних благ, як показника духовного розвитку суспільної формації.

Взагалі, якщо дотримуватися канонів класичної теорії, то «виробничі сили — це система суб'єктивних (людина) і матеріальних (засоби виробництва) елементів, що відтворюють активне відношення людей до природи, яке полягає у матеріальному і духовному освоєнні і розвитку її багатств

(цінностей), в процесі чого відтворюються умови існування людини та виконується процес її розвитку (переклад з російської мови автора).

Але ж, початок ХХІ століття віддзеркалив нові соціально-гуманітарні трансформації, які вимагають нових підходів щодо визначення змісту і якості виробничих сил, які не тільки б окреслювали але й обумовлювали б пріоритетні параметри глобального соціально-екологічного і духовного порядку сучасного світу та визначали б ті технологічні зрушення, що формували б підґрунтя подальшого економічного розвитку. Не має сумнівів, що ключова роль технологічного базису в процесі економічного зростання більшості країн світу є їх державним пріоритетом структурних зрушень в економіці. В той же час сфера впливу наукоємних технологій обмежується не тільки системою економічних відносин, але й такими соціально-суспільними важелями як ВВП, об'єм промислового виробництва, зайнятість населення (величина безробіття), продуктивність праці та надійність і довговічність технологічного обладнання, а також змістом суспільної формації, яка в свою чергу формується і існує під впливом саме технологічних новацій.

Не має сумнівів, що саме технологічна база суспільства визначає темпи економічного зростання більшості країн світу, і як тих, що вважаються провідними, більш розвиненими, так і тих, що тільки на початку великих зрушень. Саме у сьогоденні за такого підходу з'явилася нова концепція, яка дістала назву «технологічного способу виробництва», як динамічної системи технологічних відносин. Вважається, що виробничі відносини у сьогоденні, завдяки оптимізації внутрішніх виробничих процесів, трансформувалися у систему технологічних відносин, за яких характер внутрішнього їх змісту визначається характером операції чи переходу у технологічному процесі. Саме завдяки послідовним змінам у технологічному способі виробництва визначається характер технологічного розвитку, їх впливу на структурні зрушення в економіці взагалі, завдяки чому одна система технологічних відносин на основі діалектики внутрішніх процесів переходить в іншу. Відбувається природна трансформація всієї соціально-суспільної формації.

Ключова роль технологічного фактору в процесі економічного зростання більшості країн світу сучасності матеріалізується через систему державних технологічних пріоритетів, які формують і поновлюють технологічну базу суспільства та трансформують систему технологічних відносин, що в свою чергу визначають характер та стратегію соціально-економічного зростання суспільства тої чи іншої формації.

Визначаючи багатовекторність науково-дослідних і проектних розробок у сфері поновлення технологічної бази, слід відзначити, що найменш дослідженими залишаються питання їх економічної суті, визначення їх

цінності та інтелектуальної власності, як елементу національного багатства країни, як характеру технологічних відносин і у сфері виробничих сил і у сфері виробничих відносин.

Виробничі відносини сьогодення — це сукупність технологічних, технічних та економічних відносин між членами суспільної формації, що формуються в процесі виробництва в залежності від його характеру і рівня та відносин власності, обумовлюючи технологічну базу та соціально-економічну структуру суспільства. Це відносини, які слід розглядати не тільки як взаємодії між людьми, що являються головним ланцюгом (точніше механізмом) відносин у соціально-економічній системі, але й як відповідні взаємодії між суспільною формацією і Природою. Матеріалізація цих взаємодій формує нову концепцію технологічної бази суспільства (її виробничі сили) та надає динамічності розвитку інтелектуального потенціалу, що в свою чергу визначає характер технологічної основи виробництва, шляхом послідовної реалізації знань та зміни виробничих відносин. В результаті чого саме зміни в технологічній базі суспільства мотивують зміни в соціально-економічній системі тої чи іншої суспільної формації, що базується на підґрунті технологічного способу виробництва як динамічної системи технологічних відносин.

Таким чином ми отримуємо можливість проектування концепції регулюючих параметрів розвитку моделей соціально-політичних і соціально-економічних систем, що можуть в одночасі врахувати виробничий потенціал суспільства і виробничі відносини людей, технологічну базу і соціально-політичні та соціально-економічні підґрунтя, екологічні суб'єктивні і суб'єктивні фактори розбудови соціально-суспільної формації, невід'ємною часткою якого являється моральний та духовний імператив. При цьому поступальний розвиток соціо-суспільної формації тої чи іншої цивілізації являється основою, соціально-економічною закономірністю соціо-культурної динаміки розвитку. Це говорить про те, що такий вид складних саморозвиваючихся систем не можна розглядати з відривом від інших, навіть на перший погляд малозначущих факторів, зовнішнього впливу чи індивідуальних підходів.

Науково-технічна революція сучасності пропонує шлях до громадянського природного суспільства та суспільному виробництву у технологічному відношенні незрівнянно більш складному, ніж минуле чи, навіть, сучасне у найбільш розвинених країнах. Непомірно зростають вимоги до професійної компетентності і соціальної відповідальності не тільки тих, хто працює в тій чи іншій сфері виробництва, обслуговування, соціо-культурної чи освіти і охорони здоров'я, але всіх до одного членів суспільства, навіть дітей і немовлят, як складових загального інтелектуального і

соціокультурного потенціалу суспільної формації. А обмін виробничою, соціальною і економічною інформацією, виходячи з сукупності технологічної бази, стає все більш глибоким, значущим та багатограним. Щоб успішно функціонувати така складна соціально-економічна саморозвиваюча суспільна система має потребу в універсальному багатогранно підготовленому робітникові чи службовцю, володіючому знаннями у своїй професії та науковим світопізнанням.

Сьогодення визнає, що інноваційна діяльність у галузі удосконалення технологічної бази для складних саморозвиваючихся соціально-економічних систем є одним із стратегічних факторів розвитку, основним чинником стратегії як держави в цілому, так і окремих підприємств різного підпорядкування і форм власності. В основі занепаду і зростання національної економіки лежать не економічні показники і соціальні фактори (вони є похідними), а техніко-технологічний потенціал виробничих сил⁸. Ось чому головним фактором функціонування складних соціально-економічних саморозвиваючихся систем є не статична конкуренція поміж суб'єктами виробництва чи країнами, а потенціал виробничих відносин через конкуренцію з боку нових виробів чи послуг, що базуються на нових технологіях як результату творчого використання сукупного потенціалу суспільства, галузі, підприємства, фірми. Саме інноваційна діяльність через удосконалення, виготовлення, впровадження та використання прогресивного обладнання на підприємствах створює необхідні умови процесам пошуку та розробці новітніх технологій, що в свою чергу трансформує виробничі відносини через системи організації виробництва та удосконалені методи управління ним. То є процеси безперервного та прискореного техніко-технологічного, технологічного і організаційного оновлення суспільного виробництва через трансформацію виробничих сил є незворотнім та мобілізуючим весь інтелектуальний потенціал у відтворенні виробничих відносин.

При цьому слід зазначити, що фізичне спрацювання технічних засобів виробництва відступає «на задній план» у порівнянні з моральним старінням втілених у нього знань. На протязі декількох років використання, а іноді уже під час будівництва (створення) підприємства, що має на протязі деякого часу випускати це обладнання, старіють і техніка і технологія. Процес охоплює не тільки уречевлені в технологічному обладнанні, у виробничих силах загалом, а й живі знання, носієм яких є творча ініціативна діяльність кожної людини, що не може не позначатися і на виробничих відносинах.

В безперервний цикл оновлення предметно-речових та суб'єктно-особових виробничих сил науково-технічна революція на кожному із своїх

переходів трансформує і виробничі відносини. У сьогоденні ж вона внесла безпрецедентну інверсію: уперше в історії соціально-економічного розвитку темпи зміни поколінь техніки (виробничі сили) стали стрімко випереджати темпи зміни поколінь працюючих (виробничі відносини), що не може не викликати диспропорції оновлення та розвитку. Тепер вже на протязі життя одного покоління людей, впродовж активної їх трудової діяльності, у передових галузях суспільного виробництва відбувається зміна декількох поколінь техніки, яка суттєво впливає на трансформацію виробничих сил. І цей процес змінює соціально-економічну сутність суспільства, трансформуючи в свою чергу і виробничі відносини. Опосередковані і, тим більш, віддалені у часі соціо-суспільні наслідки науково-технологічного розвитку, не те, що широкою громадськістю, але й державними інституціями та більшістю науковців, у повній мірі не усвідомлені. Між тим, проблеми суспільно-економічного реформування, як у нас в державі, так і за кордоном, потребують нагального усвідомлення та наукового пошуку. Результати наукових досліджень за останні 5—6 років підтверджують, що не розібравшись в питаннях теорії, не внісши прозорості в поняття економіки, технологічної організації виробництва та управління ним, неможливо розв'язати питання практики удосконалення взаємодії виробничих сил і виробничих відносин.

Розглядаючи історико-графічні цикли розвитку суспільства людей, не можливо не помітити, що таким чином, як промислова революція не породила первопочаткові уречевлені засоби виробництва з нічого (за умови відсутності зразків), науково-технічна революція не створила виробничу силу знань на пустім місці. Але ж, обидві ці технологічні за своєю суттю революції послідовно, крок за кроком трансформували існуючі, як і попередньо необхідні умови виробництва в його відносно самостійні і визначаючі фактори: перша перевтілила ручні інструменти в машини, а первинне ремесло в промислову індустрію; друга, разом з емпіричним знанням і збагаченим досвідом трансформувала в індивідуальну творчу економічну діяльність системне використання потенціалу їх інтелекту, без якого практично не можливо ідентифікувати виробничі сили і виробничі відносини. Головним же наслідком цих двох революцій являється те, що вони не тільки передбачили можливості, але й підготували підґрунтя для третього виду — інтелектуальної революції, сутність якої полягає в використанні першооснови суспільного розвитку — сукупного інтелектуального потенціалу. Такий підхід формує базис нового напрямку філософської думки — філософію соціально-економічних відносин в умовах нестабільності і непередбачуваності динаміки суспільного розвитку. Якщо найбільш опосередковано давати оцінку

досягненням у цьому напрямку, то слід розглядати цей підхід з позицій теорії складних саморозвиваючихся соціально-економічних систем. Для таких систем притаманним є поняття стану, коли система, її стан обґрунтовується у визначений термін часу й обумовленому просторі. Динаміка таких систем проявляється у зміні її стану внаслідок впливу зовнішнього середовища та властивостей внутрішнього стану у визначений термін. А основними засобами виробництва являються не трудові, матеріальні і фінансові ресурси, а інтелектуальний потенціал людей, їх мозок, який визнано дивовижним, непередбачуваним і неосяжним механізмом суспільного розвитку.

Принципово важливі відмінні властивості функціональних процесів самоорганізуючихся систем полягають у тому, що на тлі одноманітного збільшення чи зменшення параметрів системи можливі раптові неочікувані зміни її стану. Система зазнає впливу процесів біфуркації, а це вже притаманне катастрофі, що обумовлено нелінійними зв'язками між елементами і процесами.

Звичайно, для відкритих систем з нелінійними зворотними зв'язками подібний по суті катастрофічний стан, як правило, значно складніший ніж звичайний процес біфуркації і дійсно з катастрофічними наслідками. Опісля проходження стану біфуркації, подальша еволюція системи перестає бути однозначною: вона функціонує по одному із значно відрізняючомуся альтернативному сценарію. Поведінка такої системи після проходження кордону катастрофи стає парадоксальною, немов би роздвоєною. Причому в діяльності цих напрямків фундаментальну роль починають набувати випадковості, другосортні фактори, з енергією подвоєною керуючою інституцією, її людським потенціалом інтелекту.

Саме в такому стані знаходиться наша держава, як велика саморозвиваюча соціально-суспільна система, де головну роль відіграють другорядні впливові процеси політичних партій і окремих горе політиків. І нічого «гріха потайки тримати», вони сьогодні відіграють головну роль і справляють вирішальний вплив на перехід системи на той чи інший не еволюційний, а як правило, розроблений, фальшивий сценарій. І відбувається це тільки тому, що в царині критичної точки цим другорядним, надуманим процесам ніщо і ніхто не заважає, а саме соціально-економічна, політична, культурна система втратила стійкість, вийшла із режиму самоуправління.

У повсякденному житті люди все частіш і частіш зіштовхуються з ситуаціями, які потребують від нас все нового рівня пізнання можливого та усвідомлення необхідного для прийняття кваліфікованих, оптимально ефективних управлінських рішень від яких залежить гідний вихід із

тої чи іншої ситуації. Досвід пізнання можливого та рівень усвідомлення необхідного неможливо визначити кількісними показниками — це більш біоенегоеінформаційна субстанція, яка нас огортає, нами керує, нас удосконалює, заставляє жити в любых умовах доки функціонує програмний комплекс кожного із нас — мозок.

Вивчаючи досвід минулих століть, ми усвідомлено розуміємо, що благополуччя існування кожної країни, її розвиток, а також розвиток тої чи іншої соціально-суспільної формації історично формувався на рівні використання природних, трудових і матеріальних ресурсів у сукупному інтелектуальному потенціалі цих країн. Прогнозуючи майбутнє, ми все частіше переконуємось, що ці ресурси з кожним кроком вперед втрачають своє значення.

Зростає лишень сукупний інтелектуальний потенціал суспільства плюс рівень сукупних знань соціально-суспільної формації. У сьогоденні не тільки високорозвинені країни, але й ті, що намагаються ними стати, все більш і більш конкурують не якістю товарної продукції, яка теж має достойне значення, а рівнем сукупних знань суспільства. І саме це стає новим «полем брані» як для країн, так і для її суб'єктів виробництва.

З боєм і жалем в душі високоінтелектуальні вчені України намагаються осмислити те, що не піддається усвідомленню: маючи багатющі природні ресурси, золоті руки працюючих, найбагатші можливості великих інвестицій в розвиток і бути державою «третього світу», і все це тільки через те, що державою керують низькоінтелектуальні безграмотні себелюби — люди, які ніяк не можуть усвідомити, що вирішальним фактором виживання, стабілізації і розвитку є першокласні виробничі сили на основі новітніх технологій та високо впорядковані виробничі відносини на основі інтелектуального потенціалу і духовності — це наші люди та їх рівень знань.

Для України все залежить лиш від уміння направляти в необхідне річище роботу умів, того самого дивовижного і неосяжного механізму, який може швидко і надійно розробляти та запускати у виробництво нові і нові першокласні моделі і виробничих сил і виробничих відносин, які здатні забезпечити не рух, стрімкий політ у майбутнє.

Розробляючи на цій основі соціосинергетичні моделі у повній відповідності матеріалістичному розумінні історії, ми водночас отримуємо можливість враховувати достатньо повну сукупність факторів, роль кожного з яких на тім чи іншим відрізку історичного буття може бути різною в залежності від конкретних умов. Але в повній сукупності стратегічного бачення вони дозволяють проектувати динамічні моделі соціокультурного і економічного розвитку. Відтворюючи таким чином

складний синтез процесів, ми отримаємо можливість реалізації саморозвитку соціально-суспільної системи у повній відповідності філософії розвитку С.Н. Булгакова, згідно з його «Философией хозяйства» — «...сделать подлинным центром эволюционных моделей непосредственно самого человека с его творческой самобытной индивидуальностью».

Отже, потрібна методологія, яка дозволяла б програмувати найбільш ефективні сценарії соціо-культурного розвитку, головним критерієм оцінки яких був би інтелектуальний потенціал. Бо ж уже сьогодні у високорозвинутих країнах сукупний інтелект суспільства складає основну частку національного валового продукту та виступає в ролі головної складової виробничих сил і виробничих відносин. І саме через це проблема створення умов і конкретних механізмів оперативного перевтілення сукупного інтелектуального механізму в інтелектуальний капітал, як фундаментальної основи розвитку суспільства являється надзвичайно актуального, пріоритетного значення державною інноваційною соціо-суспільною задачею. Причому, мається на думці не створення якоїсь інституції управління, а національна ідея всезагальної інноваційності, як «образ думки», який стосується кожного і всіх, інноваційність всього і скрізь на основі уявлення, натхнення, неповторності, творчої ініціативи. Інноваційність на основі сукупного інтелектуального потенціалу як технологічної бази зростання та відтворення сукупного інтелектуального потенціалу суспільства, його виробничих сил, як технологічної бази, і виробничих відносин на основі духовності та толерантності. Це означає, що інноваційність повинна бути у більшості аспектів діяльності і не тільки кожного індивідуума, а всього підприємства, організації, фірми.

То ж якщо ми маємо намір зрівнятися з високорозвиненими країнами у їх розвитку і обійти їх, ми повинні переглянути своє відношення і в організації виробничих сил, і в управлінні виробничими відносинами, і в координації темпів зростання і розвитку. Для цього нам необхідна інноваційність на всіх рівнях, слід переглянути усі аспекти нашої діяльності: нашу місію, нашу стратегію, темпи використання як запозиченого, так і накопиченого власного досвіду, шляхи найбільш раціональної і ефективної роботи. Змістом усього цього є переосмислення того, що і як ми робимо, моделювання нових підходів до нашого життя, створення умов конкурентних переваг як у виробничих силах, так, і тим ще більше, у виробничих відносинах. Тим більше, що досвід у цьому напрямку у нас є власний.

Необхідно відмітити, що революційні перевтілення соціально-суспільних систем в період їх розвитку виникають періодично на протязі тисячоліть: і коли появлялись електрострум та двигун внутрішнього

згорання, і коли появлялись телеграф, радіо, телефон та телевізор, і коли з'явились оргтехніка, комп'ютер та інформаційні технології, і в періоди розвитку ринкових відносин і т.п. І кожен раз суспільство піддавалось серйозним змінам в організації виробничих сил та системах оперативного управління виробничими відносинами. Причому організаційна структура виробничих сил завжди розглядалася у якості пасивної статистичної характеристики внутрішнього наповнення системи організації суспільства, що формувалася в період століть його розвитку. При цьому процеси реструктуризації пов'язувалися з реформуванням технологічної бази, впровадженням нових організаційних, інформаційних та управлінських технологій, що суттєво позначалося і на внутрішньому укладі суспільства, на його місці у зовнішньому середовищі, на його зв'язках із зовнішнім середовищем.

Ось тут треба відмітити, що люба організація, як соціально-суспільна система, точно так же, як і організація як технологія, як процеси, має суттєво неоднорідну внутрішню структуру по складу суб'єктів і технології їх діяльності. Ось чому однією із основних умов існування, (функціонування) і розвитку будь-якої організації є наявність загальної цілі її суб'єктів та кожного індивіда цих суб'єктів. Причому цілі поділяються на дві категорії: організаційні (формальні) і автономні (неформальні: непередбачувані і невизначені). Організаційні цілі саморозвиваючихся систем чітко структуровані і проєктуються на основі місії організації як суспільно-соціальної системи, яка, в свою чергу, трансформується в конкретні цілі суб'єктів системи. І таким чином формується розгалужена система цілей: від більш загальних і довгострокових цілей на верхньому рівні, до більш конкретних і короткострокових на нижньому. А якщо на базі всієї сукупності цілей (як формальних, так і неформальних) спроектувати багатомірну модель, або поле цілей, де цілі будуть представлені у вигляді векторної форми, то однорідність (однонаправленість) чи неоднорідність (різнонаправленість) загальної картини може говорити про ступінь конфліктності структури організації.

Аналізуючи функціонуючі соціосистеми, доцільно зробити висновок, що, по-перше, існує поле цілей, на яке потрапляються і реалізуються як організаційні так і автономні цілі; по-друге, організаційні цілі піддаються формалізації і проєктуються у вигляді організаційної технології, а автономні цілі, як правило, є самодостаточними: непередбачуваними і невизначеними, і реалізація їх залежить тільки від інтелектуального рівня. Отже, у разі відсутності сильної системи підтримки формальних цілей системного управління, вільний простір поля цілей заповнюється автономними цілями. Що і відбулося в соціосистемі нашої держави.

Слід підкреслити, що завдяки тому, що автономні цілі простіші за своєю структурою (вони мають більш просту організаційну структуру, їх ціллю є задоволення потреб більш низького рівня, формуються на основі особистих, а не суспільних цілей, мають простішу систему реалізації), — вони скоріш впроваджуються, але менш ефективні і від них складніше позбавитися, а тому вони виводять організацію на хибний шлях, система втрачає управляємість.

Таким чином, не структурування саморозвиваючихся складних соціосистем має, по крайній мірі, дві принципові характеристики: по-перше, превалювання автономних цілей над організаційними перенацілює увагу з зовнішніх факторів на внутрішні взаємовідносини — система стає менш врівноваженою і менш здатною до реагування на зміни зовнішнього середовища, збільшується вірогідність прийняття не тільки неефективних, а й невірних рішень; по-друге, превалювання силових і переговорних відносин збільшує конфліктність як окремих індивідів, так і суб'єктів управління, управлінських інституцій і, як наслідок, понижується сама ефективність системи.

По мірі розвитку виробничих сил і виробничих відносин, підвищення життєвого рівня, формування різноманітних потреб людей і переходу їх до внутрішніх ціннісних установок, саморозвиваючі системи мутували, змінювали усталені форми організації та удосконалювали свою внутрішню структуру. У цьому плані слід підкреслити найхарактерніші фактори, що відображали внутрішній характер саморозвитку:

— провідну роль у такому творенні відіграють робітники інтелектуальної сфери, їх сукупний інтелектуальний потенціал; від них у більшій мірі залежить успіх, ніж від власників виробничих сил; вони володіють значно більшою свободою, ніж традиційно найманий персонал; вони, як правило, віддають перевагу працювати не на фірму, підприємство чи організацію, а разом з нею, працювати як колеги, а не підлегли;

— виробнича діяльність суб'єктів соціосистеми перестає бути сукупністю технологічних операцій та окремих технологічних переходів, перевтілюючись в єдиний виробничий процес, в основі якого інтелектуальний потенціал кожного і всіх; в результаті чого вирішальні позиції займають спеціалісти з високим інтелектуальним потенціалом, які володіють найбільш повною та адекватною інформацією щодо плину цього єдиного процесу;

— найважливішим елементом, що визначає єдність суспільства, організації, підприємства, фірми стає не проста матеріальна залежність індивідів, а професійна відповідальність, в рамках якої на основі духовності моральна єдність забезпечується станом взаємної довіри.

То ж з часом, суспільна формація, як і люба складна соціально-економічна саморозвиваюча система, проходить через сутнісну трансформацію, що обумовлюється різким зростанням сукупного інтелектуального потенціалу в забезпеченні її діяльності, внаслідок чого традиційні фактори власності на засоби виробництва втрачають своє основополагаюче значення, віддаючи пріоритети інтелектуальному потенціалу.

За такого підходу належну оцінку слід надати реальному місцю в економіці розвинених країн високотехнологічним компаніям, для яких технологічний прогрес, завдяки пониженню вартості технологій, підірвав їх позиції. Це призвело до того, що все більше і більше висококваліфікованих спеціалістів знаходять можливості втілення своїх здібностей у невеликих фірмах, що відрізняються високою мірою свободи індивідуальної діяльності, без орієнтованих напрямків на традиційно розуміючу економічну ефективність. Все це приводить до широкого розповсюдження структур малого та середнього бізнесу, які можуть бути організовані з мінімальними інвестиціями і основним надбанням яких є інтелектуальний потенціал та природні здібності їх засновників. Розвиток малого та середнього бізнесу потребує не поєднання основних виробничих сил, а зміни моделі виробничих відносин на основі партнерства творчих індивідуальностей, цілі яких набувають більш неекономічного характеру, а самі вони стають не стільки елементами суспільства, скільки спільністю гурту. Саме ці творення організують індивідуальну творчу економічну діяльність не на основі директив чи наказів, не на основі рішень більшості чи, навіть, консенсусів, а на підґрунті внутрішнього ініціативного погодження цілей та намірів індивідів. Уперше мотиви діяльності виявляються вище ніж її стимули. Це організація діяльності на основі єдності світогляду і духовності кожного, на основі використання інтелектуального потенціалу кожного і у сукупності всіх.

Пояснення взаємодії технологічних і суспільних аспектів розвитку (Маркс виходив з періодично порушуваної та відновлюваної відповідності економічних відносин рівню розвитку продуктивних сил, що ставало формою прояву «єдності й боротьби суперечностей»). Той самий принцип щодо розвитку в межах капіталістичної формації знайшов відображення в боротьбі і єдності інтересів власників капіталу і робочої сили, у законах вартості (єдність та суперечність мінової і трудової вартості), у закономірності заміщення живої праці уречевленою тощо.

Другий принцип гегелівської тріади (принцип переходу кількісних змін в якісні) знайшов відображення в механізмах розвитку капіталістичної формації зміна економічного стану різних соціальних груп (якісний параметр) в міру накопичення і концентрації капіталу (кількісна

характеристика), зміни механізмів вилучення додаткового продукту (якісний параметр) залежно від співвідношення індивідуальної та суспільне необхідної продуктивності праці (кількісний параметр) тощо.

Нарешті, третій гегелівський принцип розвитку (принцип «заперечення заперечення») став основою пояснення логіки оновлення форм вирішення головних економічних суперечностей у процесі історичного руху суспільства від формації до формації. Зокрема, нове суспільство, що мало прийти на зміну капіталізму, стало б запереченням приватної власності, яка, у свою чергу, заперечила первісні форми власності, забезпечуючи відповідність економічних відносин рівню розвитку продуктивних сил.

У межах методології маржинального аналізу нам здається доцільним аналізувати методологію дослідження розвитку лише стосовно макроекономічних аспектів цих теорій. Ми ґрунтуємося на баченні проблематики розвитку, сформульованому в свій час Й. Шумпетером. Воно передбачає, що будь-які пояснення того, чому і як здійснюються певні зміни і поліпшення в межах окремої організації, нічого не дає досліднику для розуміння феномену суспільного розвитку. Проблематика розвитку, на думку Шумпетера, яку ми повністю поділяємо, не в тому, що і як спонукає окремого підприємця до змін в ланцюжку створення вартості, які підвищують продуктивність і можливо (але зовсім не обов'язково) приріст суспільного добробуту від його діяльності. А в тому, чому новаторська діяльність, що здебільшого є поодиноким випадком, унікальним винятком з масового відтворення рутинних традиційних способів виробництва, в певні проміжки часу перетворюється на норму, зазнає небувалого поширення, власне формуючи періоди бурхливого розвитку, за якими настають тривалі періоди повернення до відтворення традиційного господарського життя. Виходячи з цього, мікроекономічні дослідження, що пояснюють розширення, чи зменшення масштабів індивідуального виробництва, не можуть використовуватись в контексті дослідження розвитку, чи навіть зростання, безпосередньо. Вони потребують створення спеціального інструментарію пояснення перетворення індивідуальних параметрів господарської діяльності на інтегральні результати функціонування економічної системи загалом.

Крім того, у межах маржинальної методології суспільні умови функціонування економіки практично виведені за межі дослідження, залишаючись лише у вигляді найбільш абстрактних «умов досконалої конкуренції», що передбачають абсолютну мобільність ресурсів, повноту і вільну доступність інформації для всіх суб'єктів ринку та низку інших положень, прийняття яких примусили називати всі подальші побудови

«чистою теорією», що не має безпосереднього зв'язку з господарською практикою. Узгодження цієї теорії з фактами господарського життя вимагає створення спеціального про шарку «прикладних додаткових моделей». У результаті маржинальна теорія розвитку суттєво втратила пояснювальну здатність саме щодо важливої для нас проблеми зв'язку технічних і суспільних аспектів розвитку.

А оскільки економічний розвиток для нас аксіоматичне являє єдність суспільних і технологічних аспектів, діалектична взаємодія яких формує провідну частину проблематики досліджень розвитку, ми вважаємо, що по мірі розвитку продуктивних сил і виробничих відносин само розвиваючі соціально-економічні системи мутували, змінювали усталені форми організації внутрішніх структур.

Вже сама констатація того, що економіка є перехідною, дає нам можливість виділити ряд концептуальних (у філософському сенсі цього поняття), надзвичайно важливих щодо розуміння специфіки нашої дійсності, характеристик.

Перш за все немає сумнівів, що ось уже понад 16 років офіційна і практично єдина парадигма економічного розвитку України забезпечується калейдоскопом ідеологій. Тож чи можна розглядати і систему господарювання, і загалом наше суспільство через призму ідеологічних систем калейдоскопу? Причому, і це теж не секрет, бачення економічних відносин у нашому суспільстві ґрунтувалося на принципі радикального марксистського відхилення капіталізму як такого, який повністю замінювався принципом особистого збагачення. Фактично вся власність на засоби виробництва вважалася неподільним надбанням суспільства, що давало можливість керувати народногосподарським комплексом із єдиного центру.

Будь-які витрати, включені в план, вважалися суспільно необхідними. Загальна маса ресурсів розподілялася шляхом контрактних договорів при державній координації. Товарно-грошові відносини, у тому числі фінанси і кредити, розглядалися як інструменти планування як на місцевому, регіональному, так і на державному рівні. Вважалося, що планування забезпечує водночас безкризовий поетапний розвиток економіки і максимальну зайнятість населення, науково-технічний прогрес через оновлення технологічної бази виробництва і високі темпи економічного зростання. Що стосується відносин із зовнішнім середовищем, то наголос робився на власні сили, що в свою чергу породжувало неприступні мури у вигляді універсальної зовнішньоекономічної державної монополії.

Ось чому у публікаціях останнього часу багато авторів, спираючись на класичні методологічні і теоретичні основи, прагнучи зберегти історичну

наступність суспільного розвитку, при переході до умов цивілізованих ринкових відносин стали більш активно розробляти теоретичні проблеми ефективності промислового виробництва при його загальному занепаді; організаційної облаштованості господарського механізму і систем управління, що вкрай розбалансовані; товарно-грошових відносин, які ще й сьогодні замінюються бартерними відносинами; ціноутворення, економіко-математичних методів і моделей економічного розвитку на віртуальному рівні; теорії оптимального планування й об'єктивно обумовлених оцінок, забуваючи, що ми сьогодні знаходимося на роздоріжжі, коли одна формація ще не вмерла, а друга народжується в муках і конвульсіях. Цей період мало хто усвідомлює, але багато хто говорить про нього, називаючи його «перехідним періодом», або «періодом трансформації».

Природне прагнення підняти економіку на якісно новий рівень, істотно збагативши теорію за рахунок узагальнення власного і світового досвіду, досягнень світової суспільної думки, не може матеріалізуватися без усвідомлення самої суті перехідного періоду, його наповнення і функціональних можливостей.

Спочатку, випливаючи з буквального значення слів «перехідний період», ми намагаємося уявити його як тимчасове просторове структуроване сьогодення, що знаходиться між минулим і майбутнім: як щось детерміноване минулим (як причиною) і майбутнім (як метою).

Однак для перехідного стану соціально-економічне і минуле, і майбутнє не визначені. Минуле знову і знову інтерпретується, стає невловимим і непередбаченим. Оскільки минуле однозначне, то і рухатися можна тільки в одному напрямку — до безальтернативного майбутнього. Саме тому виникають і не припиняються суперечки про наше минуле, у яких відбуваються пошуки не тільки і не стільки істини, скільки обґрунтування вже обраного майбутнього.

Майбутнє (як існуючі в суспільній свідомості соціальні цілі) не просто суперечливе, але і розірване, розрізнене, оскільки в суспільстві слабшає біоенергетична наповненість і воно не набирає необхідної критичної маси. Сьогодні потреба набрати її виявляється в наполегливій ідеалізації національної історії, в суперечках про соціалізм і новий капіталізм, в художньо-абстрактних поглядах на загальнолюдські цінності.

Однак ніяке суспільство не може нормально розвиватися, не набравши достатнього рівня критичної маси. А це не так просто. Тим більше в період, коли уявлення про соціально-економічні цілі усього суспільства динамічно і швидкоплинно змінюється слідом за боротьбою і перемогами різних груп інтересів (кастових, кланових, класових, партійних і суспільних).

Можливо, має сенс спробувати уявити перехідний період як самостійний стан соціально-суспільної системи? Аж ніяк, тому що тоді він повинен відрізнятися не тільки своїми внутрішніми властивостями, але і місцем у нерозчленованому історичному потоці. Відомо, що стабільні інерційні періоди розвитку геометрично збігаються з лінією історичного процесу, який відбувся і де уже видимі відсічені гілки. Перехідні ж періоди йдуть ніби під кутом до цієї лінії, оскільки наповнені надлишковими і хаотичними процесами, різноспрямованими стосовно тенденції розвитку, що склалася.

Скоріше перехідний період можна назвати своєрідним вируючим потоком, який несе сукупність всіх історичних подій, що можуть мати і не мати очевидного людського змісту, соціальних функцій і історичного майбутнього, тому їх дуже важко зрозуміти.

Визначити зміст, спрямованість цього потоку в цілому неможливо. Але безсумнівно, що його «русло» прокладають сьогодні процес модернізації суспільства, який прискорюється, структурна реконструкція економіки і нова науково-технологічна база. Форми цих перебудов (реформ) і модернізацій дуже різноманітні. Період до умовного їхнього закінчення, тобто до виходу країни на новий рівень економічного розвитку, а також до стабілізації соціальних і політичних структур (систем), і може скласти зміст перехідного періоду.

Таким чином, перехідний період — це довгостроковий і різноманітний природний процес, який по тривалості іноді можна порівняти з життям цілого покоління людей, переходу соціально-економічної системи з одного формаційного стану в інший формаційний стан зовсім нового характеру як за соціальною формою, так і за соціальним змістом, з метою можливого (хоча і не завжди реалізуємого) соціально-економічного виграшу.

В останні роки ми якось звикли до слова «криза». До слова, а не до його змісту. Часто повторюючись, це слово вже не лякає, як раніше: криза в економіці, криза в міжнаціональних відносинах, криза влади і т. д. Ведеться пошук нових форм державного устрою. Але всі ці спроби наштовхуються на неадекватне сприйняття, недовіру, байдужність, а часом і на відверте роздратування людей.

Безглуздо заперечувати тезу про те, що буття визначає свідомість. Але сьогодні у догматичній правильності такого підходу є щось безнадійне. Зрозуміло, хитливі стани суспільної свідомості характерні для перехідних періодів. У значній мірі криза свідомості «задана» тими об'єктивними процесами, під впливом яких вона формується. Важко, наприклад, припускати гармонію у колективній свідомості соціальних груп,

по-різному зв'язаних із засобами виробництва. Неоднакові їхня зацікавленість у розвитку виробництва, інтелектуальні запити, які безпосередньо відносяться до їхньої трудової діяльності, і відповідно до здатності і потреб осмислення суспільних процесів. Ці розбіжності складають глибинну основу диференціації суспільної свідомості і не можуть бути до кінця ліквідовані ні соціальними програмами, ні ідеологічним впливом. Помітні зміни можливі і ймовірні тут лише в ході розробки і реалізації програми переходу до іншої формаційної моделі соціально-економічного розвитку.

Чи не в цьому суть і зміст соціальності, демократії, і цивілізованості? Адже соціальність зрештою означає ступінь рівності і свободи людей, досягнутих ними на тому чи іншому етапі свого розвитку. Цивілізованість відбиває рівень матеріальної і духовної культури людей, рівень реалізації їхніх здібностей в інтересах усього суспільства. Класики філософії суспільного розвитку завжди виходили з того, що конкретні форми рівності, свободи, культури індивідів специфічні для кожної формації. І ці форми відповідають стану суспільних продуктивних сил і пануючій формі суспільних виробничих відносин. У кожній наступній формації рівень соціальності і цивілізованості підвищується, але має і свою межу.

Аналізуючи сьогодення, слід відмітити явні протиріччя інерційності і якісних змін в динаміці соціально-економічних відносин. Розуміння нашої дійсності як часу змін в технологічному підґрунті суспільства і простору якісних трансформацій природних процесів дозволяє зробити сутні висновки, зокрема зафіксувати, що змістом перехідної економіки є не стільки реформування економічної політики, методів і механізмів господарювання, скільки перевтілення системи соціально-економічних відносин. Таке розуміння дає змогу на практиці змінити всі складові економічної системи як такої: змінити основні чинники аллокації ресурсів і відносин власності, тип відтворення виробництва і моделі мотивації ініціативної економічної діяльності індивідів, цілі і засоби реформування економічних процесів, інститути управління, законодавство і право.

Закономірним наслідком висновку щодо якісного реформування виробничих відносин як визначальної змістовної характеристики перехідного періоду є не менш спірне положення, яке стверджує, що основна детермінанта соціально-економічних процесів у перехідному суспільстві — неекономічні фактори розвитку. Тобто можна припускати, що економічні фактори лише задають «сферу припустимих значень» реформування, а якісні зміни у економічній системі відтворюються на об'єктивній основі, але суб'єктивними методами.

Майже такі припущення у своїх висновках зробили сучасні вчені-економісти Російської Федерації, зокрема А. Бузгалін, А. Колганов, В. Радаєв та інші, які вважають закономірним, що зростання чи занепад (їх темпи і якості), характер відтворення виробничих систем, а з ними і ступінь розвитку ринку, визначаються під впливом боротьби соціальних і політичних чинників, національних і геополітичних конфліктів (примусова чи добровільна участь у них), соціокультурних та ідеологічних факторів.

Звичайно, не слід забувати, що у перехідний період економічний простір будь-якої соціальної формації являє собою складну систему із «залишкових» від попередньої економічної системи. Різні структури такої системи складають сектори з домінуванням різних типів власності, моделей відтворення, аллокації ресурсів, які притаманні попередній соціальній формації та які надмірними зусиллями об'єднуються у щось ще не існуюче під впливом неекономічних і суто економічних факторів (в основному економіко-технологічних).

Відомо, що першим речовим показником кожної формації є панування в країні визначеного типу і виду економічних відносин власності. Для високосоціальної формації — це панування загальнонародної власності на сучасні засоби виробництва й існування.

Поглинення суспільства державою, узурпація нею основної класоутворюючої ознаки призвели до того, що економічні класи (в істинному значенні слова) перестали існувати. І в цьому розумінні суспільство дійсно стало безкласовим. Однак соціальна диференціація і соціальні конфлікти не були скасовані, вони лише змінили європейський костюм на інший, не бачений досі. Замість класової боротьби навколо власності на засоби виробництва розгорнулася боротьба навколо перерозподілу: за ключові важелі, контроль над каналами і терміналами редистрибутивної мережі. Тому що в рамках ринку матеріальний добробут визначається не доходом від власності на засоби виробництва, а на свою робочу силу. В інших же умовах доход замінюється «жалуванням», тобто рентою від займаного в розподільній системі статусу. У даному випадку для підключення до редистрибутивної мережі необхідно набути відповідного соціального стану, що визначає, до якого саме каналу має право приєднатися та чи інша група, індивід. Тобто редистрибуція — це структуруюча основа соціальної диференціації, яка розділяє все суспільство на дві великі функціональні частини: по-перше, рядових виробників, які створюють додатковий продукт, по-друге, «розпорядників», які вилучають цей додатковий продукт і включають його в редистрибутивну мережу та виконують диспетчерські функції. Причому це вилучення має явно виражений рентний характер — податковий прес.

А чи не в цьому всі наші лиха? І чи не тут треба шукати вихід із становища, що склалося?

Адже зовнішньоекономічний, владно-політичний характер вилучення додаткового продукту неминуче породжує розбіжності не тільки в соціально-економічному, але і реально здійснюваному правовому статусі двох відзначених соціальних груп. Розподільні функції, таким чином, закріплюються як нелегітимне право, надане лише особам певної соціальної групи («номенклатури»). А офіційно проголошена рівність перед законом перетворюється у фікцію, яка слабко маскує фактично діючий імунітет недоторканності представників вищої еліти.

Легенда про ефективний контроль за розподілом «в інтересах усього суспільства» не може приховати того факту, що вся «диспетчерська» (координаційна) діяльність у значній мірі підпорядкована корпоративним інтересам вищих і середніх функціональних груп. Причому при безлічі ієрархічних статусів усередині касти «диригентів», загальна для них причетність до управління розподілом консолідує їхню групу «для себе», чого не можна сказати про дуже гетерогенну касту виробників, яка подіблена на безліч відомчих, професійних, регіональних і інших статусів «допуску до одержання» благ, що роздаються нагорі.

Історія показує: тривале панування тотальної редистрибуції неможливе! У її надрах обов'язково зароджуються відносини зовсім іншого характеру: чи то відносини ринкового обміну, чи то зовсім нові соціально-економічні відносини нової формації. І це не можна не помітити й у нас, в Україні, де давно вже діє «тіньова економіка», а поряд з ретельно приховуваною офіційною розподільною системою виникли нелегальний і напівлегальний «сірий» і «чорний» ринки.

Справедливості заради слід зазначити, що народжені в надрах редистрибутивної організації економіки ринкові відносини і прихована приватна власність являють собою елементи корозії і розкладання самої системи перерозподілу. Вони не зможуть стати базисом тієї ринкової економіки, до якої ми сьогодні так прагнемо, тому що створюють тільки паразитарні структури, які відтворюються і розвиваються лише за рахунок збоїв в організації економічного життя, за рахунок соціального безладу. Тому ринкові відносини (якщо їх можна так назвати) в Україні і більшість їхніх носіїв відзначені незмивним тавром загниваючої (скоріше гнилої) системи, без якої вони не мають шансів вижити.

Справжніми носіями майбутніх цивілізованих ринкових відносин стануть не ці сили, які несуть за собою лише бруд і соціальну вульгарність, закріплюють протиприродний для прогресивного розвитку архаїчний статус, а соціальні групи, орієнтовані на максимально передові

досягнення у виробництві. Суб'єктами оновлення можуть стати лише люди, пов'язані не з торгівлею та розподілом, а безпосередньо з матеріальним і духовним потенціалом, зацікавлені у вільній економічній конкurenції, які не бояться її, маючи високі професійні якості.

До того ж час зміни соціально-економічного простору у перехідний період плине значно швидше, ніж в усталених соціумах. Протягом традиційного астрономічного періоду — року — сьогодні проходить якісних економічних змін більше, ніж за аналогічний період у минулому, а той за десятиліття. Причому в процесі економічних змін відтворюються як рух від попередньої формації, що увійшла в фундаментальну кризову ситуацію, так і спроби щодо рестраваційно-консервативних тенденцій.

В умовах нестійкого і хаотичного розвитку, калейдоскопічності соціально-економічного простору і нелінійності плину часу, визначального впливу на хід розвитку неекономічних факторів майбутнє перехідної економіки не може не бути поліваріантним в більшому ступені, ніж для стабільних соціально-господарських систем.

Кожна соціальна формація, що увійшла у фундаментальну кризу, має широкий спектр перспектив на тривалий період: від деградації і залежності все більш відстаючої системи господарювання від країн, що розвиваються, до перевтілення в нову індустріальну державу; від «старовини», яка зберігає свої соціально-економічні атрибути і базується на суспільній власності типу китайської, до право-ліберальних систем на основі індивідуальної власності, радикальних ринкових реформ і принципів «шокової терапії» типу Югославії і Польщі, з повним керуванням з боку більш розвинених країн.

Сприяння чи протидія руху в тому чи іншому напрямках через багатфакторність перехідної економіки та істотну роль неекономічних детермінантів визначається при цьому не стільки реальними соціально-економічними можливостями чи потенціалом тих чи інших об'єктивно можливих моделей переходу, скільки співвідношенням суспільно-політичних сил і інших неекономічних факторів, з одного боку, і силою інерції минулого в динаміці тої чи іншої формації — з другого.

Таким чином є можливість констатувати, що в перехідний період будь-якої формації переплітаються три найважливіші базові тенденції: по-перше, це ступеневе, природне відмирання минулої системи господарювання; по-друге, це генезис виробничих відносин і мутація різновидів економічних систем; по-третє, це наявність тенденції соціалізації, що детермінує економічну поведінку, і гуманізація суспільно-економічного буття як фундаментальної передумови будь-яких процесів реформування.

Природно, що в перехідний період неможливо уникнути тимчасового зміцнення тіньових структур, які спробують і навіть вже намагаються інтегруватися в знову створюваний ринковий механізм і опанувати ним. Яскравим прикладом цьому в даний момент, коли редистрибутивні механізми паралізовані, а ринкові ще не зміцніли, є поява на поверхні суспільного життя численних мало привабливих моментів, властивих ранньокапіталістичним відносинам. Це, природно, викликає масову негативну реакцію населення проти ринку взагалі.

Отже, невід'ємною основою соціальної структури нашого суспільства сьогодні є система статусів, що обертаються не навколо відносин власності, а навколо відносин у сфері доступу до товарів. Через владу — до тотального контролю за перерозподілом, чи ж навпаки — формуються ранжировані структури соціальних статусів, формально і неформально реєстровані суспільством. Поступово обидві структури рангів приходять до загального знаменника, утворюючи єдине ціле. Причому процес інституалізації неофіційних статусів усе більше розростається.

Варто пам'ятати, що суспільство стійке доти, поки панує формальний, державно схвалений, традиційно закріплений престиж. Якщо ж на передній план виступає протилежний — починається суспільна криза.

Особливо небезпечний для економіки і суспільства на сучасному етапі симбіоз працівників партійно-державного і міністерсько-відомчого апаратів, які традиційно володіють владою і високим офіційним становищем, з працівниками торгівлі, сфери послуг, місцевих інститутів управління, що зайняли аналогічний за рангом неофіційний статус.

Дуже вразливими є бурхливі процеси перетворень у відносинах власності. Становлення її нових форм, конкуренція між ними неминуче породжують значне розмаїття думок. Плутанина в сфері розподілу здатна довести і доводить цю різногосицю думок до конфліктів. Особливо гостро це виявляється у відношенні до ринкової економіки. Застарілі стереотипи зрівняльного соціалізму, вигадливим чином сполучаючись у масовій свідомості з «прогресистськими» настановами на негайні радикальні зміни, призводять до воістину непередбачених реакцій у суспільстві на будь-які соціально-економічні програми.

Чи можна запобігти цим протиріччям? Питання надзвичайно не просте. Справа в тому, що, з'явившись на «світ божий» як наслідок загальносвітової тенденції соціалізації і гуманізації економіки, як продукт глибинних протиріч світової економічної системи, новий соціалістичний світ — нова соціальна формація — через свою первинність не мав підґрунтя для свого розвитку, а тому був детермінованим від народження.

Тож давати характеристику цій новій соціальній формації, яка вперше з'явилася в ембріональному вигляді в Росії, слід не з позицій порівняння з абстрактним теоретичним ідеалом, що існував на час її народження, а з позицій реальної тенденції соціалізації економіки в цілому і відповідності критичної маси суспільства, яке прийшло до нової соціальної формації.

Причини детермінованості нової соціальної формації криються не тільки і не стільки в низькому рівні індустріального розвитку Росії, як відмічають дослідники і вчені різних країн,— цей недолік, якраз, було ліквідовано в дуже короткий проміжок часу і на дуже високому рівні. Причини, на наш погляд, слід шукати в іншому напрямку.

Суспільство землян на всіх континентах на рівні світопізнання уже в XIX ст. було готове (а точніше вимушене через загострення протиріч між класами, кланами і окремими прошарками) до реанімації і навіть до знищення існуючої суспільної формації.

Але, по-перше, його елітарна частина була не готова до усвідомлення нової формації і усвідомленої творчої її розбудови; по-друге, сам потенціал усвідомлення і соціальної розбудови нового суспільства (здатність до самоорганізації і рівень культури елітарної частини суспільства землян) був недостатнім для дій, об'єктивно адекватних вперше виявленим можливостям якісної зміни соціально-економічних відносин; по-третє, загалом все суспільство ще не досягло тої критичної маси усвідомлення і обґрунтування нової формації. Все це і призвело до розшарування суспільства та до появи паліативних форм розв'язування протиріч між необхідністю зміни світової соціально-економічної системи і недостатнім потенціалом реформаторських сил.

Який же стан соціальної структури нашого суспільства сьогодні? Він непередбачуваний, тому що припускає наявність різних масивів групової свідомості, які знаходяться на різних стадіях зрілості. Взаємини між ними неоднозначні, існування часом взаємовиключних настанов створює прецеденти соціально-економічної спрямованості.

Чи означає все це, що очевидна криза суспільної свідомості — безпосереднє відображення кризи суспільної системи?

Безумовно, але констатація цього факту нічого нового і корисного не дає. Більше того, ми потрапляємо в зачароване коло: не можна змінити свідомість, не змінивши суспільство; але не можна і змінити суспільство, не змінивши соціальну свідомість. Коли кожне з цих положень обговорюється окремо, це начебто має сенс, але варто об'єднати їх — і будь-яке обговорення стає безглуздом.

Що ж робити? Який раз ми ставимо це питання і не знаходимо вірної відповіді.

На наш погляд, важливе не стільки питання про кризу суспільної свідомості, скільки питання про усвідомлення суспільством свого кризового становища.

Характеризуючи сьогоденішню соціальну структуру нашого суспільства в цілому, не можна не підкреслити її аморфний характер. У суспільстві, в якому відсутня повна і безумовна власність (вона у нас найчастіше неправомірно асоціюється з приватною, хоча суб'єктом її може бути будь-яка юридична особа, наприклад, трудовий колектив), інакше не може бути.

Природно, що в даній ситуації, коли один формаційний стан розвалився, а інший ще не сформувався, у нас відсутні дійсно економічні і правові суб'єкти. Але діалектика розвитку свідчить, що в «безсуб'єктному» суспільстві не може бути і повноцінних об'єктів. У такому суспільстві не діють економічні (класоутворюючі) механізми соціального структурування. Їхнє місце займають позаекономічні, адміністративно-вольові механізми, які формують з цієї аморфної мами штучні суспільні групи і функціональні розподільчо-споживчі «касти». Зруйновано внутрішні кристалічні зв'язки класів, а всі їхні складові елементи інтегровані у вертикально-корпоративні структури (відомчі, регіональні і т. ін.). Аморфна магла атомізованих індивідів сортується по штучних осередках.

Отже, невідповідність нинішньої людини навколишньому соціальному і природному середовищу, потенціалу критичної маси, необхідної для сприйняття неминучості переходу до нової соціальної формації і її розбудови, і рівню культури очевидні. Але якщо соціальне середовище ще якось можна змінити, то стан природного середовища, яке діє за «першим і фундаментальним» і «другим» природними законами, спонукає до зміни самої людини. Причому йдеться не стільки про якусь біологічну мутацію людини (нинішнє людське тіло досить досконале і згідно із законами природи постійно самоудосконалюється), скільки про суттєву зміну її мислення, інтелектуального потенціалу і способу життя.

Очевидно, що шлях лише індивідуального перевтілення, удосконалення, перепрограмування, біоенергетичного оновлення — це «шлях в нікуди», шлях до руйнування культурних, організаційно-технологічних надбань суспільства з реальною загрозою фізичного знищення більшості індивідів. Згідно із «другим природним законом» людина — це соціальна істота, і жити, як кажуть «по-людськи», вона може лише в організованому соціумі. Тому колективне виживання, колективний перехід до нової соціальної формації — обов'язкова умова виживання індивідуального.

Тож, якщо ми хочемо пережити грядущі катаклізми, які природно супроводжують процеси перехідного періоду, то конче необхідно «розбудити» якомога більше людей, знайомих і незнайомих, найрізноманітніших

професій і напрямків діяльності: мислителів і політиків, митців і бізнесменів, військових і цивільних, підвищити щільність населення, що й складає критичну масу суспільства.

Перехідний період від однієї соціальної формації до іншої — це свого роду еволюційна селекція. А в кризових ситуаціях еволюційна селекція відбувається як на рівні індивідів, так і на рівні людських спільнот. Виживуть у планетарній кризі не просто найздоровіші особи, а найздоровіші нації — найбільш моральні, організовані, технологічно оснащені, з високим суспільним інтелектуальним потенціалом.

Вибухи емоцій лякають. Соціальна апатія, яка нерідко спонтанно переходить в агресію, призводить часом до розпаду. Але, на щастя, не ці гримаси кризи визначають майбутнє обличчя суспільства, а та непроста, напружена інтелектуальна робота, яка викристалізовує настанови їхньої майбутньої діяльності. І якщо ми зможемо відкрито говорити про адекватне усвідомлення соціальної кризи, то це вже буде крок до подолання кризових явищ у самій суспільній свідомості.

Головне, що визначає її зміст у даний час, — це структурні зрушення в ціннісних орієнтаціях людей. З початку 90-х років суспільство прийшло до розуміння безперспективності соціально-економічної формації, що існувала, і необхідності розробки конструктивної програми виходу з кризи.

Необоротним є твердження ціннісного ставлення до людства як до єдиного цілого. Все більше відчувається пріоритет загальнолюдських цінностей перед класовими. Можна говорити і про досить стійкі національні цінності в суспільній свідомості. Прокладає собі дорогу ідея милосердя. Взагалі людина стає центром ціннісних орієнтацій. Спроба реалізувати цю нову уяву очевидна в суперечках щодо суб'єктів власності, права і т. ін. Та й демократична виборча система, ставлячи окремих осіб у коло публічних дискусій, поступово відфільтровує ті людські якості, які стають суспільно значимими цінностями.

Звичайно, в цілому говорити про нову систему ціннісних орієнтацій ще рано. Саме вразливе тут — це зміна ідеологічних цінностей, які у суспільній свідомості пов'язані, насамперед, з існуючою соціальною системою та її основними атрибутами: державною владою, економікою, духовним життям.

Ціннісні настанови суспільно-політичних сил, які знаходяться при владі, являють собою «вершину» ієрархії ідеологічних цінностей, а відповідні настанови опозиції займають підлегле положення. Зі зміною конкретно-історичної ситуації змінюються ролі існуючих об'єктів, виникають нові соціальні групи, представлені в суспільній свідомості через свої ціннісні пріоритети.

Змінюється й орієнтація суспільної свідомості в цілому, що підтверджується типовою для багатьох регіонів нашої країни ідейно-політичною ситуацією з деякими загальними ознаками, які необхідно враховувати при розробці програми дій, адекватної сучасному стану суспільної свідомості.

Сьогодні перед нашою країною постало завдання всебічного і поетапного оновлення, переходу в стан нової соціальної формації. Для цього необхідно перетворити в першу чергу відносини власності в класичному розумінні її змісту. Необхідно, щоб загальнонародна власність виражалася в тій чи іншій формі володіння, безпосереднього розпорядження і використання кожної переданої колективу чи його члену частки цієї власності в інтересах окремої людини і всього суспільства.

При цьому неможливо не пам'ятати, що народження нової соціальної формації та її економічної системи — це процес водночас і ендو-, і екзогенний. Бо не тільки специфіка відмирання минулої формації, а і загальносвітова атмосфера породжує генезис виробничих відносин у перехідних системах. Однією із найбільш жорстких форм цієї двоїстості є боротьба компрадорських і державних спрямувань (прагнень) в становленні соціально-економічної системи. Водночас, не дивлячись на наявність деяких об'єктивно-умовних (теж і ендо-, і екзогенних) обмежень, у перехідному періоді можливий вибір майбутнього, що обумовлено численністю форм, яких набуває процес експансії домінуючих виробничих відносин. Це широкий спектр моделей за шкалою розвитку країни, що змінює свою соціальну формацію, а разом з нею і економічну систему господарювання, з урахуванням потенціалу регулювання, соціалізації економіки і демократизації суспільства.

Звичайно, аналізувати перехідну економіку без урахування і визначення конкретних рис і закономірностей, наприклад таких як всесвітній (у просторі) і загальноцивілізаційний (у часі) процес соціалізації економіки і гуманізації суспільства, що мають найвищу інтенсивність у нашому сьогоденні, принаймні, не коректно.

І, саме головне, ми повинні усвідомити це своїм розумом. Хоча, якщо чесно, усвідомлення — це глухий кут, з якого виходу вже немає.

Сумно, але саме такі загально-цільові, рекомендаційно-методологічні конструкції подальшого розвитку, хоча і вони мають певні умовності і недоліки.

Дійсно, людство вступає в абсолютно новий етап свого розвитку, коли тільки колективний розум (і не треба боятися цього), колективна воля і колективні цілеспрямовані дії дають шанс перспективі подальшого руху вперед.

У повний ріст постає проблема загального бачення світу, його розвитку, проблема інтегральної загальної картини Всесвіту, у якій загальні знання були б не тільки погоджені між собою, але і дозволяли б людині побачити, як у дзеркалі, саму себе, своє місце в різнобічності і різнобарвності фактів, процесів, подій.

Звідси виникає нагальна потреба спільного, синхронного вивчення природи і суспільства.

На порядку денному визначення фундаментальних істин у розумінні перспективи: природа і людство, які складають єдність і цілісність, їхній розвиток і взагалі майбутнє.

Необхідно забезпечити оптимальну узгодженість соціального розвитку з функціонуванням Всесвіту, коли діяльність людини органічно входить в алгоритм життєдіяльності всієї природи, не порушуючи, а, навпаки, сприяючи упорядкуванню і життєдіяльності останньої.

Життя завжди по своїй суті глибоко діалектичне: успіхи — це всього лише зворотна сторона поразок, і навпаки.

Так було завжди і, мабуть, так і буде.

Але це протиріччя не повинно стати основою для «опускання рук», тому що на його ґрунті виникає пласт наукового пізнання, який визначає поведінку людини, вносить розумні й оптимальні обмеження і рекомендації, необхідні для забезпечення подальшого розвитку цивілізації.

Головне, щоб ми розуміли це і керувалися цим.

Насправді, невизнання перехідного періоду, в якому матеріальне виробництво прискорено вивільнюється розвитком культури: освіти, науки, мистецтва, виховання, рекреації; де головним ресурсом стає творчий інтелектуально-інноваційний потенціал кожного індивіда та сукупний потенціал суспільства; де впроваджуються не тільки жорсткі обмеження, а й нові цілі економічного зростання; де ступінь регулювання і соціалізації економіки не може не зростати, не дивлячись на те, що це зростання носить явно нелінійний характер, — це блукання в темряві, це пошук «сам не знаю чого», це свідоме ігнорування майбутнього буття наших людей.

Сьогодні наше суспільство намагається зрозуміти, в чому справжня причина його нестерпного життя, страждань, бідності, несправедливості. Одні вбачають головну причину в підступних зовнішніх впливах, другі в усьому звинувачують «комуністів», треті — «демократів», четверті — «націоналістів». Але безпосередньою причиною сучасної кризи суспільства є домінування другосигнальної поведінки в усіх сферах: ідеології, культурі, науці, політиці, бізнесі, виробничих відносинах.

Зрештою тут немає нічого дивного: перехідні періоди насичені надзвичайними кризовими і техногенними явищами, коли на якийсь час

перестають діяти правові, соціальні і моральні обмеження, ситуація виходить із під контроль, а Перевертні і Нелюди стають особливо активними, адже їх уже нічого не стримує: ні зовнішні регулятори, ні влада, ні механізми реструктуризації (реформування) — вони в їхніх руках.

Вкотре, усвідомлюючи наведене, хочеться підкреслити, що головна проблема України у цей, зовсім не простий, перехідний період не в зовнішніх ворогах (ми самі впустили їх у свій дім), не в загрозі перемоги «лівих» чи «правих», «червоних» чи «білих» (ми самі породили їх), і навіть не у відсутності розумної державної антикризової програми (мабуть, не досягло наше суспільство тої критичної маси, яка дозволила б розробити її).

Україні не допоможе жодна найгеніальніша програма і найпотужніша зовнішня допомога, доки на вершині влади пануватимуть антилюдські цінності і диявольські правила політичної гри.

Таким чином, «перехідна економіка» може бути охарактеризована як подвійний процес: природний перехід суспільства із однієї соціальної формації в іншу, більш високого рівня розвитку і водночас накопичення елементів якісного соціально-економічного стану, який умовно може бути визначений як «економіка для людей», а не для окремих індивідів.

Тож чи є надія, що перехідний період Україна подолає і у просторі, і у часі з найменшими втратами?

Звичайно! І не тільки тому, що «надія вмирає останньою».

По-перше, суспільство України має найвищий сумарний інтелектуальний потенціал, який може (при розумних підходах) перерости у інтелектуально-інвестиційний.

По-друге, (знову ж при розумному підході) Україна в розглянутій ситуації може несподівано отримати потужні фінансові та технологічні ресурси для здійснення цивілізаційного стрибка у нову формацію. Насамперед це стосується конвертації принаймні 25 трильйонів доларів США, які обертаються у тіньовій сфері, у національну валюту. При такому підході Україна буде інвестувати не Сполучені Штати Америки, а власне господарство, оновлюючи його технологічну базу. А якщо до цього додати десятки мільярдів доларів, які знаходяться в закордонних банках і фактично інвестовані українськими громадянами в економіку розвинутих країн, то ситуація зовсім прояснюється.

По-третє, враховуючи перше і друге, функції вищого керівництва повинні здійснювати Люди (з великої літери), які мають відповідні здібності до керування, є носіями моральної поведінки і володіють для цього достатньою кваліфікацією (не за дипломом, невідомо як отриманим, а за інтелектуальним рівнем), незалежно від їхньої партійної, фахової, класової, расової, вікової, статевої та іншої приналежності.

Сучасний етап розвитку економіки України, незважаючи на її критичний стан, характеризується створенням умов для превалювання ринкових зв'язків, які виражаються як у формуванні приватних форм власності, так і в ідеї скасування багатьох елементів системи державного регулювання економіки.

Риси нашого загального господарювання на всіх рівнях державної ієрархії визначаються існуючою в межах національного інвестиційного поля атмосферою надграничного ризику. Це економічний і позаконотичний ризик.

Саме це визначення в існуючих умовах є найяскравішим показником того, що підприємцями, бізнесменами намагаються стати не стільки люди, схильні до цієї діяльності, скільки їх антиподи, полем діяльності яких є кримінально-економічне середовище.

Сьогодні поряд з офіційно проголошеною ми не маємо законодавчо захищеної як слід приватної власності.

Але сьогодні становлення цивілізованого ринку можливе лише через зняття вказаних негативних факторів. А це можливо лише через створення ефективного механізму як державного, так і місцевого самоврядування.

Умови бізнесу, підприємництва, ринкового господарювання являють собою взаємопов'язані і взаємообумовлені багатогранні, складно-структуровані явища, котрі вимагають комплексного підходу до свого формування. Вибір конкретної моделі ініціативної економічної діяльності обумовлює аналогічний вибір відповідних моделей бізнесу, підприємництва, систем господарювання. Ось чому, вибираючи як орієнтир змішану економіку, соціально-орієнтований ринок, треба добре розуміти, що цей тип економіки детермінує й особливості підходів до бізнесу, підприємництва, систем господарювання.

Звичайно, це зовсім не означає, що різні системи господарювання в однаковій мірі чи однотипно відрізняються від класичних моделей економічного розвитку, скажімо японська, шведська чи американська — це різновиди економіки одного типу — ринкового. І всі вони в своїх модифікаціях не дозволяють відхилень від основоположних принципів, серед яких і загальнометодологічні начала вільного бізнесу.

Що ж стосується української моделі, то не можна заперечувати, що змішана економіка, соціально-орієнтована система господарювання — це, насамперед, існування у взаємозв'язку приватної індивідуальної, приватної колективної та державної власності, що породжує, в свою чергу, проблему співіснування приватного і державного капіталу. Причому в такому обсязі і такому вигляді ця проблема не стоїть ні перед одною із

будь-яких економічних систем цивілізованих ринкових відносин. Разом з тим, серед характеристик соціально-орієнтованого ринку спостерігаються і добре знайомі з періоду соціалізму. Ось чому, виходячи навіть із суто психологічних причин, стереотип «м'якого» господарювання нашої системи значно ближчий, ніж жорсткі моделі ринкової економіки.

Слід відзначити, що, незважаючи на тривалий період ринкових реформ, Україна не має загально визнаної моделі нового господарського механізму. Діапазон точок зору на роль держави в економічному житті досить широкий: від повного заперечення державного втручання в економіку до вкрай жорсткої диктатури держави.

Концептуально визначено, що у сучасних умовах створення різноманітних форм власності і роздержавлення економіки найважливішою (як у методологічному аспекті, так і стосовно практичної значимості) є проблема діалектики державних та ринкових важелів регулювання соціально-економічних процесів, в яких необхідно не тільки визначити роль місцевого самоврядування, але й розробити організаційно-економічний механізм його ефективного функціонування. Самі по собі економічні процеси, якими мають керувати органи місцевого самоврядування, відображають, у відомому сенсі, протилежні відносини: приватні і державні. Однак у будь-якому явищі кожна з протилежних сторін не тільки не виключає, а скоріше передбачає свою протилежність. Кожна з них покликана до життя відповідним рівнем розвитку продуктивних сил. Наскільки практика підтвердила дієвість вартісних зв'язків та об'єктивну умовленість державних регулюючих начал, настільки стає зрозумілим, що реалізувати ідею поступального розвитку суспільства можливо тільки на основі відтворення усіх притаманних суспільству відносин. Складність полягає у пошуку оптимального співвідношення ринкових і державних регулюючих начал.

Вивчаючи історичний досвід у процесі аналізу альтернативних позицій, можна виявити специфіку механізму ринкових зв'язків у конкретних соціально-економічних умовах і прийти висновку, що у господарському механізмі будь-якого суспільства поряд з ринковими регуляторами у тій чи іншій формі присутні і державні регулятори економіки, у тому числі регулятори ринку на рівні місцевого чи регіонального самоврядування.

Розглядаючи моделі діючих економіко-правових механізмів, не важко обґрунтувати ряд важливих положень:

по-перше, відсутність протягом початкового періоду відродження національної економіки послідовної проринкової політики держави, реального ринкового курсу, підтриманого силою державної влади.

Відсутність суттєвих зрушень у напрямку цивілізованого ринку обумовило відповідну якість та імідж вітчизняного підприємництва, малого і середнього бізнесу, загального господарювання. Ці форми з самого початку почали ідентифікуватися з напівлегальним і кримінальним секторами тіньової економіки і в цій якості визначати обличчя нашої постсоціалістичної економіки в цілому;

по-друге, особлива атмосфера політико-правової нестабільності, відсутність економіко-правового середовища, яке б відповідало класичним ринковим стандартам (хоч в певній мірі це і не панацея від біди).

Багато крайнощів не повинні бути непримиренно ворожими. Кожна точка зору має право на існування. І навіть якщо вона виявляється практично необґрунтованою, то все ж вона корисна, оскільки відображає історичний досвід.

Ініціативну економічну діяльність у надзвичайній мірі зупиняє миттєвий досвід, який несе в собі інформацію про часи, коли можна було водночас позбутися всього. І сьогодні Верховною Радою України законодавчо як не закріплено право володіння, розпорядження і користування майном, так і не виключено можливість його конфіскації. Більшість громадян країни фактично не являються суб'єктами відносин приватної власності на засоби виробництва. Внаслідок чого наше суспільство виявилось практично позбавленим бази збільшення рядів підприємницької діяльності за рахунок чесних, енергійних ділових людей.

А тому всі концептуальні обґрунтування цих поглядів викладено на основі історичного досвіду і методу наступності ідей, в тому числі і щодо популістської ідеї несумісності плану і ринку — або план, або ринок, що навряд сьогодні серйозно сприймається у цивілізованому суспільстві.

Економічні реформи в Україні завели в цілому українське суспільство на поле невизначеності. Хіба можна не помічати, що наше суспільство в котрий раз налетіло на непоборну стіну, намагаючись вступити на поріг нової підприємницької модернізації на основі ринкових відносин, де існують зовсім інші соціально-економічні і соціокультурні умови, формуються інші риси поведінки в структурі економічної системи.

Але якщо до цієї проблеми підійти з позицій системної філософії цілісності, то не можливо не помітити, що багато класичних ринкових рис не стільки універсальні, стільки історично та географічне обумовлені відповідно до рівня та виду ментальності і ділової поведінки людей, які формувались під впливом різних соціально-економічних чинників протягом тисячоліть.

Чи може хтось сьогодні заперечувати, що у суспільстві на теренах України з кожним днем все більш і більш зміцнюється впевненість, що

підвищення ефективності функціонування суспільного господарства, досягнення економічного зростання в нових умовах господарювання майже неможливо без усвідомлення сьогодення? Вітчизняні соціологи, економісти і політологи вважають, що саме це є ліками, які здатнівилікувати українську економіку.

Передумовою кращого стану є, з одного боку, ідейність і відданість національним інтересам і державним потребам, які мусять бути моральною основою молодого покоління, а з другого,— його кваліфікація, змога пошуку, здатність мислити на науковій основі. Саме молодь, яка проходить навчання в нових навчальних закладах, за новими навчальними програмами, попри всі економічні негаразди, які змушують декого замість навчання заробляти матеріальні цінності на базарах чи іншими легальними і нелегальними способами, мусить усвідомити собі, що тільки здобувши освіту і належну кваліфікацію, ставши не лише патріотом, а й професіоналом, вона зможе краще розв'язувати складні проблеми нашого суспільного буття.

В нинішній українській ситуації основне завдання — подбати про те, щоб перебороти брак політичної волі, який перешкодив нам увійти у етап піднесення виробництва, який єдиний може забезпечити рівень високого життєвого стандарту великої кількості українського населення.

Україна не може і не повинна бути країною-постачальником дешевої робочої сили і сировини та вдовольнятися тим, що у нас один із найвищих інтелектуальний і науковий потенціал при найнижчому серед країн Європи життєвому рівні. Ми можемо і мусимо при розумінні й усвідомленні необхідності знайти спосіб використання тих економічних ресурсів, таланту і здібностей народу, щоб вивести Україну на перші позиції цивілізованого суспільства, поставити її в перші ряди високорозвинених країн.

Підсумовуючи сказане, ми апелюємо до молодшого покоління — навчання і праця, усвідомлення нової дійсності в світі, збереження віри в те, що Українська держава є і буде незалежною, повинно бути для нас поштовхом працювати не тільки для свого власного збагачення, свого професіоналізму, а й для свого задоволення, для суспільної дії, для держави, бо тільки молодша провідна верства українського населення зможе побороти ті труднощі, які ми успадкували від попередніх етапів нашого розвитку.

Розділ 3

ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ЯК НАСЛІДОК РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

В.А. Ткаченко, С.Н. Войт, В.І. Ляшенко

В економічній науці, як і в природознавстві в цілому, практично завжди, коли ми зіштовхуємося з негативним досвідом, варто шукати одну найголовнішу з трьох найбільше ймовірних причин. Перша, можливо полягає в тому, що при проведенні операції була неправильно задана цільова функція; друга причина, можливо полягає в тім, що був порушений якийсь із установлених принципів чи методів; третя причина, імовірно, пов'язана з тим рідкісним випадком, коли загальноприйняті дотепер наукові принципи і методи вже більше не працюють.

Аналіз глибини дійсної кризи в Україні дуже недвuzначно показує, незважаючи що неправильно задаються цільові функції, на порушення при цьому цілого ряду встановлених наукових принципів і методів, фатальну помилку слід, усе-таки, шукати у використанні нами загальнопоширених принципів економіки в тім виді, як вони сьогодні трактуються в кожному з ведучих університетів чи науково-дослідних економічних інститутах НАН України.

Ведучі закордонні вчені (Інститут ім. Шиллера, Австрійська Академія наук, Австрійський інститут економічних досліджень, Гарвардський університет, Угорський інститут економічної політики і планування, Польський інститут міжнародних відносин, Російська Академія наук, Інститут світової економіки і міжнародних відносин, Болонський навчальний університет: факультет економіки, Бременський університет: економічний факультет) однозначно вважають, що нинішня світова економічна криза викликана саме причинами третього роду.

У даному випадку саме нерозумне, що могло зробити, зробило і робить наш уряд, так це звертатися до ведучих професіоналів — економістів з питанням: «Що повинен розпочати уряд, щоб виправити чужі помилки і не наробити своїх?»

Яку би відповідь не дали свої чи чужі економісти-доктринери, факхівці з «системного аналізу», економісти чи керівники-банкіри — він

принесе (і приносить) лише додаткові не труднощі, а нещастя як уряду, що обдурився в тім, що сліпо повірив необґрунтованій раді, так і державі, що змушена йти по помилковому шляху, і, найстрашніше, народу, на плечі якого додатково до вже існуючих лягають ці труднощі, нещастя, убогість.

Науково обґрунтованим у цих умовах, зовсім правильним буде питання: «У чому причина повної непридатності всіх загальновідомих підручників по економіці в усьому світі?», на сучасному рівні.

Чому? Так тому, що, якщо принципи геометрії (аксіоми і постулати) є вірними, то кожна терема, не суперечлива цим принципам, буде доказовою. Тому замість питання «чи правильно проведена нами економічна політика?» нам варто запитати самих себе: «чи відповідає проведена нами економічна політика основним економічним законам і принципам?» Ось саме для визначення і потрібна теорія причинності наслідків.

Причому, не потрібно під цим мати на увазі тільки бюджет чи будь-які інші «економічні плани», а треба прагнути побачити і відкривати нові наукові принципи, що, будучи сформульованими, зможуть і повинні будуть замінити собою загальноприйняті чи трактуємі економічні навчання хрестоматій і праць міжнародних, монетаристських і центральних банківських інститутів.

Наприклад: Україна, як самостійна держава, існує двадцять сім років. І майже щороку міняється її уряд. Кожен новий уряд (відносно новий) починає свою діяльність з розробки «основних напрямків виходу з кризи». При цьому жоден уряд не ставив (принаймні жодної публікації в цьому напрямку не було) перед собою питання, а яка ж система принципів при цьому дозволить визначити чи є ці напрямки всебічно обґрунтованими і реальними чи ж цей документ непрацездатний?

Практика показує, що, як правило, він таким не є працездатним. Тому теорія говорить, що перш, ніж замовляти «плани», необхідно вирішити питання в принципах. Тобто поставити науково-обґрунтовану цільову функцію.

Як тільки правильно будуть визначені нові принципи, тоді будь-яка політика, обрана відповідно до цих принципів, буде обґрунтованою, а значить діючою, життєвою.

І ще одне істотне зауваження варто привести: якщо правильні принципи остаточно визначені, тоді способи проведення політики можуть мінятися по необхідності, але тільки при умовах, що ці способи завжди будуть відповідати цим принципам. Правильно задані принципи повинні залишатися непорушними доти, доки наука, не відкриє кращий набір принципів.

Нинішня світова економічна криза саме і характерна тим, що старі принципи ринкової економіки вже не діючі і повсюдно порушуються, а нових наука не запропонувала.

Тому проблема, поставлена в роботі дуже актуальна, а рівень розвитку вимагає негайного її дозволу. На щастя, на думку багатьох учених необхідний набір нових принципів легко (порівняно) виявити і науково обґрунтувати з короткого (чи глибокого) дослідження змін в умовах суспільного розвитку світового співтовариства, і, зокрема, Європейського континенту.

Поставлена в роботі цільова функція стосується переважно соціально-економічних аспектів оперативного керування промисловими підприємствами як системи виробничих процесів, однак, вона нерозривно пов'язана з основними закономірностями загального розвитку, основою якого є звичайне життя людей, що і буде піддано більш глибокому дослідженню.

Історією зафіксовано той факт, що: доти, поки не відбулися визначені фундаментальні зміни принципів державного керування (а реалізовані нові принципи вперше були в п'ятнадцятому столітті), дев'яносто п'ять відсотків (а в деякі періоди і більше) населення в усіх без винятку країнах і при різних рівнях культури були приречені жити в умовах кріпосництва, рабства й убогості.

Протягом майже десяти тисячелітнього періоду, що передував становленню сучасного суспільства, особливістю існування європейської людини і було те, що прошарок людей, життєвий рівень яких був дещо вище традиційних форм сільської праці, не перевищувала по чисельності п'яти відсотків від чисельності всього населення. Ця «більшість» звичайно представляла прошарок людей, що обслуговуються в силу своєї головної цільової функції — відносно тонкий правлячий клас суспільства в цілому.

У відомі історії суспільства правлячий клас існував звичайно у виді клану привілейованих сімейств, що правлять суспільством по своєму капризі і сваволі; із зарозумілістю, приписуваним лише міфічним олімпійським богам. Ці сімейства складали деяку верхівку суспільства — олігархію.

Ця характерна олігархічна модель древнього варварства і феодалізму присуща природі розвитку, є її невід'ємною частиною і затвердилася як переважна форма на нашій планеті. За останні п'ять сторіч науково-технічного розвитку ця традиційна, «олігархічна» модель варварства і феодалізму пристосувалася як домінуючий паразит до інститутів сучасних національних держав і їхніх економічних систем. Центр цієї олігархії в плінні останніх століть переміщався по Європі, щоб обґрунтуватися як світовий центр олігархічної моди в тісно споєних сімействах-кланах міжнародної королівської, аристократичної і фінансової еліти.

За допомогою ідеологічного впливу монетаристських інститутів і міжнародних фінансових систем, що підсилювалися в результаті воєн останніх сторіч, ця олігархія цілком проникнула в різні сфери діяльності більшості країн і продовжує панувати в міжнародних справах і по дійсний час.

Але незважаючи на усе ще триваюче існування й активну діяльність у міжнародному масштабі могутніх олігархічних інститутів, в організації європейського співтовариства ще в середині п'ятнадцятого століття відбулися фундаментальні зміни, що можуть (при їх глибокому вивченні) стати основою нових принципів, необхідних при формуванні економічної політики виходу із сучасної кризи.

Найважливішими з цих змін, що можуть бути об'єктом пильного вивчення і вироблення теорії, на основі якої і буде побудована нова економічна система, так необхідна людству в його подальшому розвитку, є:

По-перше, об'єктивна невідповідність потенційної відносної щільності і росту народонаселення і рівня науково-технічного розвитку.

Якби людство було усього лише (по Дарвінові) співтовариством тварин, наприклад, людиноподібних мавп, то воно мало б потенційно відносну щільність співтовариства вищих мавп і ніколи не перевищувало б декількох мільйонів живучих одночасно особей у будь-який період протягом останніх двох мільйонів років нашої Кайнозойської ери.

Однак історією зафіксовано, що популяція людей збільшується по гіперболі з темпами росту, що підвищує щільність населення. За останні п'ять сторіч населення планети виросло приблизно з 300 мільйонів до шести мільярдів.

У цей же час технологічна складова науково-технічного прогресу досягла такого рівня, що якби використовувати хоча б 60—70 % світового технічного потенціалу дійсного часу, то були б створені всі передумови забезпечити найвищий рівень життя для більш, ніж 25 мільярдів людей.

По-друге, прямо пропорційна залежність темпів росту потенційної відносної щільності населення від підвищення якості життя (технологічного базису);

Відомо, що найбільш важливим демографічним параметром розвитку суспільства є число немовлят і дітей, що досягли повноліття.

Саме новий порядок підтримки і поліпшення санітарного обслуговування і харчування (виробництва продуктів) населення, встановлений у Європі в п'ятнадцятому столітті і наступні сторіччя, з'явився найважливішим фактором позитивних змін, що дозволяють підвищити рівень побуту родини в промислово розвитих і інших регіонах земної кулі.

Саме підвищення рівня життя привело до підвищення її тривалості, а в сполученні з технологічним процесом у виробничій інфраструктурі: сільському господарстві, промисловості і будівництві, стали головною причиною повної переваги темпів росту потенційної відносної щільності населення над всіма іншими формами розвитку суспільства за останні п'ять століть у будь-якій частині світу.

По-третє, недиференційовані зрушення в суспільному поділі праці при постійних поліпшеннях у базовій економічній інфраструктурі внаслідок досягнень науки і техніки;

За даними ЮНЕСКО частка робочої сили, зайнятої у виробництві необхідного для всього суспільства кількості продуктів харчування, зменшилася з більш ніж 90% до 5—2 %.

У свою чергу це дозволило суспільству введення загального обов'язкового середнього утворення і зажадало розширення мережі професійного навчання і росту числа що навчаються у вищих навчальних закладах. А це привело до збільшення відсотка населення у віці до 25 років, охоплюваних навчанням, а не поповнюють робочу силу суспільства.

Значно виросла частка робочої сили, необхідної для обслуговування, підтримки і розвитку базової економічної інфраструктури (таких, як сфери утворення, охорони здоров'я, мистецтва, науки і техніки). І, незважаючи на скасування рабства і кріпосництва, ріст якості життя і загального життєвого рівня, незважаючи на ріст енергоємності на одиницю робочої сили (одного працюючого) і на квадратний кілометр, капіталоємкість найманої праці підвищилася і має тенденцію подальшого росту.

У сукупному матеріальному продукті, а також сферах, що окремо враховуються: освіти, охорони здоров'я, науки і технології, речовинний зміст споживчого кошика на одного працюючого в цих сферах і на одне домогосподарство постійно росте, що також веде до перерозподілу суспільної праці.

По-четверте, відповідності (чи не-) деякого узагальненого показника перемінної закономірно зростаючої вартості відтворення;

Ці розрахунки виробляються для виміру економічного росту сфери матеріального виробництва, як правило, вони виконуються в демографічних показниках на одну родину (води, енергії) і тонно-кілометро-годинник на транспорті: на одного працюючого, на одне домогосподарство і на один квадратний кілометр.

У такий спосіб ми одержимо деяке порівняння перемінної закономірно зростаючої вартості відтворення для суспільства в цілому в зіставленні з загальним виробництвом цих матеріальних цінностей як елементів суспільно необхідних витрат, що і складає цикл суспільного відтворення.

Ми будемо мати два головних показники: — по-перше, загальнодомі необхідні витрати, вимірювані по стандартному наборі товарів споживчого кошика: — по відтворенню робочої сили і виробничих потужностей того якісного рівня, що необхідний для забезпечення відповідного рівня виробництва на одного працюючого, на домогосподарство і на один квадратний кілометр; по-друге, випуск готової продукції в даному суспільстві, виражений у тих же самих одиницях.

І тут двох значень не буває: або ми будемо мати перевищення випуску над витратами, або суспільство буде деградувати в напрямку розрухи, (що ми і маємо в даний час в Україні).

По-н'яте, неентропійний характер економічних процесів; відповідність послідовного ряду зростаючих показників росту потенційної відносної щільності населення як послідовності змін цільової функції;

Ця послідовність взаємозалежних доісторичних і історичних трансформацій у потенційній відносній щільності населення земної кулі не тільки є аналогом кумулятивних ефектів послідовних фундаментальних наукових відкриттів у фізиці, але і відноситься до ряду подій того ж самого типу й в економіці. Цей ряд вибудовується на тому ж самому принципі, що й оригінальні, самоочевидно, революційні зміни принципів у фізичній науці, так само як аналогічних видів відкриттів у класичних формах філософії, образотворчих мистецтв.

У цьому і виявляється зростання влади людства над природою, що виражається показниками матеріальних цінностей, що приходяться на душу населення (чи на наявну продуктивну силу), на домогосподарство і на квадратний кілометр використовуваної території, що залежать від досягнення технологічної революції, головним чином у сфері виробництва й в організації виробництва засобів існування суспільства, що лежать в основі росту потенційної відносної щільності населення.

Слід зазначити, що здатність до здійснення відкриття більш високих, суспільно-значимих оригінальних принципів, тобто до здійснення корисних самоочевидно революційних відкриттів є унікальною якістю не самого суспільства (що дуже часто ототожнюється), а тільки окремих членів даного суспільства. Кожне відкриття, народження нового відбувається винятково в рамках глибоко індивідуального ментального процесу окремо узятій людини. І тільки потім під індивідуальним впливом воно може бути передано іншій людині, якщо той готовий його відтворити самостійно, повторивши те, що зробив першовідкривач.

Таким чином, ріст потенційної відносної щільності населення в суспільстві залежить від відповідної якості організованих відносин усередині його. Це значить, що саме суспільство сприяє розкриттю резервів кожної окремої людини для генерування і повторення подібних індивідуальних ментальних актів по здійсненню самоочевидних революційних форм коштовних відкриттів. Саме суспільство керує можливістю значного підвищення потенційно відносної щільності населення в ньому самому.

Цілеспрямоване сприяння держави, активізації творчого потенціалу як можна більшого числа інтелектуально високого рівня людей, значно важливіше, ніж подальше підпорядкування розумового життя більшості

стандартів, що з'єднали в собі проходження сформованим традиціям і вказівкам зверху. Саме в цьому складається секрет переваги і могутності нової європейської культури.

По-шосте, відповідність форми грошово-кредитної політики обраним (існуючим) виробничим відносинам.

Вище вже було показано, що усі без винятку правильні виміри, застосовуваних в економіці, базуються на надійних параметрах. Наприклад, домогосподарське і виробниче споживання і випуск продукції в розрахунку на споживчий кошик на душу населення, кількість робочої сили на душу населення, площа використовуваної землі на домогосподарство і на квадратний кілометр.

Всі істотні виміри при необхідності повинні бути зроблені в першу чергу в цих одиницях без звертання до цін. Даний підхід одержав популярність із шістнадцятого століття і був загальноприйнятим чільним аж до початку дев'ятого за назвою «камерализм». Конституція Сполучених Штатів при першому президенті в неявному виді обумовлювала економічну систему, що офіційно була проголошена як «Американська система політичної економії» і була зразковою моделлю, протилежній нинішній британській системі «вільної торгівлі» Адама Сміта і його різнобарвних послідовників.

Грошова система, створення якої базувалося на спільному авторитеті федеральної Конституції США й адміністрації президента, мала свій історичний прецедент в успішній політиці в області емісії паперової валюти. Ця, найвищою мірою успішна інновація, передбачала використання нерозмінних паперових грошей, випущених урядом як кредитний інструмент винятково для звертання в народному господарстві з метою заохочення і підтримки на відносно високому рівні товарообміну, що в першу чергу спрямована на краще використання наявних виробничих потужностей.

Гроші повинні бути введені в звертання тільки у виді кредиту (безпроцентних повноцінних державних банкнот). Вони випускаються урядом для кредитування найбільш перспективних виробництв усередині своєї країни. Ці банкноти, що випускаються в такий спосіб і що мають урядову протекцію щодо звертання у внутрішній і зовнішній торгівлі, по масштабах емісії повинні поспівати за об'єктами постійно зростаючого виробництва товарів, що підтримуються цією емісією. Такі гроші по своїй споконвічній суті не є інформаційними, якщо використовувалися розумним шляхом і по призначенню.

Діаметрально протилежна, цій системі є британська система, олігархічна модель якої народилася в системі приватних банківських олігополій. Вона передбачає неодмінну наявність деякого «початкового запасу

капіталу» у приватних руках і шукає можливість установлення приватної монополії над національною і світовою валютою і кредитами за допомогою встановлення олігархічної приватної монополії як центральною банківською системою, так і поступово над усіма виробничими потужностями світового співтовариства, тобто над базовою економічною інфраструктурою.

Ведучі учені економісти світу вважають, що, «саме світова система центральних банків (МВФ) виявилася зараз під погрозою повного краху одним із двох альтернативних шляхів: або під впливом направлення урядом (відомою «сімкою») реорганізації в процесі банкрутства тієї чи іншої банківської оргструктури, або через неминучу в найближчій чи середньостроковій перспективі валютно-фінансової системи в результаті (Авт. — міждержавної і внутрішньодержавної дезинтеграції) раптової і своєрідної «термоядерної» імпозиції «зворотного фінансового впливу».

У-сьомих, подвійність характеру сучасної економіки.

Вона полягає в тім, що, з одного боку, проповідується світова цивілізована інтеграція з метою економічного розвитку; з іншого боку, здійснюється політика нацьковування союзників один проти іншого з метою геополітичного «главенствования».

З 1582 року вся історія європейської цивілізації характеризується конфліктом, що не припиняється, між «спадщиною традиції державності Людовика XI» і «провенеціанськими «олігархически» набудованими супротивниками цієї традиції». Характерною рисою тактики стала спроба контролювати інші держави шляхом інтенсивного впливу на уряди, класичні образотворчі мистецтва і науку, «предпочитая» більше діяти зсередини цих суспільних інститутів, чим спиратися на грубі реакційні методи руйнування нових форм керування і науки ззовні. Венеціанська олігархічна ставка на «корупцію в стані супротивника через підривну роботу в його власних інститутах» стала відмітною і постійною рисою олігархічного характеру до дійсних днів.

«Хитроумность», укладена в цій тактиці, полягає в тому що будь-яка людина, що сліпо сприймає емпіричні аксіоми як самоочевидні, буде схильною поводитися так, як буде зручно олігархічним стратегічним інтересам. Той факт, що Україна, Росія й інші країни ближнього зарубіжжя прийняли радикал-емпіричні доктрини економіки вільного ринку як бази для політики економічних реформ,— з одного боку, приклад того, як цей метод маніпулювання працює близько 500 років, з іншого боку, саме він і є чільною причиною розвалу нашої економіки.

Отже, характерною рисою розвитку сучасної європейської цивілізації (економічною системою співтовариства людей на земній кулі) є конфлікт, що не припиняється, між новими принципами державно-республіканських

інститутів, що висувуються на перший, план і конфронтуючими їм формами, у яких супротивники економічної самостійності республіки ведуть боротьбу за встановлення чи збереження свого контролю над політичними й іншими ведучими інститутами нової форми національної держави;

Яскравим підтвердженням цьому висновку є початий у 1989 році під впливом все ж того британського центра, олігархічного фарбування, процес економічних і соціальних змін, що приніс як у соціальному плані, надію на краще життя мільйонів жителів Східної Європи, так і, в економічному плані, повну розруху економічних систем їхніх держав. У плінні буквально двох років кінця 80-х і початку 90-х років були нерозважливо зроблені важливі кроки убік ринкових економічних відносин. А в 1992 році і Росія, і Україна, та й інші республіки колишнього Радянського Союзу аналогічним образом виявили готовність наслідувати прикладам своїх західних сусідів в усуненні контролю над цінами і надали селянам права власності на землю.

Однак населення цих, що тільки що приступили до «демократизації», країн буквально в наступні 2—3 роки засумнівалися в здатності ринкової системи поліпшити їхнє матеріальне становище. Тому що за цей час рівень життя рядового громадянина катастрофічно знизився, виробництво швидко падає, розподіл доходів стає усе більш нерівномірним, а безробіття збільшується. Сьогодні величезна більшість людей у країнах Східної Європи живе явно в гірших умовах ніж раніш.

У 1990 році, першому році перехідного періоду, реальна заробітна плата в Польщі знизилася майже на третину, а промислове виробництво на 25 %. У наступному році виробництво упало ще на 19 %. Частково це падіння розумілося тим, що не знаходить збуту продукція, яка вже не враховувалася. Однак спостерігати більш ніж 50 % падіння виробництва на багато перевершувало те, що можна було віднести за рахунок низької якості товарів.

У Чехословаччині, де процес перетворень почався роком пізніше, реальна заробітна плата в 1991 році упала на 25 %, а промислове виробництво на 21 %. У 1992 році виробництво знизилося ще на 16 %, тобто падіння тут було не менш стрімким, чим у Польщі.

Навіть в Угорщині, де реформи здійснювалися більш плавно, реальна заробітна плата в 1990 році упала більш, ніж на 5 % і в 1991 році ще на 8 %. А промислове виробництво знизилося на 19 % у 1991 році і ще на 10 % у 1992 році.

В Україні валовий національний дохід у 1993 році скоротився на 36 % у порівнянні з 1992 роком. А обсяг промислового виробництва на 39,1 %, виробництво товарів народного споживання на 40,6 %. Максимальне падіння спостерігалось в промисловості будівельних матеріалів на 53,8 %.

Таким чином, навіть у найбільш великих країнах з командними економічними системами майже повністю обсяг промислового виробництва, досягнутий в дореформений період, було загублено з початку процесів перехідного періоду.

З 1991 року і в наступні роки ні в одній зі Східноєвропейських країн не було зафіксовано чистого приросту капіталовкладень, більш того щорічно спостерігався істотний відтік капіталу.

Економіка інших, що недавно встали на шлях мнимої демократизації, країн перетерпіла набагато більш серйозні погіршення.

У Росії й в Україні, за даними Австрійської групи «Пекло-дружина» по соціально-економічній реконструкції Центральної і Східної Європи, рівень інфляції в 1992 році склав відповідно 1300 і 1600 % однак реальний обсяг промислового виробництва знизився лише на 18 %. Падіння реальної заробітної плати в 1991 році оцінюється в 4 %, а в першому кварталі 1992 року — у 35 % у порівнянні з тим же періодом 1991 року.

Деякі з цих проблем неминучі для процесу радикального перетворення планової економіки в ринкову. Однак їхня твердість і тривалість залежать, в основному від використовуваних при цьому підходів. Так, при усім своїм різноманітті форм, що відповідають програмі, в різних країнах містять три основні підходи:

- економічна лібералізація через усунення контролю над цінами і виробництвом;
- макроекономічна стабілізація через регулювання грошової маси в звертанні і збалансування урядового бюджету;
- продаж державної власності приватним особам і (чи) організаціям.

Розходження в програмах тих чи інших держав тільки до темпів і способів їхньої реалізації. І всі ці розбіжності необґрунтовані, завдяки відсутності теорії причинності наслідків.

Таким чином, при всій безперечності того, що зазначені три підходи необхідні для здійснення процесів перетворень, можуть одночасно існувати різні варіанти масштабів і термінів їхнього застосування.

Зокрема, це відноситься до мір економічної лібералізації, що охоплюють ліквідацію контролю над цінами, введення вільної зовнішньої торгівлі шляхом скорочення й усунення тарифів, квот і монопольного ліцензування торгових фірм, а також до встановлення системи правового регулювання приватної власності у виді комерційного кодексу, законодавства про компанії і юридично підкріпленого виконання контрактів. Саме для процесу перетворень особливо важливі численні стимули, що сприяли б посиленню економічної активності населення.

Макроекономічна стабілізація прийняла форму скорочення і (чи) ліквідації цінових і виробничих субсидій, проведенні девальвації і введення конвертованості валюти, а також обмежувальної грошово-кредитної політики для зниження росту внутрішнього кредиту в масштабах, що забезпечують позитивні реальні процентні ставки. І, нарешті, приватизація державних підприємств шляхом перетворення їх у корпоративні форми (що дозволяють продавати чи якими-небудь іншими способами передавати їх приватним особам) стала наріжним каменем кожної програми реконструкції (переходу).

Звичайно (як правило в сьогоднішніх урядів різних держав) вважають, що цього вже саме собою досить для створення в економічних суб'єктів стимулу до збагачення, так само як і для побудови демократії, заснованої на приватній власності з ранньою ліберальною політичною думкою.

Це неправильне уявлення! Саме приватна власність — найголовніший (суперечливий) процес, що не відповідає самій природі демократії. Уже до початку 1992 року (а в деяких державах у 1993 році) стало ясно, що комбінація початих дотепер мір не приведе до бажаних результатів. Те, що зараз доведено фактами, ми спробуємо в роботі довести й аналітично.

Усім програмам перетворень присуща загальна помилка: їхні творці вірять, що просте усунення центрального планування і введення приватної власності автоматично приводить до формування ринкової системи, що вважається необхідною і достатньою умовою для створення багатства в нових «вивільнюваних» країнах. Але, ми вже показали, що історія розвитку не знає іншого чим те, що тільки 5 % населення може стати багатими. А що робити з тими, що залишилися 95 % ? Як їх облаштувати? Чи для них необхідні інші умови демократії? Представлення про можливість створення ринку простим звільненням цін і виробництва з під контроль держави і створенням приватної власності в сьогоднішньому його розумінні кореняться в глибокому непорозумінні функціонування ринкового капіталізму.

Ринок — це не «божественна» машина і не богом даний (теорію «вільної торгівлі» обґрунтував Адам Смит), не якась таємнича сила, керована невидимою рукою, а суспільний інститут, що протягом останніх сторіч пестувався і розвивався свідомим людським впливом. Це ціла мережа інформаційних механізмів, тільки один з яких представлений цінами, обумовленими в ході добровільного обміну наявними товарами і послугами між людьми. І оскільки ринок опосередковується поточним впливом минулих рішень, а також чеканням майбутніх умов, генерируємих нинішніми і минулими діями, він уписаний у соціально-економічний контекст різних регулюючих механізмів, а також міжособистісних відносин і чекань.

Успішне введення ринкового механізму можливо тільки в умовах реконструкції всієї соціально-економічної тканини економіки, що описаний нами раніше.

У змішаному ринковому господарстві Західної Європи соціальні й економічні контексти, у яких виникав ринок, склалися в результаті комбінованої дії спонтанних сил і втручання людей з визначеною цільовою функцією. Існуючі в даний час у Центральній і Східній Європі умови не допускають такої розкоші, як чекання спонтанних рішень тому що цільова функція людей різко змінилася і неминучим стає саме свідомо дія олігархічних кіл.

Уже саме поняття «соціально-економічний контекст» виключає можливість використання якої-небудь єдиної, універсально-застосовуваної схеми (програми) перетворень у силу необхідності глибокого знання кожного місцевого специфічного контексту.

Це дуже наочно підтверджує досвід Японії і «малих тигрів» (Гонконг, Сінгапур, Південна Корея і Тайвань). Хоча всі ці країни засновували зростаючу міць своєї економіки на ринкових силах, вони ніколи не відмовлялися від політичного втручання в неї, аж ніяк не вважаючи функціонування ринкових механізмів священним і недоторканим. Навпроти, «керуючи ринком» і прагматично витягаючи цей досвід, їм удалося створити соціально-економічну структуру з умовами, що різким образом стимулювали розширення виробничих можливостей і підсилювалися конкурентноздатністю.

Таким чином, можна зробити висновок: як невдалі, так і успішні історичні приклади підкреслюють наполегливу необхідність керування ринковими силами в Центральній і Східній Європі в ході соціально-економічної реконструкції. Необхідність такого підходу теоретично визначена і на практиці стає ще більш очевидною внаслідок повного краху соціальних і економічних структур у цих країнах, викликаного швидким і зовсім несподіваним переходом від економіки з централізованим плануванням до економіки з ринковим механізмом.

По-друге, обговорення цих проблем цілком призначено безпосередньо для тих людей, — то буде чи вчений науковець, чи теоретик практик, чи керівник виконавець, — які зобов'язані діяти — для того щоб досягти (прямо чи побічно) намічуваних результатів, поставлених цілей. І не підлягає сумніву, що конкурентний ринок здатний спонукати людей діяти. Однак, змусити ринок (цільову функцію) давати прийнятні результати, він повинний бути створений людьми під зовсім конкретну потенційну відносну щільність населення, конкретно узятій території (держави).

Вихідне і визначальне значення для наукового розуміння і практичної оцінки змін, що відбуваються нині в нашому суспільстві, має знання закономірностей прискорення соціально-економічного розвитку, що у своїй основі містять ясно виражену історичну перспективу, а усвідомлення їх може сприяти розробці чітко вираженої програми практичних дій з метою досягнення його якісно нового стану.

Відомо, що в теоретичних запереченнях останнього двадцятиліття, по суті справи, домінували погляди, що допускали перехід до більш зрілого стану чисто еволюційним шляхом, за допомогою простого нагромадження кількісних факторів. І не випадково тому відмінність різних етапів розвитку нашого суспільства характеризувалося винятково кількісними, масштабними оцінками. Аналіз же тих глибинних процесів, що їх визначають, відсувався на другий план, за відсутністю контекстів теорії причинності наслідків.

Тим часом і наука, і історична практика постійно доводять, що суспільно-економічна формація не може розглядатися як застигле явище, піддане лише еволюційним кількісним змінам. У її рамках відбуваються, корінні зрушення (відновлення), що визначають перехід на нову якісну ступінь розвитку.

Поняття конверсії відновлення було запозичено суспільною наукою з біології, що підтверджує приналежність соціально-економічних аспектів саме природним процесам. Воно означає придбання не родинними організаціями в процесі еволюції подібних рис будівлі і функцій у результаті пристосування їх до однакових умов існування. Це поняття в наш час стало широко застосовуватися в політичній і політологічній літературі в силу того, що у світі реально співіснують два різних способи виробництва, дві системи керування. Хоча сьогодні це і дуже умовно.

Природно, при цьому неминуче встають різні питання: родинні чи не родинні розглянуті системи, чи йдуть вони назустріч один одному чи переймаються передумовами «мутирования», тобто, відбувається поступове перетворення першої системи в другу, як і сутність і межі їхнього співіснування, взаємодії і взаємозумовленості?

І капіталізм у різних своїх формаціях: приватний, державний, соціальний і т.д. і соціалізм при всіх його формах відчуження і тим більше ворожого відношення до нього, незважаючи на їхнє видиме розходження, подібні насамперед у тім, що визначають собою ряд специфічних утворень соціально-економічного характеру того самого-людини. Отже, має місце не сходження даних формацій (утворень) як різних по роду систем (організмів), а послідовна поява нових ступіней розвитку того самого організму (системи). Це, образно говорячи, стадіальний розвиток

однородового суспільного організму у своїй цілісності не що інше як формаційний розвиток.

Природно, що кожна формація зароджується в надрах попередньої і не відразу охоплює весь ареал потенційної відносної щільності населення землян. Умови місця і часу, властиві їм об'єктивні і суб'єктивні фактори визначають затримки, прискорення, відступи і конкретне «обличчя»: структуру, ідеологію, філософію, соціально-економічні аспекти формаційного розвитку системи, так само як і суспільства в цілому. У кінцевому рахунку кожна нова формація стає переважною для всього співтовариства людей.

В останні роки і за. рубежем і в нашій країні з'явилося чимало публікацій, автори яких на перший план висувають так називані «соціальність» і «цивілізованість». Дуже природний підхід. Але що саме укладено в цих поняттях? Яке їхнє походження? Чи не є вони наслідком і складовими частинами самого формаційного людського суспільного організму, що розвивається.

Видатний французький філософ-просвітитель XVIII століття Жан-Жак Руссо вважаючи, що перша людина, що огородила ділянку общинної землі колами, сказав «це моє» і знайшов людей, досить простодушних, щоб цьому повірити, був першою ознакою цивільного суспільства, тобто суспільства індивідуалізованої приватної власності.

Руссо бачив трагедію людського роду, у тім, що серед общинників не знайшлося іншої людини, що, висмикнувши коли, викрив би цього ошукавця, ліквідував би в зародку приватну власність, що принесла людям страшні нещастя, мучення і горе.

Суперечки не має, **Руссо** був прекрасний у своїй критиці приватної власності. Але він був правий тільки наполовину, тому що інша половина істини — історично прогресивна, творча, цивілізована роль приватної власності взагалі, приватної власності на землю особливо — залишилася для нього невидимою. Сьогодні ця роль видна в двох зрізах громадського життя: структурному, через відношення «власник — цивільне суспільство — держава», і в зрізі рушійних сил історії через мотивацію людської діяльності.

Справді: людство розвивалося в рамках двох взаємозалежних систем — «людина — природа» (продуктивні сили) і «людина — людина» (виробничі відносини). Як бачимо, людина є основою й в одній і в іншій системах, обумовлюючи їхню єдність. Саме в такій єдності зародилися й удосконалюються соціальність і цивілізованість, тобто знання, навички оволодіння і використання людством законів і закономірностей розвитку природи.

Соціальність у кінцевому рахунку означає ступінь рівності людей і їхніх воľ, досягнутих на тій чи іншій ступіні свого руху вперед. А цивілізованість відбиває рівень матеріальної і духовної культури людей, рівень реалізації їхніх здібностей в інтересах усього суспільства. Тому що конкретні форми рівності, волі, культури індивідів специфічні для кожної формації. Вони відповідають стану суспільних сил і пануючій формі суспільних продуктивних відносин. У кожній наступній формації рівень соціальності і цивілізованості (у загальному виді соціально-економічні аспекти) підвищується, але має і свою межу.

Декларація прав людини і громадянина, що представила світу обличчя XVIII сторіччя, проголосила: «Суспільство, у якому не забезпечене користування правами і не встановлено поділ влади, не має конституції». І було б щонайменше несправедливо применшувати практичну значимість гасел «воля, рівність, братерство», що втілили в собі загальнолюдські політичні, правові і моральні імперативи. При усьому при цьому Декларація повідомляла приватну власність священним і недоторканим правом «людину і громадянина», а якобінці — самі ліві сили Французької революції — вважали її непорушним принципом суспільного ладу.

Якщо в людини є «свій будинок», тобто власність, і якщо ця власність надійно захищена законом, то він набуває впевненості, тримає себе з достоїнством перед обличчям влади будь-якого рангу. Тут цивільне суспільство виступає як суспільство, головним діючим обличчям якого є «людина-власник».

Ні, це не елітарне суспільство Форсайтов, не олігархія, не закритий аристократичний клуб, а демократичне суспільство тих, хто чимось володіє: засобами виробництва, грошовим капіталом, акціями, інформацією, необхідним людям, інтелектом, що генерує ідеї, нарешті, просто фізичною силою здатної робити товар, капітал, матеріальні блага. Кожна людина має право на власну справу.

Учасники такого відділеного від державної влади суспільства самостійні і незалежні друг від друга, залежні в межах досягнутої між собою домовленості. Вони самі вирішують свої справи, самі ризикують і пожинають плоди ризику. Як такий підхід і виявляє властивість приватної власності — бути могутнім стимулом творчої зацікавленої діяльності людини.

Не можна не бачити, що приватна власність не тільки роз'єднала людей на ворожі, антагоністичні класи, не тільки збуджувала в людях жадібність, спрагу наживи, зробивши звичайним явищем обман і лицемірство, — усе це було і є, але і розбудила небачений досі інтерес людей до розвитку виробництва. Що ж стосується такого наслідку приватної власності, як класова боротьба, то вона була рушійною силою історичного

прогресу завдяки двом причинам: по-перше, тому, що через революції здійснювала перехід від однієї формації до іншої; а по-друге, тому (і цей момент треба підкреслити особливо, тому що він вислизав з поля зору), що сприяла створенню соціально-політичних умов для формування структур цивільного громадянського суспільства, автономного стосовно державної влади.

Приватна власність є великим завоюванням і двигуном людської цивілізації. Без її не було б таких унікальних явищ світової історії, як антична Греція і Рим, блискуча епоха Відродження і т.п. Сучасний капіталізм на базі істотно модернізованої приватної власності продемонстрував здатність піти назустріч зростаючим соціальним запитам людей, внести необхідні корективи в структури політичної влади.

У 1893 році в політичному дослідженні «Із приводу так названого питання про ринки» В.І. Ленін писав, що розвиток капіталізму неминує спричиняє зростання рівня потреб усього населення, у тому числі і пролетаріату; що цей закон первинності потреб з повною силою позначився в історії Європи — досить порівняти, наприклад, французького пролетаря кінця XVIII і XIX століття, чи англійського робітника 1840-х років (отут Ленін у виносці посилається на роботу Ф. Енгельса «Положення робітничого класу в Англії», написану в 1844 році, де описується жахаюча бідність робітників) і робітника 90-х років минулого сторіччя. У 1892 році Енгельс у спеціальному додаванні до німецького видання цієї своєї роботи, говорячи про зміни, що пройшли за п'ятдесят років, визнав за необхідне відзначити, що серед англійських буржуа з'явилися «люди, що визнають обов'язок суспільства стосовно окремих його членів». І відразу викликає: «А серед німецьких буржуа?!!?» У сьогоднішні у більшості розвинених країн ці питання не виникають.

З тих пір пройшло ще сто років. І серед німецьких, і серед американських, французьких, австрійських, шведських, японських і багатьох інших буржуа з'явилися люди, що уже не тільки визнають обов'язок суспільства і держави стосовно своїх громадян, але і сприяють тому, щоб ці обов'язки були якось реалізовані.

Сьогоднішня дійсність розвинутих капіталістичних країн різночуде відрізняється від тієї, що була ще навіть півстоліття назад. Тут у наявності не просто правова соціальна держава, що функціонує в умовах суспільства, що по багатьом параметрам — рівню і якості життя, соціальної забезпеченості (у тому числі і пенсійної), організації охорони здоров'я, утворення побуту і дозвілля людей — знаходиться набагато ближче до соціалістичного ідеалу, чим будь-яке суспільство, що називало себе соціалістичним.

Чи значить це, що в ХХ столітті держава в капіталістичному суспільстві перестає виражати інтереси тих буржуазних груп, що належать основі багатства нації, тобто олігархічним кланам? Представляється, що великих основ для позитивної відповіді на це питання немає. І перша світова війна, розв'язана імперіалістичною буржуазією ведучих капіталістичних країн за новий розділ і переділ світу, і їхня класова єдність в інтервенції проти тільки що народженої Радянської держави, і нещадне придушення революційних, виступів пролетаріату проти буржуазії в Німеччині, Угорщині, Іспанії й інших країнах, і установлення фашистських режимів у ряді європейських країн напередодні й у ході другої світової війни, і сучасні військові конфлікти на Близькому Сході, на Балканах, у Середній Азії, на Кавказі і багато чого в політичному житті сучасного Заходу, і нарешті, розвал Радянського Союзу — тому прямий доказ. І все-таки істотні переміщення в складі сил, що здійснюють функціонування державної влади, відбулися. У розвитку буржуазії наступив той, передбачений Енгельсом, «поворотний пункт», після якого «вона втрачає здатність до виняткового політичного панування; ...шукає собі союзників, з якими, залежно від обставин, вона чи поділяє своє панування, чи уступає його цілком».

Нижче ми спробуємо визначити, хто ці союзники сучасної буржуазії. Але, колиш, варто зробити істотний висновок: правова соціальна держава, що у розвинутих капіталістичних країнах остаточно склалася в останню третину нинішнього століття, не утративши свого визначеного характеру, виявилось здатним підтримувати таке положення в суспільстві, коли напруженість у відносинах між класами, часом в окремих країнах, задоволена сильна, не виражається у формі соціальних революцій. «Пролетарям» уже є що втрачати крім своїх ланцюгів, і тому вони не квапляться здобувати увесь світ.

Таким чином, ріст потенційної відносної щільності населення в суспільстві, як показник класового характеру, залежить від відповідної якості організованих суспільних відносин усередині його. Це значить, що саме суспільство сприяє розкриттю резервів кожної окремої людини для генерування і повторення подібних індивідуальних ментальних актів по здійсненню самоочевидних революційних форм коштовних відкриттів. Саме суспільство керує можливістю значного підвищення потенційної стабільності класових відносин, за допомогою стимулювання росту потенційної відносної щільності населення в ньому самому. І саме в цій деякій якості організованих суспільних відносин, при відповідній соціальній формі взаємозв'язків між окремими членами суспільства, гарантія стабільності природного розвитку суспільства, тому що воно не виявляється настільки очевидно в жодному відомому виді живих істот, крім людини. Хоча в останні

роки багато вчених дійдуть висновку, що ця подоба спостерігається (виявлено) у сімействах бджіл і мурах.

Звідси всі соціально-економічні аспекти суспільного розвитку полягають саме в природному зв'язку з природою й улаштовуються законами і закономірностями Всесвіту. Розглянемо, приміром, джерело діючої норми прибутку, обумовленої в матеріальних економічних показниках. Норма прибутку для суспільства (тобто для економіки) у цілому означає те ж саме, що в першому наближенні представляє доход на душу населення — відносини вільної енергії до енергії системи. Звертаючись до цього питання в рамках даної роботи, обмежимося зв'язком між перемінним узагальнюючим коефіцієнтом і якісними змінами потенційної відносної щільності населення даної системи. У нашому випадку цей коефіцієнт є норма прибутку матеріальної економічної системи. У цьому руслі даний коефіцієнт відбиває відносно «незентропийний» характер суспільства (його економіки) у цілому.

Джерело цієї «незентропийности» суспільства знаходиться у взаємодії (генерації), а точніше, використанні накопиченої і постійно зростаючої маси відомих самоочевидно революційних відкриттів у науці, культурі за сотні і навіть тисячу років і дотепер. Мова тут йде про ті коштовні самоочевидні революційні відкриття у фізиці, що можуть відбивати тип розумового процесу, що включає також відкриття в області класичних видів образотворчих мистецтв, що підвищували загальний культурний рівень («обогащаючих» культурне середовище суспільства).

Візьмемо для прикладу революцію в державному керуванні в XV столітті, що ознаменувала собою становлення у Франції сучасної національної держави (республіки). Це подія, поряд з іншими важливими рішеннями «Ойкуменического Собору» у Флоренції в 1439-1440 роках, з'явилася як би відправною крапкою, свого роду Фундаментом, з якого починається процес виходу, що склався на той час в європейській цивілізації феодалізму. Власне кажучи це стало початковою фазою процесу, спрямованого на виключення олігархічної в/лади з життя суспільства.

Цим визначалися нові функції держави в прийнятті на себе відповідальності за напрямки і зміст розвитку загального народного утворення, за розвиток базової економічної інфраструктури і за активізацію участі всього населення в наукових, технологічних і інших, зв'язаних з ними інноваційних процесів як індивідуального, так і суспільного характеру. Ці функції знаменували собою посилення ролі нової європейської культури в житті суспільства в порівнянні з усім попереднім періодом існування людства.

Цілеспрямоване сприяння держави активізації творчого потенціалу як можна більшого числа обдарованих розумів важливіше, ніж подальше

її підпорядкування розумового життя більшості суспільств стандартами, що сполучили в собі проходження сформованим традиціям і вказівкам зверху.

Саме в цьому складається перевага і могутність України і не використовувати його ми не маємо права, нащадки нам цього не простять так само, як ми сьогодні не прощаємо своїм.

Не вдаючись у теоретичні викладення (доказу), ми вже показали, що усі без винятку правильні виміри, застосовувані в економіці, носять природний характер і базуються на не грошових параметрах.

У наступний період з 1964 по 1970 рік відбувся відхід від такого підходу в культурній і економічній традиційній лінії на Заході, що дозволило Лондонському інституту Тевистона і його співробітникам назвати цю зміну «зміною культурної парадигми» в економіці. Ця «зміна культурної парадигми» є ключем до розуміння розрухи, що розгортається в дійсний час усередині світових монетаристській, фінансовій й економічній системі.

Важко освітити в рамках однієї роботи історію розгортання цієї боротьби. Зупинимось лише на деяких останніх її етапах останніх років. Якийсь час у центрі повчальних подій поворотних 1963—1968 років знаходився радник по національній безпеці США Леак Джордж Банди. Фактично Банди був ініціатором військового вторгнення США у В'єтнам. Як тільки Банди утягнув президента Джонсона в бажану для нього війну у В'єтнам, він залишив уряд США й очолив Фонд Форда, з якого він активно диригував антивоєнним рухом США в період 1965—1968 років, включаючи фінансування групи, що незабаром стала терористичною організацією «уз-зерменов». Ці ж самі сили дали поштовх і так називаному «екологічному руху». Запалом для масового «екологічного руху» послужили осколки антивоєнного руху, трохи розхитаного до 1970 року.

Голосний постіндустріальний галас «ирраціоналістського» руху за екологію, мов «опора на науку, технологію більше не потрібна і навіть небажана», сприяла цілому ряду добре фінансуємих операцій проти ключових інститутів сучасного суспільства. Що привело до глобальної кризи не тільки в економіці, але й у науці, філософії, релігії. Характерно, що й офіційна наука колишнього Радянського Союзу теж «дзюбнула» на цю наживку, що є однією з ведучих причин відомого.

Кожна з операцій і усі вони разом базувалися в плинні 1970—1995 років на відвертому антинауковому обмані. Усі вони були націлені на руйнування індустріально розвинутого суспільства крок за кроком. Разом зі Світовим Фондом природи (колишній Світовий Фонд дикої природи) принца Пилипа (Англія), ці «екологічні» операції, на сучасному етапі свого розвитку, розгортаються з конкретним наміром: підірвати рух за

національний суверенітет на всій планеті шляхом встановлення екологічних заказників під міжнародним наглядом на границях держав, або у внутрішніх законах найважливіших державних мінеральних, лісових і гідрологічних ресурсів, особливо багатими на який є території колишнього Радянського Союзу.

Ми не проти «руху за екологію» — ми проти його основних цілей і тих методів, якими він здійснюється. Вчені України прийшли до висновку, що «рух за екологію» необхідно починати з екології самої людини. Треба створити екологічно чисту людину, щоб вона, розробляючи нові технології, роблячи нові відкриття, думала насамперед про майбутні поповнення землян: якими вона їх і що для них залишить на матінці Землі.

Проведені ж від імені «ідеологів» «рух за екологію» заход привели до якісних змін в економічній монетаристській і фінансовій політиці і довели ведучі політичні інститути в самих розвитих країнах (у тому числі в Україні) до стану повної нерозсудливості. Більш точно це може бути описане як безупинне збільшення розриву між нагромадженням фінансів і ростом реальної економіки убік першого. Це у свою чергу з'явилося причиною того, що політичні інститути втратили здатність реагувати на реальні життєві процеси в суспільстві і більшості складових його соціальних шарів населення.

До 1963 року номінальна вартість загальних фінансових обсягів у США і більшості високорозвинених країн була тісно зв'язана з рентабельністю (прибыльностью) агропромислових підприємств і комунальних служб. В міру ускладнення і комбінування впливу «постіндустріальних» методів на економічні процеси шляхом уведення «змінного обмінного курсу» у міжнародних грошових операціях і допущення невтримного регулювання фінансового й іншого ринків, вартість фінансового цінного папера стала усе більше відриватися від корисного виробництва продукції і діяльності комунальних підприємств.

Починаючи з 1970—1971 років і особливо після того, як у жовтні-листопаду 1979 року, Федеральній резервній системі під головуванням Поля А. Волкера був уведений порядок «контрольованої дезинтеграції економіки», практично припинилася кореляція між ростом загальних обсягів фінансових засобів і зробленою товарною масою.

З недавніх пір і в Україні, як і в Західній Європі й у США, прибутковість виводиться головним чином з цих способів збільшення загальних фінансових обсягів, що відбувається в результаті скорочення виробництва.

При цих умовах загальнодержавна і місцева політика в Україні, як і в США й у Великобританії, також безупинно віддаляється від реальності,

оскільки фінансовий інтерес, що фактично опанував політичними Фігурами і парламентськими фракціями, виявився цілком відірваним від рентабельності реальної економіки.

Таким чином, за період з 1964 по 1995 роки європейська цивілізація в її нинішній формі змістилася убік кінцевої фази. СЄВ уже наочно випробував вплив цього зрушення ще з початку 1970-х років. Зараз країни, що колись входили в СЄВ, особливо Україна і Росія, захоплені мимовільним симбіозом існування разом зі світовою системою в її кінцевій Фазі.

В умовах сучасної республіканської форми конституційної національної держави прогресивний рух до загального обов'язкового утворення в атмосфері прагнення до вигод науково-технологічного прогресу забезпечувало (донедавна) новітньої європейської цивілізації найвищі темпи фундаментального розвитку науки і технології, величезний стрибок посилення влади середньої людини над природою.

Незважаючи на все те зло, що європейські олігархічні інтереси постаралися посіяти на європейський ґрунт, залишається незаперечним фактом те, що сучасна європейська цивілізація просунула прийнятний рівень життя окремої людини взагалі значно вище, ніж це могла зробити будь-як попередня культура.

Коли, ми кладемо на ваги досягнення сучасної цивілізації і зло, заподіяне її олігархічної складової, то виявляється незаперечним, що реальним шляхом виходу з глобальної кризи, що вибухнув зараз, є відродження державного аспекту цієї цивілізації й усунення олігархічного нахлібника.

Яка б не була краща форма суспільства, що ми припускаємо побачити на території України в найближчому і віддаленому майбутньому, її зараз не слід розглядати в практичному плані, хоча це й архіважливо для нас сьогодні. Тому що яке б не було це віддалене майбутнє для України, дуже важко, виходячи з її сьогоднішнього стану, поки ми до нього не доживаємо. Але нам не дожити до цього, якщо ми не запобіжимо тій загальній катастрофі, що охоплює, тривалої внутрішньої кризи, що підігрується світовим. Ми повинні спиратися на апробовані принципи, правильність яких без яких-небудь серйозних сумнівів доведена протягом останніх сторіч. Головне правильно вибрати найбільш ефективні з них і прийняті для України.

На помилках наших попередників, наших сусідів — європейських держав нової формації ми повинні навчитися перемагати і перемогти зосереджену в Лондоні міжнародну олігархію. Урок цього століття полягає в тому, що країни (у тому числі й Україна), що упали жертвою таких пасток як англо-французька «Серцева згода» короля Едуарда VII, припуститися помилки, дозволивши втягти себе в гонку заради сиюминутних, вузьких

інтересів, забувши про наслідки відмовлення від захисту принципів на шляху свого розвитку.

І ще: варто визнати один важливий прецедент, зв'язаний з нерозсудливістю цього Потрійного союзу. У 1509 році Ліга Камбраї перемогла Венецію і була готова нанести нищівний удар. Можливість для Венеції уникнути поразки в 1510 році полягала в її успішному підкупі деяких членів Ліги Камбраї в боротьбі проти головного суперника — Франції. У період 1894—1907 років Британія, керована принцом Уэльским, що став королем Едуардом VII, стравливала Францію, Німеччину і Росію (серед інших) у боротьбі за життєво важливі стратегічні інтереси кожної із них, на їхні здатності стати настільки захопленими дрібними політичними інтересами, що вони могли б самі прогледіти найважливіше для їхніх життєвих інтересів.

Якщо і є якийсь найбільш важливий урок, який варто витягти із сучасної історії і який можна назвати «фундаментальним», то таким є розиграння тієї нещасливої долі, що часто переживає країна, що поступилася своїми принципами, помилково вважаючи їх «занадто теоретичними», в угоду сиюминутному практичному інтересу деяких більш відчутних, конкретних, «узокполітичних» вигод. На прикладі Потрійного союзу розпаду Ліги Камбраї (раніше) ми бачимо, що країна, що «предпочитає таким способом» «практичне — теоретичному», може виявитися, подібно «пану Миколі II», «вибулим з ладу» у черговій стратегічній катастрофі.

І останній висновок: перший принцип, справедливість якого доведено на п'ятьма століттями сучасної історії, складається в тому що олігархічна модель як така є ворогом, що повинний бути розтрощений. А наш найважливіший життєвий і істинно правдивий інтерес полягає в тому, щоб відродити зараз, поки не пізно, усе доброякісне, що ще залишилося, з нинішніх руїн сучасної історії. Це значить, що в кожній людині варто бачити не свого роду «робоча худоба» для підпорядкування наказам, а творчий інтелект, найбільша моральна сила, здатна до добра, яку необхідно розбудити і надати руху. Саме цей соціально-економічний аспект є найважливішим як при виході з глобальної кризи, так і в стадії природного розвитку.

Саме з цієї причини й у цьому змісті немає довіри ні чоловікам, ні жінкам, що знаходяться у влади, що зі всіх сил намагаються здаватися «по горло» зайнятими практичними політичними діями. У цій справі політики, що пізнали важливість переходу від принципів до справи, варто «предпочитати» тим, хто розглядає «принцип» лише як риторику, що пускається в хід для виправдання того, що вони роблять, керуючись тільки чисто практичними розуміннями. Перевагу варто віддавати, хіба що, «політичним рухам», які керуються прагненням до практичної реалізації

республіканських принципів сучасної «научно-обоснованной» форми національної держави.

Варто визнати, що нова формація — радянської країни була першою в багатьох демократичних починаннях ХХ століття, що мають загальноцивілізоване значення. У ній були проголошені «робочий контроль, право на працю, рівноправність жінок і чоловіків» усіх націй і народностей. Принцип самовизначення народів і націй аж до відділення й утворення самостійної держави, теж народився в нас і одержав світове визнання. Були початі дуже великі спроби затвердити як правову державу.

В роки нової економічної політики «замышлявшейся всерьёз и надолго», початок цивільного суспільства — з багатоукладною економікою, допущенням на відомих умовах і у відомих межах державного і приватного капіталізму, з ідеями компромісу, національної згоди замість громадянської війни — одержали широкі можливості розвитку. Узагальнюючи досвід перших років, але більше очевидно маючи у виді бажані перспективи, М.І. Бухарин писав: «Радянська форма держави є самоврядування мас». Ні партія, ні союзи, ні владу, не можуть безпосередньо «объять неосяжне». Крім централізованого керівництва потрібна децентралізована ініціатива. Між основними робочими організаціями і робочою масою повинні виникнути сотні і тисячі маленьких і великих «быстродвижущихся» добровільних суспільств, кружків, об'єднань, що були б підсобною силою цих основних організацій, що допомогли б найбільшій справі, справі зв'язку з масами.

Однак цьому не дано було здійснитися. Здійснилося сталінське розуміння ролі держави в побудові нового суспільства. «Вищий розвиток державної влади з метою підготовки умов для відмирання державної влади — ось марксистська формула» — затверджував Сталін. Але це пряма фальсифікація марксизму, тому що, як підкреслював Ленін, «по Марксові, пролетаріату потрібно щоб лише відмирала держава, тобто улаштоване так, щоб воно негайно почало відмирати і не могло не відмирати». Теорія правової держави в 30-і роки ХХ сторіччя була затаврована як буржуазна й опортуністична, «суперечна марксистсько-ленінському навчання і не застосовувана до радянської держави». Перетворилося в життя і сталінське розуміння системи диктатури пролетаріату, у якій діяльність правлячої (і єдиної) партії «наложились» на діяльність держави, його органів. Такі організації, як профспілки, молодіжні організації, творчі союзи (письменників, художників, архітекторів і т.п.), що в інших умовах могли б послужити базою для розвитку цивільного суспільства, цілком позбавилися самостійності, ввійшовши в офіційні структури в якості «важелів» чи «приводів». А людина, індивід, виявився убудованим у ці структури в якості «винтика».

Його статус громадянина з визначеним Конституцією обсягом прав і воль мало чого коштував у реальному житті. Насильство над людьми і народами стало функцією державної політики.

Навіть із приведених історичних віх можна зробити висновок: існує інстанція, багато століть претендуюча на те, щоб бути єдиною неухильною об'єднувачкою всіх соціально-економічних, політичних і моральних аспектів суспільства, що запобігає від людей небезпека війни всіх проти усіх, небезпека падіння в хаос. Така інстанція — держава. З часів закінчення родового ладу на всіх історичних етапах держава є соціально-економічною необхідністю. Навіть перократії, «пытавшиися» його підмінити владою релігійної, перетворювалися в різновиді тієї ж Держави.

Держава цементувала суспільства на принципі насильства, а рівень морального розвитку, необхідний для того, щоб цементувати суспільство на якому-небудь іншому принципі, не був досягнутий.

Держава дотепер залишається єдиним випробуванням засобом проти соціального хаосу. Але неминучістю є наявність у людстві етичних початків більш високого типу, здатних не тільки підтримувати, але й удосконалювати соціальну гармонію; і, що ще важливіше, явно проглядаються шляхи прискореного розвитку цих початків

Сьогодні вчені легко розрізняють дві загальнолюдські спрямованості, полярні один одному: перша з них, прагне до перерозвитку державного початку як такого, до зміцнення всебічної залежності особистості від держави, точніше — від тієї інстанції, у руках якої знаходиться державний апарат: партії, армії, вождя; інша, виникла ще в XVIII столітті, якщо не раніш, — це потік спрямованості гуманістичної. Його джерела і найголовніші цілі — це ослаблення цементуючого насильства в житті народів і перетворення держави з поліцейського по перевазі апарата, що відстоює національну чи класову державу, в апарат загальної соціально-економічної рівноваги.

В історичній дійсності маються ще оригінальні утворення, що можуть показатися як би гібридами, власне кажучи залишаючись феноменами першого типу. Вони видозмінюють власне обличчя в тій мірі, у якій це доцільно для досягнення поставленої мети. Це лише тактика маскування, не більш.

І все-таки, незважаючи на полярність цих напрямків руху розвитку, їх поєднує одна істотна риса, характерніша для XX сторіччя: прагнення до всесвітнього об'єднання. Зовнішній пафос різних рухів нашого століття — у їхніх конструктивних програмах народоустройств, у той час як внутрішній — у стихійному прагненні до всесвітнього об'єднання.

Знаменно, що саме релігійні конфесії, раніш всіх інтернаціональні ідеали братерства, що проголосили, тепер виявляються в ар'єргарді загального устремління до всесвітнього об'єднання. Можливо, у цьому позначається характерне для них зосередження уваги на внутрішній людині, зневага всім зовнішнім, а до зовнішнього відносять і проблему соціальної облаштованості людства.

Але якщо вдивитися глибше, якщо сказати привселюдно про феномени вузьких кіл людей, що живуть інтенсивним внутрішнім життям, якщо скористатися, нарешті, новими науковими досягненнями, то виявиться щось, що не всіма враховується, чи враховується в взагалі. Це виниклий ще в часи давньоримської імперії, а може бути і раніш, містичний жаж перед прийдешнім об'єднанням усього світу. Це невтомна тривога за людство, тому що в єдиній загальнолюдській державі передчується пастка, відкіля єдиний вихід буде до абсолютного єдиновладдя, до царства «князя світу цього», до останніх катаклізмів історії і до її катастрофічної перерви.

На гіршому досвіді людство переконується вже сьогодні, що ні ті соціально-економічні рухи, шефство над якими бере голий розум першої фази розвитку, ні досягнення науки самі по собі, без розуміння їхньої суті навколишнім середовищем, не в змозі вивести людство на шлях істини. Гірше того: соціально-економічні системи, приходячи до панування, самі наділяються в механізм політичного деспотизму, самі стають сівачами і разжигателями світових воєн, ворожнечі і ненависті. Наука, при цьому, перетворюється в їхню слухняну служницю.

Трагедія корениться в тім, що наукова діяльність із самого початку становлення співтовариства людей не була сполучена з глибоко продуманим моральним вихованням людей. До цієї діяльності держава відносила як до «подрывающей» його підвалини і тому дуже вороже, що привело до того факту,— що до наукової діяльності допускалися всі, незалежно від рівня їхнього морального розвитку. Не дивно, що кожен успіх науки і техніки звертається тепер однією стороною проти справжніх інтересів людства. І важко було б очікувати, щоб, здійснюючи такий стрімкий прогрес: науковий, технічний і соціальний, створюючи такі культурні цінності, як література, музика, філософія, архітектура, мистецтво і наука останніх п'яти століть, тож людство знайшло б у собі сили одночасно розробляти ще й універсальні державні системи.

Рубіж XX століття з'явився тією епохою, коли закінчився розквіт великих літератур і мистецтв, великої музики і філософії. Область соціально-економічної дії втягує в себе і чим далі тим конкретніше, не найбільш духовних представників людського роду, а найменш духовних. Утворився гігантський вакуум духовності, що не існував ще піввіку назад, і

гіпертрофована наука, неспроможна його заповнити. Колосальні ресурси людської геніальності не витрачаються нікуди. Це і є те лоно творчої активності, у якій зріє визначене до народження щось, необхідне людству в його подальшому розвитку.

Досвід історії підводить людство до розуміння того очевидного факту, що небезпека буде відвернена і соціальна гармонія буде досягнута не диктатурою «сильної людини», не приходом до влади пацифістських організацій соціал-демократичної користі, качаних історичними вітрами то вправо, то вліво, від неспроможної прекраснодушності до революційного максималізму, не розвитком науки і технології самих по собі, хоча вони і відіграють чільну роль у цьому, не перерозвитком державного початку і його організаційних структур, не оптимізацією до максимізації систем соціально-економічного керування суспільством — але визнанням нагальної потреби одного-єдиного шляху, по суті об'єднуючого в собі всі прогресивні початки людського розвитку: установа над Всесвітньою Федерацією держав деякої незаплямованої, непідкупної, високоавторитетної фундації. Фундації етичної наддержавної, тому що природа держави внетична по своїй суті.

Загалом земна цивілізація не стоїть на місці, вона як жива біологічна система енергетично рухається у своєму розвитку, все більше детермінуючи наше минуле у надрозвинене майбутнє, перекладаючи силу своїх фізичних задатків на плечі безвідказних ІТ-технологій, саморегулюючих і самокеруючих машин, які у значній мірі спрощують процеси отримання людиною необхідних послуг.

Завдяки розвитку і впровадженню ІТ-технологій у наше життя, у сфері нашої діяльності у багатьох випадках ми можемо обійтися без традиційних методів і підходів: ми можемо оформити в системі Інтернет покупку і отримання необхідних матеріалів чи товарів; ми можемо через мобільний банк перерахувати і отримати необхідні кошти; ми можемо в системі on-line зареєструвати закуплений транспорт через портал держпослуг; а також багато іншого зробити тільки завдяки тому, що у нас є комп'ютер і вихід в Internet.

Це все і багато іншого завдяки Internet спровокувало Ніколаса Негропonte із Массачусетського університету США висловити термін «цифрова економіка». Сьогодні цим терміном користується увесь світ, він увійшов в спілкування політиків, підприємців, керівників корпорацій, прем'єр-міністрів і президентів. Та тільки чомусь ніхто не пам'ятає, що такі держави як Норвегія, Швеція, Шотландія у цій системі функціонують десятки років. До них приєдналися Данія, Фінляндія, Південна Корея, Гонконг, Сінгапур, США і Великобританія. Але ж хіба існуюча економічна система з

самого зародження і від часів першої промислової революції була не «цифровою»? Хіба Сьогодні державні інститути і інституції рівень економічного розвитку визначають не завдяки кількісному оцінюванню в цифрах? Загально відомо, що у своєму розвитку суспільство пройшло декілька етапів: аграрний, індустріальний і «постіндустріальний» - яка наївність! Хіба ж вони відрізняються по суті один від одного? Всі ці підходи за змістом їх розуміння залишаються віртуальними, без визначення їх суті. Більшість людей не усвідомлює, що всупереч утопічним концепціям, майбутнє — це далеко не гіпертрофовані ідеали «цивілізаційного дозвілля», коли завдяки комп'ютеризації вивільнені від виробництва дилетанти будуть зацікавлені у дозвільному, безособовому проведенні часу. Ні! Це надприродно! А тому етапи розвитку потрібно вимірювати не узагальнено в цифровім вимірі, а в рівні технологічному (в т.ч. і ІТ-технологій), який забезпечував соціалізацію науки. Можна уявити собі, що майбутній світ буде неймовірно більш складним, з потребами більш високого професіоналізму і компетентності, більш високого інтелекту і відповідальності кожного, моральності, а інформаційний обмін поміж людьми буде ставати все більш складним, насиченим і багатостороннім, що помітно із схеми циклічної закономірності розвитку цивілізації землі (таблиця 3.1), розробленої Кадзумо Татеісі і доповненої Володимиром Ткаченком на початку XXI століття.

Ми сьогодні «тупцюємо» на місці в інформаційному суспільстві на основі ІТ-технологій, і «цифрова економіка» на основі тих же ІТ-технологій. То ж хіба це розвиток? Всі ІТ-технології, як електронно-обчислювальні машини, по суті, діти простого арифмометра, тільки трішки більш складні у технічному сенсі, тому що працюють вони тільки за заданою програмою: візьми ось це і склади з тим, запам'ятай ось це і т.д. Просто машини у поміч людині. Дуже вже вразливі машини, але ж тільки машини. Не менш, але й не більш того. У них навіть і морфологія у вигляді цифр. То ж до чого тут економіка? Де ж їх індивідуальна творча праця? Поки що немає.

Думка у нас сьогодні проста: зібрати пристрій на нових елементах-нейристорах, які б чим-то нагадували б нейрони мозку - пристрій, який би відносно показував нам думачою машину, яка спроможна була б лавину інформації, усвідомлено (як би) обробляла, приймала рішення і само регулювала би потік інформації про стан економіки. І тоді ми могли б поставити задачу не про впровадження «цифрової економіки», бо в ІТ-технологіях немає нічого від суті економіки (хіба що тільки цифри кількісних показників), а говорили б про «саморегульовану економіку», бо в суті її будуть не тільки цифри, а й філософія їх визначення і віддзеркалення у вигляді морфології діяльності, де буде помітно індивідуальну

Таблиця 3.1

**Схема циклічної закономірності розвитку
суспільства землян
(Кадзумо Татэиси, В.А. Ткаченко)**

Условное время	Виртуальное общество	Материальная технология	Социальная наука
100000 до н.э.	Первобытное общество	Самоосознание	Ведическая вера
		Самовоспроизводящие приемы	
12000 до н.э.	Общинно-родовое общество		Вера естественных законов
		Технологии индивидуального пользования	
700	Аграрное общество		Философия единобожия
		Технологии диссимметрии	
1302 индустриальная революция	Ремесленническое общество		Философия науки
		Промышленные технологии	
1765 первая промышленная революция	Промышленное общество		Свременная наука
		Машинные технологии	
1876 вторая промышленная революция	Общество механизации		Наука контроля
		Технологии автоматического контроля	
1945 революция, связанная с автоматикой	Общество автоматизации		Наука управления
		Технологии электронного контроля	
1974 революция, связанная с кибернетикой	Общество кибернетики		Кибернетика
		Нано-технологии	
1995 революция информатизации	Общество информатизации		Информатика
		Информационные технологии	
2005 революция оптимизации	Общество оптимизации		Эннионика
		Биоэнергoinформацион-ные технологии	
2020 революция, связанная с эннионикой	Гражданское общество		Бионика
		Технологии био-контроля	
2035 революция, связанная с бионикой	Автономное общество		Психонетика
		Психобиоэнергети-ческие технологии	
2050 революция, связанная с психонеткой	Естественное общество		Наука трех миров
		Технологии единого энергополя	

творчу економічну діяльність. Ми вже сьогодні одною ногою стоїмо у суспільстві оптимізації, де основою його функціонування повинні бути «біоенергоінформаційні технології». Ми часто говоримо про громадське суспільство і плани корегуємо, а того, що основою громадського суспільства повинні бути технології біоконтролю не усвідомлюємо. Звичайно спроектувати пристрій на нейристорах і заставити його працювати без ІТ-технологій не обійтись. Але ж все ж таки це буде машина для пом'якшення індивідуальної творчої діяльності людини. Тож достовірніше було б назвати «соціальна економіка».

Розділ 4

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ СТРУКТУРНИХ ЗМІН В ЕКОНОМІЦІ

В.А. Ткаченко, М.С. Рогоза, К.В. Завгородній

Вихідне і визначальне значення для наукового розуміння і практичної оцінки змін, що відбуваються нині в нашому суспільстві, має концепція соціально-економічного розвитку, що насамперед визначає чітку програму практичних дій з метою досягнення суспільством якісно нового його стану.

Усупереч теоретичним поглядам, що домінували останнє тридцятиріччя, що допускали перехід до більш зрілого стану суспільства чисто еволюційним шляхом, за допомогою простого нагромадження кількісних показників, у роботі почата спроба розгляду тих глибинних процесів, що визначають закономірності природного росту. Тому що історична практика навіч довела, що соціально-економічна формація не може розглядатися як застигле явище, підтверджене лише еволюційним кількісним змінам. У її рамках відбуваються корінні зрушення, що визначають перехід на нову якісну ступінь розвитку.

Основою даної концепції, її економічною суттю є соціально-економічна система, що визначає головні показники розвитку і розглядається нами як простір управлінської дії. Розглядаючи економічну суть її, було б крайнім спрощенням звести усе до чисто кількісних показників статистичного чи техніко-економічного аналізу, чи розглядати її лише як політику, спрямовану на подолання сформованої ситуації. Корені її значно глибше — у філософському, насамперед, усвідомленні соціально-економічної системи, як простору і розвитку, і напрямку цим розвитком.

Якщо умовно виділювана деякими авторами західноєвропейська модель суспільної облаштованості характеризується наявністю незалежних від держави суб'єктів власності, розвита цивільним суспільством і класовою структурою, при якій політична організація влади є лише елементом надбудови, то знову народжена модель відрізнялася не тільки і не стільки тотальним проникненням держави в усі надбудовні сфери, злиттям владних-політичних відносин з відносинами власності, скільки

зміною соціально-економічної структури суспільства, його інтелектуально-моральних підвалин, способу мислення і культури поведінки його індивідумів і, у кінцевому підсумку, перетворення його у вирішальний елемент базису, що, природно виявилось на всьому подальшому шляху розвитку.

Тобто, соціально-економічною структурою, що є верховним власником усіх засобів виробництва, з основним суб'єктом, громадське життя якого цілком залежало від держави. Соціальної не стільки класового, що розуміється в традиційному змісті слова, скільки принципово іншого типу розподілу, тому що класово-утворюючі ознаки і суспільні відносини між різними групами як би узурпуються, задаються всесильним державним утворенням.

В основі обох моделей лежать два різних, у корені протилежних типів обміну діяльністю, що накладають відбиток на все громадське життя, на соціально-економічну структуру суспільства:

по-перше, це ринок, тобто товарно-грошовий, горизонтальний (оскільки товар є загальним зрівнювачем), заснований на законі вартості еквівалентний обмін;

по-друге, редистрибуція (перерозподіл) — позатоварний, нееквівалентний, вертикальний продуктообмін у виді вольового вилучення центральною владою додатковий (а часом і частини необхідного) продукту з метою його наступного натурального перерозподілу; обмін, убраний у форму зовнішньоекономічного примуса й особистої залежності виробника.

Жива, що росте і розвивається соціально-економічна структура в 1929 році була замінена штучно сконструйованим суспільством — машиною, нездатним до самостійного демократичного відновлення.

І тут доречно привести слова Г.В. Плеханова про те, що якщо революційний уряд «буде шукати порятунку в ідеалах патріархального й авторитарного комунізму», вносячи в ці ідеали лише ті видозміни, що, замість перуанських «синів сонця» і їхніх чиновників, національним виробництвом буде завідувати «соціалістична каста», то «при такій опіці народ не тільки не виховався б для соціалізму, але остаточно втратив би всяку здатність до подальшого прогресу, чи зберіг би цю здатність, лише завдяки виникненню тієї самої економічної нерівності, усунення якої було б безпосередньою метою революційного уряду».

У дійсності так і відбулося: поглинання суспільства державою, узурпація основної класоутворюючої ознаки привели до того, що економічні класи в справжньому значенні перестали існувати. Тобто соціально-економічна структура з простору керуючих дій сама стала керувати.

Так суспільство дійсно стало безкласовим. Однак соціальна диференціація і соціальні конфлікти не були скасовані, вони лише перемінили європейський костюм на «френч військового покрою». Замість класової боротьби навколо власності на засоби виробництва розгорнулася боротьба навколо перерозподілу — за ключові важелі, контроль над каналами і терміналами редистрибутивної мережі. Тому що в рамках ринку матеріальний добробут визначається доходом від власності на засоби виробництва чи на свою робочу силу; в інших же умовах доход замінюється жалуванням, тобто рентою від займаного в розподільній системі статусу. У даному випадку для «підключення» до редистрибутивної мережі потрібно зайняти відповідне положення в соціально-економічній структурі, що визначає, до якого саме каналу має право прибудуватися та чи інша група, індивід.

Коротше кажучи, редистрибуція служить структуроутворюючою підставою соціальної диференціації, розсікаючи все суспільство на дві великі функціональні частини:

Перша частина, рядові виробники, що створюють додатковий продукт.

Друга частина, «розпорядники», що вилучають і включають його в редистрибутивну мережу, що виконують диспетчерські функції. Причому це вилучення здобуває явно виражений рентний характер, нагадуючи явище, назване К. Марксом «рентою-податком».

Таким чином, ми маємо справу з незвичайною соціально-економічною структурою, у якій, за результатами досліджень, закладені основні причини сьогодишньої кризи, наші соціальні лиха. Не пізнавши її природи і закономірностей функціонування, не можна пізнати шляху подальшого розвитку, тому що, капіталізм наше суспільство звичайно переросло і насильницьку його примару до нього веде нас у безодню лих і нещастя, а нової моделі розвитку людство ще не виробило.

Отже, якщо ми одержали суспільство не класове, то яке? І як назвати дві вищеописані великі соціальні групи, що мають чільне функціональне значення в цій соціально-економічній структурі? Для відповіді на ці питання розглянемо їхні найбільш істотні ознаки.

Позаконотворчий, владний-політичний характер вилучення додаткового продукту з неминучістю породжує розходження не тільки в соціально-економічному, але і реально здійснюваному правовому статусі двох позначених вище груп. Розподільні функції закріплюються як нелегитимне право, надане обличчям лише визначеної соціальної сукупності («номенклатури»). Офіційно прокламує рівність усіх перед законом перетворюється в такий спосіб у фікцію, що слабо маскує фактично діючий

імунітет недоторканності представників вищої еліти. На тлі цього дуже чітко виявляються основні соціально-економічні аспекти розглянутої структури (моделі). Вони полягають у наступному:

По-перше,— особливе функціональне місце в суспільному поділі праці і пов'язана цим нерівність у правах і обов'язках. Цих двох ознак уже досить для того, щоб сказати з упевненістю: перед нами, власне кажучи, нові стани — олігархічна структура. До цих двох основним системоутворюючим ознакам можна додати і ряд похідних, що роблять картину завершеною. Сюди варто віднести наприклад, тенденцію, що наростає до замкнутості привілейованих співтовариств на основі фактичної ендогамності (брали тільки з людьми «свого кола»), знакового характеру їхнього одягу, побуту, способу життя (те, що в соціології іменується «престижним споживанням»), презирства до тих, кого вони поблажливо іменують «роботягами», «орачами». Між групами «розподільників» і «виробників» існує колосальний психологічний бар'єр, взаємне незрозуміння і презирство, що доходить до ненависті. «Ми — вони» — так у свій час був названий цей психологічний комплекс.

По-друге,— нерозривний зв'язок державної власності з політичною владою. Ієрархічний характер цієї влади — власності, делегованої зверху вниз по численних поверхах управлінського апарата, створюють вертикально-пірамідальну структуру «номенклатурного» олігархічного стану — корпорації. Безліч рестрибутивних каналів породжує в ньому достаток функціональних підгруп, у свою чергу, що також мали пірамідальну структуру і контролюючи обмежену зону розподільного каналу. Вони можуть «перекривати кисень» для одних чи, навпаки, «облагодіяти» інших. Легенда про ефективний контроль за розподілом «в інтересах усього суспільства» не може сховати того факту, що вся «диспетчерська» діяльність у значній мірі підлегла корпоративним інтересам вищих і середніх функціональних груп. Причому при всій множинності ієрархічних статусів усередині стану «диригентів» загальна для них причетність до керування розподілом консолідує їх у групу «для себе», чого не можна сказати про дуже пухкий, гетерогенний стан виробників. Воно роздроблено на безлічі відомчих, професійних, регіональних і інших статусів «допущенності до одержання» як благ, що роздаються мов би зверху.

По-третє,— залежність купівельної спроможності заробітної плати не стільки від результатів праці, скільки від статусу людини. Це дозволяє недбайливим працівникам своє існування порівнювати з почуттям постійної економічної захищеності, забезпечуючи тим самим їхню підтримку зрівняльної політики в оплаті трудової діяльності і породжує розуміння соціальної справедливості лише як повної рівності в

споживанні. При подібній практиці може з'явитися (і з'являється) порочна спільність інтересів між поганим працівником і «добрим» начальником, завжди існує (і реалізується) можливість своєрідного підкупу цих «псевдороботників», коли за погану працю платять зовсім не погані гроші. На цьому ґрунті утворюються «вертикальні» зв'язки патріархальної залежності і клієнтелли, що, у свою чергу, служить підставою для явища, **яке** можна назвати «начальницьким популізмом».

По-четверте, — можливість направити соціальне невдоволення виробників у русло боротьби між самими трудящими. При цьому будь-який успіх однієї з професійних груп буде виглядати як поразка всіх інших. Це підкріплюється ясно — вираженою особливістю суспільства, що підсилює невинуватену диференціацію, — матеріальною убогістю. Її негативний вплив на всі суспільні процеси цілком очевидно. Тут проступає загально-соціологічна закономірність, що у свій час була чітко сформульована Дж. Оруеллом. Він, зокрема, писав, що «загальна убогість підвищує значення дрібних привілеїв і тим збільшує розходження між однією групою й іншою... У кінцевому рахунку ієрархічне суспільство ґрунтується тільки на убогості і нещасті». Низький життєвий рівень населення народжує додаткові моменти, що мають негативне значення, що диференціює.

Крім названих вище відомчих і регіональних груп, стан виробників дробиться на шари, що мають чи не мають у трудовому колективі неформальне право на квартиру, автомобіль і т.д. Більш того, в умовах наростаючого товарного голоду з'являються безліч нових «талонно-постачальницьких каст». «Ковбасний талон» розтаскує в сторони робочих одного підприємства, напарників по верстаті. «Покладене — не покладене»: олія поділяє ветеранів однієї війни на «міських» і «сільських». Посилення «талонного права» і забезпечення приводить не тільки до різкого збільшення числа «кастоутворюючих» ознак і споживчих статусів, але і до підвищення ролі, розбуханню розподільного апарата, зростанню залежності населення від свавілля місцевих «регулювальників». Найчастіше навіть відбувається підбурення трудящих у сфері розподілу життєвих благ.

По-п'яте, — співвідношення між собою офіційного і неофіційного статусів. І той і інший формуються на основі «ре дистрибуції» чи, що теж саме, на злитті влади — власності. Розходження між ними полягає в тім, що при виникненні і закріпленні офіційного положення домінуючу роль у цій дихотомії грає влада, а власність (точніше «розділена», умовна власність, делегована «зверху» і «розосереджена» по поверхах управлінської піраміди) є її похідним компонентом. Усі власники високого місця в статусній структурі — неодмінно обличчя, наділені якою-небудь

владою. Вони контролюють, образно говорячи, джерела «верхів'я» реди-стрибутивних потоків. Чим нижче від «верхів'я» до «гирла» тим нижче офіційний статус, тому що менше формальна влада, але вище статус неофіційний і відповідно неформальна влада. Велика частина в, так ска-зати, офіційній структурі «розподільників», у тому числі у всіх її низо-вих ланках, складається з «простих» людей суспільства. Але фактично вони контролюють лише завершальну фазу процесу, канал виходу на без-посереднього споживача. Звідси колосальний розрив між офіційним і неофіційним положенням цієї соціальної групи. Так, великим впливом у суспільстві володіють такі, наприклад, зовні не престижні професії, як приймальник склопосуду чи низькооплачуваний, не «усемогутній» ру-бач м'яса.

Якщо в офіційній статусній системі влада забезпечує контроль над перерозподілом, то в сукупності неофіційних статусів, навпаки, контроль над ним неминуче приведе до появи і розростання влади. Штучно ство-рюючи вузький «вихід» у реди-стрибутивних каналах, зацікавлені групи й **ОСОБИ** дають відчуті усім свою значимість, ставлять нужденних у за-лежність від себе, а отже здобувають широкі владні функції. Наприклад, для «об'єднаної профспілки» торгових працівників не було нічого немо-жливого: приміром, забрати зі свого шляху будь-якого чи, навпроти, ко-жного піднести, визначивши чи ледве не на кожну з вищих посад держа-ви. Якщо взяти усього тільки директора гастроному, то його реальна вла-да в багато разів перевершувала владні повноваження першого секрета-ря райкому партії.

Отже, головною фундацією соціально-економічної структури роз-глянутої системи статусів, що обертаються навколо відносин у сфері до-ступу до товарів. Через владу — до тотального контролю за перерозподі-лом, чи ж навпаки, формуються ранжируванні структури соціальних ста-тусів, формально і неформально реєструємих суспільством. Поступово обидві структури рангів приходять до загального знаменника, складаю-чись у єдине, цілісне утворення. Причому процес інституціалізації не-офіційних статусів усе більш розростається. Але суспільство стійке доти, доки панують формальний, державно схвалений, традиційно закріпле-ний престиж. Якщо на передній план виступає протилежний, починаєть-ся криза, що і відбулося наприкінці 80-х початку 90-х років. Особливо небезпечний для економіки і суспільства симбіоз працівників партійно-державного і міністерсько-відомчого апаратів, що традиційно володіли владою і високим офіційним положенням, із працівниками торгівлі, що зайняли аналогічний по ранзі статус, сфери послуг і т.п. відбувся на по-чатку ХХІ століття.

По-шосте,— народжені, що розвиваються в порах редистрибутивної організації економіки ринкові відносини і схована своєрідна приватна власність, що представляли собою скоріше елементи корозії і розкладання самої системи перерозподілу. У силу цього вони ніколи не зможуть стати базисом тієї ринкової економіки, до якої ми прагнемо, тому що створюють лише паразитарні структури, що відтворюються і розвиваються тільки за рахунок збоїв в організації економічного життя. Відповідно «чорні» і «сірі» ринкові відносини і більшість їхніх носіїв відзначені незмивним клеймом загниваючої системи,— вони не мають шансів на виживання.

Такий «ринок» і така приватна власність належать до умови названому вченими «азіатському» типу організації відносин. Вони характеризуються наступним:

- непродуктивним, торгово-лихварським характером економічного життя;

- і ставкою на спекулятивний надприбуток, тобто на максимізацію прибутку не шляхом прискорення обороту капіталу, а навпаки, шляхом створення дефіциту товарів.

А звідси випливають і такі властивості, як неконкурентний тип поводження і прагнення до торгової монополії через змову, зовнішньоекономічний примус конкурента, залежність економічної діяльності, що породжує у свою чергу феномен «бюрократичної буржуазії», добре відомої на прикладі країн «третього світу» відсутність ринкової культури і ділової етики, а також ерозія культури й етики, моральності взагалі. Перед нами явно асоціальні чи «купецько-азіатські» риси, що тяжіють до відтворення докапіталістичних відносин, що ми й одержали на початку 90-х—2000-х років.

Справжніми носіями майбутніх ринкових відносин стануть не ці сили, що несуть із собою лише бруд і соціальну вульгарність, що закріплюють протиприродним для прогресивного розвитку архаїстичний статус, а соціальні групи, орієнтовані на максимально передові досягнення в самім виробництві. Суб'єктами відновлення можуть стати лише люди, пов'язані не з торгівлею-розподілом, а безпосередньо з матеріальним на основі вищих технологій і духовним з екологічно чистим суб'єктом виробництвом, зацікавлені у вільній економічній конкуренції, що не бояться її в силу своїх високих професійних якостей.

У той же час у перехідний період навряд чи вдасться уникнути тимчасового посилення тіньових структур, що спробують інтегруватися в знову створюваний ринковий механізм і опанувати ним. В умовах, коли редистрибутивні механізми паралізовані, а ринкові ще не зміцнилися,

варто очікувати появи на поверхні громадського життя цілого ряду мало-привабливих моментів, властивих раніш капіталістичними відносинам. Це неминуче викликає (і уже викликає) масову негативну реакцію проти ринку взагалі. Треба було бути готовим до цього і почати енергійні дії по припиненню розгулу на створюваному ринку «азіатчини» і по посиленню цивілізованих ринкових початків.

По-сьоме,— пухкий, магмообразний характер соціально-економічної структури. Інакше і бути не може в суспільстві, у якому відсутня повна і безумовна власність (вона найчастіше не правомірно асоціюється з при ватною, хоча суб'єктом її може бути будь-яка юридична особа, наприклад, трудовий колектив). Природно, при сформованій ситуації в такій системі дійсно відсутні економічні і правові повноцінні суб'єкти. Але в безсуб'єктному суспільстві не може бути і повноцінних об'єктів. У такому суспільстві не діють економічні (класоутворюючі) механізми соціально-економічного структурування. Їхнє місце займають позаекономічні адміністративно-вольові механізми, що формують з цієї аморфної магми штучні стани і функціональні розподільчо-споживчі «касти». Зруйновано внутрішні кристалічні ґрати класів, а всі складові їхні елементи інтегровані у вертикально-корпоративні структури (відомчі, регіональні і т.п.). Пухка магма атомізованих індивідів сортується по штучних осередках.

По-восьме,— гранично упрощена соціально-економічна макроструктура: вона зводиться, власне кажучи, до двох основних станів — виробників і розподільників. І різко ускладнена макроструктура. Остання здобуває дискретно — «ячеистый» характер з різкою перевагою вертикально-корпоративних зв'язків над горизонтальними, адміністративних над економічними. У результаті, наприклад, робітники розколоті на відомчі, регіональні, місцеві, професійні та інші квазікастові групи, що розрізняються по соціальному статусі, а отже, за рівнем правової захищеності, забезпеченості елементами соціальної інфраструктури, по якості і кількості споживання і т.д.

Процес консолідації класу, у загальнодержавному масштабі неминуче пов'язаний з вирівнюванням и окремих його правих законів.

Відомчий «сепаратизм» робітників, дріб'язкові групові привілеї, множинність статусів — усе це джерело слабості «синіх комірців», що породжує груповий егоїзм на шкоду їхнім же інтересам як цілого. Вони є поки лише в перспективі. Причому внутрішня гетерогенність цього класу «у собі» підсилюється тим, що він не має необхідного інтелектуального прошарку, що творить, власну «інтелігенцію». А без її неможливо виробити загальну для даної групи людей точку зору на поточні проблеми

громадського життя, чітко артикулювати загальнокласові інтереси. «Економічний клас,— як справедливо зауважує Б.Г. Гедьбрас,— що не створив власної інтелігенції, приречений на поразку, навіть у випадку захоплення політичної влади. Без інтелігенції можлива тільки диктатура, але не гегемонія класу». І далеко не випадковим є прагнення визначених сил нацьковувати робітників на людей інтелектуальної праці. Звідси і явна перевага донедавна (до липневих страйків 1989 р.) вузьких-групових чи особистих інтересів, що носили споживчий, а не політичний характер: ось чому в Україні знищено науковців і науковий прошарок суспільства.

По-дев'яте,— глибока розбіжність і протиріччя між штучною соціально-економічною структурою суспільства — машини і вербальною, по неминучості, що пробивається крізь неї, структурою суспільства — організму, що відбиває нові процеси, змушує більшість населення жити відразу в декількох соціальних вимірах. Мова йде, зокрема, про процеси маргіналізації цього суспільства.

Бути маргіналом, «людиною на роздоріжжі» тобто переходити з одного соціального класу в інший, переїжджати із села в місто чи навпаки, саме по собі ні погано ні добре. Навіть у соціумах з жорстко фіксованою «спадкоємною», соціальною структурою завжди були соціальні переміщення. Є і, так сказати, «заплановані» маргінали: наприклад, студенти, а якщо брати ширше — молодь у цілому як специфічна перехідна група, що знаходиться «на життєвому роздоріжжі». Тому зовсім не вірно ототожнювати «маргінал» і «люмпен». Люмпенізація — це граничний випадок маргіналізації. Все добре в міру — у тому числі і маргінальність, оскільки вона є ознакою соціальної мобільності лише до визначеного (хоча і дуже умовного) рівня, перейшовши який вона вже означає нестабільність соціальної структури.

Для оцінної характеристики конкретних проявів прикордонних положень дуже важливо виявити спрямованість («висхідна» — «спадна») вертикальних соціальних переміщень. При домінуванні «спадного» варіанта відбувається послідовне скочування на усе більш низькі поверхи соціальної структури, відтискування на усе більш далеку її периферію (наприклад, напівбезробітні і «субпролетаріат», «бичі» тощо) з перспективою повної люмпенізації. Украй важлива тривалість маргінальності — чим коротше перебування «у підвішеному стані», тим краще. Тривале ж «зависання» на зламі соціальної структури знову ж веде до декласування.

Найбільш могутній і разом з тим лежачий на поверхні канал маргіналізації — масова міграція із села в місто. Сам по собі посилений процес урбанізації (розглянутий абстрактно) носить прогресивний характер. Однак

форма, у якій він у нас протікав, мала явно деформовані риси: масове переміщення сільських мігрантів у місто не супроводжувалося відповідним розгортанням соціально-економічної інфраструктури, що надовго блокувало їхнє входження в міську субкультуру. Відбувалася «руралізація» міста — переміщення цілих блоків матеріальної і духовної культури сільського життя в чуже середовище. Утративши зв'язок із сільською субкультурою і не маючи можливості включитися в міську субкультуру, мешканці «нахаловок» і «шанхаев» створювали типово маргінальну «барачну» субкультуру, у рамках якої уламки сільських традицій перепліталися з наспіх засвоєними «цінностями» «квазігородської піджин-цивілізації». До чисто побутового «не укоріненню» приєднувалась «не укорінення» соціально-економічне — неможливість організуватися, налагодити стійкі, розгалужені зв'язки в рамках нового для мігрантів класу в силу відсутності цивільного суспільства. Колишні сільські жителі, яким так і не дали стати повноцінними городянами, утворили пухку атомізовану людську масу з обірваними соціальними зв'язками, порушеною системою духовних цінностей, тобто ідеальний матеріал для бюрократичного «керування» і для прискореної люмпенізації. Міграційні процеси дуже часто проводилися олігархічною верхівкою свідомо і цілеспрямовано, при цьому соціальна маргінальність як би збільшилася на маргінальність етнокультурну, що створила підвищеного ступеня труднощів.

По-десяте, — наявність тіньової економіки. Вона породжує і тіньову соціальну структуру. По розрахунках НИЭИ при Держплані СРСР, до тіньової економіки в 80-і роки були причетні до 50 мільйонів чоловік. У даних умовах та сама людина могла і знаходилася одночасно як би в різних соціальних вимірах. Так, скажемо, для моряка загранплавання чи працівника Мінзовнішторгу основним змістом трудової діяльності нерідко ставало нелегальне чи напівлегальне транспортування, товарів «туди» і «назад», вигідний перепродаж ввезених у країну речей. Причому зовсім не обов'язково друга неофіційна роль повинна бути кримінальної: прикладом визнаного суспільством перебування відразу в двох економічних сферах — редистрибутивної і ринкової — можуть служити «шабашники» і міські робітники, що мають особисте підсобне господарство.

Значне падання статусу багатьох масових інтелектуальних професій (інженери, учителі, лікарі, агрономи і т.п.) змушує людей кидати спеціальність і займатися працею, що не вимагає високого рівня утворення. У цілому, по країні нараховувалося 14 мільйонів таких дипломованих працівників. 80 %, фахівців сільського господарства переїхали в місто. Особливу спеціальну групу склали представники гуманітарних професій, витиснуті в останні в сферу фізичної (як правило, некваліфікованої)

праці в силу бюрократичного тиску на творчі процеси: філософ — двірник, письменник — опалювач, так само як і агроном — чи референт секретарка, інженер — токар, вантажник, — показник не тільки грубіших збоїв командно-адміністративної системи виробництва і розміщення кадрів, виродливої політики заробітної плати. Це і свідчення нагромадження в суспільстві небезпечного «пального матеріалу». Історичний досвід показує: подібна люмпен-інтелігенція є найбільш активним із носіїв соціального невдоволення, що в нас і відбулося. У «кращому випадку» це канал «витоку мозків» в інші соціально-економічні структури, тому що чимало в цій соціальній групі і справді талановитих людей, не поступливих з бюрократією.

Масове використання неповноправної робочої сили («зеки», «хіміки», стройбат, желдорбат, дисбат, мешканці ЛТП і ПНД, лімітчики, іноземні робітники і т.д.) приводить до консервації низького рівня «фондовооруженности» народного господарства, деморалізації значної маси трудящих, до широкого поширення в суспільстві табірної субкультури. Позаекономічний примус — характерна риса редистрибутивної економіки, у якій перерозподілу підлягають усі, у тому числі і робочій силі, сама людина.

Носіями неповноправності є не тільки лімітчики, але навіть і звичайні категорії трудящих. Мова йде, зокрема, про тих, хто «зав'язаний узами прописки» відомчою житлоплощею чи чергою на неї й іншими подібними важелями відомчого кріпосництва.

По-одинадцятє, — останнім часом на обрії з'явився додатковий могутній дестабілізуючий фактор, що веде до сильного струсу не застиглої соціальної магми. Мається на увазі перехід від ранішіндустріальної і індустріальної бази виробництва до його нового техніко-технологічного базису. У ведучих країнах Заходу довершена реіндустріалізація. Виробництво встало на більш прогресивний шлях розвитку, перейшло до «високих технологій» і інформатиці, що скоріше носять соціальний чим технічний характер. Це зрушення супроводжувалося ростом структурного безробіття, зменшенням питомої ваги індустріального пролетаріату традиційного типу і збільшенням чисельності працівників постіндустріальної якості. Нам же тільки треба буде пройти даний етап структурної перебудови економіки з усією неминуchoю соціальною напруженістю. Повинні піти в небуття багато старих, малоефективних кваліфікацій і цілі соціальні групи (чорнороби, що обслуговує персонал, допоміжні робітники, службовці — неспеціалісти, «помічники», «сприяючі» і т.д.). Хоча і це породить нові, незвідані нами додаткові проблеми і розрізнити їх буде не так-то і просто.

Труднощі зростають і через те, що «редистрибутивная» система дозволяє підтримувати існування відживаючих своє століття соціальних груп за рахунок перекладання зробленого доходу з кишені працівника-виробника в його сучасному розумінні в гаманець робочого-рантьє, не зацікавленого в освоєнні іншої спеціальності, у перекваліфікації, оволодінні новими формами виробничої діяльності. Останній при повній незалежності від ринку як критерію ефективності його праці цілком підлеглий апарату — при гарних відносинах з ним одержання не заробленої ренти забезпечено. Дуже наочним прикладом цьому служить Кабінет Міністрів зі своїми інститутами, служби Президента і Верховної Ради. Комфортна атмосфера взаємного потурання веде до морального оскудіння людей, з конкурентним типом поведінки. Дільба, а не ринок, безконфліктні відносини з начальством замість гарної роботи — от принцип їхнього існування, а не виконання функціональних обов'язків.

Так формується блок самих стійких і ефективних соціальних груп, своєрідний тандем — консервативна частина апарата — робітники — рантьє, що ґрунтується на взаємній зацікавленості патріархальних благодійників — розподільників і декласованих утриманців — одержувачів. Замість орієнтації на використання вищих технологій і ринкових механізмів керування економікою це єднання спробує удержати і захистити морально і фізично застарілі продуктивні сили і редистрибутивні виробничі відносини. Буде підсилюватися «нове видання» луддизма, антиринкові настрої усе активніше будуть трансформуватися в антизахідницьку ксенофобію і квасний патріотизм.

По-двадцятьте, — цим силам об'єктивно протистоять блок найбільш динамічних фракцій різних соціальних груп, зацікавлених у вільній реалізації своїх високих професійних і культурних можливостей. Рівню їхньої професійної підготовки не відповідає ні технологічний рівень виробництва, ні реальна заробітна плата, ні високий загальнокультурний запит — інфернальне середовище мешкання, що нівелює і принижує тиски зі сторони бюрократичної олігархії. Ці шари прагнуть до досягнення високої якості життя своїми власними силами, шляхом високоефективної продуктивної діяльності, а не шляхом захоплення вигідних статусних позицій у сфері розподілу. Їх можна охарактеризувати як заслін на шляху розповзання «соціальної ентропії», як носіїв трудової етики і високої культури, у тому числі політичній і правовий, дефіцит яких особливо гостро відчувається й у нашій країні. Ці шари-соціальна база виходу з кризи і подолання перехідного періоду в розвитку.

У будь-які часи, а в наш час особливо, знаходиться чимало людей, що претендують на знання об'єктивної реальності, на безумовне

пояснення процесів, що відбуваються, деяку деідеологізованість суджень і наукову неупередженість. У цьому є елемент неабиякого самообдурення. Можна говорити про істинність (неістинності) окремих спостережень, статистичних трендів. Але як тільки мова заходить про «як» або «закінчене бачення» господарської системи як простору керування і перспектив цієї системи, будь-яке пояснення, усвідомлене чи не усвідомлено, спирається на визначену ідеологічну підоснову.

Тут треба обмовити, що понятті ідеології ми не додаємо того зневажливого змісту, що воно знайшло ще з «наполеонівських» часів. Для нас воно не є партійною доктриною чи вираженням лажного усвідомлення. Це — будь-який системний світогляд чи те, що К. Мангейм називав раціонально обґрунтованою системою ідей. [90] Віддаючи данину класичної позиції К. Мангейма, Б. Радаєв, наприклад, пропонує трохи інше розуміння ідеології (зокрема він розкриває його поза зв'язком із проблемою помилкової свідомості) і іншу класифікацію ідеологічних систем. [119] У нашому розумінні такий підхід більш об'єктивний і характеризується наступними рисами: більш-менш цілісний (завершений) опис об'єкта; внутрішня несуперечність, створюваної картини; внесення в неї особливих представлень про суспільний ідеал, про те, що є Добро, Благо і Справедливість.

І дійсно, люди пояснюють ті самі процеси з різних ціннісних позицій, їхні системи поглядів можуть бути часом протилежні. Але жодна з таких систем не може бути визнана свідомо щирою; так само, як і не може бути фальсифікована як ціле. Просуватися в розумінні цілого можна і треба тільки через зіставлення різних світоглядів. Шкода, що подібною рефлексивною роботою мало хто з офіційної науки займається всерйоз, більшість воліє наполягати на абсолютній правоті своїх позицій.

Вважається, що скільки людей — стільки і думок. Насправді число світоглядних систем дуже небагато. Більш того, практично в будь-який момент часу — та чи інша ідеологія виходить на передній план, заповнює і суспільно-політичну свідомість і економічний лексикон. Іноді одна світоглядна система може панувати, як це було в розглянутій нами системі, протягом багатьох десятиліть. Останні ж сім-вісім років, на наш погляд, відбувалася жвава і множинна зміна саме ідеологічних парадигм, що пояснюють характер тих самих соціально-економічних процесів.

На жаль наші вчені — економісти, філософи, психологи, соціологи і т.д. набагато охоче вивчають історію соціальної й економічної думки кінця XIX — початку XX сторіччя, ніж останнього десятиліття, і коли починаються міркування про характер сьогодишніх світоглядних зрушень, важко позбутися від враження, що в нашому розпорядженні мається вибір

не більш і не менш чим із двох перспектив. Склалася стійка звичка в усьому бачити боротьбу непримиренних протилежностей : соціалізму і капіталізму, ринкової й адміністративно-командної системи, демократії і тоталітаризму. Найбільше, що ми готові допустити, — це наявність деякого ефемерного центра між двома крайніми позиціями. Таке бачення — не більш ніж приватний результат прогресивних ілюзій, що думають що є гарне і дурне, а історія — суть — боротьби прогресу і реакції. Спробуємо показати, що таких полюсів може бути більше і що кожную систему можна описати позитивно, користуючись її власною термінологією.

Протягом десятиліть офіційна і практично єдина парадигма розвитку усередині соціально-економічної структури України забезпечувалася соціалістичною ідеологією. Не секрет, що дане бачення економічних відносин при цьому цілком будувалося за принципом радикального марксистського заперечення капіталістичної системи другої половини XIX ст. і полягало в наступному:

- фактично уся власність на засоби виробництва вважалася неподільним суспільним надбанням, що відкривало можливість планомірно управляти всім народним господарством із єдиного центру;

- будь-які витрати, включені в план, вважалися суспільно необхідними;

- основна маса ресурсів розподілялася шляхом фондування;

- товарно-грошові відносини, у тому числі фінанси і кредит, розглядалися як інструменти плану, а ціна виступала як плановий норматив;

- передбачалося, що плановість забезпечує одночасно безкризовий поступальний розвиток економіки, повну зайнятість населення, науково-технічний прогрес і високі темпи економічного зростання;

- у відносинах із зовнішнім світом робилися ставки на власні сили; при цьому встановлювалися загороджувальні бар'єри у вигляді універсальної зовнішньоекономічної державної монополії;

- опора у стратегії економічного зростання робиться в першу чергу на важку промисловість і в цілому на виробництво засобів виробництва, яке випереджає розвиток, що зводиться в ранг об'єктивного закону;

- легка промисловість одержувала близько 1% усіх централізованих капіталовкладень, а частка промислової продукції галузей групи «Б» десятиліттями не піднімалася вище 0,25%, що не заважало говорити про підпорядкування всіх господарських діянь найвищій меті — підвищенню матеріального добробуту та всебічного розвитку людей, просто більш повна реалізація цієї мети відсувалася в майбутнє;

- у сфері мотивації робітників першість віддавалася моральним стимулам — робота на себе через роботу на загальне благо;

— матеріальна винагорода суворо контролювалася на основі принципу розподілу за працею, при цьому вона сприймалася часом як неминуче зло, часом як тимчасова, але корисна підмога, що перестане бути необхідною у процесі формування комуністичного ставлення до праці;

— розбіжності між соціальними класами (робітники, колгоспне селянство і прошарок інтелігенції) здавалися вже формальними, а вся система рухалася в напрямку зростаючої соціальної однорідності і загального економічного самоврядування (госпрозрахунку, трудової демократії, профспілкових новацій), принципи котрого, втім, формулювалися дуже обережно.

На перший погляд, у подібних висновках міститься цілий ряд чисто міфологічних елементів. Але багато чого, особливо в частині заперечення, цілком справедливо. Інститут приватної власності зруйнований, і разом з ним розчинився фундамент поділу на економічні класи. Ринок з основними своїми атрибутами придушений. Прагнення до прибутковості підприємства або індивідуального матеріального успіху інколи обмежено до краю. Приховано масове безробіття.

І усе ж соціалістичній парадигмі соціально-економічного розвитку не відмовиш у певній послідовності й повноті. Наявні невідповідності схеми пояснюються як неетичні випадки, як відхилення від норми або, в крайньому випадку, як труднощі зростання або «родимі плями» старого суспільства.

Зараз у це важко повірити, але аж до другої половини 80-х років такий погляд поділяла переважна більшість інтелектуалів, що вірять у можливість удосконалення й розвитку саме на основі цієї парадигми.

Наприкінці 80-х років соціалістична ідеологія терпить крах. Вона, звичайно, не зникає (як і ніщо не зникає остаточно), але поступається позиції демократичної парадигми соціально-економічного розвитку, що відчиняє нам нову грань організованої структури як простору для управління.

Якщо соціалістична парадигма використовувала марксистську критику буржуазного ладу як інструмент опису протилежної, на їхню думку, соціально-економічної системи, то демократична парадигма базується на тій же основі, використовує ту ж марксистську критику (із навчанням про експлуатацію, примусовість і відчуженість праці), але накладають її вже на суспільство самого реального соціалізму. Звідси радикальна критика соціалістичного господарського світогляду, що ґрунтується на тому ж понятійному апараті.

За твердженням демократів, у 1929—1930 рр. політика не просто підкорила економіку, але і затвердила тоталітарну систему, що має багато

рис сучасного азіатського деспотизму. Економічні відносини виявилися підпорядкованими всепроникній державній владі, ядро якої складає подоба нового експлуататорського класу — номенклатура або партократія. Ніякої загальнонародної власності насправді не було, була тільки власність держави й усе підпорядковувалося цілям її відтворення. Встановилася жорстка ієрархічна система керування. Експлуатовані виробники позбавлені будь-якої господарської самостійності і відчужені фактично від будь-якої власності на засоби виробництва. І сама робоча сила стала власністю всемогутньої держави.

Розподіл за працею — це чиста декларація. Панує система, що сполучить зрівнялівку (при загальній недоплаті за праці на нижньому соціальному щаблі) із посадовими привілеями нагорі. А оскільки робітники позбавлені матеріальної мотивації, вони залучаються до праці за допомогою жорсткої дисципліни і методів позаекономічного або грубоекономічного примусу. Відсутність офіційного безробіття — зовсім не те саме, що реальна повна зайнятість.

Починаючи з 70-х років, плановість керування економікою здається скоріше фікцією, ніж реальністю. Плани будувалися за явно помилковою інформацією і ніколи не виконувалися. Плановість обертається наказовою анархією і значними втратами. Централізований план разом з усіма фінансовими важелями формує складну систему перерозподілу матеріальних, фінансових і трудових ресурсів між галузями, регіонами, групами населення. На це працюють диференційовані прямі вилучення (від нульових платежів до 90% прибутків підприємства), вибіркові дотації, величезний податок з обороту, адміністративна диференціація цін на ту саму продукцію, підтримка ножиців цін на продукцію різних галузей і т. д. У цій системі дешевий (1-2% річних) напівавтоматичний, а часто і безоплатний, кредит перетворюється у форму бюджетного фінансування, гроші ж більше нагадують численні розрахункові одиниці з дуже різноманітною купівельною спроможністю (наприклад, готівка і безготівкові гроші).

Потужна перерозподільна машина дозволяє підтримувати деякий баланс, посилюючи слабкі господарські ланки за рахунок сильних, але не усуває диспропорцій, що дедалі накопичуються. Власне виробництво нарощується за явного відставання інфраструктури, промисловість розвивається на шкоду сільському господарству, матеріальне виробництво — за рахунок невиробничої сфери, продукція виробничого призначення виробляється на шкоду споживчому сектору.

І знову зміна економічної парадигми: на рубежі 90-х років на зміну демократам приходять групи, що мають робочу програму господарських перетворень. Наступає ідейне панування лібералізму, або, точніше,

економіко-лібералізму, тому що ядро цих груп складають фахові економісти, знайомі з основами західної теорії.

Найважливіша відмінність цього погляду полягає в наступному. Починаючи з «хрущовської відлиги», і тим більше в часи «брежнєвського застою», крижаний панцир тоталітаризму значно підтанув. Поява «проталин» економічної свободи (нехай і дуже обмеженої) ознаменувало перехід аналізованої соціально-економічної системи до принципово нового стану. Величезна маса державної власності вже розтягнута по державних відомствах і об'єднаннях-монополістах, що одержали значну самостійність у взаємовідносинах із центром. Посилюється й відносна відособленість місцевих (республіканських) правлячих олігархій. У результаті диктат центру поступово заміщується складною системою корпоративних і групових інтересів.

Державний центр утрачає можливості ефективного придушення. На місці наказової системи зміцнюється система торгів за ресурси на всіх рівнях владно-господарської ієрархії, або економіка погоджень. Всі виробники — від міністра і генерального директора об'єднання (підприємства) до рядових робітників і спеціалістів — стають хоч не завжди рівноправними, але активними суб'єктами цього торгу за більш забезпечене (або менш напружене) господарське існування.

Одночасно система вольового перерозподілу переростає в систему бюрократичних ринків, де відбувається обмін ресурсами і готовою продукцією, безліччю господарських і бюрократичних послуг, де під прикриттям традиційних адміністративних каналів, по горизонталі й вертикалі, протягуються нитки неформальних економічних зв'язків. На цих бюрократичних ринках, що поєднуються в багатьох місцях із розвинутою тіньовою економікою, потихеньку розтягуються права на державну власність знизу. Тут проростають цілі групи чиновників та інших «розподільників», що зайняли більш-менш зручні місця в потоці вічно дефіцитних ресурсів.

Але зрушення в господарській мотивації відбуваються не тільки в цих олігархічних групах. Потроху зростає рівень життя населення, збільшується частка соціальних витрат держави. Починається зворотне перекачування коштів у сільське господарство, супроводжуване масовим відтоком сільського населення до міста. Потім відкривається заслін на шляху масового імпорту споживчих товарів. Це посилює матеріальну зацікавленість усіх соціальних прошарків і зростання відповідних споживчих чекань.

«Розхитується» механізм примусу до праці. Робітники закріплюються за своїм підприємством уже не кримінально-процесуальними методами,

а все більше через страх за житло, соціальні послуги, різного роду «стимулятори». І на макро-, і на мікрорівнях, таким чином, вибудовується система своєрідного соціального обміну між «верхами» і «низами», де невисокий, але гарантований рівень життя, при вкрай низькій вимогливості до праці та її результатів, обмінюється на мінімальний виробіток, що доповнюється політичною лояльністю до існуючого порядку. У розгалуженому обміні послугами кожний суб'єкт, будь то партійний секретар або директор заводу, продавець магазину або водій автобазу, спроможний знаходити свою вигоду. Перехід від політики екстенсивного росту до спроб стабілізації режиму полегшує розвиток цієї торгівлі усередині держави.

Торгівля, що поступово розвивається усередині держави, стає однією з вирішальних причин кризового вибуху. А якщо врахувати, що й сама держава з органу об'єднання і керування поступово переростає в орган державного рекету, узаконеного і потужного, то сьогодинішній результат закономірний. Звичайно, між бюрократичними «ринками» і ринком без лапок є істотна різниця. Але вважається, що бюрократичні ринки — це крок уперед на шляху до ринку справжнього. Усі сьогодинішні зміни оцінюються, таким чином, як закономірне прямування до нормальної економіки, під якою розуміють ринкову економіку західного типу. При цьому господарські реформи розглядаються як революція зверху. Визріванню нормальної економіки повинні сприяти макроекономічна фінансова стабілізація і наступні інституціональні перетворення.

Звичайно, не можна не зауважити, що всі практичні заходи, гадані як інструмент переходу до ринку, реалізуються, в кращому випадку, наполовину. Може, це й природно: люди повинні адаптуватися до нової ситуації, повинна сформуватися мережа нових ринкових інститутів, відбутися переструктуризація капіталу, і все це стане базою майбутнього економічного піднесення. Але не встигла ліберальна парадигма по-справжньому утвердитися, як уже втратила свої лідерські позиції.

Закінчуючи аналіз соціально-економічної системи, що сформувалася, корисно подивитися на неї ще й очима консерваторів, тому що цей погляд може виявитися найбільш істотним у формуванні нової парадигми економічного розвитку. На відміну від лібералів, принципово байдужих до культурно-національних фундацій, прихильники консервативної лінії виходять із того, що господарська система глибоко національна, тісно пов'язана із соціокультурними основами розвитку конкретного суспільства.

У російському суспільстві, у складі котрого багато століть була й Україна, і яка успадкувала усі його основні особливості, не були розвинуті традиції приватної власності. А дрібне підприємництво завжди

годувалося поруч держави, залежало від неї. Більше того, держава сама ініціювала найважливіші підприємницькі починання. Причому вона по-своєму й піклувалася про своїх підданих. Це була своєрідна держава, що намагалася не припускати масового безробіття, зубожіння і голоду.

З цього погляду, радянське суспільство лише відтворювало, найчастіше у потворних формах, основи традиційної соціально-економічної структури. А «перебудова» виступила, в першу чергу, не як прояв глибоких розламів, а як криза верхів, що виражається у зміні постарілої правлячої олігархічної еліти більш молодію і динамічною.

Коло тих, хто виявляє схильність до консервативної лінії, сьогодні дуже широке і різноголосе. Тут і злегка підфарбовані соціалісти, що борються за повернення до загальнонародної власності, і різного роду «аграрники», що звеличують общинно-артільні початки організації виробництва, і економісти неокейнсіанського типу, що закликають до більш активного економічного втручання держави. Звучать заклики до релігійного, імперського і навіть монархічного відродження. З'явилися вітчизняні нові «праві» і нові «євразійці». Одним мила Київська Русь, іншим — Україна, третім — ленінська спілка — Союз слов'янських народів.

Консервативна позиція, утім, означає щось більше, ніж просте відновлення господарської традиції. Історично консерватизм виникає як захисна реакція у відповідь на будь-які ідеї, що претендують на революційність. Буває, що радикальні течії намагаються експлуатувати консервативну форму. Але консерватизм, більш близький до свого споконвічного поняття, заперечить будь-які радикальні проекти на користь помірнього реформізму.

Нові форми господарювання, природно, привертають загальну (явно перебільшену) увагу, в той час як зміни в основних секторах економіки куди менші. Зміна вивісок часом створює видимість динамічних інституціональних змін. Але хоч і називають деякі утворення акціонерними товариствами, холдінговими або фінансово-промисловими групами, на ділі відбувається формальне перетворення державно-корпоративної власності. Держсектор в економіці продовжує грати першу скрипку, швидше за все він залишиться в цій лідируючій ролі. Керівники держпідприємств (у тому числі й колишніх) приватизацію не починають, поводяться подібно агентам ринкового господарства. Залишаючись у масі своїй монополістами, вони реагують на погіршення кон'юнктури підвищенням цін або скороченням виробництва. При цьому вони намагаються все-таки «проштовхнути» свої інтереси «нагорі» за допомогою групового лобіювання і витримати патерналістську лінію «внизу», до останнього не звільняючи «зайвих» робітників.

Військово-промисловий комплекс — безумовно, важка ноша на плечах господарства, що реформується, але саме тут зосереджений найпотужніший науково-технологічний потенціал, зруйнувати який було б злочинно. Оскільки масового руйнування збиткових підприємств припустити не можна, неминучі дотації і зберігання широких зон державного регулювання. До цього додається потреба в більш активній структурній перебудові, що навряд чи відбудеться сама собою, і в підтримці на плаву ряду галузей невиробничої, у тому числі соціальної сфери. Куди більш пільгового режиму потребує розвиток дрібного і середнього підприємництва в місті й на селі.

Консерватори обережно ставляться до допомоги Заходу, побоюючись зростання політично-господарської залежності і перетворення країн колишнього Союзу в другосортні економічно відсталі держави. Але найбільше занепокоєння викликають послаблення керованості економікою, втрата державою важелів регулювання, розбазарювання державних ресурсів, що набирає характеру цілеспрямованого розкрадання.

Виходячи з цього, консерватори вказують на неминучість принаймні часткової реставрації економічної системи. Подібна реставрація означає посилення державного втручання в керування економікою, «пом'якшення» бюджетних і кредитних організацій, установлення протекціоністських заходів на кордонах з Росією й активізацію промислової політики усередині країни, а в політиці приватизації — перехід від ставки на гру ринкових сил до опори на директорський корпус.

Таким чином, розглянувши сформовану соціально-економічну систему як простір керування з різних точок зору і наукових підходів, можна зробити висновок, що люди по-різному інтерпретують одні й ті самі політично-господарські процеси. Наприклад, в одній і тій же приватизації державної власності прихильники соціалістичних поглядів бачать шлях до поправлення соціальної справедливості; демократи — звільнення робітників від сил відчуженості; ліберали — неминуче усунення економічно неефективних форм господарювання; консерватори — занадто різку руйнацію усталених організаційних форм соціально-економічної системи.

Щоб зрозуміти, що відбувається, на наш погляд, потрібно враховувати нашу заглибленість у задані концептуальні контексти, зіставляти ці контексти, розміщуючи їх в ідеологічну рамку не тільки своїх, але і чужих опонентів.

У цьому зіставленні не варто плутати ідеологічні системи з політичними програмами. Повний і несуперечливий текстовий виклад чистої ідеології взагалі являє собою вкрай рідкісне явище. Будь-яка реальна (і реалістична) політика практично завжди будується на ідеологічних гібридах,

містить у собі неабиякі дози явної еклектики. І справа не в тому, що у політиків відсутні достатньо рефлексивні спроможності. Просто політична програма націлена на щось інше. Вона повинна бути привабливою для якомога ширших мас населення, мобілізувати їх на її підтримку. Тому чисто ліберальних, соціалістичних або консервативних політичних програм не буває і в принципі бути не може.

Політика орієнтована на масу, що сприймає ідеології ситуативно, еклектично, емоційно, на рівні гасел і здорового глузду. Ідеології діють, не маючи конкретного суб'єкта або чіткого носія. Рационалізація, структурування ідеологічного простору, виділення чистих ідеологічних систем — це робота дослідника-теоретика, який у результаті цього не стає єдиним суб'єктом або творцем ідеології.

У різному баченні однієї й тієї ж соціально-економічної системи як простору керування є щось більше, ніж просто суперечка між монетаристами, кейнсіанцями та інституціоналістами і, звичайно, воно, не зводиться до поточних політичних дебатів різношерстих політичних угруповань. Це питання не тільки методів реформування економіки, але і більш глибокого бачення соціально-економічних перспектив розвитку. При цьому немає потреби підтверджувати, що описана багатоступінчаста зміна ідеологічних парадигм обумовлена відновленням цілісного ядра аналізованої соціально-економічної системи.

Отже, консерватизм наступає. Ліберально-демократична інтелігенція змушена повертатися до історично звичної для себе опозиційної ролі. Це зовсім не означає, що консервативний світогляд і є вираженням деякого об'єктивного ідеалу. Просто гігантський ідеологічний калейдоскоп завершує своє коло, яке виявиться не останнім. А поки що ми спостерігаємо процес, який цілком правомірно можна назвати стабілізацією через часткові контрреформи.

На закінчення слід зазначити виняткову складність і драматизм соціальних процесів, що відбуваються зараз у нас в країні. Це можна пояснити тим, що в рамках соціально-економічної структури переплелися три різноякісні групи елементів, пов'язаних з типологічно різними техніко-технологічними рівнями виробництва — доіндустріальним, індустріальним і постіндустріальним. Трудність прориву в постіндустріальну епоху і відповідно труднощі реформування пояснюються слабкістю нових прогресивних елементів і незвичайною масовістю, потенційно високою питомою вагою соціальних груп доіндустріального й ранньоіндустріального типу з відповідним їм рівнем інтелектуального розвитку. Перехід на якісно, вищий рівень виробництва, винятково складний самий по собі, обтяжений у нас вантажем доіндустріальних і дотоварних економічних, соціальних і

психологічних структур. Тому поєднання соціально-економічних інтересів у перехідний період набуває небувалої гостроти, висуває особливо високі вимоги як до політичного керівництва, так і до вчених-економістів, соціологів і суспільствознавців, що займаються аналізом соціальної структури і соціально-економічним прогнозуванням. У цій сфері ще дуже багато не вивченого і дослідників чекає величезна робота.

Протиборство двох систем сьогодні досягло зворотної межі, коли на запитання про те, в чому ж конкретно полягає потенційна перевага «ринкової економіки» і коли, нарешті, вона стане реальною, треба і в теорії, і на ділі дати рішучу і незаперечну відповідь, практичну, дійову і притаманну саме нашому суспільству.

Це, звичайно, не так просто. Але часу немає, тому спробуємо дати якщо й не повну відповідь, то хоч би підійти до неї.

Прийнято вважати (більшість політиків цим і керуються), що така відповідь давно відома. Ми б сказали, що не відповідь готова, а декілька підходів до неї відомі. Нагадаємо деякі переваги ринкової економіки:

- рух капіталу. До деякої міри це так, але не слід абсолютизувати — це ми побачимо нижче;

- підвищення якості й оновлення продукції. Це теж має місце, але не завдяки конкуренції — її може й не бути, а завдяки зростанню інтелектуального потенціалу, для якого природний процес удосконалення є незаперечною істиною;

- свідомо оптимізація технології виконання тієї чи іншої роботи, діяльності кожною людиною. Світова історія знає надзвичайно багато прикладів свідомого ставлення до праці не окремих людей, а цілих народів, завдяки чому й відбувався соціально-економічний розвиток;

- приватна власність на засоби виробництва і на пай у продукції, що виготовляється. Що стосується пайової участі у виробництві, то це має сенс, а щодо приватної власності на засоби виробництва, то узагальнювати мабуть не має сенсу. Хоч все залежить від системи законодавства. Загалом же приватна власність на засоби виробництва заморожує інтелектуальний потенціал, а з ним і соціально-економічний розвиток суспільства;

- можливість працювати тільки на себе. Сьогодні це, мабуть, зовсім неможливо. Але все відносно. Може, у природі є таке середовище, де це можливо.

Для порівняння розглянемо також і думку спеціалістів, котрі вважають, що планова система теж має свої переваги, що полягають в наступному:

- планова система дозволяє повною мірою використовувати переваги науково-технічного прогресу на потреби всього суспільства, а не одного колективу чи однієї людини;

— загальносуспільна власність на засоби виробництва дозволяє керувати економікою як єдиною виробничою системою, або сукупністю соціально-економічних систем, що дає можливість оптимізувати всі функціонально-виробничі процеси, добиваючись їх схожості за змістом і функціональністю з природними;

— завдяки стадіальному (природному) способу життя людини в колективі мається значно більше потенцій до творчості та інтелектуального росту, що є природним покликом до лідерства, до конкуренції, до боротьби за виживання. А завдяки демократичній основі суспільства мається можливість поєднання централізованого планового керівництва з широкою самостійністю та ініціативою окремих промислово-виробничих суб'єктів, що сприяє росту інтелектуального потенціалу — загальної основи соціально-економічного розвитку суспільства.

Можна багато ще наводити прикладів переваг кожного з цих видів економіки. Але, як на наш погляд, це немає сенсу. Як немає явно вираженої ринкової економіки, так не існує такої ж і планової. Економіка — результат нашої діяльності, наших спроможностей, наших можливостей, які складаються із різних видів ресурсів, що забезпечують нашу діяльність. А тому доцільніше вважати, що є ринковий чи плановий механізм управління соціально-економічними процесами на регіональному, державному чи глобальному рівнях.

Фінансова криза, що призвела до появи дефіциту бюджету, на наш погляд, це не виняткове явище, а концентрований вираз накопичення в українській економіці негативних процесів, зростання яких розпочалося ще наприкінці 70-х років XX ст. і концентрувався в грошовому обігу до 90-х років, породжуючи інфляцію і розбалансовуючи економічну систему держави взагалі. Логічним завершенням цих процесів могли стати тільки глобальні зміни, як то:

— необхідність і неминучість переходу української економіки до ринкових відносин;

— зміна форми власності і у зв'язку з цим економічного бізнесу;

— реструктуризація народногосподарського комплексу і на її основі усунення базисних деформацій в економіці.

Звичайно, похідними цих змін мають стати цілий ряд проблемних питань, усунення яких дозволило б створити умови розбудови вельми ефективною соціально-орієнтованою української економіки. Бо ж розвиток започаткованих реформ в Україні може успішно відбуватися лише в умовах макро- та мікроекономічної стабілізації та економічного зростання.

Тож, перш ніж розглядати систему факторів, що впливають на економічне зростання, слід розглянути саме цю низку похідних проблем, без усунення яких не слід чекати якихось змін.

Відомо, що в основі проблем макроекономічної стабілізації знаходяться два основних моменти: по-перше, слід було приборкати інфляцію, а по-друге, зупинити падіння виробництва і розпочати його відновлення. Ці два моменти надзвичайно пов'язані між собою: бо ж приборкання інфляції є найнеобхіднішою передумовою для відчутних інвестицій, а інвестиції, в свою чергу, є найважливішою умовою для зупинки падіння виробництва і початку його відновлення. Разом обидві ці складові і являють собою основні засади, на яких можливий вихід із кризового стану.

Сьогодні вже нікому не секрет, що інфляція в Україні являла і являє собою не що інше як сполуку інфляції попиту і інфляції витрат, що в значній мірі ускладнює відтворення антиінфляційної політики. Тож, перш ніж зупинити інфляцію, слід відтворити порушену пропорцію між грошовою масою і масою товарів та послуг, тобто створити внутрішні ринкові відносини в усіх складових ринку. Це не просте завдання, тому що в останні роки 80-х років, в результаті надмірної концентрації виробництва, а також ігнорування сукупністю умов щодо розбудови нових підприємств, загострились проблеми економіки, а також зайнятості працездатного населення в цілому ряді регіонів.

Це твердження має аксіоматичний характер, але реалізувати його надзвичайно складно. І перш за все через те, що в умовах занепаду промислового виробництва та сільського господарства зростання товарної маси практично неможливе. Сьогодні ця маса продовжує стискатися до незрівняльної щільності, не дивлячись на постійно звеличуваний імпорт комерційними структурами споживчих товарів. Все це призводить до того, що на перший план виходить необхідність регулювання саме накопиченням товарної, а не грошової маси.

У зв'язку з цим найважливішим фактором, що обумовлює інфляцію попиту, є дефіцит державного бюджету, що обумовлюється кредитно-грошовою емісією. Поряд з дефіцитом державного бюджету слід було б поставити і факт цінової політики, а також катастрофічне падіння реальних доходів населення, що її обумовлює загалом інфляцію попиту.

Другим характерним фактором сучасної кризи є інфляція витрат, що обумовлюється зворотною залежністю між зростанням грошової маси і зростанням цін. Але в той же час зростання грошової маси є наслідком зростання цін. Тож спроби підприємств завищувати ціни з метою покриття витрат та підвищення своїх доходів (та ще й в умовах технологічної відсталості виробництва, що породжує надмірні матеріальні й енергетичні витрати) ні до чого іншого як до інфляції витрат призвести і не могло.

Таким чином, навіть при зростаючій грошовій емісії, виникла нестача оборотних фондів підприємств, що зумовило виникнення заборгованості

і з постачальниками (криза неплатежів), і по заробітній платі. Це все і зумовило виникнення типової інфляційної спіралі: зростання цін веде до зростання витрат (у тому числі і по заробітній платі), що потребує збільшення грошової маси, а це, в свою чергу, веде до нового зростання цін. Коло замкнулося і порвати його є можливість лише «по живому». Все це призвело до того, що не дивлячись на деякі позитивні зрушення останнім часом, інерцію економічного занепаду зупинити немає можливості. Ситуація в державі (особливо в економіці) залишається надто складною і напруженою. Де ж вихід?

На наш погляд, вихід у реструктуризації економіки. Але, на жаль, структура економіки України, що склалася в останні п'ять років, є такою, що веде до надмірно збільшених (навіть більше, ніж великих) витрат природних (матеріальних), енергетичних і людських ресурсів. І в той же час все це не задовольняє потреби економіки в достатніх інвестиційних ресурсах, а населення в товарах і послугах споживчого значення.

Сьогодні майже визначено, що Україна потерпає від серйозних структурних проблем. Майже неможливо знайти сектор економіки, який би при достатній увазі до нього, зміг би витягнути всю економіку з рецесії. Державний сектор є недостатньо регульованим, а сектор підприємництва й бізнесу — надмірно регульованим. Але розвиток підприємництва, малого й середнього бізнесу знаходиться на такому рівні, що не може позитивно впливати на економіку, навпаки, він стримує динамічний розвиток економіки. В той же час державний сектор не може накопичити якихось дивідендів для власника і тим самим теж стримує його розвиток. Приватизований сектор перебуває в руках «слабких» власників та інсайдерів, або в руках «діловарів» від тіньової економіки. Вкрай незначні зовнішні контакти, що теж не може стимулювати економіку. А існуюча система пільг, оподаткування та регулятивних норм має тенденцію до підтримки збиткових підприємств і покарання рентабельних. Праця надмірно оподаткована. Що ж стосується сільського господарства, то політика, що проводилася в цій галузі, є яскравим прикладом того, як можна зруйнувати потенційно високоприбутковий сектор: за допомогою все тієї ж цінової політики уряд позбавляє фермерів та колективні господарства доходів і водночас надає субсидії для допомоги цьому секторові, які до суб'єктів господарювання не доходять і ніколи вже до бюджету держави не повертаються. І, як наслідок, ресурсоємність суспільного виробництва така, що більшість видів продукції, що виробляється, не конкурентоспроможні ні на внутрішньому, ні на зовнішньому ринку.

Останнім часом з'явилася думка, що нібито є надії і деякі фактори фінансової стабілізації. Це не зовсім так. Справа в тому, що ця проблема

Кабінетом міністрів спрощується до розмірів бюджетного дефіциту. При цьому зовсім відкидаються статистичні дані щодо інфляції, стану неплатежів в національно-господарському комплексі, фінансового стану підприємств різних форм власності, щодо жебрацького стану бюджетної сфери та катастрофічного падіння життєвого рівня більшої частини українських людей.

Необхідно відмітити, що феєрична зупинка спаду виробництва — то є не результат продуманої економічної політики, а скоріше наслідок інтелектуальної адаптації суб'єктів господарювання до нових умов, створення ними нового виду «стратегії виживання». Та й як інакше, коли криза неплатежів, яка паралізує всю систему грошового обігу, не зменшується, а зростає. Це явище не тільки не дає можливості зростання виробництва, воно дестабілізує виробництво, нарощує неплатежі по заробітній платі. Більше того, дає всі підстави для владних структур щодо застосування до виробників не тільки штрафних санкцій, а й заходів, що сприяють розоренню рентабельних виробництв.

З економічної точки зору слід було б усвідомити, що цінова політика на товари і послуги, яка націлена на відповідність світовому рівню, знаходиться на дуже далекій відстані від поняття «ціна праці». Невідповідність цих двох понять — основне підґрунтя самих глибинних і фундаментальних зрушень економічної системи.

Отже, навіть на основі викладеного матеріалу є можливість зробити висновки, що ось уже на протязі двадцятиліття економічні і соціальні аспекти процесів, що відбуваються, якщо їх розглядати в сукупності взаємозв'язків і взаємообумовленості, не вносять принципових змін і не дають можливостей оцінки рівня економічної реформи. Випадково вибрана стратегія реформування і надзвичайно висока ціна її соціальної складової стають все більше очевидними.

Немає сумніву, що необхідна зміна пріоритетів економічного зростання, посилення їх соціальної орієнтації, тобто необхідний визначальний структурний маневр, що дозволив би усунути деформації економічної системи, розробити систему національних важелів зростання та введення в практику господарської діяльності соціальних індикаторів визначення їх зростання:

По-перше — необхідна розробка та включення до механізму регулювання процесів економічної реформи показників (критеріїв) соціальних індикаторів, тобто граничних значень щодо показників зайнятості населення і рівня безробіття, прожиткового рівня заробітної плати і можливості індивідуального накопичення капіталу, диференціації доходів населення, визначення податкового потенціалу і таке інше, які в своїй

основі повинні мати такі чинники як повага до держави і влади, визнання поваги до державних механізмів регулювання економічних процесів, повага до партнера і моральна відповідальність за свої дії тощо.

По-друге — необхідна теоретична база зміни національної формації нашої держави, що відповідала б специфічним умовам національного менталітету, рівню загальнодержавного інтелектуального потенціалу, духовності; потрібен механізм на основі теорії причинності наслідків.

По-третє — визначити граничні умови стабілізації виробничого сектору і в цілому економіки, розкрити систему функціонування народногосподарського комплексу із суб'єктів різних форм власності, призначення і підпорядкування.

По-четверте — створити систему підтримки вітчизняних виробників незалежно від форми їх власності, стимулювання їх діяльності і в першу чергу інвестиційної активності та стабілізації випуску конкурентоспроможної продукції.

По-п'яте — визначити статус державних підприємств та провести ліцензування їх як виробників, створити умови і механізм управління в умовах ринкових відносин.

По-шосте — необхідне переусвідомлення ролі податкового інструментарію регулювання економічних процесів і господарської діяльності суб'єктів підприємництва, визначивши, що стабілізація бюджету держави та фінансового стану підприємств незалежно від форми власності можлива лише на засадах оптимальної податкової політики, яка має ґрунтуватись на підставі податкового потенціалу і стимулювати, а не пригнічувати виробника.

По-сьоме — необхідне державне регулювання вартості робочої сили з тим, щоб запобігти її фізичному занепаду, недієздатності не тільки до розширеного, а навіть і до простого самовідтворення.

Особливо сьогодні фахівців хвилює тенденція фізичної деградації найбільш кваліфікованої частини трудових ресурсів. Причому, і в перспективі фахівці, що пов'язані з науково-технічним прогресом, не мають можливостей запобігти цьому явищу, бо їх заробітна плата і в цілому доходи не дозволяють підтримувати навіть той рівень, що ними досягнуто.

Розглядаючи в цілому визначені напрямки економічного зростання, можна зробити висновки щодо структури факторів його забезпечення:

— **в напрямку стримування інфляції**: заходи щодо обмеження кредитної і грошової емісії, регулювання витрат бюджету, стимулювання внутрішніх надходжень в бюджет, стабілізації торговельного балансу і валютного курсу;

— *в напрямку стимулювання виробництва*: заходи щодо його структурної перебудови, енергозабезпечення, інституціональних змін, забезпечення фінансової стабільності, механізму оптимального регулювання; цільова санація підприємств і впровадження механізму банкрутства; державне регулювання інвестиційного забезпечення пріоритетних напрямків розвитку; впровадження системи продаж надмірних майнових активів;

— *в напрямку зміцнення фінансового стану підприємств*: реформування системи оподаткування, зменшення невиробничих витрат за рахунок розвитку соціального партнерства; розробка механізму державного регулювання амортизаційними відрахуваннями та механізму індексації вартості основних фондів; стимулювання інвестиційної привабливості підприємств; зміцнення системи банківського нагляду і регулювання;

— *в напрямку обмеження кредитної і грошової емісії*: заходи щодо регулювання грошової маси згідно з динамікою ВВП, котирування НБУ ставки рефінансування, аукціонного розподілу кредитів, забезпечення автономії НБУ, повернення наявних коштів в сферу обігу, встановлення кредитних обмежень для банків і стабілізація резервних вимог, обмеження кредитів Уряду та їх відміну недержавному сектору;

— *в напрямку зміни форми виробничих відносин*: соціальна спрямованість економіки; чітке визначення цільової настанови підприємницької діяльності, виходячи з умов, що складаються у світовій економіці; детальна розробка змісту підприємницьких відносин, пов'язаних з характеристикою форм власності, інституціонального забезпечення економічної конкуренції, соціально-відповідальної поведінки і дій щодо досягнення прибутку; визначення особливостей і оптимальних форм підприємницької діяльності на загальнодержавному і регіональному рівнях.

Модифікація цільової настанови вищезазначених факторів в умовах соціальної орієнтації економіки, вирішення проблеми соціального управління в результаті буде визначати рух сучасного виробництва по шляху відтворення капіталу.

Зміни в економічному житті України, як і майже всіх країн світу, що здійснюються ось уже на протязі 15 років, підводять нас до якісно нових та багато в чому незвичних умов господарювання з принципово новими відносинами економічних зв'язків. До того ж докорінні зміни соціальних засад життя нашого суспільства помітно приносять не лише певні вигоди, а й болючі втрати як матеріального, так і психологічного характеру.

Сьогодні мало хто може сумніватися, що класичний ринок — то не є одна лише анархія, як дехто його розумів; він будується на досить жорстких нормах економічної діяльності та виваженому державному регулюванні господарської діяльності суб'єктів загальнодержавного виробничого

комплексу, до яких не встигла або не захотіла пристосуватися більшість наших співвітчизників.

Не треба дивуватися, адже практика розподілу матеріальних благ, яка функціонувала в країнах з централізованою економікою, сформувала певні стереотипи у свідомості та поведінці переважної більшості людей. Це відбулося перш за все тому, що протягом досить тривалого часу держава відбирала у безпосереднього виробника більшу частину його доходів та перерозподіляла їх через жорстко централізовану економічну систему. Такий механізм «рівно еквівалентного» розподілу існував в усіх без винятку сферах економічного і соціального життя нашого суспільства.

Сьогоднішня ж стратегія побудови принципово нової системи господарювання, реалізації нової соціальної політики вимагає радикальних економічних реформ як у системі господарювання, так і в свідомості людей. Вона повинна враховувати як позитивні результати, що з'являються під час вивільнення продуктивних сил нашого суспільства, так і існуючі обмеження, які в першу чергу обумовлені складнощами перехідного періоду від однієї формації суспільства до іншої. Це стосується і приватизаційних процесів з їх наслідками, які неможливо прогнозувати, і кредитно-бюджетної та податкової систем, і соціальної системи в цілому, яка докорінно змінює спосіб життя.

Тож масштаби успіху реформ на основі ринкових відносин значною мірою залежать від ступеня участі в них владних структур і кількості населення того чи іншого регіону. Не треба боятися державного регулювання ринкових відносин, головне, щоб держава не регулювала ринкові засади, а із збільшенням громадян, що будують свою діяльність на основі ринкових відносин, обсяг сфери державного впливу на економіку в цілому значно знижується, при цьому роль держави в економічному житті суспільства за коефіцієнтами значущості зростає.

Ось чому чи не найголовнішим сьогодні стає питання ефективної взаємоскоординованої співпраці в трьох секторах: у владних структурах, у бізнесі та підприємництві та в державних і регіональних інституціях щодо об'єднання зусиль для економічного відродження як окремих регіонів, економічних зон, так і економіки держави в цілому. Звичайно питання щодо вибору форм такої взаємодії має вирішуватися в кожному регіоні, в залежності від історичного минулого, традицій, що розвивалися тільки в цьому регіоні, культури, інтелектуального потенціалу. Треба пам'ятати, що зміна економічних умов, перехід до ринкових відносин потребує радикального переосмислення і змісту, і методів такої взаємодії. Мова повинна йти про концептуально нові підходи, у дії яких відчувалася б відсутність централізованої влади, дотримувались би умови

рівноправності, приділялась би увага перш за все тим організаційним і інформаційним технологіям, які швидко розвиваються та набирають силу, створювались би умови для зростання ринкової кон'юнктури, конкуренції серед товаровиробників.

Найважливішим завданням такої взаємодії є забезпечення рівних можливостей для всіх економічних, господарських чи владних суб'єктів. Ринок сам по собі встановлює і регулює ціну грошей (обмінний курс, відсоткові ставки), ціну інтелектуального потенціалу (заробітна плата), ціну землі, води, енергоресурсів, продукції, що виробляється. Держава ж повинна стежити за граничними їх показниками. Вони служать важливими сигналами для економічних суб'єктів. Це могутні носії інформації та мотивації для політиків, інвесторів, виробників та споживачів. З часом такий підхід призводить до зниження цін, підвищення якості продукції та рівня життя населення. Водночас це дозволяє вчасно помітити й високу вартість викривлених цін та практики монополії. Такі викривлення є особливо помітними й болісними тоді, коли вони активно підтримуються некомпетентним або корумпованим урядом. На жаль, недавні події в Україні дають багато прикладів таких витратних викривлень, які, як правило, призводять до результатів, прямо протилежних тим, про які офіційно проголошували їх прибічники.

Завищена оцінка гривні, різке підвищення відсоткових ставок, монополістична практика в автомобільній промисловості, штучно низькі ціни на сільськогосподарську продукцію (підтримані експортними тарифами на насіння соняшнику), волюнтаристський підхід в оцінці об'єктів, що приватизуються є прикладами болісних викривлень — результатів неефективної економічної політики.

Одним із пріоритетних напрямків розвитку економіки як регіонів, так і України в цілому є реструктуризація промислових підприємств, яка може дати змогу підвищити їх інвестиційну та кредитну привабливість. Приємно відзначити, що світовим банком вибрано три області України, на підприємствах яких будуть впроваджуватися проекти з низькозатратної реструктуризації. Головна їх мета — дати друге економічне дихання підприємствам, які тривалий час не працюють. Але що таке для України три області (їх у нас 26), або що таке якісь 100 підприємств (їх у нас було близько 4000)?

Отож, незважаючи на деякі досягнення, ми маємо ще надто багато заходів, які ведуть економіку країни в напрямку «десь близько від ринку». Ми і сьогодні спостерігаємо політику реформ, в основі якої лежить стратегія всім відомого «крок вперед, два кроки назад». Недавнім кроком вперед до ринкових відносин стала боротьба із взаємозамінами у

бюджетній сфері, бартером і заборгованістю. Але зразу ж було зроблено два кроки назад, що визначені в розробці ще одного нереалістичного бюджету, запровадженні чергової хвилі податкових звільнень, списання боргів, кредитних ліній та цільових банківських кредитів. Влада приймає рішення про плаваючий курс гривні, а за нею слідує адміністративна реформа, напрям якої, мабуть, так ніхто і не усвідомив. Або ситуація з ПДВ — топчемося на одному місці, а до бюджету надходить дедалі менше відрахувань. Це може означати, що кількість звільнених від цього податку кожного року збільшується. Так чому його не скасувати зовсім і створити рівні умови для всіх?

Політика в галузі сільського господарства є яскравим прикладом того, як можна зруйнувати потенційно високоприбутковий сектор. Україна тільки-тільки стала імпортувати зерно, соняшник і цукор, а уряд за допомогою цінової політики позбавляє агропідприємства та фермерів доходів від реалізації своєї продукції, а натомість надає субсидії для допомоги цьому сектору. Внаслідок такої політики фермери навчаються не тому, як перетворити своє господарство на більш продуктивне, а тому, як показати його неприбутковим і неефективним.

Якщо заглиблюватись і далі в подібному аналізі, то прийдемо до одного природного запитання: що призвело до такого стану? Або що стало головною причиною чи причинами такого явища? Відповідь ми отримаємо тільки одну (якщо ми будемо дійсно її бажати, а не шукати факти для свого виправдання) - вона полягає в якості економічної політики!

Той, хто бажає займатися формуванням економічної політики перехідного періоду, має поставити перед собою, на наш погляд, три запитання і дати на них чітку відповідь. По-перше, якою є цільова модель економічної системи, яку він прагне запровадити шляхом реформ? Нагадаємо, що реформи — це перехід від однієї моделі до іншої, від однієї системи до іншої, від однієї формації суспільства до іншої. Друге запитання: як перейти від однієї моделі, неефективної економічної системи чи складної економічної ситуації до значно кращої цільової моделі економіки? Більшість дискусій довкола перехідного періоду та непорозумінь пов'язані саме з процесами переходу економіки до іншої моделі, а не із самою моделлю. І третє, саме просте запитання: який головний критерій або очікувана ціль функціонування економіки або нової моделі економічної системи?

А тепер візьмемо програми урядів України за 10 років економічних реформ — жодна з них не ставила ці запитання або щось подібне, не говорячи вже про відповідь на них. А відповідь, принаймні теоретично, досить проста: зважаючи на успадковані економічні умови, слід

запровадити таку економічну систему, яка з усіх можливих економічних систем може на протязі визначеного періоду розвинути максимальні темпи зростання або економічного розвитку.

Перехід на тривалу перспективу є обов'язковим і єдиним засобом підвищення життєвого рівня. Отже, це і є критерій вибору. І якщо є вибір, то слід використовувати всі доступні і притаманні знання для того, щоб серед можливих систем вибрати таку, яка найбільше відповідає даному критерію. Визначення при цьому основних рис економічної системи, яка забезпечить найвищі темпи економічного розвитку (зростання), не становить значної проблеми. Основні з них — це тривала макроекономічна стабільність, або уникання нестабільності; достатні масштаби економічної свободи в умовах належно врегульованої правової системи, або створення однаково рівнозначних умов свободи господарювання; приватна власність, і не стільки на основні фонди, стільки на право володіння та розпорядження результатами своєї праці; оподаткування на основі податкового потенціалу, у формі як співвідношення оподаткування до ВВП, так і податкової системи, простої і ефективної, яка б стимулювала ефективне господарювання; найефективніші шляхи впровадження та регулювання економічних процесів нової моделі.

Чи достатньо цього? Найвагомішою причиною істотних розбіжностей в економічних показниках упродовж 10 років в Україні була різниця в якості економічної політики. Тож суть проблеми полягає в тому, що ефективна економічна політика потребує надійної політичної ситуації. А надійна політична ситуація потребує залучення кожного, в тому числі найосвіченіших членів суспільства та засобів масової інформації.

Обговорення шляхів переходу до ринкових відносин породило в нашому суспільстві небезпідставні побоювання щодо загострення різних соціальних аспектів: від безробіття до падіння виробництва і, як наслідок, зниження життєвого рівня населення. І все це розглядалося як основні важелі, що блокують процеси трансформації економічних відносин.

Звичайно, як ні в якій іншій галузі, соціально-економічні дослідження поставлених життям проблем являють собою поле боротьби різних суспільних сил і наукових шкіл. Але, на наш погляд, як показують дослідження і практика останніх років, провідними течіями на сьогодні є диригування на основі кейнсіанства і неолібералізм, що включає в себе монетаризм, теорії «економіки пропозиції», школу «нових класиків». Боротьба цих течій визначає напрямки державних програм, програм Кабінетів Міністрів і в цілому економічної політики держави, що в значній мірі впливає на вибір економічної стратегії нових суспільних сил, які знаходяться при владі.

Якими б різними не були ідеї цих течій, загальним для них є визнання того, що трансформацію економіки України до ринкових відносин слід розглядати не як спонтанне явище, а як результат визначених закономірностей щодо досягнення рівноваги економічною системою. Щоправда в нинішніх дискусіях по проблемам української економіки основна увага концентрується на розбалансованості грошового обігу, диспропорціях на ринку товарів і послуг і таке інше. Але у затінку залишаються такі чинники як визначений стан ринку праці, повноцінний внутрішній ринок, стан виробництва, система оподаткування, без яких рівноваги економічна система досягти не в змозі.

Відомо, що в теоретичних підходах останніх десятиліть ХХ ст. домінували погляди, які допускали перехід до нової формації суспільства чисто еволюційним шляхом, через опосередкування накопичень кількісних факторів. Тому не дивно, що і перші десять років незалежності нашої держави характеризуються виключно кількісними оцінками. І так само, як і в попередні роки, аналіз глибинних процесів, які їх визначають, відсовувався на другий план. Але ж і наука, і історична практика постійно доказують, що суспільно-економічна формація не може розглядатися як застигле явище, яке підлягає лише еволюційним кількісним змінам. В її середовищі проходять корінні зрушення, які і визначають перехід до якісно нового ступеню розвитку.

В політико-економічному плані поняття трансформації полягає не в самих темпах процесів як таких, а в досягненні суспільством нового якісного зростання, як єдино можливої на сучасному етапі основи для надання динамічності оновленню і трансформації до якісно нової формації суспільства.

Теорія економічного зростання і трансформації в нові відносини, а також методологія їх аналізу не допускають відриву темпів від їх джерел і якості самих процесів. Ось чому, перш ніж розглядати роль державного управління процесами трансформації до ринкових відносин, слід визначити за рахунок яких факторів можливо досягнення зростання. При цьому слід враховувати, що темпи віддзеркалюють лише відносні показники економічного зростання, тоді як при оцінці якості такого зростання не можна не враховувати процеси нарощування вагомості кожного його відсотка, а також склад і структуру його наповнення, якість продукції, її технічні і споживчі властивості. Разом з тим суттєве значення мають загальнодержавна структура господарського комплексу та склад і співвідношення між кінцевою і проміжною продукцією.

Отож, темпи зростання, процеси їх формування — явище зовсім не визначальне як таке, воно є результатом взаємодії цілого ряду факторів і умов, які зрештою і визначають динаміку економічного зростання.

Слід також відмітити, що і на практиці, і теоретично сповільнення темпів економічного зростання в короткостроковому періоді допустимо, якщо в економічній системі відбувається структурне й інвестиційне перегрупування, або ж відтворюється маневрування з метою майбутнього зростання. На жаль, в нашому випадку ні того, ні іншого не відбулося. До того ж практика показує, що навіть незначні зміни в економічному зростанні у бік падіння в довгостроковому інтервалі не тільки не можна допускати але й треба пам'ятати, що це надзвичайно і небезпечно. Бо ж такі дії відображають не що інше, як послаблення економічної основи розширеного відновлення, так як падіння темпів із року в рік не можливо компенсувати за рахунок збільшення вагомості кожного його відсотка, що веде до абсолютного пониження приросту національного доходу.

Не будемо аналізувати всі фактори, які визначають темпи економічного зростання та наповнення національного доходу, тим більше, що за останні десять років база розвитку економіки в Україні не те що зменшувалася, а летіла в прірву мов камінь. Високі темпи зростання, як правило, базуються на збільшенні включення у виробництво усіх видів ресурсів: трудових і матеріальних, нових технологій і енергоресурсів, інвестицій, які наповнюють зростання капіталовкладень. Можливості кількісного нарощування екстенсивних факторів ми розгубили як тільки вийшли на поріг нового життя, у той час як нарощувати інтенсивні фактори ми не навчилися, бо не знали, «що це воно таке». Отож, згуба екстенсивних факторів розвитку ніяк не компенсувалась відповідним нарощуванням інтенсивних (бо їх у нашому арсеналі не було). Все це і зумовило падіння національного доходу.

На всіх етапах розвитку будь-якого суспільства є один, здавалося б більш техніко-економічний фактор, який в самі різні періоди свого розвитку — від Кейнса і Маркса до наших днів — набував надзвичайно важливого ідейно-політичного значення, ставав предметом гострих дискусій і політичної боротьби. Це сутність масштабів раціонального господарювання. Далеко ходити не треба. Давайте згадаємо, що саме вульгарне трактування відомої тези щодо перспектив великих виробництв стало підґрунтям тої аграрної політики Й. Сталіна, яка перетворила кооперування села із природного прогресивного процесу у велику трагедію народу. А сучасні дискусії наших політиків, депутатів Верховної Ради і чиновників Кабінету Міністрів? Хіба ж не ті? Доля міністерств чи кооператорів, перспективи колгоспів чи орендаторів, яких з чиєїсь «легкої руки» називають фермерами, не знаючи змісту цього слова, відношення до приватної власності чи державних концернів, фінансово-промислових груп, тлумачення щодо неперспективних сіл чи галузей

народногосподарського комплексу, або ж політика відносно розмірів приватних господарств в містах і райцентрах — все це розглядається через призму уявлень кожного (вірніше зацікавлених) щодо переваг великого чи малого виробництва.

Якщо згадати роздуми Маркса, що за рівних умов більш малі капітали побиваються більш великими, то, певно, можна доказати, що ця оцінка загальної тенденції не застаріла. Більше того, застереження щодо інших умов стало ще більш актуальним: в сучасному ускладненому до обмежень виробництві «інші умови» стають настільки різноплановими, що їх ні з чим порівнювати. В конкретних умовах можуть бути більш ефективними господарства самих непередбачуваних розмірів — від сімейного господарства до транскорпоративних об'єднань. Саме на цій підставі державі слід забезпечити вільну конкуренцію різних видів і форм господарських структур незалежно від форми власності. Саме на цих економічних засадах загальна тенденція проторує собі шлях. Може, саме найбільші державні об'єднання стануть найефективнішими. Нічого в цьому дивного не буде, бо це вже є у найрозвиненіших державах світу.

Але сутність роздумів навіть не в цьому. Може, доцільніше сьогодні відповісти на запитання: а що ж воно таке це «крупне виробництво», велике господарство? В чому його зміст? Як розуміти це поняття?

Звичайно, це питання постало не сьогодні. За часів радянської влади ми не тільки звикли, а навіть і пристрастилися, як до опіуму, до великих цифрових ігор. Ми не мали іншої інформації, окрім середніх даних по односторонньому або випадковим кількісним даним, які були надзвичайно далекими від сутності соціально-економічних процесів, що відбувалися навколо нас. Тож не дивно, що про розміри підприємства ми мали уявлення через кількість основних виробничих фондів, або ж за кількістю працюючих на ньому, або ж за кількістю гектарів земель, що більше ускладнювало наше поняття, ніж щось роз'яснювало. А між тим, ще у XIX ст. наші селяни оцінку господарюванню давали не за кількістю гектарів землі, а за кількістю посівів, кількістю тварин, що вирощувалися на цих гектарах.

Історія пам'ятає, що головним показником ступеня розвитку капіталізму вважалися саме масштаби застосування найманої праці, а для оцінки розмірів господарств головною вважалася не займана площа землі чи інші кількісні показники, а обсяг продукції, яка виготовлялася, і розміри використаного капіталу. На меншій площі землі у селян використовувався більш крупний капітал, за рахунок чого одержували більший обсяг продукції. Тож і сьогодні не існує іншого критерію ступеня інтенсифікації, ніж витрати на інвестування виробництва: державного, регіонального чи корпоративного значення. Використання цього критерію в

реальнім житті — це і є основний механізм державного регулювання трансформації нашого господарювання до ринкових відносин.

Саме в цьому найважливіша першопричина недостатніх темпів зростання економіки нашої держави. Тим більше, що вона поглиблюється складністю структури суспільного виробництва, що склалася за останнє десятиліття. А також інвестиційною політикою, яка все більше приходила у протиріччя з соціально-економічними цілями розвитку нашого суспільства, що, звичайно, негативно впливало як на розвиток самого виробництва, так і на його ефективність. Саме ці показники заважають трансформації нашої економіки до ринкових відносин.

Мабуть всім відомо, що в умовах, коли можливості економічного зростання на екстенсивній основі вичерпані, прискорення темпів можливе лише на основі всебічної інтенсифікації самого виробництва. Звичайно, в деякій мірі на короткому проміжку можливе тимчасове прискорення і на старій базі, за рахунок максимальної мобілізації організаційно-господарських чинників, поточних витрат. Але, на жаль, такі підходи сьогодні не в моді. Тим більше, що таке зростання, якщо його не підкріпити нарощуванням інтенсивних факторів, досить короткотермінове.

Тож на яких чинниках трансформації економічної системи до ринкових відносин слід зупинитися? Найважливішими складовими нового зростання можуть бути:

по-перше, кардинальна переорієнтація в джерелах зростання суспільного виробництва на основі нарощування інвестування, з тим, щоб придати їм визначальну роль в збільшенні стійкості економічної системи. Ми говоримо суспільного виробництва, бо маємо на увазі, що народногосподарський комплекс держави складається з суб'єктів різної форми власності, але загалом вони несуть в собі (в основі своїй) більш суспільні ознаки, ніж приватні;

по-друге, максимальну увагу слід приділити науково-технічному прогресу, його невичерпним можливостям перебудови структури виробництва на основі високих енерго-, ресурсозберігаючих технологій;

по-третє, досягнення радикального перелому в технічній характеристиці, а також споживчих і економічних показниках продукції, що випускається, і які визначають якісно нове наповнення суспільного продукту і національного доходу;

по-четверте, визначні зміни складу і відношень суспільного продукту і ефективних секторів економіки, за рахунок яких вся система економіки може прийти до зростання;

по-п'яте, послідовна зростаюча орієнтація суспільного виробництва на реалізацію його найвищої мети шляхом гармонізації галузевої структури економіки;

по-шосте, активізація людського фактору, його відновлювальної ролі, як найбільшого фактора і джерела економічного зростання;

по-сьоме, використання загальнодержавного інтелектуального потенціалу і духовності народу.

Звичайно, всі складові зростання (названі і невизначені) взаємопов'язані і взаємообумовлені і найбільшу ефективність принесуть лише при врахуванні цього.

Спадщина, яку отримала наша економіка на початку 90-х років була надмірно індустріалізованою і однобічною, з недостатньо розвинутим фінансовим сектором, банківською системою, системою оподаткування, сектором послуг, комунальним сектором тощо.

Саме через це у перші десять років перехідного періоду потрібно було приділити більше уваги структурній перебудові народногосподарського комплексу в цілому, зменшуючи відносні розміри одних і збільшуючи розміри інших.

Загалом вважається, що реструктуризація у короткостроковому періоді може призвести до істотного підвищення рівня безробіття; однак у середньостроковій перспективі більшість звільнених робітників та службовців знаходять нову роботу, оскільки починає зростати економіка в цілому.

В Україні, на протязі останніх років рівень безробіття майже не зростає, в той же час заробітна плата сплачується не повністю, а виплати з бюджету і пенсійного фонду настільки мізерні, що не піддаються розрахункам. Незважаючи на гіперінфляцію на початку 90-х років, рівень інфляції упродовж останніх років досить низький, а валютний курс здебільшого стабільний. Ця тенденція свідчить про відсутність саме структурної перебудови в економіці України.

Сьогодні багато спеціалістів з економіки, політиків, державних діячів, урядовців вважають, що Україна більше не має економіки перехідного періоду і вже завершила процес переходу до нового типу економіки. Може, це й так... Але чи може бути побудована нова економіка у суспільстві, яке однією ногою ще міцно стоїть у старій формації, а іншу тільки занесло, щоб зробити перший крок у нову? Хіба так занадто відрізняється економіка централізованого планування, яку ми отримали у спадщину, від економіки, яку ми маємо сьогодні, і яку західні спеціалісти називають «олігархічним соціалізмом»? Олігархічний соціалізм — це не що інше як віртуальна економіка, яка не має нічого спільного зі справжньою ринковою економікою і яка насичена більше елементами традиційного радянського соціалізму, що змішані з елементами ринку, а це все призводить до дисбалансу й відсутності зростання.

Хіба можна нинішні економічні умови, що склалися в Україні, з характерними заборгованостями, бартером та тіньовою економікою, вважати новим типом економіки, не говорячи вже про ринкову економіку?

На жаль, ці сподівання й очікування, без радикальної зміни курсу, структурної перебудови і зміни державної економічної політики, можуть виявитися не те що перехідною фазою в наближенні до справжньої ринкової економіки, а реальним перманентним станом рівноваги низького рівня.

У багатьох країнах, що розвиваються, низький рівень інфляції та стабільний валютний курс є результатом дотримання урядом фіскальної дисципліни та низького рівня бюджетного дефіциту. В Україні це зовсім не означає, що фіскальна реформа успішно впроваджується. Навпаки, витратні зобов'язання уряду значно перевищували бюджетні надходження. А покриття дефіциту уряд дозволяє здійснювати за рахунок накопичення заборгованості, не виплат заробітної плати працівникам бюджетної сфери або не сплачуючи за комунальні послуги. Отож, нинішня макроекономічна стабільність ілюзорна і лише приховує глибинний фіскальний дисбаланс. Можна зробити висновок, що, незважаючи на вдавано позитивні показники, стабілізаційні процеси в економічній системі держави ще не розпочиналися.

Може здатися, що такий висновок дещо перебільшує дійсний стан. Але скажіть, будь ласка, хіба можна говорити про стабільність і кінець перехідного періоду в ситуації, коли загальна сума заборгованості в економіці значно перевищує обсяги ВВП?

Як підприємства різної форми власності, так і фізичні особи приховують свої доходи в неофіційному секторі, а відтак уникають дотримання регулятивних норм та податків. Продовжується подальше накопичення заборгованості та сум несплачених боргів за отримані матеріали, сировину та енергоносії. З часів, коли неофіційна економічна діяльність майже не існувала, неофіційний сектор в Україні став зростати і, згідно експертної оцінки, сьогодні він становить більше 50% загального обсягу виробництва держави.

Виконавчий директор Проекту макроекономічної реформи Гарвардського інституту міжнародного розвитку Януш Ширмер на запитання головного редактора журналу «Економіст» — Юрія Коваленка, прямо відповідає: «Загалом, я не бачу жодного сектору, який міг би вивести Україну з кризи».

І все ж.... Упродовж останніх років в економічних показниках спостерігалися значні зміни. Виникає логічне запитання: чому? Які саме прямі та непрямі причини призвели до цих змін? Багато фахівців

вважають, що основною причиною змін є різниця у якості економічної політики.

Щоб бути впевненими у своїх висновках, розглянемо деякі характерні риси економічної системи, яка може сприяти максимізації темпів стабільного економічного зростання. Вважають, що однією із характерних рис є тривала макроекономічна стабільність або запобігання стійкій нестабільності. Бо загалом відомо, що навіть систематична, а не стійка нестабільність, є достатньою умовою аби вважати, що певна країна має низькі темпи економічного зростання.

Другою характерною рисою стабільного економічного зростання є достатні масштаби економічної свободи в умовах належно урегульованої правової системи. Слід зазначити, що економічна свобода — це не тільки засіб запобігання появи тіньової економіки, це обов'язкова умова швидких темпів економічного зростання.

Третьою характерною рисою стабільного економічного зростання, яка теж тісно пов'язана з економічною свободою, є приватна власність. Сьогодні існує кілька концептуальних проблем і безліч особистих поглядів щодо даного поняття. Більшість із них визначає приватну власність як таку, що не передбачає достатніх масштабів економічної свободи. На наш погляд, слід розглядати два підходи щодо змісту приватної власності: на засоби виробництва і основні промислові фонди (один підхід) та на результати тої чи іншої діяльності (інший підхід). Загалом же, без приватної власності (скільки б ми не стимулювали свідомість людей) економіка не може бути стабільно конкурентоспроможною, ефективною і соціально спрямованою. Отже, приватна власність з достатнім рівнем економічної свободи є не найнеобхіднішою передумовою швидкого й стабільного економічного зростання.

Четвертою характерною рисою стабільного економічного зростання має бути високоефективна податкова система на основі прогнозування оподаткування у формі співвідношення оподаткування до ВВП. Відомо, що низький рівень співвідношення «податки : ВВП» і проста система оподаткування сприяють економічному зростанню, а високий рівень співвідношення «податки : ВВП» та складна система оподаткування не сприяють економічному зростанню.

П'ятою характерною рисою стабільного економічного зростання є правове середовище, оскільки в нечіткому правовому середовищі поширюється корупція та рекет на державному рівні, які можна охарактеризувати як згубний податок, оброк та нецільова рента.

Звичайно, цих п'яти умов для стабільного економічного зростання, а кожна з них — це самостійна теоретична проблема, не достатньо для

комплексного прориву. Дуже важливе значення має перший етап після політичного прориву. Сьогодні ви вже не знайдете достатніх політичних сил, які б не погодилися з тим, що політичний прорив відбувся, адже в державі створено особливу атмосферу народної покори. Населення України більш відкрите для нововведень і тому легше сприйматиме структурні зміни. Створилася унікальна нагода для запровадження якомога більшої кількості структурних зрушень. І завдання полягає в тому, щоб якомога глибше провести структурні зрушення в економічній системі, бо пізніше скористатися цим буде набагато важче, а то й просто неможливо.

Якщо хтось вважає, що структурних зрушень в економіці країни вдасться обійти, то це ейфорія, яка зрештою приводить до серйозних розчарувань. Радикальних структурних зрушень в економіці країни з метою економічного зростання не можна уникнути. На це є і теоретичні, і практичні докази: по-справжньому проблему економічного зростання в Україні можна вирішити лише за допомогою радикальних структурних зрушень в економіці країни.

Наукові спостереження дають змогу зробити деякі висновки щодо визначеної вище проблеми.

По-перше, найвагомішою причиною істотних розбіжностей в економічних показниках України упродовж останніх десяти років була і є різниця в якості економічної політики, бо історією доведено, що якість економічної системи держави знаходиться в прямій залежності від якості економічної політики або в цілому від політичної системи.

По-друге, одним із головних напрямів щодо структурних змін в економічній системі в цілому, на наш погляд, є спонтанний розвиток малого і середнього бізнесу та приватного сектору в цілому. Для цього слід сміливіше запровадити радикальну лібералізацію, скасувати різноманітні бюрократичні обмеження на шляху створення та розвитку приватних фірм.

Не менше значення має впровадження жорстких бюджетних обмежень або жорсткої дисципліни на державних та акціонерних підприємствах, щоб стимулювати або змусити їх продавати чи здавати в оренду свої активи (повністю або частково) тим, хто може організувати нове ефективне виробництво.

В той же час розвиток ринкових відносин, реструктуризація в економіці вимагають невідкладного розв'язання кардинальних проблем у сфері управління господарською діяльністю промислових підприємств, які обумовлюються також і швидкою зміною кон'юнктури, постійно зростаючим попитом на нові види промислової продукції та сфери послуг.

Все це потребує мобільності організаційних структур виробництва і гнучкості систем оперативного управління.

По-третє, сьогодні вже не можна не рахуватися з виробничо-господарською діяльністю потужного сектору різного роду акціонерних товариств, промислово-фінансових суб'єктів і широкої гами організацій інших форм власності, який створився за останні 5—7 років.

Проблема є настільки ємною, широкоплановою, а нові підходи і технології на основі використання економіко-математичних моделей і комп'ютерної техніки дають нові можливості як в удосконаленні та розробці найбільш ефективних організаційних структур, так і в проектуванні систем оперативного управління на основі прийняття оптимальних управлінських рішень, удосконалення операційного менеджменту на основі широкої гами маркетингових досліджень.

По-четверте, у зв'язку з трансформаційними процесами в економіці держави, методи теорії ризиків в управлінні діяльністю підприємств входять на перший план, бо у зв'язку з розвитком підприємництва проблема забезпечення економічної безпеки, що постає перед керівництвом від пригоди до пригоди, перестала бути приватною, вона набуває загальнодержавного значення.

До того ж, результати діяльності будь-якого виробничого суб'єкта змістовно залежать від стану зовнішнього середовища, яке умовно можна розділити на дві частини: сферу підприємництва, що майже повністю залежить від оперативності й оптимальності дій керівництва — менеджменту (споживачі, контрагенти, інвестори, конкуренти, посередники тощо) і сферу, що складають суб'єкти, які безпосередньо виконують функцію регулювання економічної діяльності підприємств (міністерства, об'єднання, холдинги, концерни, податкова інспекція, регіональні суб'єкти управління).

По-п'яте, незважаючи на те, що відносини підприємств з суб'єктами регулювання в деякій мірі носять постійний характер, який є можливість регламентувати нормативними документами, але, враховуючи опосередкований вплив на них загального стану економіки, яка в основі своєї носить хвилеподібний характер, а також науково-технічного прогресу, соціально-культурних чинників і політичних змін, подій міжнародного характеру, не можна з повною впевненістю констатувати цю сталість.

На наш погляд, у зв'язку з тим, що обсяги підприємницької діяльності в державі із року в рік зростають, слід було б спроектувати організаційно-методичну систему, можливо, на зразок системи аудиту, яка давала б сукупну оцінку окремо взятих управлінських рішень в єдину систему комплексного управління підприємницьким сектором загалом і кожного підприємства окремо, незалежно від форми власності.

Комплексна оцінка підприємницьких ризиків і розробка конкретних дій щодо їх запобігання чи пониження, на наш погляд, є одним із підходів реструктуризації економіки на всіх рівнях.

Серед широкого кола організаційно-політичних проблем обумовлених ситуаційно, склалася в економіці України, найбільш важливою і складною є проблема механізму оподаткування діяльності суб'єктів господарювання різних форм власності. За короткий відрізок часу, що пов'язаний з процесом зародження й розвитку ринкових відносин в нашій країні, відбулися не тільки формування системи оподаткування, але й великі істотні зміни в економічній системі. Вважається, що сьогодні система оподаткування України являє собою досить стабільний механізм, за допомогою якого держава здатна встановлювати доцільні пропозиції між суспільними фондами споживання, самим процесом споживання і накопиченням суб'єктів господарювання. Але, насправді, це не зовсім так. За офіційними даними в Україні в 2010 р. валовий внутрішній продукт скоротився (піднявся) до 40 %, інвестиції в основний капітал — до 22%, прибуток в цілому по народногосподарському комплексу — до 39% (у порівнянні з 1995 р.). І всі вони пов'язані не з курсом ринкових перетворень, а з тим, що існуючі в нинішній час форми і засоби державного регулювання, у тому числі системи оподаткування, не в повній мірі відповідають самій концепції ринкових перетворень.

Насамперед, слід відмітити два сутнісні недоліки: нестабільність на протязі десяти років податкового законодавства (внесення досить частих змін суттєвого характеру, що мали великий вплив на умови підприємницької діяльності і загалом господарювання) та той факт, що в більшості своїй прийняті закони не володіють здібностями прямої дії. В результаті чого, з часом завдяки інструкціям і роз'ясненням Кабінету Міністрів, Міністерств, місцевих органів влади, вони втрачають свій правовий статус. Більш того, прийнята в державі правова система дозволяє вводити в діло все нові і нові вказівки, не керуючись терміном дії, що дозволяє відшкодовувати неіснуючі стягнення. Таким чином, прийняті закони нерідко мають зворотну силу, що лягає непосильним тягарем як на промислові підприємства, підприємницьку діяльність, так і на окремих платників податків. За думкою багатьох експертів, економіці України нав'язуються процеси, що мають надприродний характер і які не те що стабілізують економічну ситуацію, а навпроти призводять до ще більшого падіння виробництва, не дають розвитку малого і середнього бізнесу, блокують підприємницьку діяльність. Проведені наукові дослідження в підприємницьких і наукових колах, серед суб'єктів господарювання дозволяють зробити загальний висновок щодо стабілізації економічної

системи господарювання і сформулювати конкретні пропозиції щодо розвитку активності господарюючих суб'єктів і підприємницької діяльності.

Таємниці не складає, що ейфорія навколо Податкового кодексу України то є скоріш політична акція, ніж виважене управлінське рішення. Звичайно, ідею докорінної податкової реформи, змін у податковому законодавстві підтримають майже всі. Але більшість вчених-економістів, розуміючи надзвичайну складність і значимість для країни даної проблеми, вважають, що при її розв'язанні потрібні виваженість, продуманість, послідовність, обережність і математична поточність. Перш ніж приймати якесь рішення у податковій системі, слід змодельовати його та визначити ті наслідки, які будуть отримані в результаті його реалізації.

Отримані результати досліджень і досвід інших країн дозволяють зробити загальний висновок, що реформування податкової системи слід проводити в два етапи. По-перше, перш ніж проводити акцію прийняття Податкового кодексу України, слід було б забезпечити стабілізацію податкової системи України в напрямку підвищення ділової активності підприємницької діяльності, підвищення ефективності виробничої і фінансової сфери. Умов, за яких оподаткування стимулювало б підвищення ефективності господарювання і продуктивності праці, як основних джерел отримання прибутку, за рахунок збільшення додаткової вартості продукції, що випускається. По-друге, розробити та ввести в дію Податковий кодекс України, який би базувався на принципово нових підходах і концепціях відносин системи оподаткування у відповідності світовим стандартам. На принципах визначення податків не методами волюнтаристських відсотків, а на основі визначення величини податкового потенціалу кожного суб'єкта господарювання.

Дослідження також дозволяють визначити цілий ряд конкретних мір, які слід було б виконати на першому етапі реформування податкової системи та основні засади, що можуть бути взяті у визначення величини податкового потенціалу. На наш погляд, на першому етапі слід було б:

- забезпечити стабільність діючого законодавства в системі оподаткування, що забезпечило б недопустимість любых змін і поправок на протязі до трьох років;

- відмовитись від невиправданої кількості різних видів оподаткування, які у деякій мірі дублюють один одного;

- істотно спростити чинне податкове законодавство, водночас забезпечивши, щоб податкові закони були, як правило, законами прямої дії;

- усунути множинність випадків дискримінації та диференціацію суб'єктів оподаткування в залежності від їх форми власності;

— скорегувати відповідно діючі положення і інструкції Кабінету Міністрів України і органів місцевого самоврядування та установити рамки їх податків, які б встановлювали, що в сумі ці податки не можуть бути вище 5% від чистого прибутку підприємств;

— посилити цілеспрямованість податкової системи, яка б стимулювала обсяги виробництва та напрями підприємницької діяльності;

— забезпечити можливості законодавства щодо стимулювання малого і середнього бізнесу, що займаються новими видами виробничої діяльності, привівши їх до загального рівня пільгових показників;

— виключити можливість деструктивного надання деяким суб'єктам господарювання тих чи інших пільг. Придати дієвість і конкретність податковим пільгам, через визначеність їх податкового потенціалу;

— відмовитись від авансових платежів податків;

— звільнити повністю від оподаткування коштів інвестування;

— заборонити будь-кому практику анулювання розрахункових рахунків і прийняття других санкцій за відсутністю рішення арбітражних судів;

— заборонити свавільне нарахування платежів за газ, воду і інші види енергозабезпечення, а також за комунальні послуги в розріз з вказівками Кабінету Міністрів.

Виконання цих та інших пропозицій не потребують великих зусиль — слід тільки забезпечити їх правове закріплення в новому законі України «Про основи податкової системи».

Такий підхід на наш погляд привів би до законодавства в оподаткуванні прямої дії. Його цілісність і життєдіяльність забезпечувалась би ступенем урегульованості трьох основних аспектів податкової системи: економічного, правового і організаційно-управлінського. А сама система оподаткування виконувала б свої основні функції: стимулювання науково-технічного прогресу, структурну перебудову народногосподарського комплексу, збільшення виробництва у пріоритетних галузях, енерго- та ресурсозбереження, розвиток малого і середнього бізнесу, випуск дефіцитної конкурентоспроможної продукції широкого попиту, підвищення життєвого рівня населення.

Звичайно, реформа податкової системи не може проводитись кулачними методами: в Кабінеті Міністрів чи у Верховній раді України. До цієї роботи слід було б залучити широкі кола учених, спеціалістів у галузі виробництва і фінансів, підприємців, місцеві органи самоврядування. Погрібна чітка програма законодавчої діяльності взагалі і програма реформування податкової системи України зокрема.

При цьому слід також пам'ятати, що в класичній ринковій економіці давно відпрацьовано систему можливого захисту підприємства,

підприємництва чи бізнесу. Зміст її полягає в тому, що загроза неплатоспроможності за боргами, у тому числі і в системі оподаткування, виявляється на самих ранніх стадіях виникнення. Це дозволяє своєчасно ввести в дію процедури оздоровлення підприємства чи підприємницької діяльності. І якщо використання внутрішніх механізмів фінансової стабілізації не досягло своєї мети, або за результатами діагностики зроблено висновок про безперспективність виходу з кризового стану за рахунок мобілізації тільки внутрішніх резервів, то підприємство має можливість (повинно мати) використати зовнішню допомогу, у тому числі і від податкової системи як на рівні місцевої влади, так і на рівні держави.

Саме такий підхід дозволяє попередити повне банкрутство і ліквідацію підприємства шляхом відновлення фінансової його стійкості, поповнення власних обігових активів за рахунок допомоги зацікавлених осіб чи пониження податкового навантаження. В результаті реалізації розроблених заходів по оздоровленню діяльності слід очікувати активізації основних блоків його мотиваційного механізму, що в цілому дозволяє істотно реанімувати господарський механізм, особливо його підприємницькі аспекти.

За своєю правовою природою цей механізм являє собою не що інше, як процедуру «переводу боргу». А як економічна категорія цей процес обумовлює комплекс послідовних, взаємопов'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного і соціального характеру, спрямованих на виведення тієї чи іншої форми господарювання з кризового стану і, насамперед, поновлення платоспроможності і конкурентоспроможності на ринку.

Звичайно, ефективне управління такими процесами майже неможливе без сторонньої підтримки, особливо державної. На сьогодні правове забезпечення України визначає у разі порушення справи про банкрутство лише застосування санації боржника. Але до цього моменту держава може і повинна вдатися і до інших методів з метою, так би мовити, профілактики неплатоспроможності господарюючих суб'єктів, які функціонують в галузях, що мають не аби яке значення для держави. Тим самим можливо стимулювати підприємницьку діяльність господарюючих суб'єктів, не чекаючи їх занепаду. При цьому, звичайно, слід враховувати напрямки діяльності, важливість її для суспільства в цілому, необхідність збереження цих напрямів, а також деякі фінансові і соціальні критерії.

При цьому, державній підтримці підлягають ті підприємства, які не створювали у себе надлишкові запаси оборотних активів; не затоварились готовою продукцією внаслідок завищення цін; не здійснювали інші

дії, які штучно викликають фінансові труднощі; виробляють конкурентоспроможну продукцію за цінами, що задовольняють споживача; не завищують надлишково заробітну плату своїм працівникам, що, з одного боку, призводить до збільшення заборгованості по заробітній праці, а, з другого, до зростання цін і витрат на свою продукцію, тим самим, можливості її збуту; надлишково не завищувати рентабельність, намагаючись одержати значний прибуток, навіть, в умовах спаду виробництва.

У випадку, коли державна підтримка надається у формі кредиту, необхідно переконатись, що рентабельність даного підприємства дозволяє повернути кредит у встановлений термін, а підприємство зможе застосувати нові високі технології і конкурентоспроможну продукцію. При цьому система оподаткування повинна мати можливості підтримки цих новацій, стимулювання ефективного використання наданих державою можливостей.

Сьогодні будь-яке підприємство неминуче стикається з неординарними ситуаціями, незапланованими чи непередбачуваними подіями, на які необхідно адекватно реагувати, щоб не понести відчутні збитки. То ж приймаючи будь-яке рішення, підприємець кожен раз усвідомлює і намагається прорахувати ту ступінь ризику, яка може впливати на кінцевий результат його діяльності. Вміння своєчасно розрахувати цю найоптимальнішу ступінь ризику, а потім мінімізувати її, можливо, найважливіше із завдань успішного розвитку любого підприємства, фірми чи окремого підприємця. Але, щоб діяти відповідно намірам потрібен механізм управління на основі принципів теорії причинності наслідків, яку ще треба розробити.

Розділ 5

ПРИРОДНІ МОТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

С.Н. Войт, С.Б. Холод, Е.В. Роздобудько

Термін «структурні зміни», «структурні зрушення», «структурна трансформація» і навіть «структурна криза» порівняно недавно почали використовуватися в діагностиці хвороб економіки на різних рівнях її організації. Незважаючи на те, що ці поняття залучаються як пізнавальний інструмент в дослідженні кризових явищ у господарському житті представниками різних наукових шкіл в економічній думці, його, судячи з літератури, застосовують для характеристики різних за походженням, широтою охоплення, силою впливу тощо неладів в економіці, внаслідок чого смисл даної категорії виявляється розмитим, а її евристичний потенціал належним чином не реалізованим.

Якщо проаналізувати найбільш розповсюджені трактування структурних змін в економіці, то можна виявити наявність досить серйозних розбіжностей у баченні сутності цього феномену. Так, ряд економістів розуміє під структурними зрушеннями будь-які неузгодженості у господарюванні: його ресурсному, технологічному, інституційному забезпеченні, які спричиняють його нестійкість та становлять загрозу для режиму його здійснення.

Поряд з ними, існує певна група вчених, які ототожнюють структурні зміни зі збоями, порушеннями у функціонуванні окремих складових економіки. Так, наприклад, Г. Мочерний трактує поняття «структурна криза» як таке, що відображає галузеві та часткові кризи в економіці: «Показниками для виміру часткових криз є падіння виробництва в тій або іншій галузях промисловості, завантаження виробничих потужностей, рівень безробіття. Тому часткові кризи називають ще галузевими або структурними». Аналогічне розуміння структурних змін зустрічається в працях і деяких інших вчених.

Інтервал між зазначеними підходами містить безліч різних бачень сутності структурних змін, що поєднують обидва ці підходи в тій або іншій пропорції. Так, німецький вчений Е. Рехтциглер вважає, що «...не

будь-яку галузеву зміну можна назвати структурною». Якщо зміни охоплюють «... невеликі, що не мають важливого національно-господарського значення галузі, не виходять за їх рамки і практично ніяк не зачіпають національно-господарські пропорції економіки», то це — галузеві зміни. «Якщо ж галузеві зрушення охоплюють важливі в національно-господарському значенні, ключові галузі, то їх глибинні наслідки відчуються не лише в даних галузях, а і в сферах економіки... Звідси випливає необхідність розрізняти поняття «галузеві зміни» і «економічні структурні зрушення», не зважаючи на те, що вони пов'язані з конкретними галузями і сферами економіки...»

Ще більш дискусійними є питання щодо походження структурних змін. Одні автори доводять нециклічну природу останніх, інші — наголошують на органічній притаманності структурним змінам ознак циклічності. Так, зокрема, гой же Е. Рехтицглер розглядає структурні зміни як особливий тип зрушень в сфері матеріального виробництва, що відрізняються від циклічних криз: «Циклічні кризи охоплюють всю економіку і за своєю сутністю виступають як загальні закономірності надвиробництва... Структурними кризами, які можуть виступати як кризи над-, так і недовиробництва, охоплюються тільки окремі промислові галузі і господарські сфери, тобто частини економіки».

До схожого висновку з даного питання приходить і В. Хаблюк: «Не заперечуючи правомірність виділення структурних змін в самостійний тип економічних криз, було б більш правильним об'єднати в значній групі «специфічні економічні кризи» ті кризи, які виникають в не прямому зв'язку з циклічним розвитком капіталістичного виробництва. Наприклад, структурні кризи недовиробництва (енергетичні, сировинні, продовольчі), специфічні кредитно-грошові кризи..., міжнародна валютно-фінансова криза, аграрні кризи. Структурні ж кризи надвиробництва, що проявляються, як правило, в галузях промисловості, доцільно виділити в особливу групу специфічних криз». В роботі, що цитується, В. Хаблюк, на наш погляд, достатньо аргументовано обґрунтовує неправомірність отождолення структурних зрушень та циклічних криз.

В одній із своїх останніх робіт на нециклічний характер структурних зрушень вказує і С. Мочерний: «Структурні кризи — це кризові явища тривалого нециклічного характеру, які проявляються в занепаді окремих галузей і комплексів (груп) галузей народногосподарського значення і порушують ключові, загальноекономічні (відтворювальні) пропорції». Проте в подальшому, в цій же роботі С. Мочерний фактично дезавує наведене висловлювання. Спочатку він відмічає, що: «Кінцевою техніко-економічною причиною структурних зрушень є зростання невідповідності в

рамках технологічного способу виробництва в результаті використання нових форм розвитку матерії, впровадження нових технологій, революційних та еволюційних змін в рамках цього способу виробництва». Далі ж С. Мочерний формулює закон циклічного розвитку, суть якого зводить до того, що: «...падіння і підйоми виробництва, які постійно і періодично повторюються на різних проміжках часу, зумовлені масовим оновленням різних елементів основного капіталу і зміною одного технологічного способу виробництва іншим». Звідси випливає, що коли структурні зміни є необхідним елементом розвитку технологічних способів виробництва, а зміна останніх відбувається циклічно, то і структурні зрушення мають виникати циклічно.

Саме ця ідея домінує в теоретичних побудовах деяких дослідників «довгих хвиль» економічної динаміки, що розглядають структурні кризи як невід'ємний елемент циклічного характеру функціонування економіки. Одним з перших серед економістів, який здійснив спробу пов'язати довгі хвилі з структурними зрушеннями, став П. Боккара. На його думку, підйоми народжуваності з періодичністю в 40-60 років зумовлюють відповідні коливання прибутку та органічної будови капіталу. Зростання останнього призводить до його знецінення і виникнення структурної кризи як засобу подолання нагромаджуваних труднощів функціонування економіки: «Наш підхід описує різні структурні перетворення, які дозволяють вийти з попередньої фази труднощів (сукупність цих труднощів можна розглядати як структурні зрушення) за допомогою історичних змін регулюючої системи...». Запропонований П. Боккара опис механізму довгої хвилі дозволяє йому розглядати структурні зрушення не лише як необхідний елемент довгохвильового циклу, але й як визначальну фазу останнього.

Якщо більш детально проаналізувати теоретичні концепції прихильників теорії довгих хвиль, то й у цьому випадку ми не знайдемо єдності у поглядах на походження та сутність структурних криз.

Так, авторитетні у колі дослідників довгохвильових коливань в економіці С. Меншиков і Л. Клименко вбачають причини виникнення структурних криз в періодичному загостренні внутрішніх суперечностей конструкції, побудови економіки: «...довготривала стагнація в традиційно важливих галузях і секторах виробництва (тоді як нові галузі при цьому можуть розвиватися прискореними темпами): довготривалі порушення в кредитно-грошовій і валютній сферах, в фінансах, міжнародній торгівлі — криза існуючих форм організації та регулювання економіки. Всі ці явища часто розглядаються ізольовано, їх вважають автономними процесами, що лише співпадають в часі з фазою довготривалих змін. За

нашою думкою, їх потрібно було б вважати складовими однієї загальної структурної зміни економіки. Такі зрушення демонструють, що подальше розширення економічної активності темпом, що перевищує історично середні темпи зростання, неможливо без корінного зламу галузевої структури виробництва, системи міжгалузевих зв'язків і технологічних залежностей, міжнародного поділу праці, панівних форм організації економіки та існуючих методів ринкового та державного регулювання».

Дещо по-іншому розглядають природу та сутність структурних зрушень прихильники концепції періодичної зміни техніко-економічних парадигм, стилів господарювання. На думку цих вчених, структурні зрушення є результатами пересікання еволюціонуючими економічними системами порогових точок, які свідчать про порушення існуючого порядку речей. При цьому під техніко-економічною парадигмою розуміється певна програма господарського розвитку. Зміна панівної техніко-економічної парадигми на кожному з етапів розвитку економіки відбувається в процесі взаємодії її технологічної та інституціональної підсистем, кожна з яких має різні темпи еволюції. Технологічні зрушення відбуваються відносно швидко та випереджають зміни в інституціональній структурі, яка має більшу інерційність, що зумовлено пануючими економічними та політичними інтересами різних соціальних груп. В результаті соціально-інституціональний механізм господарювання періодично стає бар'єром на шляху розвитку нових технологій, що породжує циклічні коливання в економіці.

Так, за думкою К. Перес-Перес, вихідним моментом кожної довгої хвилі є депресія, що виникає в період невідповідності між народжуваною новою техніко-економічною підсистемою та наявною інституціональною структурою суспільства. Подолання цього потребує суттєвої зміни (пристосування) існуючих інститутів та обумовленої ними господарської поведінки, відповідно до умов технологічних зрушень: «...виявивши довготривалі коливання в економічних змінних, ми бачимо зростання ступеня «пристосованості» в довготривалому підйомі та «непристосованості» в фазі спаду між двома сферами загальної системи». Аналогічні підходи при аналізі сутності структурних змін містяться також в роботах західних дослідників К. Фрімена, К. Кларка, Л. Суте, Г. Досі та інших.

Коли ж намагаються структурні кризи розглядати з точки зору суспільної форми виробництва, його інституційної організації, то дискусійних питань виникає все більше і більше. По-перше, серед вчених не спостерігається однастайності в поглядах на те, чи є кризи іманентною характеристикою будь-якої суспільної організації виробництва. По-друге,

серед тих дослідників, хто не сумнівається в існуванні кризових процесів в різних соціально-економічних системах, все ж виникають розбіжності в поглядах на циклічну чи не циклічну природу цих криз.

Отже, перед нами постає досить широкий спектр тлумачень структурних змін, під якими різними авторами розуміються:

- за формою прояву — зрушення структури суспільного відтворення і, одночасно, окремих секторів і галузей економіки;
- за характером — циклічні і нециклічні структурні зрушення;
- за причинами — викликані загостренням суперечностей у суспільній формі виробництва або періодичною заміною техніко-економічної парадигми тощо.

Таким чином, відмічається досить серйозна внутрішня суперечність визначень структурних зрушень. Причому такі досить різні погляди нами виявлені при аналізі лише найбільш розповсюджених концепцій структурних змін. Відмітимо, що німецький економіст Г. Шмелдерс лише в західній економічній літературі виявив більш ніж 230 різних бачень кризових ситуацій (зрушень в економіці). Отже, можна констатувати, що, не зважаючи на більш ніж 300-річну історію вивчення структурних зрушень в економіці та майже 150-річну історію аналізу циклічного способу розвитку економіки, світовою економічною думкою до сьогоденішнього дня ще не вироблено прийнятної загальної теорії та циклів розвитку в економіці. Причиною цього є значна складність самого аналізу як з точки зору його якісного змісту, так і з боку забезпечення адекватності кількісних методів виміру характеру та динаміки досліджуваного процесу.

Підсумовуючи вищевикладене, ми приходимо до висновку, що для отримання прийнятних результатів дослідження структурних змін необхідно виробити адекватний методологічний підхід до аналізу даної проблеми. Для цього потрібно, хоча б стисло, розглянути загальну схему еволюції теорії змін в економіці та циклічності розвитку останніх, звертаючи особливу увагу на застосування методологічного інструментарію тим чи іншим дослідником.

До середини XIX ст. більшість економістів (починаючи з меркантилістів) займалися дослідженнями економічних зрушень, трактуючи останні як явища, якщо й не цілком випадкові, то вже ніяк не об'єктивно обумовлені. Навіть ті економісти, які розглядали зрушення в економіці як закономірний результат капіталістичного виробництва, вбачали в них не іманентну форму функціонування, а свідство соціальної недосконалості останнього. Подолати цю перепону, за їхньою думкою, можливо було лише за рахунок кардинальних соціально-економічних перетворень, радикального реформування виробничих, політичних, демографічних та

соціальних відносин. Застосування переважно емпіричних методів дослідження приводить до того, що із сфери аналізу цих вчених практично випадали закономірності розвитку матеріальної основи виробництва — продуктивних сил.

Тільки з другої половини XIX ст., після публікації відомих робіт К. Маркса та К. Жугляра, в яких статистичне доводилася 10-річна періодичність криз у капіталістичній економіці, останні починають розглядатися як необхідна органічна фаза циклічної динаміки капіталістичного виробництва. Ще декілька десятиліть пішло на усвідомлення того, що об'єктивно обумовлені коливання господарської динаміки не вичерпуються наявністю 10-річного циклу, а є багатокомпонентним процесом. В результаті в першій третині XX сторіччя в науковому обігу з'являються такі категорії як «цикли Кондратьєва», «цикли Кітчина», «цикли Кузнеца», «цикли запасів» тощо.

Наступний крок у виявленні змісту зрушень в економіці та господарських циклів був пов'язаний із розвитком кейнсіанського напрямку в економічній теорії. Справа в тому, що до публікації відомих робіт Дж.М. Кейнса економічні коливання впродовж більш ніж 100 років розглядались як наслідок відхилення економіки від стану рівноваги. Але вважалося, що, кількісно ці коливання завжди відбуваються навколо якогось середнього рівня. З точки зору класичного напрямку економічної теорії рівноважний стан економіки досягається за умов повної зайнятості і, відповідно, виробництва максимально можливого ВВП. Відтак середній рівень виробництва ВВП (впродовж одного циклу) ніколи не може співпадати з рівноважним рівнем ВВП. Тому зрушення в господарюванні трактувалися економістами як періоди зменшення обсягів потенційного ВВП, а фази поживавлення та піднесення — періодами повернення ВВП до потенційного рівня. Таким чином, господарський цикл визначався як коливання економіки на рівні, нижчому за рівноважний. І лише після того, як Дж. М. Кейнс у кінці 30-х років XX ст. довів можливість досягнення економікою стану рівноваги за умов неповної зайнятості, виникла можливість ототожнення середнього і рівноважного рівнів господарської динаміки. Це ототожнення створило об'єктивні умови для розробки численних економіко-математичних моделей циклічного функціонування економіки, але, одночасно, загостило теоретичне протиріччя щодо таких рис економічної системи, як зміна її параметрів, з одного боку, та поступове зростання показників її динаміки, з іншого. Тривалий час ці дві ознаки руху економіки трактувалися як два взаємопов'язані аспекти одного процесу — її циклічних коливань. Проте, наприкінці 50-х — на початку 60-х років XX ст. відбулося розмежування між теоріями

економічного зростання та господарського циклу. Розроблені в цей час теоретичні моделі однаково описували механізми економічних коливань як в статиці, так і в динаміці, тобто були фактично незалежними від тренда. Таким чином, сьогодні економічна теорія оперує різними моделями економічного зростання та господарського циклу, а фактори коливання та зростання економіки трактуються як однопорядкові.

Відомо також, що характерною особливістю економічних вимірів є відсутність загально визнаної системи показників, які б достовірно відображали реальні господарські процеси. Використання практично кожного економічного показника завжди передбачає той чи інший ступінь абстрагування від реалій господарської практики. Тому необхідним елементом кожного економічного дослідження є забезпечення адекватності показників, що використовуються, та методів їх опрацювання природі та характеру процесів, що вивчаються.

Ця задача досить складна: в силу об'єктивної багатокомпонентності економічних процесів, особливо на макрорівні, динаміка більшості використовуваних показників складається під впливом численних факторів, виділити з яких визначальні та виявити ступінь їх впливу на предмет дослідження далеко не завжди уявляється можливим. Не випадково, наприклад, В. Парето вважав, що скласти та розв'язати систему з декількох мільйонів рівнянь, що описують умови загальної економічної рівноваги, в принципі неможливо. І це не тому, що цих рівнянь занадто багато, а тому, що вимушені округлення чисел та приблизність оцінок (даних макроекономічної статистики) просто не зможуть надати необхідної точності рішень. Ця обставина об'єктивно перешкоджає створенню загальної теорії криз в економіці та господарських циклів, тому що для побудови інтеграційної теорії економічної динаміки необхідно залучати не лише дослідження довготривалих часових рядів товарних цін, позичкового відсотку, заробітної плати, виробництва та споживання тощо, але й аналіз макроекономічних показників. Проте в розпорядженні сучасних дослідників є лише фрагментарні дані макроекономічної динаміки для деяких країн з кінця XIX ст. Збирання даних для офіційної макроекономічної статистики на постійній основі почалося лише в 30-ті роки XX ст. Всі основні макроекономічні часові ряди в системі національних рахунків існують лише для періоду, що минув після закінчення другої світової війни. Якості показників більш раннього періоду не завжди можна довіряти.

Окрім того, більшість економічних рядів характеризують складний рух, що містить в собі вікові тренди та різноманітні коливання, як з досить чіткою періодичністю, так і чисто випадкові. Методи виділення таких

коливань досить часто залежать від суб'єктивних підходів дослідників. Наприклад, виділення тренда є пошуком напрямку руху в умовах майже повної невизначеності. Все залежить від попередньо сформульованої концепції: чи є тренд випадковим, чи виступає плавною траєкторією чи ні; яке співвідношення між трендом та випадковими факторами, що на нього впливають? Досить часто метод найменших квадратів, який застосовується для визначення тренда, дозволяє відокремити зовсім неприйнятні траєкторії, але знову ж таки в рамках суб'єктивних припущень.

Різницеви перетворення різного порядку здаються більш об'єктивними, проте вони також базуються на припущенні, що тренд процесу є поліномом з випадковими коефіцієнтами. Одночасно, різницеве перетворення хоча й елімінує тренд, проте не змінює структуру залишку, збільшуючи в ньому вплив чисто випадкових компонентів та нівелюючи інші. Якщо ж для виділення тренда використовують методи ковзної середньої, то така операція може внести в результатний ряд додаткові коливання.

Виходячи з цього, ми вважаємо, що емпіричні дослідження, аналіз статистичних даних при вирішенні проблем економічної динаміки не можуть відігравати основну роль, а повинні мати доповнюючий характер. Тому в даній роботі ми не використовуємо складних математичних методів (наприклад, спектрального аналізу), а вважаємо можливим обмежитися більш простими процедурами, такими як контент-аналіз та дослідження часових рядів основних вартісних та натуральних макроекономічних показників.

На ранніх етапах розвитку теорій економічної динаміки особливо велика увага в емпіричних дослідженнях приділялася зміні цін та інших вартісних показників. Наприклад, М. Кондратьєв працював з часовими рядами товарних цін, позичкового відсотку, номінальної заробітної плати, вартісного обсягу зовнішньої торгівлі. Широко відома теоретична концепція Й. Шумпетера базується на аналізі зв'язку між застосуванням нововведень та динамікою прибутку. Як відмічається в науково-аналітичному огляді С.П. Аукуціонека і О.В. Білянової, коливання цін, позичкового капіталу були в центрі уваги таких дослідників, як Л. Дюпріє, Г.Імберт в 40—50 рр. XX ст. В більш пізніх дослідженнях виділення коливань економічних процесів на основі динаміки цін в роботах У. Рос-тоу, Ван Дьойна, М. Клірлі та Г. Гоббса, П. Крейга та К. Уотта.

Проте, в сучасних теоріях економічної динаміки коливанням цін приділяється менше уваги. Довготривалі коливання у виробництві та пов'язані з ними зміни цін розглядаються у відносно не багатьох дослідженнях. В значній мірі це пов'язано зі складнощами з забезпечення

достовірності вимірюваних величин реальним економічним процесам, тому що вартісну динаміку суспільного виробництва можна відображати, використовуючи як «номінальні», так і «реальні» показники. При цьому, коливання економіки, виміряні за допомогою різних показників, будуть не співпадати і за часом, і за ступенем відхилення від тренда. Отже, періодичність виникнення кризових явищ в економіці буде характеризуватиметься по-різному. Саме тому періодизація економічної динаміки не співпадає у представників різних підходів. Так. Ван Дьойн, М. Клірлі та Г. Гоббс аналізують зміни номінальних цін і відсоткових ставок. П.Крейг та К. Уолт — зміни загального індексу цін відносно ціни золота. В центрі уваги концепції У. Ростоу — рух номінальних відсоткових ставок, реальної заробітної плати та відносних цін на «базові» сировинні та продовольчі товари. В моделі Дж. Форрестера (що більш детально буде розглянута у подальшому) досліджується динаміка реальних цін та доходів.

Кожний з відмічених підходів має свої сильні та слабкі сторони. Так, наприклад, використання лише реальних показників априорі виключає вплив ринкового попиту та пропозиції на зміну цін та перерозподіл доходів. В результаті виділена на цій основі економічна динаміка позбавляється багатьох характерних рис коливань економіки, що відбуваються в реальному господарюванні. Водночас цей підхід дозволяє відокремити дію екзогенних, багато в чому суб'єктивних, факторів та виділити ендогенний механізм економічних коливань. Використання номінальних величин дає можливості для врахування впливу ринкової кон'юнктури, змін у пропорціях доходів, але значно ускладнює аналіз динаміки суспільного виробництва та робить практично неможливим визначення коливань фізичних, тобто реальних обсягів реалізації, споживання, нагромадження тощо.

Зазначені складнощі призвели до виникнення цілого ряду теорій економічної динаміки, що базуються на аналізі макроекономічних та натуральних показників. Найбільш часто в емпіричних дослідженнях у даному напрямку використовуються показники темпів зростання обсягів виробництва промислової продукції, валового національного продукту, валового внутрішнього продукту, чистого внутрішнього продукту, національного доходу та ін. При цьому одні дослідники зосереджують свою увагу на аналізі темпів зростання абсолютних макроекономічних показників, інші — на динаміці показників ефективності суспільного виробництва та його галузей. Наприклад, модель економічної динаміки Л. Фонтвіля побудована на взаємодії двох основних показників ефективності виробництва — капіталовіддачі та продуктивності праці.

В рамках дослідницького проекту «Технологія, економіка, суспільство», виконаного в Міжнародному інституті прикладного системного

аналізу (Австрія), проаналізована довготривала динаміка численних натуральних показників по різних країнах. Одним з найбільш важливих виробничих ресурсів суспільного відтворення є, як відомо, енергія, а рівень та структура енергоспоживання в значній мірі визначають стан економічної системи в цілому. Тому дослідження динаміки споживання енергоресурсів у всьому світі та по окремих країнах за 200-річний період, проведене Ц. Маркетті зі співавторами, в ході якого вдалося довести існування чітких циклів, які регулярно повторюються в динаміці енергетичних систем, свідчить про наявність стійких ендегенних механізмів технологічних зрушень в економіці. Автори проаналізували більше 300 процесів зміни структури споживання таких первинних енергоносіїв, як деревина, вугілля, нафта, газ, ядерне паливо, які розглядалися ними як конкуруючі технології. Отримані результати цих емпіричних досліджень дозволяють стверджувати наступне:

- окремі параметри структури енергоспоживання в різних країнах відрізняються. Наприклад, варіює максимальна частка того чи іншого енергоносія в структурі енергоспоживання. Тривалість циклів споживання різних енергоносіїв залежить від особливостей економічного розвитку країни та природнокліматичних факторів;

- в той же час послідовність та регулярність циклів енергоспоживання в кожній окремій національній економіці характеризується стійкою стабільністю та не залежить від пануючого в ній інституціонального устрою;

- по мірі включення окремих країн в світовий ринок енергоресурсів та розвитку транспортування енергоносіїв, відбувається синхронізація циклів енергоспоживання в різних країнах, що є одним з могутніх факторів сучасних процесів глобалізації в світовій економіці.

Аналогічні висновки про циклічність економічних коливань можна зробити і на основі аналізу робіт Д. Арчібугі, Н. Накіценовича, Б. Шипоша, які досліджували динаміку транспортної інфраструктури, виробництво та споживання у фізичному вимірі сталі, вугілля, газу та інших натуральних показників.

Навіть такий короткий та побіжний огляд різних підходів до дослідження господарської динаміки дозволяє побачити широкий спектр розбіжностей між економістами з приводу і її теоретичного пояснення, і модельного опису, і методів кількісних вимірів, що використовуються. Окрім цього, достатньо помітні також і протиріччя між суто теоретичним і прикладним змістом багатьох концепцій різних авторів. Інколи використання подібних теоретичних посилок та моделей призводить до принципово різних висновків та практичних рекомендацій. В інших

випадках автори, виходячи з суттєво різних теоретичних принципів, пропонують досить схожі практичні рекомендації.

Можна стверджувати, що в якості визнання необхідності подолання вищезазначених складнощів у світовій економічній думці все більш відчутно проявляється тенденція інтеграції різних підходів до аналізу змін у господарюванні в рамках єдиної концепції. Про це свідчать матеріали багатьох міжнародних конференцій та симпозіумів, присвячених проблематиці динаміки економічних процесів та господарювання. Проте, хоча всі вчені, що працюють у напрямі інтеграції теорій економічної динаміки визнають, що єдина концепція повинна бути не монокаузальною, а комплексною, все ж таки в своїх роботах вони, як правило, виділяють ключовий фактор, що спричиняє економічні коливання, і який, звичайно, походить з їх власної концепції, а інші фактори, з інших теорій, розглядаються в якості таких, що доповнюють, модифікують ці коливання.

На наш погляд, перебороти цю складність можна, використовуючи ті фундаментальні основи загальної теорії економічних циклів, що були закладені таким загальноновизнаним авторитетом, як М. Кондратьєв. Розвиваючи висновки К. Маркса про умови досягнення рівноваги простого та розширеного відтворення, яка в реальній дійсності примусово встановлюється періодичними кризами, М. Кондратьєв виділив три рівня рівноважних станів економіки і, відповідно, три різновиди відхилень від них, що генерують три види економічних циклів:

— рівновага «першого порядку» — між ринковим попитом та пропозицією. Відхилення від неї породжує короткострокові коливання з періодом в 3-3,5 роки — цикли товарних запасів;

— рівновага «другого порядку» — між сукупним попитом та сукупною пропозицією, або, інакше кажучи, між обсягами та структурою обумовленого платоспроможністю суспільного споживання та суспільного виробництва. Відхилення від цієї рівноваги формують середньострокові цикли оновлення основного капіталу з періодичністю в 7—11 років;

— рівновага «третього порядку» — між «основними капітальними благами» (до яких М. Кондратьєв відносить виробничу інфраструктуру, а також кваліфіковану робочу силу) та іншими елементами технологічного способу виробництва: енергетичною та сировинною базою виробництва, галузевою структурою економіки, що склалася, рівнями зайнятості та цін, інституціональними формами тощо. Відхилення від цієї рівноваги викликають довгострокові коливання в економіці з періодом від 45 до 60 років — «довгі хвилі».

Всі три види коливань в економіці взаємодіють між собою і, таким чином, кожна наступна фаза кожного господарського циклу є кумулятивним

результатом протиріч, що нагромаджуються в попередніх фазах інших циклів. Так, середньострокові цикли наче нанизуються на відповідні фази довгої хвилі та змінюють свою динаміку залежно від характеру останньої: в періоди фаз довгострокового зростання збільшується час поживавлення та підйому в межах середньострокових циклів, а в періоди довготривалого спаду частіше виникають кризові явища та збільшуються терміни депресії. «Великі цикли економічної кон'юнктури,— відмічав М. Кондратьєв,— проявляються в єдиному процесі динаміки економічного розвитку, в якому розвиваються і середньострокові циклі! зі своїми фазами. Середньострокові цикли накладаються на хвилі великих циклів. Коли це так, то, звичайно, що характер фаз довготривалого циклу не може не вплинути на розвиток середньострокових циклів. Дійсно, якщо розглянути середньострокові цикли, що припадають на спадний період довгої хвилі, то буде зрозуміло, що всі зростаючі тенденції, які беруть участь в утворенні середньострокових циклів, послабшають, а всі їх спадаючі тенденції посиляться в загальній спадній хвилі великого циклу. Коли розглянемо середньострокові цикли, які припадають на зростаючий період великого циклу, спостерігатимемо протилежні тенденції. Таким чином, середньострокові цикли, що розвиваються в спадному періоді великого циклу, характеризуються відносно більшою тривалістю та глибиною депресії, короткостроковістю та слабкістю підйому, а середньострокові цикли, що розвиваються в зростаючому періоді великого циклу — протилежними рисами».

Слідом за М. Кондратьєвим, існування різноманітності коливальних бізнес-активностей в економіці обстоював і Й. Шумпетер. І хоча Й. Шумпетер визнавав існування хвиль різної довжини, проте він вважав, що ці хвилі викликаються дією єдиного механізму. Взаємодія хвиль різної довжини, за Й. Шумпетером проявляється в тому, що період більшої з них кратний періодам менших. Зокрема, він вважав, що довга хвиля складається з шести середніх 10-річних циклів та з 18 коротких. Своєю чергою середній цикл містить 3 коротких. Проте зміст самого механізму, що обумовлює закономірності формування співвідношень вказаних періодів, Й. Шумпетером не розкривається.

Оцінюючи висновки, що містяться в роботах М. Кондратьєва з позицій сьогодення, важко переоцінити значення тієї ролі, яку вони відіграли не лише для розвитку досліджень економічної динаміки, але й для становлення світової економічної думки в цілому. На наш погляд, уважний аналіз численних робіт як послідовників М. Кондратьєва, так і його опонентів, достатньо обґрунтовано дозволяє стверджувати, що матеріальною основою циклу товарних запасів є періодичне оновлення споживчих властивостей товарів, які сьогодні визначаються не лише

функціональними характеристиками продуктів, але й комплексом супутніх послуг, каналами та способами проникнення на ринок, різноманітними маркетинговими методами підтримки їх ринків, включаючи цінову політику, рекламу тощо. В результаті економічною умовою формування даного виду циклічних коливань, стає внутрішньогалузева конкуренція, яка впливає на визначення величин вартості товарів через постійні відхилення їх ринкових цін від рівноважних. Вивчення механізму даного циклу призвело свого часу до створення теорії життєвого циклу товару, яка в свою чергу, стала необхідною передумовою для виникнення таких напрямів економічної теорії та менеджменту, як маркетинг та стратегічне планування.

Оскільки коливання кон'юнктури на ринках різних товарів, як правило, не співпадають за фазою, то й періоди зрушень у різних галузях економіки не співпадають у часі. Так виникають галузеві часткові зміни, які з найбільшою силою дають про себе знати на мікроекономічному рівні. Проте чим більш багатогалузеву структуру має та чи інша національна економіка, тим тісніші її міжгалузеві зв'язки, тим більша ймовірність збігу галузевих змін у часі. У цьому випадку часткові зміни стають багатогалузевими. Потрібно відмітити, що відхилення від рівноваги попиту та пропозиції на товарних ринках може здійснюватися як в один, так і в інший бік, тому часткові галузеві та багатогалузеві зміни можуть бути як зрушеннями пере-, так і недовиробництва.

Рівновага «другого порядку» досягається в результаті трансформації вартості товару в ціну виробництва, яка стає основою рівноважних ринкових цін у результаті міжгалузевого переміщення капіталів. Таким чином, ціну виробництва можна розглядати як точку динамічної рівноваги між різними галузями та сферами економіки, а економічною умовою формування середньострокового циклу оновлення активної частини основного капіталу — міжгалузеву конкуренцію. Механізм цього виду циклу детально розглянутий в економічній літературі. Відмітимо лише, що в ній досить часто зустрічається трактування фази зрушень цього циклу як «кризи загального надвиробництва», хоча К.Маркс неодноразово підкреслював, що мова може йти лише про надвиробництво в порівнянні з місткістю ринку: «надлишок товарів завжди є відносним, тобто це надлишок при відомих цінах... Якби надвиробництво могло настати лише після того, як всі члени нації задовольнили хоча б найсуттєвіші потреби, то до сих пір в історії буржуазного суспільства не могло б бути не лише загального, але навіть часткового надвиробництва... Що спільного взагалі між надвиробництвом і абсолютними потребами? Воно має відношення лише до платоспроможна потреб».

Оскільки даний вид циклічних коливань викликається порушенням рівноваги між, насамперед, структурою сукупного попиту та сукупної пропозиції, то у фазу зрушень даного циклу неминуче втягується вся національна економіка або більшість її секторів). Таким чином виникають загальні зрушення економіки.

Відхилення від рівноваги «третього порядку», що породжує довгі хвилі в економіці, відбувається в результаті накопичення диспропорцій між різними структурними елементами технологічного способу виробництва — технологічними укладами (або, якщо скористатися досить близьким за змістом іншим терміном — між різними складовими техніко-економічної парадигми), тому матеріальною основою даного циклу є періодична зміна технологічних укладів у рамках технологічного способу виробництва економіки (техніко-економічних парадигм). Господарські умови, що зумовлюють виникнення довгих хвиль формуються внаслідок взаємодії власне внутрішніх механізмів саморегулювання економіки з зовнішнім регулюючим впливом інших сфер суспільного життя (культури, права, політики). Як вже відмічалось, в економічній теорії поки що відсутнє прийнятне положення механізму довгої хвилі господарського циклу, хоча існує цілий ряд досліджень, спеціально присвячених класифікації концепцій довгих хвиль даного циклу, мабуть жодну з них важко вважати тією, яка б не викликала сумнівів.

Вище вже йшлося про загальні, часткові і галузеві зрушення в економіці. До останніх, на нашу думку, правомірно віднести і такі специфічні зміни як продовольчі, сировинні, грошово-кредитні, фінансові та т. п. Але багатьма дослідниками відмічається наявність в економіці і додаткових, або проміжних змін. На нашу думку, на відміну від усіх інших вище перерахованих видів зрушень, проміжні зміни не формують особливої різновидності циклічних коливань. Вони виступають способом тимчасового і неповного вирішення суперечностей на будь-якій із фаз різних економічних циклів. Інакше кажучи, проміжні зрушення переривають, а точніше, модифікують економічні процеси в періоди депресії, поживавлення, підйому і циклічних криз. Проміжні зміни проявляються в процесах функціонування і окремих підприємств, і галузей, і національної економіки в цілому, і світового господарства.

За масштабами охоплення господарських процесів всі зрушення в економіці можна поділити на світові, регіональні, національні та локальні. При цьому застосування останнього терміну потребує додаткового уточнення: чи йдеться про обмежені зміни всередині національної економіки, тобто національні або часткові зрушення, чи про обмеження сфери кризових явищ в масштабах світової господарської системи.

Таким чином, структурні зрушення у функціонуванні різних економічних систем (від окремого господарюючого індивіда до світової економіки) у самому загальному вигляді можуть бути визначені як таке відхилення цих систем від стану їх динамічної рівноваги, яке заважає їх поступу впродовж певного проміжку часу і виникає тоді, коли структура економічної системи вступає в суперечність з потребами її еволюції, і ця невідповідність не знищується механізмами коротко- та середньострокового циклів господарювання.

Структурні зрушення такої господарської системи, як окреме підприємство, здебільшого виникає під впливом таких факторів, як. наприклад, цілеспрямовані дії конкурентів — виробників аналогічної продукції або товарів-субститутів, інфляційні процеси, неадекватна фінансова політика держави, неадекватне адміністративне втручання в господарювання владних структур, зміни ринкової кон'юнктури тощо. В усіх цих випадках структурні зрушення спричиняються дією зовнішніх по відношенню до підприємства факторів. Оскільки підприємство є неспроможним впливати на останні за визначенням, то воно може перебувати в структурній кризі впродовж і одного, і двох, і більше періодів короткострокового циклу господарювання, основною сферою якого якраз і є рівень окремих підприємств та окремих ринків. Саме внаслідок цих причин, структурні зрушення на мікрорівні суспільного господарювання є зрушеннями не циклічними, тобто вони не мають певної періодичності.

На макроекономічному ж рівні, тим більше в масштабах світової економіки, де господарські процеси визначаються переважно внутрішніми факторами, наявність ендогенних механізмів відтворення перетворює структурні зрушення в невід'ємну складову довгої хвилі економічного циклу і тому вони, як фази довгострокового циклу, стають періодичними. Оскільки спадна траєкторія довгої хвилі господарського типу може містити в собі декілька середньострокових циклів, то структурні зрушення, скажімо, національної економіки можуть тривати набагато довше за термін одного повного середньострокового господарського циклу. В цьому, зокрема, як уявляється, полягає відмінність структурних змін від середньострокових циклічних криз національної економіки з точки зору їхньої тривалості. Окрім цього, якщо матеріальною основою середньострокового циклу є оновлення, насамперед, активної фізичної частини основного капіталу, то матеріальною основою довгострокового циклу є зміни в технологічному способі виробництва. Відтак, структурні зрушення на рівнях макро- та мегаекономіки відіграють роль об'єктивної примусової сили господарського поступу, бо змушують господарюючих суб'єктів шукати шляхи до поліпшення

технологічних, інституціональних, правових, політичних складових суспільного відтворення.

Кількісні співвідношення між внутрішніми елементами кожної із структур економічних систем, як відомо, називаються пропорціями. Тому невідповідність між структурними елементами може бути охарактеризована як диспропорційність.

Ці елементи фактично кожної окремої економічної системи на різних рівнях господарювання — від мікросистеми окремого підприємства до мегасистеми світового господарства — можна структурувати за спільними для усіх систем різними підходами. І тоді ми отримаємо різні структури цих систем — технологічну, галузеву, відтворювальну, інституційну, точніше їх різні структурні зрізи.

Так, технологічна структура тієї чи іншої системи відображає співвідношення в останній різних технологій виробництва, які зумовлюють кількісні параметри використання задіюваних в ньому ресурсів (факторів виробництва) для продукування даного випуску та характеризують, яким чином здійснюється останній.

Судячи з наявної літератури, присвяченої дослідженню технологічної структури дослідженню економіки, широке визнання отримав підхід до аналізу цієї структури з позицій технологічних сукупностей і укладів. Вагомий внесок у розробку цього напрямку аналізу технологічної структури економіки зробили російські вчені-економісти С. Глазьев, Ю. Яковець, Ю. Яременко.

Так, за С. Глазьевим. технологічні сукупності — це ланцюжки взаємопов'язаних виробництв, що характеризуються якісною однорідністю. Останнє означає приблизно однаковий рівень виробництва, якості продукції сировини та матеріалів, кваліфікації особистого фактору виробництва (робочої сили). Включення до складу технологічної сукупності виробництв, які за технічним рівнем суттєво відрізняються від інших, є технічно складним і економічно не вигідним. У випадку, коли впроваджувана технологія переважає застосовувані в суміжних виробництвах, виникає необхідність у масовій реструктуризації останніх. У разі використання технології більш низького рівня в одному з виробництв падає ефективність по всій технологічній сукупності та знижується якість кінцевої продукції останньої. Тому технологічна спорідненість виробництв, які входять до складу даної технологічної сукупності, обумовлює синхронізацію їх розвитку.

Продукція виробництв, що належать до повної технологічної сукупності, також використовується (споживається) за межами останньої, поєднуючи тим самим декілька технологічних сукупностей. У процесі

взаємодії останні пристосовуються до потреб розвитку кожної з них. А прагнення агентів економіки до стабільності надає технологічним зв'язкам між відповідними сукупностями стійкий характер. Отже, в економіці формуються стійкі технологічні ланцюжки, що поєднують між собою споріднені технологічні сукупності різних типів, здійснюючи при цьому послідовні переділи певного набору ресурсів від видобутку корисних копалин до виробництва продукції кінцевого споживання. Такі стійкі відтворювальні контури С. Глазьев називав технологічними укладами. (На думку Ю. Яковця, технологічний уклад це «сукупність взаємопов'язаних науково-технічних напрямів, які виражають ядро, генотип певного етапу в розвитку технічної бази суспільства»). Остання виробнича ланка ланцюжка технологічного укладу замикається на відповідному типі невиробничого споживання і є важливим джерелом його розширення, забезпечуючи відтворення людського капіталу відповідної якості.

Отже, технологічна структура сучасної економіки може бути охарактеризована як сукупність коефіцієнтів питомої ваги участі різних технологічних укладів (а їх, починаючи з промислового перевороту середини XVIII ст., дослідники нараховують понад 60 у розподілі виробничих ресурсів і створюваному продукті).

Технологічна структура економіки на кожній стадії динаміки останньої є багатоукладною. А це означає, що теоретично економіку можна дезагрегувати на компоненти, належні різним технологічним укладам. Межі між цими компонентами проходять, коли розглядати національну економіку не лише в сенсі окремих галузей останньої, але й всередині окремих підприємств і в окремому обладнанні, що укомплектоване деталями, створеними на основі відмінних технологій виробництва. У зв'язку з цим важливою відмінною рисою стану економіки є характер технологічної багатоукладності. Як показано в роботах, зокрема, С. Глазьева та Ю. Яременки, розширене відтворення технологічної багатоукладності в економіці призводить до значних господарських втрат і тим самим спричиняє кризу технологічної структури останньої.

Галузева структура економіки формується на основі суспільного поділу виробництва і характеризує систему розподілу виробничих ресурсів між головними видами виробничої діяльності, а також питому вагу окремих галузей у загальному обсязі випуску продукції, надання послуг і виконання робіт. Таким чином, галузева структура визначається тим, що, з одного боку, кожна галузь (сектор, сфера) економіки виступає як споживач продукції, а з іншого — як виробник продукції та послуг для власного споживання і задоволення потреб інших галузей та секторів економіки. Кількісний зв'язок між обсягами попиту на продукцію,

послуги, роботи та обсягами їх виробництва може бути виражений через систему технологічних коефіцієнтів, що показують рівень середніх витрат виробництва даної галузі, необхідних для випуску одиниці продукції в кожному із інших визначених структурних елементів економіки.

Оскільки такий підхід до обчислення витрат і випуску продукції (послуг, робіт) дозволяє врахувати не лише рух кінцевого, але й проміжного продуктів виробництва, він отримав назву моделі міжгалузевого балансу. Ця модель дозволяє визначити пропорції обміну між різними галузями економіки і охарактеризувати її галузеву структуру через склад продукції (послуг, робіт), що випускається. У сучасному вигляді модель міжгалузевого балансу була розроблена Нобелівським лауреатом з економіки В. Леонтьєвим, який ще в 1936 р. склав першу таблицю «витрата-випуск» для 41 галузі економіки США. (Зараз такі таблиці складають для більш, як 400 галузей). Узявши за основу модель загальної економічної рівноваги Л. Вальраса (перш за все його припущення щодо лінійного зв'язку між витратами та випуском, а також щодо незалежності технологічних коефіцієнтів від обсягів випуску). В. Леонтьєв розробив матричну модель і шахову таблицю міжгалузевого балансу, що відображали зв'язки між обсягами сукупного попиту і пропозиції в галузевому розрізі. Ці зв'язки В. Леонтьєв сформулював у матричному вигляді:

$$X = (E - A) \cdot V, \quad (5.1)$$

де: X — вектор-колонка валової продукції усіх галузей, тобто галузева структура виробництва;

A — квадратна матриця технологічних коефіцієнтів, що показує скільки продукції i -ї галузі потрібно для виробництва однієї одиниці продукції j -ї галузі;

E — одинична матриця;

V — вектор-колонка кінцевого використання продукції усіх галузей (сукупний попит на продукцію усіх галузей). Цей попит складається із поточного кінцевого споживання, інвестицій, державних витрат і чистого експорту.

В більш пізніх дослідженнях багатьох вчених (а тому числі — радянських: В. Немчинова. А. Аганбегяна. В. Белкіна. А. Гронберга та інших) модель В. Леонтьєва отримала подальший розвиток. Деталізована схема міжгалузевого балансу містить у собі чотири розділи (квадранти). У першому відображається поточний попит на проміжний продукт; у другому — структура попиту на кінцевий продукт; у третьому — функціональні доходи і податки; в четвер-розподіл національного доходу. Такий склад

міжгалузевого балансу дає змогу визначити наступні різновиди рівноваги, тобто необхідні пропорції галузевої структури національного виробництва, що забезпечують безкризове функціонування економіки:

— внутрішньогалузеву рівновагу для будь-якої галузі k , ($k = 1, 2, \dots, n$):

$$\sum x_{ik} \times P_i = \sum x_{kj} \times P_j, \quad (5.2)$$

де: $\sum x_{ik} \times P_i$ — сума рахунків галузі k як покупця проміжних продуктів у всіх інших галузей;

$\sum x_{kj} \times P_j$ — сума рахунків випуску продукції галузі k .

— міжгалузеву рівновагу:

$$x_{ij} \times P_i = x_{ji} \times P_j, \quad (5.3)$$

де: $x_{ij} \times P_i$ — обсяг пропозиції галузі i -продукції для галузі j ;

$x_{ji} \times P_j$ — обсяг попиту галузі j на продукцію галузі i .

— загальну макроекономічну рівновагу між виробництвом ВВП і попитом на нього:

$$\sum z_j \times P_j = \sum y_i \times P_i, \quad (5.4)$$

де: $\sum z_j \times P_j$ — обсяг виробництва ВВП;

$\sum y_i \times P_i$ — обсяг попиту на ВВП.

— загальну макроекономічну рівновагу між виробництвом і споживанням валового суспільного продукту:

$$\sum z_{ji} \times P_j + \sum z_j \times P_j = \sum x_{ij} \times P_i + \sum y_i \times P_i, \quad (5.5)$$

де: $\sum z_{ji} \times P_j$ — сукупна пропозиція проміжного продукту;

$\sum z_j \times P_j$ — сукупна пропозиція кінцевого продукту;

$\sum x_{ij} \times P_i$ — сукупний попит на проміжну продукцію;

$\sum y_i \times P_i$ — сукупний попит на кінцеву продукцію.

Однак треба відмітити, що всі різновиди рівноваги галузевої структури економіки (так само як і рівновага відтворювальної структури) безперечно досягається лише тоді, коли міжгалузевий баланс відображає фактичні ринкові угоди, тобто ті, що вже здійснилися. І це не випадково, бо неможливо продати те, що не купується, отже обсяги продажу в реальній економіці завжди співпадають з обсягами купівлі (виключаючи безнадійні втрати за кредиторською заборгованістю (неліквіди)). А це означає, що всі невідповідності між попитом і пропозицією на внутрішньо — і міжгалузевих ринках у фактичний баланс не попадають. І як тільки складається баланс на майбутнє — в нього відразу закладається потенційна можливість криз пере- чи недовиробництва. Це обумовлено тим, що, з одного боку, модель міжгалузевого балансу так само, як і інші класичні та неокласичні моделі рівноваги, має власні обмеження. Так, наприклад, як і в моделі Л. Вальраса, в цій моделі передбачається, що всі економічні суб'єкти тим чи іншим способом витрачають свої доходи повністю. Гроші не лишаються «на руках» з мотивів переваг ліквідності, всі заощадження терміново інвестуються. Ефект масштабу — незмінний, обсяги попиту і пропозиції, продуктивність і ціни ресурсів, ставки оподаткування та інфляції, курс національної валюти і таке інше — постійні чи змінюються передбачуваними темпами. Насправді ж всі ці фактори мінливі, і для побудови динамічної моделі міжгалузевого балансу необхідно застосовувати ті чи інші методи коригування матриці технологічних коефіцієнтів з урахуванням емпіричних даних на засадах теорій екстраполяційних, раціональних та адаптивних очікувань.

Відтворювальна структура економіки може бути охарактеризована, по-перше, через набір і співвідношення наявних факторів виробництва (фізичного та інтелектуального капіталу: останній включає в себе людський і структурний капітал), по-друге, через пропорції розподілу здійснюють в результаті продуктивного використання зазначених факторів випуску товарів (продукції, послуг, робіт). Останній можна розглядати як з точки зору співвідношення випуску засобів виробництва та предметів кінцевого споживання, так і в ракурсі співвідношення проміжного споживання та доданої вартості. В свою чергу, остання розпадається на кінцеве споживання та заощадження — ключовим джерелом інвестицій, останні вважаються, так би мовити, «хлібом» економіки.

Якщо пропорції розподілу випуску товарів в економіці на споживання та додану вартість головним чином визначаються технологічною та галузевою структурами даної економіки, то пропорції розподілу доданої вартості на фонди споживання їх заощадження — відповідальними схильностями, на прояви яких значний вплив здійснює інституційний устрій економіки та суспільства в цілому.

Співвідношення між відтворювальними пропорціями економіки повинно бути таким, аби кожна частина сукупного випуску товарів в натуральній формі в процесі відтворення була заміщена іншою відповідною частиною у вартісній формі, бо результатом невідповідності структурних елементів сукупного випуску товарів буде диспропорція між натуральними і вартісними формами, подолати яку можна буде лише через кризу.

Інституційна структура економіки є, як здається, не чим іншим, як так званим в економічній літературі господарським механізмом, під яким нами розуміється спосіб соціального упорядкування дій економічних агентів, і який базується на так званих рольових відносинах. Суть останніх полягає в тому, що вони здійснюються як своєрідні «вистави» з розписаними ролями наперед відомими мотиваціями дій економічних агентів, які (мотивації) визначені для кожної ролі. Ці агенти ніби пристосовуються до загальноновизнаної стандартної моделі своєї власної поведінки. І тим самим вони реалізують взаємні очікування та може завдяки цьому здатні до узгодження дій (співробітництва). Саме виходячи з рольових відносин вибудовується інституційна структура економіки, яка регулює поведінку її агентів через поставлення останнім мотивів, придатних для сюжетної лінії даної «вистави» та ролей, що ними граються, внаслідок чого дії цих агентів набувають раціональної форми.

Традиційно інституційна структура економіки розглядається в таких ракурсах, як розподіл майнових прав, співвідношення малих, середніх і великих підприємств, монополії на конкуренції тощо.

Нарешті, в економіках, включених у світогосподарські зв'язки (світові ринки) можна виділити їх зовнішньоекономічний структурний зріз, який формується, виходячи зі світового поділу виробництва та міжнародних порівняльних переваг щодо використання факторів виробництва. Характер зовнішньоекономічної структури економіки залежить від форми участі останньої в зазначеному поділі виробництва: чи то йдеться про міжнародну галузеву спеціалізацію виробництва (рівень загального поділу виробництва); чи то про відповідну внутрішньогалузеву спеціалізацію випуску (рівень часткового поділу виробництва), що передбачає використання елементів міжнародної кооперації виробництва: чи то про спеціалізацію випуску в рамках ТНК (рівень одиничного поділу виробництва), яка передбачає існування прямої міжнародної виробничої кооперації.

Невідповідність між різними елементами технологічної, галузевої, відтворювальної, інституційної структури може бути чинником нерозв'язання внутрішніх протиріч, джерелом перетворення потенційної кризи економічної системи в реальну. Простіше кажучи, безпосередніми

причинами кожної конкретної кризи з економіки може бути невідповідність потребам її поступу власних технологічної, галузевої, відтворювальної, інституційної структур.

Цілком природно, що різні структури економічних систем розвиваються нерівномірно, різними темпами. Тому, час від часу, скажімо, зміни відтворювальної структури можуть відставати від змін у структурі галузевій (стримувати, перешкоджати їм), зміни технологічної структури — випереджати зміни інституційної і т. п. Згідно з цим, безпосередні причини структурних зрушень можуть бути технологічного, інституційного плану і таке інше.

В економічній літературі в класифікації причин зрушень в економіці з давніх часів панує їх поділ на ендегенні та екзогенні. При цьому під першими розуміють, як правило, причини власне господарські, тобто ті, що пов'язані з розвитком продуктивних сил і виробничих відносин; а під другими — причини, що породжуються впливом неекономічних факторів — природних, демографічних, політичних тощо. Але, як тільки справа доходить до аналізу впливу на економічний розвиток тих чи інших факторів, представники різних напрямів економічної думки одні й ті самі причини криз в економіці відносять або до ендегенних, або до екзогенних. Наприклад, послідовники класичної школи — від неокласиків до монетаристів, втручання держави в економіку розглядають як екзогенний фактор. В той же час, послідовники Дж. М. Кейнса — неокейнсіанці, маржиналісти і навіть, певною мірою, представники неокласичного синтезу, розглядаючи державу як економічного суб'єкта, визначають це втручання як ендегенний фактор розвитку економіки. І подібних прикладів змішування екзогенних та ендегенних чинників господарювання можна навести безліч.

Аби уникнути непорозумінь в даному питанні, ми вважаємо за необхідне чіткіше визначити ці моменти. На нашу думку, прийнятним критерієм визначення факторів господарської динаміки ендегенними чи екзогенними не може бути поділ їх на економічні і неекономічні. До ендегенних рушійних сил економічних систем можуть бути віднесені такі з них, що перебувають під контролем і впливом суб'єктів господарювання. Екзогенними слід вважати такі фактори, що впливають на діяльність економічних суб'єктів зовні, перебувають поза межами їх контролю і впливу. Тоді, скажімо, для такої мікроекономічної системи, як окреме підприємство, обсяги та асортимент продукції, що виробляється, методи організації праці і виробництва, рівень кваліфікації персоналу, пріоритети його господарської політики будуть виступати ендегенними факторами господарювання. А, наприклад, рівень інфляції, курс національної валюти, відсоткова ставка за кредитами, платоспроможний попит —

екзогенними. А для національної економіки, всі перелічені фактори будуть ендегенними, а екзогенними — такі, як кон'юнктура світових ринків, економічна політика інших країн і різноманітних міжнародних об'єднань та організацій, природні умови суспільного виробництва тощо.

Запропонований підхід до визначення змісту ендегенних та екзогенних факторів господарювання видається нам досить важливим як в методологічному, так і в практичному плані. За такого підходу проблема розв'язання кризових ситуацій в організації економіки зводиться до приведення у відповідність (усунення диспропорцій) внутрішніх структур економічних систем із зовнішніми умовами їх функціонування. Тобто для того, аби вийти з кризи, наприклад, підприємство повинно здійснити такі зміни технології виробництва, товарному асортименті, в менеджменті, в структурі персоналу, у власній ціновій та інвестиційній політиці тощо, які б забезпечили відповідність його внутрішніх структурних зрізів зовнішнім вимогам релевантної галузі, ринку. Для виводу зі структурної кризи певної галузі (ринку) необхідно, впливаючи на ендегенні фактори, здійснити такі структурні зміни, що мають забезпечити відповідність внутрішньогалузевих пропорцій вимогам національної економіки. Для виходу зі структурної кризи національної економіки потрібно відновити рівновагу між структурними елементами останньої з відповідними елементами мікро- та мезорівневої господарювання з одного боку, та структурою мегаекономіки — з іншого.

Той факт, що структурні кризи в економіці виникають як з ендегенних, так і з екзогенних причин, породжує два наслідки. Перший полягає в тому, що коли структурна криза якоїсь економічної системи спричиняється впливом ендегенних факторів, то вихід з цієї кризи обумовлюється цілеспрямованими діями відповідних економічних суб'єктів. Якщо ж дана криза — наслідок впливу екзогенних факторів, то до яких би дій вдавалися відповідні економічні суб'єкти, подолання кризи власними силами буде практично неможливим. Наприклад, якщо кризовий стан якогось підприємства обумовлений низькою (порівняно з галузевою) продуктивністю виробництва, застарілими технологіями, обладнанням, прорахунками в маркетинговій, ціновій політиці тощо, то для виходу з цього стану власники даного підприємства на власний розсуд можуть прийняти рішення чи про його санацію чи про закриття. Але якщо криза на підприємстві спричиняється, наприклад, «шоком» пропозицій або надмірним оподаткуванням, то щоб не робив власник підприємства, вивести останнє з кризи своїми зусиллями він не зможе.

Другий наслідок тісно пов'язаний з першим. Кожен рівень господарювання, відповідні економічні системи за власними внутрішніми

закономірностями, а отже, мають і різну періодичність в коливаннях показників своєї динаміки. Саме тому господарські цикли, кризи в економіці мають мультикаузальну природу, різну періодичність. У даних циклах одні й ті ж самі ендегенні фактори, що спричиняють виникнення та розгортання криз, утворюють і умови їх подолання. Але ці ендегенні рушійні сили кожної господарської системи більш вищого ієрархічного рівня по відношенню до кожної відповідної системи нижчого рівня в своїй протилежній формі — як фактори екзогенні. Одночасно, більш загальні фактори є і більш впливовими, більш дієвими. Бо, скажімо, реорганізація окремого підприємства не зможе здійснити більший вплив на ситуацію в галузі або національній економіці, ніж навпаки. Тому, хоча структурні кризи в економічних системах різних рівнів і пов'язані між собою загальною причиною їх виникнення, при переході в напрямі від мега- до мікрорівня господарювання все більшу роль в їхньому виникненні відіграють екзогенні причини.

Застосовуючи даний методологічний підхід до аналізу структурних зрушень, які ми визначили в попередньому підрозділі даної роботи, як таку, що не відповідає структурним зрізам економічної системи потребам її розвитку і не може бути знятою механізмами короткострокового і середньострокового економічного циклу, ми приходимо до наступних висновків:

По-перше, якщо господарський цикл, що характеризується певною періодичністю та формується під впливом переважно ендегенних факторів, структурні зрушення на рівні окремих підприємств, поведінка яких визначається насамперед екзогенними факторами, ніяк не можуть бути циклічними. І, як виявляється, такі кризи є досить рідкісним явищем. Ця рідкісність пояснюється тим, що накопичення і зняття невідповідностей у структурі підприємств зовнішнім умовам функціонування останніх відбувається через періодичні відхилення від «рівноваги першого порядку», тобто через періодичні циклічні кризи.

Питома вага екзогенних чинників у формуванні внутрішньогалузевих диспропорцій значно менша, ніж на мікрорівні господарювання. Тому галузеві структурні кризи можуть спричинятися і дією ендегенних факторів. Але ці галузеві структурні кризи виникають лише як наслідок неповного зняття внутрішніх протиріч у перебігу економічних циклів, тобто відхилення від «рівноваги другого порядку».

По-друге, оскільки на рівні національних економік абсолютна більшість факторів їх динаміки є ендегенними, то переважна більшість структурних криз на макрогосподарському рівні є кризами циклічними, спричиненими відхиленням цих економік від «рівноваги третього порядку».

Циклічні структурні кризи в національних економіках є необхідною фазою довгострокового циклу М. Кондратьєва — «довгої хвилі» господарського циклу і проявляють себе в перебудові технологічної та інституціональної структур цих економік. В той же час в міру інтеграції національних економік у світове господарство структурні кризи в окремих їх галузях або навіть в них як таких можуть спричинятися і дією екзогенних факторів, тобто можуть мати і нециклічну природу. Прикладом такого роду структурних криз є так звана «азіатська» фінансова криза 1997—1998 рр. Але треба зазначити, що нециклічні структурні кризи мають значно меншу тривалість і глибину порівняно з циклічними, оскільки на рівні національної економіки вплив екзогенних факторів є набагато меншим за вплив ендегенних факторів.

Запропоноване бачення змісту ендегенних і екзогенних чинників структурних криз в економіці дозволяє не тільки обґрунтувати циклічний і нециклічний характер цих зрушень, але й пояснити форми їх прояву. Взаємопереходи ендегенних, внутрішніх чинників у свою протилежність — екзогенні, зовнішні, які спостерігаються при сходженні від нижчого рівня господарювання до вищого дозволяють стверджувати, що структурні зміни окремого підприємства є формою прояву структурних зрушень певної галузі, до якої воно належить. Кризи окремих галузей національної економіки виступають формою прояву структурної кризи останньої, а кризи національного виробництва — свідомством структурної кризи світового господарства. При цьому ще раз підкреслимо, що йдеться лише про структурні зрушення у господарюванні. Тобто, структурна зміна окремого підприємства — це усунення таких диспропорцій в організації його діяльності, які не долаються в процесі короткострокового циклу оновлення продукції, що ними випускається. Структурні зрушення окремої галузі національної економіки або останньої як такої — це зняття їх внутрішніх протиріч, які не знімаються впродовж декількох середньострокових циклів оновлення основного капіталу (речового та інтелектуального). Структурні кризи світової економіки — засіб періодичного оновлення технологічного та інституційного способів її організації та відтворення, відповідні фази «довгих хвиль» господарського циклу.

Зазначені особливості структурних змін в економіці не можуть не впливати на їх тривалість і форми прояву. Так, на галузевому рівні господарювання структурні зміни в окремих галузях, будучи проявами відповідних змін національної економіки, дають про себе знати як через абсолютне скорочення обсягів випуску, так і через уповільнення зростання виробництва, перенакопичення капіталу в різних його функціональних формах, зростання безробіття. За своєю тривалістю структурні

зрушення в окремих галузях охоплюють дві, інколи і три циклічні галузеві кризи.

Проілюструємо це на прикладі економіки США за допомогою даних із «U. S. Industrial Outlook, 1985» і «Statistical Abstract of the United States, 1985». Незважаючи на те, що в проміжку часу між двома циклічними кризами 1974—1975 рр. і 1979—1982 рр. економіка США в цілому пройшла через поживлення і короткострокове піднесення, певні її галузі в цей час перебували в стані тривалої депресії. Йдеться, зокрема про більшість галузей, що виробляли проміжну продукцію та товари особистого поточного споживання. В той же час швидкими темпами зростало виробництво високотехнологічної продукції.

В чорній металургії передкризовий пік виробництва був досягнутий у 1974 р. і в наступні десять років жодного року не був перевищений. У 1984 р. випуск сталі становив 70% випуску 1974 р., виробництво прокату — 71%. За шість років (1980—1985 рр.) було закрито 315 підприємств цієї галузі. У виробництві свинцю, цинку, литва кольорових металів максимум 1973 р. в наступні роки не було перевищено. У виробництві алюмінію в 1979 р. було досягнуто рівня 1973 р., але в 1985 р., тобто на загальному підйомі економіки, обсяги виробництва були на 17% нижчими за максимум. У виробництві міді рівень 1973 р. трохи був перевищений у 1978 і 1981 рр., але в 1985 р. випуск міді був на 29% меншим за випуск 1973 р. Кількість зайнятих у кольоровій металургії впродовж цього періоду скоротилася на 17%.

В хімічній та нафтохімічній промисловості середньорічний приріст продукції з 1983 до 1985 рр. становив 2,2% порівняно з 8% у 1960—1973 рр. За цей період виробничі потужності галузі були скорочені на 14%, було закрито 8,7 нафтопереробних заводів. В енергетиці видобуток нафти у 1985 р. скоротився порівняно з 1973 р. на 5%, природного газу — на 18%. Незважаючи на різке подорожчання палива, загальне споживання енергії продовжувало зростати після 1973 р. і досягло максимального рівня в 1979 р. На цьому тлі різко зросло виробництво в атомній енергетиці — у 3,5 рази за 1973—1985 рр.

В машинобудуванні випуск загального та спеціального промислового устаткування зріс впродовж 1973—1979 рр. на 13%, а в період до 1985 р. скоротився на 25%: виробництво металообробного устаткування в ці ж періоди становило відповідно 106% і 88% рівня 1974 р. Виробництво автомобілів у 1985 р. становило 84% обсягів 1973 р.

У виробництві товарів особистого поточного споживання харчова промисловість продовжувала повільне зростання з темпом в 1,5%, текстильна — 0,9%, швейна промисловість — з темпом в 1,2%, взуттєво-

шкіряна промисловість скоротила виробництво на 24%. В цей же час низка підгалузей економіки США розвивалася швидкими темпами. Так, виробництво обладнання зв'язку щорічно зростало з темпом у 7,2%, медичного обладнання — у 8,2%, електронно-обчислювальної техніки та елементної бази електроніки — у 19,3% і 23,1% відповідно. З темпом у 20% і більше збільшувався випуск понадчистої кераміки і продуктів біотехнологій. Із стабільним темпом у 4% зростало виробництво ліків та медикаментів, продукції авіакосмічного комплексу. Але абсолютні розміри цих підгалузей американської економіки були порівняно невеликими. Тобто у 1973—1985 рр. в економіці США, очевидно, відбувалася масштабна всеохоплююча структурна трансформація, яка супроводжувалася різким скороченням загальних темпів нагромадження і розширеного відтворення. Це дозволяє зробити висновок, що у даний період економіка США пройшла через структурну кризу, що, власне, і дозволило їй в наступні 15 років досягти сталого зростання, найтривалішого впродовж XX ст. Але так само очевидно, що це зростання поступово сформувало чергові диспропорції як всередині економіки США, так і у її зовнішній складовій, тобто передумови чергової структурної кризи.

В сучасних умовах подібні структурні трансформації в економіці будь-якої країни слід розглядати як комплексний процес реорганізації господарського життя, що сполучений з відповідними структурними змінами, які відбуваються у світовому господарстві. Підтвердженням цього служать, зокрема, енергетична та сировинна кризи 70-х років XX ст.

У загальному визначенні економічний розвиток — це сукупність постійно діючих, цілеспрямованих та закономірно визначених процесів взаємопов'язаних і взаємообумовлених кількісних і якісних перевтілень господарюючих суб'єктів і економічної системи в цілому у термінах часу протягом загального життєвого технологічного циклу, в результаті якого система набуває свого нового якісного стану як за змістом, так і за організаційною структурою, при умові, що закономірно визначений стан системи, як класичної соціально-економічної формації, розглядається як результат більш чи менш тривалих змін її попереднього стану.

З цього визначення економічного розвитку економічне зростання будемо розуміти як процеси внутрішньосередовищного впливу в тому чи іншому періоді розвитку або на більш чи менш короткому терміні повного життєвого технологічного циклу економічної системи, які призводять більше до кількісних змін отриманих результатів, ніж до якісних змін змісту.

Ретроспективний аналіз економічної думки показує перманентний процес чергування діаметрально протилежних поглядів на економічний

розвиток. З погляду сучасності таке бачення на основі діалектики суспільного життя і економічної думки є цілком об'єктивним. В межах кожної історичної епохи, під впливом внутрішніх протиріч відбувалося накопичення певних кількісних змін і, як наслідок, економічна система набувала нового якісного відтінку. Наслідком цього була заміна панівної економічної теорії іншою, як правило недоброзрозумливо налаштованою відносно попередньої. І, зрештою, під дією закону заперечування заперечень економічна система переходить в нову стадію розвитку, де накопичені з часом явища єдності і боротьби протилежностей формують накопичення нових змін і процес повторюється знову і знову.

У цьому випадку ми взяли на себе відповідальність, яка ґрунтується на результатах досліджень, і висунули гіпотезу щодо тенденції одночасних скорочень термінів між змінами різних економічних доктрин (парадигм) і вирівнювання «гострих кутів» між ними, як чинника «конусоподібної спіралі» економічного розвитку.

Формуванню поданої гіпотези передував глибокий аналіз загальних історичних тенденцій суспільного економічного розвитку і пов'язаних з тим чи іншим етапом розвитку (одночасно і визначаючих його) економічних теорій.

Технологічна перебудова веде до зміни як організаційної структури виробничо-господарських одиниць, так і характеру відносин між ними. Виникають нові, більш гнучкі і складні форми взаємодії учасників відтворювального процесу. Такі, наприклад, мережні форми організації, що все більше поширюються в галузях високих технологій, виробництва споживчих товарів, там, де потрібна особлива гнучкість. Для таких форм організації характерне розмивання кордонів між окремими фірмами.

У тому ж напрямку діє (почалася у 80-х рр.) глибока структурна перебудова господарств розвинутих індустріальних країн. В її ході у результаті взаємопроникнення окремих виробництв розмиваються межі між галузями і посилюється структурна гнучкість: тверді вертикальні зв'язки усе більш витісняються горизонтальними; диверсифікованість і індивідуалізація виробництва переплітаються і доповнюються інтеграцією по горизонталі різних функцій і етапів руху продукту.

У соціальній сфері інтелектуалізація проявляється в ускладненні системи економічних інтересів і різноманітні форм і інститутів, що їх реалізує. Багатоваріантність інтересів відбиває, по-перше, диверсифікацію і індивідуалізацію потреб, по-друге, збільшення розмаїття форм власності і типів господарств, по-третє, ускладнення соціальної стратифікації суспільства, що носить уже не класовий і не скільки соціальний, стільки особистісний, індивідуалізований характер.

Перехід від командно-адміністративної економіки до ринкової, що відбувається сьогодні у постсоціалістичному просторі, раніше ніде і ні в якій країні не мав місця, і він відбувається в інверсійному (зворотному) напрямку: від централізованого планового господарства із надвисокою монополізацією до ринкових відносин, від тотального одержавлення до плюралізму ринкових форм власності. Трансформація не зводиться лише до ринкових реформ, а носить комплексний, всеосяжний характер, включаючи адекватні перетворення в політичній, інституціональній і культурній сферах, які синхронізуються між собою в часі і просторі. Це не повернення назад, «до дикого ринку» XIX ст., це не удосконалення соціалістичної системи господарювання, а перехід до принципово нової економічної системи.

Отже, традиційно сукупний суспільний продукт створюється спільною дією основних факторів економічного прогресу, незалежно від того, наскільки бідна чи багата країна: людські ресурси (пропозиція праці, освіта, дисципліна, мотивація), природні ресурси (земля, мінерали, паливо, якість навколишнього середовища), капітал (машини, фабрики, дороги) і технологія (наука, інженерне мистецтво, управління, підприємництво).

Розглядаючи економічне зростання як збільшення національного багатства (приріст кінцевих вартостей), ми робимо припущення, що забезпечення піднесення економіки України і розвитку її окремих регіонів може бути викликано як розширенням вкладень у виробничі фактори (капітал і працю), так і ефективністю використання залучених ресурсів за рахунок розвитку технологій. На нашу думку, процеси перерозподілу ролей основних факторів економічного зростання сполучені з кількістю і якістю інвестиційних процесів. Обґрунтуванню цього твердження сприяли наступні спостереження і припущення.

У сьогоdnішніх умовах інтеграції і глобалізації національних господарств мало говорити, наприклад, про збільшення вкладення праці за рахунок збільшення населення і за рахунок того, що більша кількість людей зайнята на виробництві. Замість такого припущення про екстенсивний характер збільшення трудового фактора (чи як мінімум у додавання до нього) варто акцентувати увагу на посиленні ролі «ефективності» трудового фактора (тобто підвищення рівня його освіченості, інтелектуальної віддачі і т. д.), що неможливо без різкого розширення «освітніх» інвестицій.

Найважливіше значення для ефективного функціонування підприємств в умовах ринкових відносин має процедура вибору оптимальних рішень, які складають значну частину в технології поточного

внутрішньофірмового управління. На відміну від традиційних понять, під поточним періодом ми будемо розуміти термін, на протязі якого відбувається адаптація виробничої структури і програми підприємства до таких характерних рис ринкових відносин, як попит, пропозиції, ціни на товарні вироби, матеріали і комплектуючі, фінансові витрати, прибуток. Поточний період для більшості підприємств дорівнює одному року, а тому у подальшому слід розглядати тільки такі інвестиційні проекти, результати виконання яких проявляються у поточному році.

Поточний інвестиційний проект — це сукупність організаційно-фінансових процесів щодо досягнення кінцевого результату діяльності конкретного підприємства, які виконуються терміном до одного року. Ці процеси, як правило, залежать від заздалегідь визначеної стратегії підприємства, яка на середньому і довгостроковому рівні управління визначає комплекс рішень щодо визначення тенденції розвитку, що на початок поточного періоду проявилася у конкретній виробничій структурі підприємства і на його технологічній базі. Окрім цього слід враховувати, що частина довгострокових заходів стратегії виробництва може закінчуватися у поточному періоді і вони обов'язково повинні враховуватися при формуванні і реалізації конкретного поточного інвестиційного проекту. Стратегічні рішення приймаються в умовах невизначеності і це обумовлює значення поточного інвестиційного проекту щодо адаптації виробничих структур і діючих технологій до мінливого ринкового середовища. Саме на етапі формування поточного інвестиційного проекту є можливість варіювати у деяких граничних межах показниками виробничої системи і технологіями, як-то: склад обладнання, трудових, матеріальних, фінансових і енергоресурсів, технологічного оснащення і таке інше, а також програми підприємства.

Розділ 6

ТЕХНОЛОГІЧНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОГО ЗРОСТАННЯ СКЛАДОВИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

В.А. Ткаченко, Д.К. Алимов, В.В. Серкін

Історія розвитку людської цивілізації як єдиної системи, незважаючи на зльоти і падіння, періоди розквіту духовності й епохи варварства, в цілому може сьогодні розглядатися як результат попереднього зростання добробуту (в однаковій мірі як і один з етапів його подальшого розвитку). Добробут у різні історичні епохи розумівся по-різному: від задоволення примітивних фізичних потреб через суспільство нестримного споживання до сучасних зачатків високо духовного постіндустріального екологічного суспільства. Різне розуміння добробуту не виключало спільність визначальних його витоків: економічного зростання й економічного розвитку.

Розглядаючи категорії економічного розвитку й економічного зростання як об'єкти дослідження і регулювання, ми припускаємо теоретичне і практичне превалювання першого з них. Філософська й економічна думка формулює розвиток як необоротну, спрямовану в майбутнє, закономірну зміну матеріальних і ідеальних об'єктів. Тільки одночасна наявність усіх трьох зазначених властивостей виділяє процеси розвитку серед інших змін, тому що оборотність змін характеризує процеси функціонування (циклічне відтворення постійної системи функцій); відсутність закономірності характерно для випадкових процесів катастрофічного типу, а при відсутності спрямованості зміни не можуть накопичуватися і тому процес позбавляється характерної для розвитку єдиної, внутрішньо взаємозалежної лінії.

Як показала практика, якщо економічне зростання може мати не тільки процеси, що сповільнюються, але навіть і негативні тенденції (економічний спад), то і економічний розвиток в цілому можна характеризувати як довгострокову тенденцію необоротного процесу нагромадження позитивних перетворень. Ілюстрацією такої передумови може виступати той факт, що тільки у XX ст., насиченому негативними явищами розвитку людства (революції, війни, економічні і

політичні кризи тощо), в цілому реальний випуск суспільного продукту (скоригований на інфляцію) зріс більше, ніж у 16 разів, і це — найважливіший факт минулого сторіччя.

Що стосується економічного зростання, то він у динаміці своїх основних показників і можливості циклічних коливань служить вимірником і визначником тенденцій економічного розвитку.

Тож у загальному визначенні (у авторському баченні) економічний розвиток — це сукупність постійно діючих, цілеспрямованих та закономірно визначених процесів взаємопов'язаних і взаємообумовлених кількісних і якісних перевтілень господарюючих суб'єктів і економічної системи в цілому у термінах часу протягом загального життєвого технологічного циклу, в результаті якого система набуває свого нового якісного стану як за змістом, так і за організаційною структурою, при умові, що закономірно визначений стан системи, як класичної соціально-економічної формації, розглядається як результат більш чи менш тривалих змін її попереднього стану.

З цього визначення економічного розвитку економічне зростання будемо розуміти як процеси внутрішньосередовищного впливу в тому чи іншому періоді розвитку або на більш чи менш короткому терміні повного життєвого технологічного циклу економічної системи, які призводять більше до кількісних змін отриманих результатів, ніж до якісних змін змісту.

Розробка зваженої обґрунтованої стратегії розвитку повинна, на нашу думку, полягати у комплексному ув'язуванні питань спрямованості і темпів економічного зростання, виявленні й управлінні визначальними його факторами, прогнозуванні стійкого зростання макросистеми за рахунок як регіональних, так і галузевих показників, виробленні програм і заходів щодо ефективного регулювання процесами розвитку.

Економічне зростання, як фактор економічного розвитку являє собою збільшення масштабів сукупного виробництва і споживання в країні, що характеризується насамперед такими макроекономічними показниками як валовий національний продукт, валовий внутрішній продукт, національний доход. Економічне зростання вимірюється темпами приросту цих показників за визначений період часу.

Розділяючи фактори економічного зростання на групи здатності до зростання і реального зростання, їх можна уявити як сукупність факторів пропозиції (наявність природних і трудових ресурсів, основного капіталу, рівень технологій), факторів попиту (рівень цін, споживчі витрати, інвестиційні витрати, державні витрати і чистий обсяг

експорту) і факторів розподілу (раціональність і повнота залучення ресурсів в економічний обіг, ефективність утилізації залучених в економічний обіг ресурсів).

Сукупна взаємодія вказаних факторів визначає динаміку можливостей суспільства і напрямки його руху. В цьому контексті слід відмітити, що дуже часто зустрічаються ситуації, коли провідна роль факторів пропозиції в економічному зростанні може бути доповнена гіпотезою посилення факторів попиту. Особливо це стосується країн, які знаходяться в умовах структурних трансформаційних зрушень.

Особливо слід зупинитися на негативних наслідках економічного зростання. Являючись, з одного боку, основною умовою матеріального достатку і підвищення життєвого рівня населення, створюючи можливості для проведення політики соціальної справедливості, підвищення рівня освіти і самореалізації особистості, економічне зростання, з другого боку, призводить до збільшення антропогенного і техногенного навантаження, а прояв антигуманних зрушень (збільшення навантаження на середовище проживання людей і забруднення довкілля) не вирішує проблему справедливого розподілу і проблему бідності, а навпаки, породжує неспокій і невпевненість у майбутньому у безпосередніх виробників, призводить до дегуманізації особистості і перевтілює безпосереднього виробника в «простий додаток до машини».

У зв'язку з цим основним дійовим засобом нейтралізації появи від'ємного значення економічного зростання і зрештою розвитку його позитивних аспектів слід вбачати підвищення ролі державного регулювання, концептуальні засади якого відтворені в теорії змішаних економічних систем. Окрім цього, для успішного державного регулювання економічного зростання необхідне обґрунтування основних положень економічної політики на базі глибоких досліджень існуючих моделей розвитку за усією гамою їхніх проблем і основних форм вираження.

Для розв'язання сукупності цих проблем і проведені наукові дослідження і наукові обґрунтування — необхідний і достатній сенс наукового мислення, заснованого на використанні відповідних знань, нормативів, наукових надбань і юридично-правової системи середовища, в якому розглядаються ці проблеми. Адже соціально-економічна діяльність людини у суспільстві обумовлена загальними нормативами середовища і визначеннями суспільства, які розглядаються в якості дійових регуляторів. Їх використання в процедурах обґрунтування передбачає обумовлення і аналіз правомірності і цілевідповідності їх використання в тій чи іншій ситуації, співставлення можливих

варіантів і вибір з них найбільш ефективних або цілеспрямованих на час розгляду.

Отже, усвідомленню необхідності і доцільності формування тої чи іншої стратегії розвитку держави, її економічної системи і сфер діяльності об'єктивно передуює пізнання можливого набору стратегічних альтернатив на засадах вихідних умов, що склалися під впливом різних факторів буття.

Розходження між країнами в темпах економічного зростання вже довгий час змушують замислюватися істориків, економістів, соціологів і інших представників суспільних наук про «причини багатства народів». В одних теоріях робився акцент на клімат: їхні прихильники відзначали, що всі розвинуті країни розташовані в зоні помірних погодних умов. В інших теоріях ключовим фактором були традиції, культура, релігія. Макс Вебер виділив «протестантську етику» як рушійну силу капіталізму. У недалекому минулому Манкур Ольсон стверджував, що народи потрапляють у смугу занепаду, коли структура їхніх рішень стає крихкою, а зацікавлені групи олігархії запобігають появі соціальних чи економічних змін.

Безсумнівно, що кожна з цих теорій до деякої міри вірна стосовно до конкретного часу і місця. Але вони не є універсальними поясненнями економічного розвитку. Теорія Вебера не дає можливості зрозуміти, чому витoki цивілізації виникли на Близькому Сході і в Греції, тоді як «європейці, що домінували» пізніше, жили в печерах, поклонялися троям і вдягалися у ведмежі шкури. Яке відношення протестантська етика має до «зразкової» японської фабрики, працівники якої віддають свої гроші в буддійський храм? Як можна пояснити той факт, що така країна як Японія, із жорсткою соціальною структурою і могутніми лобі, стала однією із високопродуктивних країн у світі?

Представники різних економічних шкіл по-різному відповідали на ці питання і хоча варіантів відповідей дуже багато, всі вони тим чи іншим чином були «підтримані» базовими передумовами двох основних напрямків економічної думки людства, які в сучасному світі носять назви неокласицизму і неокейнсіанства.

Відзначаючи наявність первісних базових відмінностей цих економічних течій, можна зробити припущення щодо послідовного зміщення акцентів від розгляду їх як двох несумісних течій до вияву тенденцій їх зближення в умовах сучасного суспільного середовища.

Ретроспективний аналіз економічної думки показує перманентний процес чергування діаметрально протилежних поглядів на економічний розвиток. З погляду сучасності, таке бачення на основі

діалектики суспільного життя і економічної думки є цілком об'єктивним. В межах кожної історичної епохи, під впливом внутрішніх протиріч відбувалося накопичення певних кількісних змін і, як наслідок, економічна система набувала нового якісного відтінку. Наслідком цього була заміна панівної економічної теорії іншою, як правило недоброзичливо налаштованою відносно попередньої. І, зрештою, під дією закону заперечування заперечень економічна система переходить в нову стадію розвитку, де накопичені з часом явища єдності і боротьби протилежностей формують накопичення нових змін і процес повторюється знову і знову.

У цьому випадку ми взяли на себе відповідальність, яка ґрунтується на результатах досліджень, і висунули гіпотезу щодо тенденції одночасних скорочень термінів між змінами різних економічних доктрин (парадигм) і вирівнювання «гострих кутів» між ними, як чинника «конусоподібної спіралі» економічного розвитку.

Формуванню поданої гіпотези передував глибокий аналіз загальних історичних тенденцій суспільного економічного розвитку і пов'язаних з тим чи іншим етапом розвитку (одночасно і визначаючих його) економічних теорій.

У цілому, зберігаючи свої позиції протягом майже 200 років, класична економічна теорія піддалася серйозному перегляду в роки економічної кризи 20-х—30-х років XX ст. Тут слід зазначити, що тривалість переважного панування теорії кейнсіанства, як доктрини обов'язкового й істотного втручання держави в процеси управління економічним розвитком, склала уже більш «скромну» величину: 20-і — 70-і роки минулого століття (причому останні два десятиліття цього періоду характеризувалися впливом теорій змішаних систем і неокласичного синтезу).

Поштовхом до визнання ідей англійського економіста Дж. М. Кейнса послужила, як відомо, глибока економічна криза в США (Велика депресія), протягом якої спад промислового виробництва склав 46%, а рівень безробіття досягав 25%.

Кейнс, у мікроекономіці підтримуючи ідеї Маршалла, у питаннях оцінки результатів функціонування ринкового господарства на макрорівні займав позицію, протилежну класикам. Міркування Кейнса про розвиток макроекономічних систем зводилися до наступного: якщо економіка грошова, а не бартерна, ніхто не зобов'язаний купувати тільки тому, що продав свій товар. Але із збільшенням національного доходу рівень життя людей підвищується і їхня схильність до споживання відносно слабшає, в той час як до заощадження — посилюється;

сукупне споживання збільшується меншими темпами, ніж сукупні доходи. Це призводить до послаблення ефективного попиту, затору, кризи реалізації і наступному скороченню виробництва. Скорочення виробництва призводить до двох сумних наслідків: по-перше, економіка досягає рівноважного стану в умовах неповної зайнятості трудових ресурсів і капіталу і, по-друге, знижується ефективність капіталовкладень у виробництво, що супроводжується послабленням інвестиційної активності.

В цілому кейнсіанство, з'явившись як економічна течія і як механізм, що спроможний вирішити задачі подолання депресивних явищ в економічних системах, проповідувало наступні доктрини:

— ринковий механізм призводить суспільне господарство в стан рівноваги при неповній зайнятості ресурсів і це є правилом, а не виключенням («класичний» випадок повної зайнятості ресурсів можна розглядати як виключення); причиною такого становища є розходження умов прийняття рішень по заощадженням і інвестиціям, що обумовлює їхню кількісну розбіжність;

— індикатором стану економічної системи виступають не ціни, а обсяги продажів, тому що ціни не є абсолютно «гнучкими»; саме зміни обсягів продажів вказують підприємствам на необхідність розширити чи скоротити виробництво;

— потрібна активна макроекономічна політика держави: підтримка сукупного попиту, помірної кредитної експансії, інфляційного тиску, що забезпечувало б переміщення точки ринкової рівноваги на рівень повної зайнятості ресурсів; як конкретні механізми пропонується: а) збільшення державних витрат (закупівель) продукції виробництва, субсидій, кредитування, б) зниження дисконтної ставки Центробанку для поживлення ділової активності, в) помірковано регульована інфляція (держава повинна забезпечити достаток грошей у суспільному господарстві і їхню відносну дешевизну); у зовнішньоекономічній політиці пропонується обмеження імпорту, підтримка експорту, маневрування курсом національної валюти для захисту внутрішніх і освоєння зовнішніх ринків.

Основним обмеженням політики кейнсіанства був опис статичного стану суспільного господарства. Проблеми розширеного відтворення, економічної динаміки багато в чому залишалися за межами сфери їхньої уваги, тому що не входили в перелік першочергових макроекономічних задач того періоду.

Відносному розширенню цих обмежень і наданню динамізму теорії економічного розвитку послужили ідеї представників неокейн-

сіанства, що займало місце пануючого центристського учення аж до загальносвітової кризи 70-х років. Виникнення неокейнсіанства було викликано об'єктивними умовами змагання двох економічних систем після Другої світової війни, що поставили перед економістами західних країн завдання прогнозування і державного управління зростанням ринкової економіки. Найбільш яскравими представниками даного напрямку є Р. Харрод і Э. Хансен. Р. Харрод, творець концепції економічної динаміки, висунув наступні основні гіпотези стійкості і спрямованості розвитку.

По-перше, використовуючи аналіз узагальнених макроекономічних показників (сукупні доходи, сукупні інвестиції, сукупні заощадження), він зробив висновок про нестійкість збалансованого стану ринкової економіки: як тільки в ній намічається динамічна нерівновага, виникають сили, що підсилюють її. При підвищенні попиту на товари і послуги ділова активність зростає, підприємці купують нові запаси сировини, матеріалів і інших факторів виробництва, що ще більше активізує сукупний попит і збільшує розрив між прогнозованим і фактичним темпами економічного зростання. Навпаки, брак попиту на вироблену продукцію змушує підприємців скорочувати власні заготівлі, що збільшує депресивні тенденції.

Другим висновком Харрода було твердження, що державна політика, яка орієнтує підприємства на темпи зростання вище природних, тобто максимально можливих, чревата тривалою депресією. Це твердження підтвердилося історією розвитку Радянської держави, а також тим, що післявоєнна Японія активно застосовувала розробки Харрода у формуванні власної стратегії розвитку.

Інший яскравий представник неокейнсіанства, Э. Хансен, є автором теорії стагнації економічного циклу. Виходячи з того, що ринкова економіка відносно стійка при дотриманні основної макроекономічної рівності заощаджень і інвестицій, приходять до стану нерівноваги в результаті дії зовнішніх факторів, які обумовлюють виникнення автономних інвестицій, що не залежать від загальних умов економічної кон'юнктури (освоєння нових технологій, демографічні коливання, відкриття нових родовищ, освоєння нових територій та ін.). У результаті автономних інвестицій змінюється співвідношення продуктивності факторів виробництва і граничного продукту.

Автономні інвестиції приводять у дію механізм мультиплікатора, який визначає перевищення доходів більше, ніж первісні інвестиції. Дія мультиплікатора (вперше запропонованого Кейнсом) є цілеспрямованою і має загасаючий характер; з вичерпанням первинних

імпульсів автономних інвестицій економіка повертається до спаду і мультиплікатор діє у зворотному напрямку. Причиною початку наступного циклу (піднесення) виступають нові зміни у співвідношенні продуктивності факторів виробництва і граничного продукту.

На основі своїх міркувань Хансен запропонував наступну програму заходів для антициклічного регулювання поступального процесу розвитку, розбивши її на три розділи.

I розділ передбачає створення механізмів, які послабляють (гасять) коливання економіки. Наприклад, система прогресивного оподаткування діє таким чином: у фазі зростання, коли доходи працівників і підприємств збільшуються, ставка оподаткування підвищується і створюється своєрідний резерв коштів у державі; інвестиції в цих умовах стають менш привабливими, їхні розміри зменшуються, відбувається «вирівнювання» різкого економічного піднесення і «перегріву» економіки.

У період спаду доходи бізнесу стають незначними, загрожуючи різкому зниженню обсягів виробництва — у цей період ставка податку різко знижується для поліпшення умов підприємницької діяльності; створені ж на стадії піднесення резерви починають активно використовуватися в напрямку збільшення ефективного попиту (наприклад, через прямі закупівлі держави і виплати додаткових субсидій населенню).

II розділ передбачає створення механізмів, які автоматично протидіють «перегріву» економіки, або, навпаки, зменшенню ділової активності. Цими механізмами передбачається:

— маніпулювання дисконтною ставкою Центробанку (дисконтна політика);

— зміна ставок оподаткування;

— зміна розмірів обов'язкових відрахувань комерційних банків у резервні фонди на рахунки Центробанку;

— операції по купівлі і продажу державних цінних паперів з метою звільнення або зв'язування наявних платіжних засобів.

Варто помітити, що дієвість даних механізмів припускає наявність високого рівня довіри населення до державних цінних паперів.

III розділом своєї програми Хансен пропонує застосування методів прямого бюджетного регулювання, збільшення або зменшення окремих статей бюджетних витрат.

Ще однією важливою заслугою Хансена є закладені ним основи неокласичного синтезу, розвинуті слідом за ним П. Самуельсоном і Д. Хиксом. Цілком сприйнявши теорію макроекономічного аналізу,

схему кругообігу ресурсів Л. Вальраса і зберігши головну неокласичну тезу про стійкість сучасного ринкового господарства, теоретики неокласичного синтезу допускали можливість і доцільність державного регулювання в окремих випадках.

П. Самуельсон, поєднуючи сучасні підходи з принципами класичної політекономії за принципом максимізації результату і руху до стану рівноваги, стверджує, що послідовний рух економіки відповідно до умов, що змінюються, породжує тенденцію до вирівнювання змінних відповідно до умов загальної рівноваги.

Основна ідея неокласичного синтезу — не протиставляти і не відкидати, а поєднувати підходи і позиції, рішення короткострокових задач з довгостроковою стратегією економічного розвитку, стимулювання попиту погоджувати з політикою доходів, ефективність погоджувати з реалізацією соціальних заходів, оптимальний розвиток поєднувати із зростанням добробуту.

Світова криза 1973—1975 рр. і наступна за нею депресія 1980—1985 рр. супроводжувалися не відомим раніше явищем — стагфляцією, чим спростували кейнсіанську схему інфляційного регулювання; особливо сильні заперечення викликали ідеї неокейнсіанства щодо дефіцитного бюджетного фінансування. Така політика підтримки ефективного попиту була відкинута представниками неокласики — Л. фон Мизесом, Ф. Найтом і М. Фрідменом, серед яких знову популярними стали традиційні цінності (недоторканності приватної власності і вільного ринкового саморегулювання). Проповідуючи доктрину монетаризму, вони спиралися на результати статистичного аналізу динамічних рядів макроекономічних показників, який виявив більш виражений зв'язок національного доходу з масою грошей в обігу, ніж національного доходу з обсягом сукупних інвестицій. Прихильники монетаризму піддали критиці концепцію «точного налаштування» державного регулювання по фазах циклу. Відповідно до їхніх поглядів, така політика, як правило, здійснюється несвоєчасно, а її ефект запізнюється. У результаті держава підштовхує економіку у тому напрямку, в якому вона сама розвивається, провокуючи або надлишкове підвищення кон'юнктури, або поглиблення спаду.

Основне правило монетарної політики наголошує: правильна державна політика повинна зводитися до управління постійним помірним приростом грошової маси незалежно від коливань економічного циклу.

Хотілося б відмітити, що результати монетарної політики виявилися різними в різних країнах: там, де в стані спаду знаходилася

ринкова у своїй основі економіка, монетарні методи дають швидкий позитивний результат; в умовах, коли були потрібні глибокі структурні й інституціональні перетворення, наслідки застосування монетарних методів виявилися не настільки очевидними.

Представники іншого напрямку неокласики — теорії пропозиції, розділяли ідеї Фрідмена про необхідність цілеспрямованої державної політики підтримки умов економічного зростання і боротьби з інфляцією, але займали більш тверду позицію (наприклад, М. Фелдстайн і А. Лаффер твердо виступили за бездефіцитний бюджет незалежно від існуючої кон'юнктури).

Спірні позиції неокейнсіанців і неокласиків лежали в площині пояснення причин уповільнення економічного зростання. Якщо перші головним гальмом економічного зростання вважають збільшення заощаджень, то неокласики наполягають, що заощадження в економіці — скоріше добро, ніж зло. Причини уповільнення економічного зростання вони вбачають у високих податках і дефіцитному фінансуванні державних бюджетних витрат, що витісняє з ринку приватних інвесторів. Пропонувалося нове бачення економічних стимулів, приділялася особлива увага впливу податкової політики на винагороду за працю і капітал після оподаткування; вважалося, що за допомогою такої політики можна впливати на заощадження, інвестиції і пропозицію праці.

В цілому кінець XX ст. ознаменувався максимальним зближенням теорій, що раніше ворогували. Після двох десятиліть застосування в основному неокласичного підходу до макроекономіки починають з'являтися нові елементи синтезу старих і нових теорій, найчастіше розширені з урахуванням впливу соціальних, психологічних, історико-географічних і інших компонентів. Наприклад, саме праве крило неокласики виробило теорію раціональних чекань, приєднавши до постулату гнучкості цін і заробітної плати економіко-психологічне припущення про те, що люди використовують усю доступну їм інформацію і діють найчастіше врозріз припущень політиків і економістів. Інший приклад: представники лівого кейнсіанства Дж. Робінсон і П. Срафф приділяють велику увагу питанням недосконалої конкуренції і соціального аналізу.

Історично цікавим є поява інституціоналізму як економічного учення якраз на перехресті епох безроздільного панування класичної економічної думки і народження кейнсіанського напрямку (кінець XIX — початок XX століть). Даний збіг можна пояснити особливою роллю інституціональних теорій як логіко-сутнісних, описових теорій

вирівнювання (згладжування), об'єктивно затребуваних на «стиках», «зламах» (економічних теорій) і сприятливих, коли це можливо, їхньою модифікуванню, а не кардинальному перегляду.

Як показав відомий дослідник в галузі філософії Імре Лакатош, доти, поки не з'явиться нова дослідницька програма, здатна не тільки пояснити і пророчити явища, які були вивчені чинною дослідницькою програмою, але і пояснити і передбачити явища, що раніше ігнорувалися, існуюча дослідницька програма буде зберігатися, які б недоліки їй не приписували. Образно говорячи, нова дослідницька програма як би поглинає, «обволікає» існуючу.

Дійсно, розвиваючись паралельно з провідними економічними теоріями, сповідуючи доктрину еволюційності економічного розвитку, представники інституціоналізму найчастіше вступали в активні дискусії, а іноді, особливо в країнах із традиційно сильними національно-історичними настроями (Німеччина), їхні погляди починали превалювати, ставали панівними.

З роками інституціоналізм, перетерпівши модифікаційні зміни, вийшов на перший план економічних теорій і наприкінці ХХІ ст. визнаний пануючою теорією світового співтовариства в умовах нової глобальної економіки.

Проілюструємо дане твердження описом теорії розвитку інституціоналізму. Як було сказано вище, джерелом інституціоналізму вважається німецька історична школа.

У зв'язку з більш повільним розвитком промислового виробництва, збереженням позицій консервативного юнкерства економічна теорія почала розвиватися в Німеччині трохи пізніше, ніж в інших європейських країнах, але відразу ж набула вигляду системи поглядів на роль держави в удосконаленні і розвитку національного господарства. Ф. Ліст висунув ідею про те, що завдання нації полягає в розвитку продуктивних сил, включаючи всі суспільні умови створення її багатства. Необхідно розвивати прогресивні галузі виробництва, насамперед промисловість, а це неможливо без системи державного протекціонізму, яка оберігає національну економіку від іноземних конкурентів. Для досягнення протекціоністських цілей Ф. Ліст пропонував використовувати засоби торгової політики, у першу чергу високі імпорتنі мита, заохочувати експорт промислової (у сучасній термінології — високотехнологічної) продукції, а імпортувати переважно сировину.

Ідея Ф. Ліста про те, що політична економія являє собою національну науку, теорію цілеспрямованого удосконалення державою

галузевої і соціальної структури, у середині XIX ст. була сприйнята і розвинута історичною школою наукових досліджень.

Всупереч класикам політекономії, які оголосили систему ринкового господарства вічною, історична школа відкинула існування незмінних економічних законів, підкреслювала їхній відносний характер, звертала увагу на еволюцію форм їхньої дії разом зі зміною умов життя населення і його потреб. Ідея розвитку національно-державних господарств у всьому розмаїтті їхніх особливостей, безперечно, була значним досягненням історичної школи, що переборолала в цьому питанні обмеженість позиції класиків. Вона зуміла перебороти й інший недолік їхньої методології — абсолютизацію ролі і значення економічних мотивів діяльності людей, обмеження предмета досліджень лише сферою прийняття раціональних егоїстичних рішень. Тим самим вона намагалася поновити зв'язок економічної теорії з вирішенням моральних задач розвитку людського суспільства.

Інший позитивний момент, який відрізняє прихильників історичного методу, полягає у тому, що вони розглядали систему господарства не як абсолютно саморегульовану, що мимовільно приходить у стан рівноваги, а як таку, що поступово удосконалюється державою. При цьому законними вони визнавали тільки ті перетворення, що відбуваються еволюційним, мирним шляхом, різко засуджуючи насильницькі дії і розглядаючи революції як найбільше нещастя і смертельну хворобу національного життя. У радянській економічній науці така позиція історичної школи часто розглядалася як свідчення емпіризму і плоского еволюціонізму її методології, однак при бажанні в ній можна побачити і позитивні сторони — гуманізм, здоровий консерватизм, який перешкоджав руйнуванню національних традицій і культури в процесі революційних потрясень.

Основні постулати історичної школи «підхопив» і розвинув інституціоналізм. Інституціонально-соціологічна школа виникла на початку 20 ст. на основі синтезу двох наукових напрямків — інституціоналізму і соціальної школи. Становлення інституціоналізму пов'язане з іменами визначних американських економістів і соціологів Т. Веблена, У. Мітчела, Дж. Коммонса, А. Берлі й ін. Його назва відбиває терміни «інститут», «інституція», що означають звичаї, порядки, які склалися в суспільстві під впливом найрізноманітніших — психологічних, соціальних, техніко-технологічних — причин і закріплені у вигляді закону чи установи. Розширюючи предмет економічної теорії, перетворюючи її в міждисциплінарну науку, вчені-інституціоналісти досліджували вплив економічних і позаекономічних факторів на розвиток

суспільних і виробничо-господарських систем. Сам термін «інституціоналізм» згодом втратив той методологічний принцип, який мав у період становлення наукового напрямку і переважно став виконувати лише функції визначення даної школи.

Вплив інституціональних ідей можна спостерігати протягом всього ХХ ст. В Європі, у першу чергу в Німеччині і Росії, позиції, близькі до інституціональних, займали представники соціальної школи — Р. Штольдман, П.Б. Струве, М.І. Туган-Барановський. Приєднувалися до неї і деякі інші відомі економісти — Н.Д. Кондратьєв, А.В. Чаянов.

Використовуючи неокейнсіанські прийоми і способи впливу на економічну кон'юнктуру, зокрема, зміну дисконтної ставки центрального банку, неоліберали ніколи не розділяли ідею дефіцитного бюджетного фінансування, не жертвували стійкістю національної валюти заради інфляційного стимулювання ділової активності, займаючи в цьому питанні позицію, близьку до класичного. Знаменитий учень і послідовник В. Ойкена Л. Ерхард згодом так сформулював відношення неолібералізму до питань грошової емісії і дефіцитного фінансування виробництва: той, хто серйозно підходить до підвищення добробуту, «повинен бути готовий енергійно протидіяти будь-яким зазіханням на стійкість нашої валюти. Спеціальне ринкове господарство немислиме без послідовної політики збереження валютної стійкості. І тільки цим шляхом можна запобігти збагаченню окремих кіл населення за рахунок інших».

Розвиваючись в один історичний період з кейнсіанством, неолібералізм по-іншому трактував причини кризових явищ 20—30-х років у світовій економіці. Брак ефективного попиту Дж. М. Кейнс пояснював, по-перше, схильністю людей до заощадження, що підсилюється із збільшенням їхніх доходів і, по-друге, розбіжністю планів заощаджень і інвестицій (без допомоги держави всі заощадження не можуть перетворитися в споживчий і інвестиційний попит). В. Ойкен і його однодумці вбачали причини кризового зниження обсягів виробництва в іншому — в підриві режиму вільної конкуренції, розвитку монополій і олігополій, тому однією з найважливіших задач держави, заснованої на вільному суспільному ладі, вони вважали захист конкуренції. «Не буде перебільшенням, якщо я скажу,— писав Л. Ерхард,— що закон, який забороняє картелі, повинен був би мати значення найнеобхіднішої «господарської конституції».

Неможливо одночасно відповісти на питання, який із запропонованих варіантів причин економічного спаду — кейнсіанський чи неоліберальний — єдино вірний. Безумовно, виникнення картелів і інших

форм монополістичних об'єднань відповідно до законів мікроекономіки викликає обмеження обсягів виробництва з метою максимізації прибутку, однак перші кризи надвиробництва мали місце вже в XIX ст., коли явищ монополізму в широких масштабах капіталістична економіка ще не знала. Це припускає існування інших причин економічного циклу, яким теоретики неолібералізму не приділили необхідної уваги. Важко цілком прийняти і кейнсіанське пояснення криз надвиробництва як у силу його деякої суперечливості й еkleктичності, так і внаслідок існування таких економічних явищ як стагфляція, що важко вписуються в загальну кейнсіанську концепцію і навіть спростовує деякі її теоретичні положення.

За роки проведення реформ Л. Ерхарда були чітко відрегульовані інституціонально-правові питання функціонування ринкового господарства, створена власна система антимонопольного законодавства. Її особливістю стало використання економічних методів боротьби з картельними угодами, свідомо відмова від заборонених заходів протидії монополізації. У сфері фінансової і грошово-кредитної політики послідовно здійснювалися характерні для традиції німецької економічної науки ідеї бездефіцитного бюджету і стійкості національної валюти. Післявоєнна Німеччина — єдина в післявоєнній Європі країна, яка довгі роки не знала інфляції.

Частково були реалізовані державні заходи у сфері соціальної політики, які не допустили різкої диференціації в матеріальному становищі різних груп населення і забезпечили стабільні соціально-політичні умови економічного розвитку.

У результаті в післявоєнній Німеччині склалася високоефективна господарська система, що зберегла наступність національних традицій і характеризувалася важливою економічною роллю держави при перевазі ринкового саморегулювання.

У післявоєнних політичних умовах в практичній економічній політиці переважали теоретичні підходи лівої орієнтації, у першу чергу — ідеї і концепції інституціоналізму, лідером якого був консультант уряду де Голля Ф. Перру. Його теорія, що одержала назву «концепції трьох економік», багато в чому вплинула на здійснення політики «революції в межах конституції» (політика де Голля), тобто реформ, централізовано здійснюваних державою.

На думку Ф. Перру, суспільне господарство у своєму розвитку проходить ряд етапів у напрямку удосконалення, економічної і соціальної гармонізації. На першому етапі вільне ринкове господарство, у якому кожне підприємство при прийнятті рішень відчуває приблизно

такий же вплив з боку інших суб'єктів ринку, який сам на них робить, переростає в економіку домінуючої сили. У даній системі корпорація-лідер робить незрівнянно більший вплив на здійснення господарських дій інших підприємств, ніж здатна зробити на неї будь-яка інша окрема фірма. В економічному просторі виникають своєрідні центри лідерства, що викликає загострення протиріч інтересів пануючих і підлеглих підприємств. Власне кажучи, Ф. Перру в оригінальній формі описує протиріччя недосконалої конкуренції, монополії й олігополії.

Обґрунтування державної програми реформ, спрямованих на розв'язання цих протиріч, повинне підготувати перехід до наступного етапу розвитку – економіки гармонізованого зростання, у якій багатополісність економіки і різноспрямованість дій її лідерів змінюється перевагою однієї домінуючої сили, зосередженої в руках держави, а головним засобом її впливу на суб'єктів ринку стає індикативне планування, обов'язкове для підприємств державного сектору і пропоноване для приватних фірм. Як і в концепції Дж. К. Гелбрейта, стимулювання виконання показників індикативних планів ґрунтується на використанні пільгових цін, кредитів, оподаткування. Оскільки селективне надання пільг вимагало додаткових витрат, передбачалося збільшення податкових ставок. Індикативне планування використовувалося у Франції в основному для здійснення структурних змін в економіці — післявоєнного відновлення базових, енергетичних галузей, машинобудування. Великі державні інвестиції направлялися на створення і підтримку національних і транснаціональних корпорацій. Із зміцненням позицій цих великих компаній державні плани ставали усе менш жорсткими, еволюціонували від прямої директивності до прогнозування. Здійснення такої економічної політики дозволило Франції підтримувати високі темпи свого розвитку в 60-і роки.

Таким чином, інституціонально-соціологічні теорії регулювання економіки привнесли у сучасну західну науку елементи соціального аналізу, яких явно не вистачає в пануючих економічних концепціях.

Хоча традиційний інституціоналізм поки не зміг запропонувати позитивної самостійної дослідницької програми, активна діяльність сучасних традиційних неінституціоналістів свідчить про інтенсивний пошук і основні розробки даної програми в позитивному руслі. Результати не змусили себе чекати.

У 1992 році внесок неінституціоналізму у розуміння протиріч економічного розвитку був відзначений Нобелівською премією. Цей успіх сприяв тому, що уряди деяких країн, які розвиваються, відмовилися від монетаризму як системи базових принципів державної

політики на користь інституціоналізму. У 1996 р. ідеї інституціоналістів частково захопили керівництво Світового банку, і це стало джерелом непорозумінь МБ і МВФ. Нарешті, у 2002 р. дана теорія (з подачі урядів індустриальних країн і міжнародних фінансових організацій) лягла в основу нової світової доктрини глобалізації і суспільного прогресу.

У плані застосування основ теорії інституціоналізму до сучасних умов хотілося б зробити деякі акценти теоретичного характеру.

1. Інституціонально-соціологічні і соціально-демократичні теорії привносять у сучасну західну науку елементи соціального аналізу, яких явно не вистачає в сучасних пануючих економічних концепціях (неокласики і неокейнсіанці).

2. В основі інституціоналізму лежить спроба позаекономічного тлумачення сутності і рушійних сил суспільного розвитку, що розглядає формування різних соціальних структур суспільства як комплекс об'єднань («інституцій»), які активно впливають на економічні і господарські процеси.

3. Інституціоналізм у тій чи іншій формі існує у всіх основних капіталістичних країнах, але в кожній країні має свій вигляд, який сформувався під впливом особливостей національно-історичного досвіду, традицій філософії й економічної думки і соціально-політичного клімату.

4. Інститути у вигляді набору правил і норм не визначають в цілому поведінку людини (що робило б достатнім вивчення самих норм), а лише обмежують набір альтернатив, з яких індивід може вибирати відповідно до своєї критеріальної функції. З цього погляду, неінституціоналізм можна розглядати як форму синтезу інституціоналізму і неокласики, що дозволяє зняти обмеження, якими були зв'язані соціологічні дослідження, оскільки в них була відсутня робоча модель вибору, ухвалення рішення.

Відбувається значне розширення предмета (і ускладнення методів) неінституціональної економічної теорії. Поряд з економічними організаціями в сферу досліджень увійшли «інститути» у найбільш широкому тлумаченні цього терміна — як норми соціальної поведінки. Раніше цими проблемами займалися соціологія, психологія, політологія й інші суспільні науки, що нині наблизилися до економічних теорій в межах єдиної парадигми. Тракткування неінституціоналістами економічної динаміки дозволило по-новому осмислити економічну історію і наблизитися до осмисленого прогнозування (і конструювання) інституціональних змін.

5. При прогнозуванні розвитку суспільства, інституціоналізм слід розглядати як систему, виділяючи підсистеми: економіка, юриспруденція, політика, соціологія, суспільна психологія, історія. Очевидно, що ці підсистеми тісно взаємодіють і впливають на результати корінного реформування, яке відбуває в Україні. При цьому значний вплив на процес розвитку реформ має зовнішнє світове середовище.

Однак головне досягнення теорії інституціоналізму полягає в обґрунтуванні пріоритетів розвитку і переосмисленні ролі держави в сучасному світі.

Підводячи підсумки висвітлення внеску неокласичних і неокейнсіанських концепцій у розвиток методології державного управління економічним розвитком, не можна не відзначити величезну роль, яку вони зіграли в емпіричному виявленні закономірностей функціонування капіталістичної економіки; дослідженні природи економічної поведінки суб'єктів ринку; розробці деталізованих програм управління процесом суспільного виробництва; виявленні можливих наслідків використання різних методів державного впливу в грошово-кредитній сфері; перерозподілі доходів населення для розвитку національної господарської системи. Ними проаналізовані як позитивні, так і негативні сторони застосування державної машини для коригування економічної поведінки виробників і споживачів і забезпечення макроекономічного зростання.

Разом з тим життя показало і слабкі сторони західних консервативних і реформістських теорій обґрунтування ефективного економічного розвитку.

Практика ж використання основних економічних теорій і доктрин показує, що слід використовувати їх у взаємозв'язку і взаємообумовленості.

Зближення позицій основних економічних теорій, як ми побачили, з одного боку, було викликано самою практикою економічного розвитку, а з іншого боку, воно само формує правила і регулятори цього розвитку, розвитку, який носить загальносвітовий характер і формує нову, епоху глобального розвитку економічних систем громадянського суспільства. Кожна з цих систем особлива по своїй природі, але в сукупності вони діють під впливом загальних макрорегуляторів змішаного типу управління.

Змішаний тип управління виник як результат перманентного процесу взаємної критики представників ринкового господарського механізму (класичний напрямок економічної думки) і державного механізму (кейнсіанський напрямок), а також численних їхніх

послідовників. Цей процес в історичному плані призвів до несподіваного результату: була переконливо доведена певна неповноцінність як ринкового, так і державного господарського механізму. Разом з тим, те, що відсутнє в одному механізмі, в достатній мірі є в іншому.

Порівняльний аналіз ринкового і державного макрорегуляторів дозволяє зробити припущення (висновок), що найдоцільніше не змінювати поперемінно один регулятор на інший, а перейти до змішаного типу управління. У ньому повинні бути органічно поєднані достоїнства двох раніше діючих господарських механізмів.

Таблиця 6.1

**Порівняння механізмів економічного регулювання
в неокейнсіанській і неокласичних теоріях**

Ринковий регулятор	Державний регулятор
Регулювання виробництва	
Ринок впливає на виробництво після того, як товари виготовлені	Держава може планово впливати на виробництво до його початку
Регулювання структурних перетворень	
Приватні суб'єкти ринку не здійснюють невідповідні їм зміни макроекономіки	Держава в змозі здійснювати великомасштабні структурні зміни
Здійснення суспільно-значущих програм	
Суб'єкти ринку не вкладають свої капітали в неприбуткове і неефективне виробництво	Держава за допомогою свого бюджету підтримує некомерційний сектор економіки, інвестує неефективні підприємства, необхідні суспільству
Регулювання споживчого попиту	
Ринок швидко відгукується на мінливий купівельний попит	Держава слабо і з великим запізненням реагує на зміни споживчого попиту

Тип змішаного управління макроекономікою має наступні специфічні риси.

По-перше, змішаний регулятор органічно поєднує стійкість державного управління, необхідну для задоволення суспільних потреб (потреб неринкового сектора і соціальної сфери) і гнучкість ринкового саморегулювання (що особливо необхідно для задоволення різноманітних і швидко мінливих особистих запитів людей).

По-друге, тільки тип змішаного управління дозволяє оптимально поєднувати комплекс макроекономічних цілей: ефективність

господарювання, соціальну справедливість і стабільність економічного зростання.

По-третє, змішаний регулятор здатний найкраще збалансувати сукупний попит і сукупну пропозицію.

Таким чином, у змішану систему макрорегулювання «умонтовані» два господарських механізми. Кожний із них має зону своєї переважної дії. Разом з тим вони взаємозалежні один від одного. Цей взаємозв'язок знайшов своє відображення й осмислення в економічній теорії конвергенції. Термін «конвергенція» запозичений з біології, де він означає придбання відносно далекими за походженням організмами подібних анатомічних (морфологічних) форм у процесі еволюції завдяки проживанню в однаковому середовищі.

Слід зазначити, що тип змішаного управління зростанням і розвитком являє собою досить аморфне явище, яке має надзвичайно крихку структуру, що потребує великої уваги та нових розробок «теорії подібності двох систем».

Вперше теорія про подібність двох систем з'явилася в 50-і роки минулого століття; це була теорія про «гібридизацію» суспільства П. Сорокіна (США), який вважав, що в результаті додавання «позитивних цінностей» капіталізму і соціалізму утвориться інтегральний тип суспільства, який об'єднає найбільш позитивні цінності обох типів і буде вільний від серйозних недоліків кожного з них.

Цієї ж думки дотримувався представник раціоналістичної школи Я. Тінбегрен (Нідерланди). За його оцінкою дві системи усе більше наближаються до середини і в результаті виникає деяка змішана система, яка прагне до суспільного оптимуму. Цей оптимум буде досягнутий у результаті того, що суспільство з чотирьох принципів капіталізму сприйме наступні три: приватну власність, економічні стимули і мотив прибутку підприємця і ринкову систему, але воно не збереже четвертий принцип капіталізму — принцип державного невтручання. Що стосується принципів соціалізму, то суспільство також сприйме три з них: відносно великий ступінь рівності, робочий контроль над умовами виробництва й економічне планування, але воно не збереже четвертий принцип — суспільну власність.

На думку австрійських економістів Г. Майрцедта і Г. Роме конвергенція в принципі складається з двох основних частин: із загальних («консистентних») і різних («дивергентних») елементів. Консистентний елемент, стверджують вони, підсилюється, а дивергентний слабшає. Це відбувається не шляхом зближення однієї суспільної системи з іншою, тобто шляхом того, що один елемент набуває властивостей

іншого, а завдяки тому, що обидва суспільства в процесі тривалого розвитку створюють «нову» високоорганізовану технічно розвинуту економіку.

З тієї ж передумови виходив У. Ростоу (США), який вбачав розходження між соціалізмом і капіталізмом не у виробничих відносинах, а в рівні розвитку техніки, у стадіях зростання. Розвиток соціалістичних країн, стверджував він, йде по тому ж шляху, по якому колись йшов розвиток капіталізму, отже відмінності між капіталізмом і соціалізмом у перспективі будуть усунуті, що підтверджують такі країни, як Швеція, Фінляндія, Японія, Китай, Росія, Україна, Казахстан, Індія, В'єтнам та інші.

В цілому технологічна школа економічної науки виходить з того, що злиття двох систем відбудеться в результаті дії однакової технологічної структури. Американський економіст Дж. Гелбрейт заявляв, що сучасна індустріальна техніка підкоряється визначеному імперативу, який виходить за межі ідеології і диктує подібні вимоги. Розходження між країнами, що знаходяться на вищому ступені індустріалізації, які б великі вони не були, під впливом індустріальної техніки й організації виробництва усе більше зменшуються. Він же заклав основи менеджристського варіанту конвергенції, який виходить з того, що багатьма великими підприємствами в західних країнах керують не самі власники капіталу, а професійні управлінці (менеджери), і вся влада поступово переходить до управлінської верхівки.

Варіант конвергенції щодо «зближення в методах регулювання економікою» передбачає, що в результаті науково-технічної революції, масового випуску продукції, високого рівня організації виробничого процесу, державного втручання в економічно розвинутих західних країнах підсилюється тенденція до планування, централізованого прийняття рішень, завдяки чому їхня економіка стає все більше організованою. У той же час у економічно розвинутих соціалістичних країнах відходять від колишніх централізованих методів планування на користь вільних ринкових відносин, переходять до ринкового механізму. «Ринковий соціалізм – ідеал», — писав американський економіст А. Бергсон, оскільки «виробничі одиниці мають широку автономію у визначенні своїх витрат і випуску товарів», а планове керівництво в принципі обмежує своє втручання «непрямим ринковим контролем»: маніпулюючи цінами, створюючи відповідні стимули і т. д.

А. Сахаров говорив про процес конвергенції як поступовий перехід до економічного ладу, який повинен являти собою економіку змішаного типу, що поєднує в собі максимум гнучкості, волі, соціальних

досягнень і можливостей загальносвітового регулювання (через систему типу ООП, ЮНЕСКО й ін., у яких він бачив зачаток світового уряду, далекого яких-небудь цілей, крім загальнолюдських).

З переходом до громадянського суспільства (чи «суспільства нової економіки») усе виразніше проступають контури цілісної, органічно змішаної суспільно-економічної системи. Починає вимальовуватися нова модель економічного зростання. Їхня головна риса — соціальна переорієнтація економіки і суспільства, поворот до індивіда як до вирішального фактору їхнього розвитку.

До найбільш загальних ознак руху змішаного суспільства відноситься процес інтелектуалізації дій. Він пронизує всі сфери життєдіяльності суспільства: науково-технічну, економічну, соціальну, політичну, культурну й ін.

Інтелектуалізація виявляється в гнучкому характері високих технологій і можливостях їхньої швидкої зміни, відкриває дорогу для оновлення виробництва. Новітні досягнення науково-технічної революції дозволяють, з одного боку, і вимагають, з іншого, диверсифікації виробництва й індивідуалізації праці і продукції відповідно до диверсифікації й індивідуалізації потреб. З цими зрушеннями нерозривно пов'язані деконцентрація виробництва, підвищення питомої ваги і ролі малих і середніх підприємств, ускладнення структури сукупної робочої сили і посилення її гнучкості.

Технологічна перебудова веде до зміни як організаційної структури виробничо-господарських одиниць, так і характеру відносин між ними. Виникають нові, більш гнучкі і складні форми взаємодії учасників відтворювального процесу. Такі, наприклад, мережні форми організації, що все більше поширюються в галузях високих технологій, виробництва споживчих товарів, там, де потрібна особлива гнучкість. Для таких форм організації характерне розмивання кордонів між окремими фірмами.

У тому ж напрямку діє (почалася у 80-х рр.) глибока структурна перебудова господарств розвинутих індустріальних країн. В її ході у результаті взаємопроникнення окремих виробництв розмиваються межі між галузями і посилюється структурна гнучкість: тверді вертикальні зв'язки усе більш витісняються горизонтальними; диверсифікованість і індивідуалізація виробництва переплітаються і доповнюються інтеграцією по горизонталі різних функцій і етапів руху продукту.

У соціальній сфері інтелектуалізація виявляється в ускладненні системи економічних інтересів і різноманітності форм і інститутів,

що їх реалізують. Багатоваріантність інтересів відбиває, по-перше, диверсифікацію і індивідуалізацію потреб, по-друге, збільшення розмаїття форм власності і типів господарств, по-третє, ускладнення соціальної стратифікації суспільства, що носить уже не класовий і не скільки соціальний, стільки особистісний, індивідуалізований характер.

Індивідуалізація потреб, праці і продукції і пов'язані з ними інші форми диференціації суспільства та інтелектуалізації виробництва носять всесвітньо-історичний характер.

Багатшаровість системи інтересів і наявність альтернативних варіантів їх реалізації стають основою суспільних систем нового, змішаного типу і відповідних їм національних і регіональних моделей змішаної економіки. Вони визначають основну характеристику цих систем — їхній поліформізм.

З інтелектуалізацією виробництва і споживання нерозривно зв'язана і їхня планетарна глобалізація, яка на порозі нового тисячоліття стає головним фактором світового економічного розвитку. Вона означає входження всіх країн — залежно від досягнутого кожною з них рівня науково-технічного, економічного і соціального розвитку і з урахуванням її економічного потенціалу — у світове господарство, їхню інтеграцію і взаємодію, утворення глобального економічного простору. Інтернаціоналізація господарських процесів породжує тенденцію до розмивання національних кордонів, кордонів між національними господарськими комплексами. Підсилюючи інтелектуалізацію, ці процеси служать поряд з нею основою руху до змішаного суспільства.

Таким чином, формування змішаної економіки одержало своє наукове і практичне визнання в епоху переходу цілого ряду країн від індустріальної до нової стадії свого розвитку, набуваючи масового характеру і здобуваючи різноманітні форми прояву. Можна говорити, наприклад, про американо-англійську модель змішаної економіки, шведську модель «функціональної соціалізації», японську модель «сполучення державних і приватних начал» і цілий ряд інших конкретних проявів цього типу економіки.

Але, за словами П. Самуельсона, «змішана економіка не наблизилася золоту еру і ще не знайдена єдино досконала модель економічної політики».

Перехід від командно-адміністративної економіки до ринкової, який відбувається зараз у постсоціалістичному просторі, раніше ніде і ні в якій країні не мав місця, і він відбувається в інверсійному (зворотному) напрямку: від централізованого планового господарства із надвисокою монополізацією до ринкових відносин, від тотального

одержавлення до плюралізму ринкових форм власності. Трансформація не зводиться лише до ринкових реформ, а носить комплексний, всеосяжний характер, включаючи адекватні перетворення в політичній, інституціональній і культурній сферах, які синхронізуються між собою в часі і просторі. Це не повернення назад, «до дикого ринку» XIX ст., це не удосконалення соціалістичної системи господарювання, а перехід до принципово нової економічної системи громадянського суспільства.

Отже, як було відзначено вище, традиційно сукупний суспільний продукт створюється спільною дією основних факторів економічного прогресу, незалежно від того, наскільки бідна чи багата країна: людські ресурси (пропозиція праці, освіта, дисципліна, мотивація), природні ресурси (земля, мінерали, паливо, якість навколишнього середовища), капітал (машини, фабрики, дороги) і технологія (наука, інженерне мистецтво, управління, підприємництво).

Розглядаючи економічне зростання як збільшення національного багатства (приріст кінцевих вартостей), ми робимо припущення, що забезпечення піднесення економіки України і розвитку її окремих регіонів може бути викликано як розширенням вкладень у виробничі фактори (капітал і праця), так і ефективністю використання залучених ресурсів за рахунок розвитку технологій. На нашу думку, процеси перерозподілу ролей основних факторів економічного зростання сполучені з кількістю і якістю інвестиційних процесів. Обґрунтуванню цього твердження сприяли наступні спостереження і припущення.

У сьогоденних умовах інтеграції і глобалізації національних господарств мало говорити, наприклад, про збільшення вкладення праці за рахунок збільшення населення і за рахунок того, що більша кількість людей зайнята на виробництві. Замість такого припущення про екстенсивний характер збільшення трудового фактора (чи як мінімум у додавання до нього) варто акцентувати увагу на посиленні ролі «ефективності» трудового фактора (тобто підвищення рівня його освіченості, інтелектуальної віддачі і т. д.), що неможливо без різкого розширення «освітніх» інвестицій.

З іншого боку, саме зростання капіталу, формування його структурних і якісних перетворень традиційно пов'язане з інвестиційними процесами. Фактор же технологій, повною мірою виявляючи себе в розширенні кількості і якості капіталу, бере свій початок саме в «освітніх» інвестиціях і в інноваціях.

Аналізуючи як співвідносяться між собою дані фактори економічного зростання і наскільки можливо їхнє оптимальне сполучення,

нам здалося цікавим застосувати метод історичних аналогій і зіставлень епох розвитку людства і процесу зміни ролі капітального фактора в економічному розвитку, а також відображення зміни цієї ролі в економічній теорії. Застосовуючи поділ всієї історії розвитку людства ми можемо помітити наступне:

По-перше, найтриваліша аграрна епоха характеризувалася роллю насамперед екстенсивних факторів зростання. Можна припустити, що дослідження процесів економічного зростання в історичних межах саме цієї епохи дали підстави класичним моделям Сміта і Мальтуса описувати економічний розвиток з урахуванням лише земельних ресурсів і населення. Однак при відсутності технічного прогресу збільшення населення зрештою призводить до зникнення вільних земель. За цим слідує підвищення щільності населення, запускається в дію закон зменшення віддачі, тому економічне зростання веде до підвищення земельної ренти і зниження заробітної плати. Рівновага за Мальтусом досягається тоді, коли заробітна плата падає до рівня прожиткового мінімуму, нижче якого люди не в змозі підтримувати своє існування (умови відомої в економічній теорії «мальтузіанської пастки»).

По-друге, науково-технічний прогрес сприяв економічному розвитку індустріальних країн, постійно зсовуючи криву продуктивності праці вгору. Настає друга, промислова, епоха, яка почалася приблизно 300 років тому. Нагромадження капіталу з робочою силою, що доповняє його, утворює ядро сучасного для того періоду підходу в неокласичній моделі економічного зростання. У цьому підході використовується такий метод аналізу, як сукупна продуктивна функція, що зв'язує працю і капітал з потенційним ВВП. При відсутності НТП зростання капіталоемності (чи поглиблення капіталу) не супроводжувалося б пропорційним збільшенням випуску на одного працівника через тенденцію зменшення віддачі капіталу. Отже, поглиблення капіталу зменшило б норму його прибутковості (що дорівнює реальній процентній ставці в умовах безризикової конкуренції).

По-третьє, поглиблення технічного прогресу в межах третьої, науково-технічної епохи (50—60 рр. XX ст.) збільшує потенційний випуск за допомогою заданого набору ресурсів і підносить нагору сукупну виробничу функцію, роблячи можливим одержання більшого обсягу випуску при тих же витратах праці капіталу. За допомогою кількісних методів економісти виявили, що раніш розглянуті як «залишкові» джерела економічного зростання (такі як нововведення й освіта) «переважають» поглиблення капіталу за своїм впливом на збільшення ВВП чи підвищення продуктивності праці. Експлуатація цих джерел

економічного зростання за останні 20 років дозволяє говорити про якісний стрибок у розвитку людської цивілізації і вступі її в епоху інформаційних технологій, гармонізації особистості й екологічної складової прогресу, на основі використання сукупного інтелектуального потенціалу суспільства.

Таким чином, на основі вищевикладеного ми можемо охарактеризувати загальносвітову тенденцію економічного розвитку і зростання ролі факторів як кількості і якості капіталу, так і якості праці на основі технологічного фактора зростання.

По-четверте, якщо ми розглянемо ресурсну складову цих факторів, то побачимо наступне. Величина капіталу об'єктивно зростає за допомогою інвестицій (капітальних вкладень). У цьому зв'язку впливає необхідність відзначити, що для економістів інвестиції означають саме виробництво капітальних благ тривалого користування. І хоча в загальноповживаному змісті під інвестиціями часто розуміють придбання акцій, ділянки землі, відкриття ощадного рахунка, з економічної точки зору, ці процеси є обміном одного фінансового активу на інший. В економічній теорії таке придбання розглядаються як фінансові угоди або портфельні зміни, оскільки при їхньому здійсненні хтось щось купує, а інший продає. Лише коли має місце виробництво фізичного капітального блага, відбувається те, що економісти називають інвестиціями. Інвестиції здійснюються тільки тоді, коли створюється реальний капітал.

Ресурсне наповнення якості капіталу тісно пов'язано з технологічним фактором зростання, який насамперед може бути виражений через інноваційні процеси. Збільшення якості праці пов'язано з витратами на освіту і наукові дослідження. У цьому зв'язку ми вважаємо, що ці витрати повинні розглядатися як сукупні інвестиції в «людський капітал» (і повинні відповідним чином враховуватися в системі національного обліку й аналізу).

Таким чином, нагромадження капіталу і нові технології все більше стають чільною силою економічного розвитку.

Як аргументацію даного висновку можна навести результати дослідження видатних західних економістів (Р. Солоу, Дж. Кендрика, Е. Деніса), які розробили метод виміру кількісних аспектів економічного зростання. Цей метод, що одержав назву «рахування економічного зростання», пов'язує збільшення випуску продукції з ефектом збільшення робочої сили, капіталу і технічного прогресу.

Не применшуючи величезної ролі основних економічних течій у розробці теорії розвитку, не можна не відзначити їх певну обмеженість.

Ми можемо говорити про них скоріше як про теорії, що пояснюють явище «постфактум», у той час як в умовах об'єктивної інтенсивності розвитку як ніколи раніше при розробці дійової стратегії розвитку необхідна випереджаюча теорія, теорія, на основі якої можна не просто охарактеризувати, скласти «портрет» певної економічної системи, але і спрогнозувати і оптимальний склад регулюючих впливів, і ступінь реакції економічної системи на ці впливи. Різні економічні школи «магістральних» економічних теорій практично не напружували комплексного механізму «передбачення» розвитку (виключення, мабуть, складає лише теорія раціональних чекань).

На нашу думку, однієї з причин такого становища є зайва «формалізація» методів вирішення економічних задач, коли найчастіше кількість різних припущень і обсяг абстрагування сприяє сильному відхиленню прогнозу від реального життя.

У світі сучасної економічної науки відповіді на одвічні й актуальні економічні питання шукають скоріше на економіко-математичному шляху, ніж на шляху неформальних підходів. Неокласичні і неокейнсіанські концепції відіграють величезну роль в емпіричному виявленні і теоретичному поясненні закономірностей функціонування ринкової економіки, але дуже часто залишаються безуспішними, проявляючи свої слабкі сторони у політиці багатьох країн, особливо тих, у яких ринкова система є або в зародковому стані, або незрілою.

Розділ 7

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ СКЛАДОВІ ПРИРОДНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОЇ ФОРМАЦІЇ

В.А. Ткаченко, В.В. Серкін, Б.І. Холод

Поступальний розвиток суспільства людей — основна соціологічна закономірність у всесвітній історії. В міру переходу від епохи до епохи, сходження від однієї суспільно-економічної формації до іншої, більш високої у своєму розвитку, все більшого прискорення набувають процеси зміни поколінь техніки і технологій, соціально-економічних форм самоорганізації, технологічної основи і філософії суспільної облаштованості. Істотно змінюються форми і методи організації виробничих систем оперативного управління ними. У центрі соціальних проблем науково-технічної революції знаходиться проблема місця і ролі людини в складі виробничих процесів.

Технологічні епохи в історії людства розрізняються між собою, у першу чергу, характером і рівнем розвитку продуктивних сил. При цьому на будь-якому рівні вони включають дві основні складові: самих людей — безпосередніх виробників, з їх досвідом і трудовими навичками, і створені ними інструменти, знаряддя праці, розглянуті як соціально-економічна діяльність, що возз'єднує в органічній єдності обидві складові, котрі, по визначенню К. Маркса, лише в понятті розрізняються як відносні протилежності: «...на одній стороні речові засоби виробництва, об'єктивні засоби виробництва, на іншій — діюча робоча сила ... суб'єктивна умова виробництва».

Сьогодні оперативне управління виробничими процесами являє собою багаторівневу ієрархічну структуру, на кожному рівні якої здійснюються властиві тільки йому функції вивчення (пізнання) навколишнього середовища: попиту споживачів, прогнозу розвитку як середовища, так і самої системи, аналізу відповідності і потенційних можливостей системи, формування цілей, планування, обліку, аналізу, регулювання, організації збуту, реклами, підготовки фахівців, оцінки наявних і необхідних фондів.

Це, у свою чергу, призводить до зміни самої концепції виробництва як такого, визначення понять дискретного виробництва й оперативного управління його процесами. З'явилася нагальна потреба уточнити функції оперативного управління; показати, що являють собою процеси організації оперативного управління, особливо автоматизованим гнучким виробництвом, сформулювати основи технологічності підходу до організації оперативного управління в умовах ринкових відносин.

Необхідність цього викликана тим, що сучасні продуктивні процеси і виробничі відносини в результаті застосування новітніх техніки і технологій, введення нових методів організації на основі нових відносин перетерплюють значні зміни як за формою, так і по змісту, що, у свою чергу, призведе до швидкого «старіння» термінології, появи спеціальних її особливостей, що як сприяють розкриттю з достатньою глибиною сутності самих процесів, так і ускладнюють цю процедуру.

Виходячи з класичного аналізу усіх видів управління, як правило, виділяють два його різновиди:

- управління як елемент трудової діяльності людини;
- управління як елемент взаємин людей.

Очевидно, що розгляд якої-небудь однієї з цих різновидів у відриві від іншої призводить до перекручувань у висновках і припущеннях, що природно, спричиняє збої і неточності в самих процесах управління.

Відповідно до вищенаведеної класифікації, в результаті аналізу численних праць як вітчизняних, так і закордонних учених можна зробити висновок, що в науці управління сформувалися три основних напрямки:

- фундаментальні, базисні основи соціального управління;
- питання управління державою (структури і функції органів державного управління, організація діяльності державного апарату управління);
- проблеми управління економікою країни чи окремими її галузями.

Такий розподіл, чітко вказуючи об'єкт управління, дає можливість найбільше повно досліджувати мети управління, визначити систему методів, їхнє співвідношення один з одним і т.д.

Таким чином, оперативне управління виробничими процесами в повному змісті цього слова є економічною наукою, тому що його ціль — відкриття шляхів для досягнення найбільшого корисного ефекту при мінімальних витратах засобів і праці. Це також наука про управління, тому що головною функцією управління, будь те простий чи складний виробничий процес, є завжди пошук оптимальних (при цьому найбільш економічних) методів керівництва керованим організмом (структурою).

Оперативне управління, як і будь-яка складна система, функціонує і розвивається в системі двох складових — спадковості і впливу

навколишнього середовища. Точніше — у їхній взаємодії. Однак, у людино-машинних системах, до яких відносяться і системи оперативного управління, не можна не враховувати третю складову: самої людини — з його індивідуальним поведінням, власними рішеннями, тобто комплексом складових соціально-економічної функції.

Біосоціальна унікальність кожного індивідуума, що приймають участь у проектуванні, створенні, а потім експлуатації таких систем, є одним з факторів, від яких залежить їхня якість і ефективність функціонування. Людина є єдиною в природі системою, на формування індивідуальностей якої ще на ембріональній стадії, тобто через систему обміну речовин матері, і потім протягом життя, істотний вплив має великий і з віком все збільшуваний обсяг, сенсорної інформації. І ця система «генотип — навколишнє середовище» має властивості переробляти інформацію і видавати рішення, спрямовані на удосконалювання самої себе.

Зміна поколінь, зріст освіченості і пов'язаний з ним більш високий рівень розвитку особистості додають надзвичайну значимість психологічному фактору, що поки мало приймається в увагу при оцінці інтенсифікації суспільного виробництва і відповідно визначенні напрямків удосконалювання оперативного управління. Тим часом кінцевий результат праці прямо залежить від таких чисто людських моментів, як професійна компетентність, настроєність на роботу, бажання розкрити якнайглибше свої потенційні можливості, задоволення тією моральною обстановкою, у якій трудиться людина.

Науково-технічна революція сьогодні веде до суспільного виробництва у технологічному відношенні незрівнянно більш складному чим сучасне: незмірно зростають вимоги до професійної компетентності і соціальної відповідальності працюючих, а обмін економічною й іншою виробничою інформацією між людьми буде ставати усе більш глибоким і багатогранним. Щоб успішно функціонувати, таке виробництво має потребу в універсально підготовленому працівнику, що віртуозно володіє своєю професією й усвідомленим науковим світоглядом.

З часу створення А. Смітом теорії трудової вартості проблема співвідношення живої й упредметненої праці у виробництві є головною науковою темою, тому що спочатку вченим-економістам була присутня тенденція перебільшувати роль упредметненої праці, чи основного капіталу, і приймати роль живої праці в створенні вартості; нагромадження основного капіталу уособлювало множення суспільного багатства. Надалі К.Маркс указав пріоритет нової праці стосовно упредметненого в умовах індустріального виробництва, показавши, що, як би не удосконалювалися знаряддя виробництва, людина як і раніше залишається

головною продуктивною силою суспільства. Сучасна науково-технічна революція не тільки не забезпечує роль живої праці у виробництві, але, навпаки, доповнює продуктивні сили суспільства новою складовою. Цією складовою є знання людей, що усе більш зримо здобувають відносну самостійність і переважне значення в економічній діяльності.

Точно так само, як промислова революція не породила первісні речовинні засоби з нічого, науково-технічна революція не створила продуктивну силу знання на порожньому місці. Однак, обидві ці технологічні революції послідовно перетворили, що колись існували так необхідні умови виробництва в його відносно самостійні і визначальні фактори:

— перша перетворила ручні інструменти в машини, а ремесло — у промисловість;

— друга поряд з емпіричним знанням і повсякденним досвідом внесла в економічну діяльність системне, теоретичне знання, без якого немислиме удосконалювання продуктивних сил.

Всі описані процеси носять об'єктивний характер і надалі будуть стрімко зростати. Це робить особливо актуальним економічне керування людською діяльністю в суспільному виробництві, тому що виготовлене технічне устаткування, на яке покладено весь цикл виробництва у виді гнучких виробничих систем, і яке постається замовникам «під ключ», втрачає велику частину своєї цінності, якщо ця система не укомплектована докладною технічною документацією по найбільш ефективному використанню, якщо відсутнє організаційно-технічне забезпечення, що отримало за кордоном виразну назву «ноу-хау» (буквально: «знати як»), і при цьому — немає кваліфікованих фахівців і відповідним чином навчених працівників.

З ростом технічної озброєності кожен працівник зобов'язаний пускати в хід все більшу масу засобів виробництва, вартість яких переноситься на створюваний продукт. В результаті жива праця як би збільшується на постійно зростаючий коефіцієнт, що відбиває вартість використовуваних технічних засобів плюс вартість знань, упереджених у них. У деяких високоавтоматизованих видах суспільного виробництва вартість техніки в кілька разів перевищує суму заробітної плати, яку зайнятий тут працівник може одержати протягом його трудової діяльності, протягом 30-40 років. У цих умовах якісно міняються критерії суспільної оцінки праці:

— якщо колись його ефективність вимірювалася, у першу чергу, вартістю виробленої продукції, то тепер не менше значення отримує збереження й ефективне використання засобів виробництва, ощадлива витрата енергії, сировини, матеріалів. В умовах високої фондоозброєності

праці ціна недостатньої кваліфікації і безвідповідальності працівників зростає в десятки і сотні разів.

Ми дещо забуваємо, що кожна людина — це сукупність елементарних часток матерії, свого роду Маформа. Як спосіб існування матерії (Маформи) є безперервний рух її елементарних часток (ЕОМ) і, як результат, послідовне протягування чи відштовхування її полюсів, являється примітивне проявлення їх свідомості. То ж, находячись у постійному русі, елементарні частки матерії пристосовуються один до одного і при створених оптимальних умовах створюють нові, усталені в часі і у визначеному просторі, форми існування Маформи (людини, робітника, оператора).

Створені таким чином форми існування також постійно рухаються, постійно застосовуються через все складніші умови, щодо зовнішніх змін і при проявленні відтвореної свідомості створюють вплив на відтворену дійсність, взаємодія яких проявляється вже як свідома дія у вигляді різних впливів, які взаємодіють з різного роду змінами, прямуючи до гармонічного існування. Таким чином безвідповідальність працівників, як свідомість матерії співвідносить себе з іншими її формами, щоб у майбутньому відтворювати свої наміри у дійсність. Таким чином кожен індивідуум являє собою філософську категорію дії на матеріальні об'єкти усіх видів реальності.

Слід відзначити, що матерія і свідомість невід'ємні частки одна від одної, вони не можуть існувати окремо — доки існує матерія, існує і її сукупна свідомість, яка впливає на ті чи інші види діяльності.

Процес безупинного і прискореного технічного, технологічного й організаційного відновлення суспільного виробництва незворотний. У його плінні фізичний знос технічних засобів відступає на задній план у порівнянні з моральним зносом, швидким старінням упредметнених знань. Протягом лише декількох років експлуатації, а іноді вже при будівництві (створенні) підприємств, призначених для випуску нової продукції, застаріває техніка і технологія. Процес охоплює не тільки упредметнене в технічному устаткуванні, але і живе знання, носієм якого є люди. У безупинний цикл відновлення предметно-речовинної і суб'єктивно-особистісної складових продуктивних сил науково-технічна революція внесла безпрецедентну інверсію: вперше в економічній історії людства темпи зміни поколінь техніки стали стрімко випереджати темпи зміни поколінь працівників. Тепер вже в інтервалі одного покоління людей, протягом активної трудової діяльності людини, у передових галузях суспільного виробництва відбувається зміна декількох поколінь техніки. І цей процес починає охоплювати все соціально-економічне життя суспільства. Безпосередні і тим більше віддалені соціальні наслідки цієї сторони

науково-технічної революції дотепер ще повною мірою не усвідомлені не те що широкою громадськістю, — багатьма господарськими керівниками і деякими вченими. Тим часом проблеми економічної реформи як у нас у країні, так і за рубежом настійно вимагають поглиблення наукового пошуку. Результати його за останні 5-6 років переконливо показали, що, не розібравшись в питаннях теорії, не зробивши ясність у поняттях економіки, організації і управління, не можна успішно вирішувати питання практичного удосконалювання організаційно-економічної діяльності на будь-якому рівні.

Загальновідомо, що класифікація фактів, явищ, подій — найважливіша передумова, первісний етап проникнення в сутність досліджуваного об'єкта (системи).

В науці про оперативне управління, в арсеналі якого нема місця експерименту, порівняльний аналіз, моделювання займають набагато більше місце, чим в економічних дослідженнях узагалі.

Існують визначені загальні риси науки управління, що дозволяють зіставляти процеси оперативного управління виробничої системи з процесами керування суспільним виробництвом. При усьому при цьому порівняльний підхід дає лише загальне представлення про конкретний факт, явище, чи процес у даному випадку — організаційній структурі оперативного управління виробничою системою.

Більш того, він заважає виявляти її специфічні риси, а отже, почерпнути конкретний досвід проектування і створення систем оперативного управління. Це робить нагальною потребою пошук іншого концептуального підходу, варіант якого пропонується авторами.

Цей підхід передбачає використання в проектуванні організаційних структур оперативного управління у виробничій системі реалій системно-функціонального аналізу, що все глибше затверджується в сучасній науці. В його основі лежить гіпотеза, відповідно до якої людське співтовариство являє собою біоенергетичну систему, що розвивається. Основний принцип цієї системи — рух — не є ні лінійним, ні безупинним.

Нелінійність і дискретність у більшому ступені властиві організаційним структурам елементів системи оперативного управління в соціально-економічній системі, що формують окремі людські утворення, інституціоновані у виді функціональних підсистем. Внаслідок цього розвиток організаційних структур відбувається вкрай нерівномірно. Нерівномірність поширюється на всі суспільні структури: сферу продуктивних сил (технічну підсистему), соціальні відносини (економічну підсистему), область культурно-моральних відносин (підсистему професійно-кваліфікаційної підготовки).

В результаті нерівномірності розвитку різних областей науки і досягнень науково-технічного прогресу в соціальній формації постійно відтворюється диференціація: одні організаційні структури оперативного управління вириваються вперед, інші відстають. Коли ступінь відставання тієї чи іншої підсистеми в організаційному аспекті досягає критичної стадії (яка, у свою чергу, визначається поруч специфічних для даної області обставин), виникає невідповідність організаційної структури системи оперативного управління структурі соціально-економічної системи. У ході усунення цієї невідповідності або мобілізуються внутрішні резерви підсистеми, що дозволяють більш-менш успішно перебороти відставання, або соціально-економічна система приходить у невідповідність з рівнем розвитку суспільного виробництва.

Зі сказаного випливає, що при визначених обставинах в окремих підрозділах промислового виробництва виникає об'єктивна потреба в мобілізаційній моделі розвитку організаційної структури, що могла б служити протиположною тенденції до нерівномірності розвитку його підсистем. Варіанти ж цієї моделі диктуються конкретним рівнем тієї чи іншої соціально-економічної системи, її гнучкістю, сприйнятливістю до впливів навколишнього соціального середовища й оперативністю зворотної реакції, адекватністю і здатністю саморозвитку (самовдосконалення).

Осмислюючи цю гіпотезу з позиції сучасного рівня розвитку суспільного виробництва і рівня знань, її суть можна викласти в такий спосіб: по-перше, існує неодноразово встановлений ступінь автономності частини виробничих процесів, їхньої визначеної незалежності від закономірностей соціально-економічного розвитку. Ця автономність виявляється, насамперед, у тім, що, будучи взаємозалежними в технологічному і виробничому аспекті, рухаючись приблизно в тому самому напрямку, такі процеси істотно відрізняються друг від друга швидкістю розвитку, а отже, і організаційним рівнем;

по-друге, організаційна структура соціально-економічної системи, як менш стійка і менш інерційна, одержавши визначені імпульси від економічного базису, нерідко обганяє органічну структуру системи оперативного управління. В результаті скачки і розриви найчастіше відбуваються ще до того, як затверджуються економічні реалії невідповідності організаційної структури рівню розвитку суспільного виробництва.

При деяких додаткових обставинах, не витримавши виниклих напружень, організаційна структура суспільного виробництва дає «тріщину», а то й розвалюється зовсім. На її місці виникає альтернативна структура, що, однак, не має адекватного базису, і цей базис приходить створювати заново за допомогою вольових імпульсів, що йдуть

зверху, від державних інститутів (чи від вищестоящего в ієрархії органу, обличчя).

Слід зазначити, що найбільш вагомі в науково-методичному плані результати оперативного управління були отримані в рамках «ситуаційного підходу», що спирається на теорію відкритих систем і, що проголосив у якості передумови положення про взаємозв'язок первинних перемінних виробничих систем (зовнішнього середовища, цілей і стратегій, техніки і технології і т.д.) і перемінних систем оперативного управління (організаційних структур, процесів і процедур, поведіння). Висновки «ситуаційного підходу» полягали в тому, що форми і методи, системи і стиль функціонування повинні істотно варіюватися в залежності від об'єктивних умов, відповідно організаційній концепції, наближуючись то до ідеалів «оптимальної ідеї» (в умовах високого ступеня визначеності і стабільності первинних перемінних), то до принципів, проголошуваних прихильниками «поведінкового напрямку» (в умовах високого ступеня невизначеності і мінливості середовища, цілей, техніки і технологій). Це настійно зажадало постановки задачі виявлення на основі, головним чином, емпіричних досліджень конкретних залежностей між первинними й управлінськими перемінними у виробничих системах, для того, щоб дати обґрунтовані рекомендації для удосконалювання організаційних структур систем оперативного управління.

Теоретичні передумови останніх десятиліть (це було характерно для учених західних країн і стало «хворобою» для вчених-економістів, соціологів, психологів нашої країни) стосуються в основному проблеми більш повного й ефективного використання людського потенціалу промислових структур, налагодження взаємини підприємництва, новаторства, бізнесу. При цьому зовсім недостатня увага звертається на фактори техніки і технології, удосконалювання організаційних структур — як виробничих систем, так і систем оперативного управління ними — не тільки неформальних, але і також формальних аспектів оперативного управління.

Дуже серйозно варто поставитися до того, що при формуванні нових чи удосконалюванні діючих організаційних структур виробничих систем, після багатьох літ експериментів, сьогодні прагнуть не переступати визначеного рівня складності організаційних структур, намагаючись не занадто заплутувати традиційно роками визначене підпорядкування виконавців керівникам, не плодити документальні потоки всілякої звітності на шкоду конкретній справі. Хоча, дійсності заради, слід зазначити, що в останні 2—3 року державні інститути України саме перейшли знову на метод розгалуженої структури звітності, видимо, переслідуючи перехід знову на

методи силового контролю. І в цьому вся трагічність ситуації — надмірне захоплення вітчизняної практики «сучасними методами управління американського стилю», коли об'єктивні оцінки реального успіху не відповідають існуючим на папері в кількісних показниках. При такому підході зв'язок з реальностями навколишнього соціального середовища дуже незначна, а бюрократичні тенденції в централізованому здійснюваному, заснованому на твердій регламентації, керівництві не мають меж.

Багато вчених-економістів все більш пильно вдивляються в досвід японських організацій, де мало рівнів в управлінській ієрархії, інший підхід до нормативного контролю, надзвичайно розвита проблемно-цільова організація діяльності керуючих і фахівців, широко практикуються організаційні структури з розгалуженими горизонтальними зв'язками між структурними елементами, постійно підтримується високий рівень настрою на рішення виникаючих проблем.

Однак, реалізується це в основному неформально, без розробки всіляких інструкцій і методичних матеріалів, що регламентують такий підхід до оперативного управління, до взаємин між людьми. Разом з тим все робиться виходячи з вимог організаційної ієрархії. У змісті цієї концепції криється ще один, дуже складний для наших систем, далеко не ординарний шлях пристосування форм і методів оперативного управління до конкретних виробничих систем.

Зі сказаного вище можна зробити висновок, що до складу розв'язуваних задач у нових системах оперативного управління промисловим виробництвом входять як традиційні, загальні для більшості процесів питання, так і специфічні, обумовлені конкретними особливостями побудови виробничих процесів і оперативного управління ними. У своєму змісті вони охоплюють всі основні елементи, підсистеми і стадії оперативного управління, створюють певною мірою замкнутий організаційно-інформаційний контур. По характері функціонування це задачі винятково високої складності через їх надмірну інформаційну ємність, схоластичності, недостатній розробленості наукового потенціалу організаційних структур окремих підсистем.

Основний зміст цих задач закладено в критеріях відповідності систем оперативного управління і полягає в наступному:

По-перше, у здатності застосовуваної організаційної структури системи оперативного управління виробництвом забезпечити підвищення норми прибутку, що є в умовах ринку найважливішим показником діяльності промислового підприємства. Чим більше випускається продукції високої якості в одиницю часу тим же числом працюючих, тобто, чим вище продуктивність їхньої праці на виготовлення кожної одиниці

високоякісної продукції і менше її вартість, тим вище норма прибутку. Зменшення напруженості у використанні наявних ресурсів веде до зменшення випуску продукції в одиницю часу, зниження її якості, тобто зниження продуктивності праці і підвищення вартості продукції, що випускається, веде до зниження і норми прибутку;

По-друге, у здатності існуючої організаційної структури системи оперативного управління виробництвом створити умови для підвищення норми прибутку за рахунок прискорення технічного й організаційного розвитку виробництва на основі активізації творчої діяльності і впровадження новітніх досягнень науково-технічного прогресу в області вивчення нових технологій, переходу до використання більш продуктивних засобів виробництва, кардинального підвищення якості продукції, що випускається.

Якщо на промислових підприємствах не спостерігається істотного росту творчої активності працюючих, причину застою, що відзначається, варто шукати в аналізі недоліків організаційної структури оперативного управління виробництвом, що, як правило, пов'язані з відсутністю в ній елементів, що орієнтують виробничу систему на реалізацію у виробництві новітніх досягнень науки і техніки;

По-третє, у здатності організаційної структури системи оперативного управління швидко реагувати на зміну навколишнього соціального середовища (у тому числі ринку і попиту споживачів) і відповідно до цього здійснювати організаційні дії, спрямовані на своєчасну і якісну перебудову виробництва. Тобто свого роду це ступінь гнучкості виробничої системи. На даному етапі суспільного розвитку це один з найдійовіших способів підвищення ефективності суспільного виробництва незалежно від існуючої форми власності;

По-четверте, у здатності організаційної структури системи оперативного управління забезпечити ріст продуктивності праці. З погляду теорії — це значить приведення форм і методів організації виробництва у відповідність із сучасними реаліями, породженими загально-цивілізованим стрибком у розвитку суспільного виробництва, у відповідності з науково-технічною революцією. Це один із самих складних критеріїв. Тут царює дуже визначений принцип: конкретний аналіз конкретної системи.

Звичайно, можна обійтися і більш спрощеною формулою: «є ріст продуктивності праці» — «немає росту продуктивності праці». Але такий підхід «канув у Лету». Хід історичного розвитку суспільного виробництва виявляє все нові і нові зв'язки, робить необхідним переосмислення того матеріалу, що накопичений саме даною виробничою системою і відбиває глибинні закономірності самого життя.

Це єдиний із критеріїв, що знаходиться в прямих взаєминах з економічним аспектом суспільного виробництва. Природно, економічне життя — багатопланове. В ньому сполучаються і переплітаються явища, що відносяться до різних сторін світобудови, що мають різні рамки історичного буття. У зв'язку з цим ступінь здатності організаційної структури оперативного управління виробництвом — це:

по-перше, процеси і тенденції загальнолюдського, загальноекономічного характеру;

по-друге, те, що є надбанням будь-яких суспільних формацій і етапів економічного розвитку;

по-третє, процеси формаційні, що відбивають особливості даного способу виробництва;

по-четверте, те, що може бути охарактеризоване як внутрішні риси розглянутої формації;

по-п'яте, чимале коло явищ, обумовлених конкретно-історичними умовами і факторами;

по-шосте, у ступені ефективності системи виробничого контролю, застосовуваної при даній організаційній структурі системи оперативного управління виробничими процесами, її оцінка дозволяє визначити можливість існуючої організаційної структури системи оперативного управління здійснювати дії, спрямовані на підвищення продуктивності праці за рахунок більш повного використання наявних трудових, технічних і матеріальних ресурсів, а також забезпечувати контроль за виконанням задач, що ставляться в цьому напрямку, і своєчасним прийняттям необхідних коригувальних дій у випадку непередбачених відхилень у ході виробничих процесів;

по-сьоме, у ступені росту темпів технічного розвитку виробництва. Будь-яка організаційна структура оперативного управління виробничими процесами має об'єктивну необхідність пошуку нових шляхів її удосконалювання, що забезпечують бажані темпи технічного розвитку виробництва. Це, у свою чергу, вимагає чіткої координації діяльності взаємозалежних виробничих процесів, що є найважливішою функцією оперативного управління.

Ефективність підсистеми координації виробничих процесів, у свою чергу, залежить від того, наскільки існуюча організаційна структура системи оперативного управління здатна розвинути необхідний координаційний механізм, що спирається на активне використання новітніх технічних засобів механізованої обробки різних видів інформації, об'єднаних системою електронного зв'язку в інформаційно-обчислювальну мережу. Така мережа дозволяє перебороти складності, викликувані просторовою

роз'єднаністю виробничих процесів, і забезпечити їхнє функціонування в тісному взаємозв'язку один з одним, поєднуючи їх у єдину виробничу систему;

по-восьме, у ступені соціальності і моральності організаційної структури системи оперативного управління виробничими процесами. Суспільне виробництво розвивається в рамках двох взаємозалежних систем вищого порядку «людина-природа» (продуктивні сили) і «людина-людина» (виробничі відносини). Людина виступає як основа цієї «єдності протилежностей». Саме в цій єдності зародився й удосконалюється соціально-моральний аспект суспільного виробництва, тобто знання, навички оволодіння і використання економічних законів і речовин природи.

Соціальність у кінцевому рахунку означає ступінь рівності і волі працюючих, рівень знань, досягнутих ними, на даному рівні суспільного розвитку. Моральність відбиває рівень матеріальної і духовної культури людей, рівень реалізації їхніх навичок і здібностей в інтересах досягнення кінцевих цілей. Конкретні форми рівності, волі, культури працюючих специфічні для організаційних структур оперативного управління. Ці форми відповідають стану суспільних продуктивних сил і пануючій формі суспільних виробничих відносин;

по-дев'яте, у здатності організаційної структури системи оперативного управління здобувати «неспорідненими» елементами оргструктури в процесі удосконалювання подібних рис організаційної архітектури і функцій в результаті пристосування їхньої до однакових умов.

Сьогодні, у період всебічного і поетапного відновлення суспільного виробництва, перетворення відносин власності, що виражається в тій чи іншій формі володіння, безпосереднього розпорядження нею і використання кожної переданої чи колективу (його членам) частки цієї власності в інтересах усього суспільства, суспільне виробництво все більш розширено здобуває форми свого змісту: державну, регіональну, комунальну, групову (трудових колективів), підприємств і об'єднань, громадських організацій, кооперативів, індивідуальну. До цих форм застосовують, санкціоновані державою, субформи загальнонародної власності — концесії і змішані суспільства, а також приватновласницькі великі господарства. Постає питання: як і які форми (організаційні структури) повинно придбати оперативне управління як усередині цих форм, так і взаємозалежно в масштабі всього суспільного виробництва?

В умовах діалектичного співвідношення сил (центра і місць), що базуються на перевазі загальнонародної власності в її різних формах, організаційні структури оперативного управління і за формою і по змісту в порівнянні з минулим повинні докорінно змінитися, повинні бути розроблені нові

організаційні структури оперативного організаційно-технологічного управління, що відповідають сучасним вимогам ринкової економіки;

по-десяте, у ступені взаємозалежності функціональних елементів організаційної структури системи оперативного управління процесами виробництва, суть якого полягає у швидкому обміні достовірною інформацією між різними виробничими процесами тієї чи іншої системи для ув'язування ритмічності ходу виконання робіт і узгодження їхньої послідовності, що вже саме по собі вимагає налагодженої системи автоматизованої обробки великих обсягів цифрової і текстової інформації.

Отже, високий рівень економічної ефективності виробництва може бути досягнуто тільки в тому випадку, якщо організаційна структура системи оперативного управління виробничими процесами в будь-якій системі в цілому буде будуватися з урахуванням ступеня визначеності і популярності кожного зі складових елементів. Ступінь визначеності у виробничій діяльності в цілому знаходиться в зворотній залежності від обсягу інформації, що вимагається. Чим складніше виробнича (так само як і будь-яка інша) система, тим вище рівень концентрації виробництва, що відбиває ступінь розвитку його заелементної спеціалізації і кооперування, тим більший обсяг інформації приходить обробляти. При рівному рівні концентрації виробництва потреба в інформації зростає: по-перше, з розширенням асортименту виконуваних робіт; по-друге, зі збільшенням числа спеціальностей працюючих; по-третє, зі зростанням складності самої виробничої системи.

У зв'язку з цим потенційні можливості тієї чи іншої виробничої системи багатопроцесорного виробничого комплексу в обробці інформації повинні відповідати об'єктивним потребам в обробці інформації, обумовленою характером і особливостями виконуваних робіт. Якщо такої відповідності нема, якщо наявні функціональні елементи організаційної структури системи оперативного управління не забезпечують обробку і передачу об'єктивно вимагаємого обсягу інформації, то в цьому випадку важко очікувати підвищення ефективності виробництва;

по-одиннадцате, у ступені визначеності в плануванні ходу виробничих процесів, що є найважливішим фактором, який визначає особливості системи оперативного керування плануванням виробництва. На відміну від підприємств масового виробництва, що відрізняється високою стабільністю виробничих планів, у гнучких виробничих системах із широкою часто мінливою номенклатурою невеликих партій виробів виникає необхідність в оперативному плануванні, що відрізняється гнучкістю й оперативністю, можливістю постійного контролю ходу виробництва і його

регулювання. Такий план розробляється з урахуванням можливого виникнення обставин, при яких важко пророчити терміни виконання окремих виробничих операцій, а також можливості комплектації технологічних операцій, що випереджують технологічний процес. У цьому випадку виробничий оперативний план будується з установлюваним ступенем точності і вся система оперативного планування виробництва орієнтується на коректування планів і комплектацію робочих місць, що випереджують технологічний процес, по мірі уточнення ступеня впливу навколишнього середовища. Чим нижче ступінь визначеності в оперативному плануванні виробництва, тим більше виникає потреба в коректуванні оперативних виробничих планів, складність якого визначається числом виробничих процесів, що входять у плановану виробничу систему.

З проведеного аналізу критеріїв відповідності випливає, що при визначенні обставини в окремих підрозділах промислового виробництва (а в даний час повсюдно) виникає об'єктивна потреба в застосуванні мобілізаційної моделі розвитку організаційної структури, що могла б служити противагою тенденції до нерівномірності розвитку його підсистем. Варіанти цієї моделі диктуються конкретним рівнем розвитку (стану) тієї чи іншої виробничої системи: її гнучкістю, сприйнятливістю до впливів навколишнього середовища, адаптивністю і саморозвитком (самовдосконаленням).

При проектуванні нової системи оперативного управління шляхи, що передбачаються для її удосконалювання, повинні розвиватися, у наступних напрямках:

- застосування прогресивних методів математичного, графічного і ситуаційного моделювання, а також оптимізаційних методів;
- оптимізація складу задач відповідно до висунутих вимог до процесів виробництва і підсистемам оперативного управління;
- удосконалювання організаційної технології оперативного управління виробничими процесами;
- модернізація і розвиток технічних комплексів електронно-обчислювальних засобів і основних засобів виробництва;
- широке використання функціональних і пакетів прикладних програм, що забезпечують типові рішення;
- приведення організаційних структур підсистем оперативного управління відповідно до складу розв'язуваних задач.

Аналіз показав, що в основних принципах проектування організаційної технології, що є основою ефективності організаційних структур систем оперативного управління, тісно переплітаються науково обґрунтовані закономірності:

— організаційно-технічні, що відбивають відносини людини з природою, людини і техніки, а також самих технічних засобів автоматизації фізичної і розумової праці, інформаційних потоків і зв'язків;

— соціально-економічні, що відбивають широкий спектр відносин між людьми, що виникають у процесах суспільного виробництва, у різних сферах суспільної свідомості і суспільної психології;

— соціально-моральні, що виникають як із суспільної, так і з біологічної обумовленості людського поведіння і людських відносин — міжособистісних, міжгрупових, внутріособистісних, що характеризують у сукупності відношення людей до праці, нагромадження і використання ними свого творчого і професійного потенціалу.

Таким чином, науковий підхід до змісту організаційної діяльності в суспільному виробництві, проектування, створення і використання систем оперативного управління ним, тісно пов'язані з теорією організації і теорією причинності наслідків. І незважаючи на проблеми, неясності і спірні місця, яких у цій теорії і дотепер залишається ще невизначена безліч, слід дотримуватися їх основних принципів, а досягнуті результати в ході цього дослідження можуть надати істотну допомогу сучасній практиці.

Теорією і практикою виявлено множини факторів, які впливають на формування і диверсифікацію організаційних структур в системах оперативного управління складними соціально-економічними формуваннями. Серед них особливу зацікавленість викликають перш за все: постановка цільової функції; основні принципи проектування систем; структура і механізми реалізації функцій; процедурно-організаційні і інформаційні технології їх виконання; механізми і діагностика сили впливу чинників зовнішнього середовища. Звичайно, при більш глибокій деталізації факторів, що тим чи іншим чином впливають на ефективність оргструктур систем оперативного управління, центром уваги стає характер самої суті того чи іншого виду діяльності: тип і форми виробництва, його територіальне розміщення, переважні форми виробничих взаємовідносин, форми оплати праці, форми власності основних фондів і т. ін.

На сучасному етапі суспільного розвитку в Україні, навіть, якщо припустити, що сукупність факторів, які суттєво впливають на формування і удосконалення організаційних структур в системах оперативного управління, у першому наближенні вже визначені, то реальний вплив кожного із них на оргструктуру як у розрізі підсистем і окремих блоків, так і в цілому системи оперативного управління досліджено лишень у загальному плані.

У більшості публікацій, що присвячені цій проблемі, як правило визначається лише важливе значення того чи іншого фактора у функціонуванні складових організаційної структури системи оперативного

управління, наводяться відповідні приклади щодо практики їх застосування, але сутнісні зв'язки з оргструктурою тої чи іншої системи оперативного управління, їх причинно-наслідкові механізми до сьогодні у повному обсязі ще не розкриті ні в теоретичному, ні в практичному аспектах. Тим більш за відсутності теорії причинності наслідків.

Звідси з'являються об'єктивні труднощі при організації адекватних досліджень щодо оптимізації цих моделей функціонування підсистем і елементів організаційних структур систем оперативного управління при проектуванні нових соціально-економічних систем. В свою чергу ці обставини заважають використанню сучасних методів створення систем оперативного управління в умовах невизначеності і використанні особливостей моделювання на основі якісних і кількісних характеристик оперативного управління, застосування ІТ-технологій.

Наведене вище дає підстави стверджувати доцільність і актуальність їх науково-прикладного дослідження, результатом якого має бути визначення кореляції залежності «фактори — оргструктура» на основі причинності наслідків.

Досвід досліджень у цьому напрямку стверджує, що між окремими факторами існують латентні (завуальовані) взаємозалежності, які, в свою чергу, теж потребують цільових досліджень. Квантифікація і визначення диверсифікаційних елементів оргструктури системи оперативного управління теж потребують значних за об'ємом і у терміні спеціальних досліджень.

У зв'язку з цим необхідно розглянути і визначитись з основними тенденціями розвитку самих соціально-економічних систем, форм і методів оперативного управління і яке відображення ці тенденції отримують в основних характеристиках організаційних структур:

по-перше, складність систем оперативного управління, у зв'язку з його багатофункціональністю, поряд з тим, що труднощі оперативного управління з часом, завдяки зростанню коефіцієнта невизначеності середовища (ускладнення продукції, що випускається, і технології її виготовлення, зростання рівня спеціалізації виробництва і розширення кооперації) будуть зростати, а застосування матричних форм корпоративного управління буде також допомагати зростанню його складності, все це проявиться у збільшенні об'ємів управлінських робіт, особливо тих, які потребують високої кваліфікації службовців; розширенні складу і багатофункціональності підсистем оперативного управління; збільшенні кількості зв'язків і взаємодії в самому механізмі системи оперативного управління, що в сукупності призведе до розширення організаційної структури і ускладнення самої системи оперативного управління;

по-друге, тип організаційної структури систем оперативного управління, у зв'язку з тим, що загальна конфігурація соціально-економічних систем (промислових підприємств, корпорацій, акціонерних товариств) буде змінюватися, оргструктура оперативного управління буде відповідати дивізіональній схемі. Але в рамках цієї загальної схеми можливе і велике різноманіття.

У великих диверсифікованих структурах соціально-економічних систем можуть знайти притулок і окремі продуктові елементи із замкнутим циклом виробництва. Тож для оперативного управління такими структурами слід застосовувати класичні лінійно-функціональні оргструктури, а в багатопродуктових елементах соціально-економічної системи — проектно-програмні, на основі ІТ-технологій.

Для середніх і деяких великих об'єднань з невеликою номенклатурою продукції, що випускається, може бути ефективним створення як продуктивних підсистем, так і функціонально-технологічних (як правило, допоміжних, забезпечуючих і обслуговуючих). В системах оперативного управління цими об'єднаннями оптимальними являються лінійно-функціональні оргструктури: для крупних об'єктів функціональне управління децентралізується; для середніх доцільніше деякі функції оперативного управління централізувати за допомогою мережі ІТ-технологій.

Наприклад, відомою великою електротехнічною фірмою Німеччини використовується оригінальна дивізіонально-матрична структура оперативного управління. Тут створено декілька продуктових відділень із замкнутим виробничим циклом, з широкою внутрішньою кооперацією: виробництво електротранспорту і обладнання до електростанцій; виробництво електроприладів і засобів автоматики і зв'язку; серійне виробництво електромоторів і вимірювальної техніки; серійне виробництво побутової техніки.

Функціональні підсистеми оперативного управління створено за видами діяльності: зовнішній ринок і внутрішнє підприємництво; розвиток техніки і технологій; фінанси; управління персоналом.

Наведена схема, безсумнівно, являється однією із самих гнучких і економічних. Але, в той же час, вона базується на досить високому рівні централізації оперативного управління і широкій спеціалізації операційного менеджменту, що створює надзвичайно велике навантаження на вище керівництво з координації усіх видів діяльності. Аналіз показує, що при реалізації ефективних локальних і середньомасштабних нововведень доцільного характеру в рамках такої оргструктури можливі надзвичайно складні труднощі як інформаційного характеру, так і загально-виробничого та операційного менеджменту. Як і можливо легалізувати лише створенням широкої мережі ІТ-технологій;

по-третє, щодо ієрархії організаційних структур систем оперативного управління. Як правило класичні дивізіональні і лінійно-функціональні структури розбудовуються по принципу трьохступеневої ієрархії. Вищим рівнем являється керівництво корпорацією (об'єднанням, промисловим підприємством, акціонерним товариством) разом зі своїм штабним апаратом; середнім — керівництво окремими об'єктами складної соціально-економічної системи зі своїм функціональним апаратом; низовим рівнем — лінійне керівництво первинних ланок окремих об'єктів складної соціально-економічної системи.

В соціально-економічних системах диверсифікованого характеру кількість оргструктур і функціональних ланцюгів стає настільки високою, що для дотримання усіх норм управління потребується передбачити поміж вищим і середнім рівнем ієрархії проміжні координаційно-штабні рівні (групи менеджерів, що надає оргструктурі рівня чотирьох ступенчатості).

Слід мати на увазі, що у зв'язку із великими об'ємами управлінських робіт і розширенням спеціалізації функціональних ланцюгів диверсифікації оргструктури, апарат середнього і нижнього рівнів ієрархії управління має також багатоступеневу структуру операційного менеджменту.

Створення систем оперативного управління на основі проектно-програмних організаційних структур, особливо щодо реалізації великомасштабних довгострокових нововведень з високим рівнем невизначеності, з точки зору сфери контролю вищого керівництва, призводить до збільшення кількості як елементів оргструктури, так і кількості операційних менеджерів. У зв'язку з цим, більш всього, застосування матричних структур призводить до формування, в явному чи неявному вигляді додаткового рівня оперативного управління. При цьому менеджери конкретних проектів будуть знаходитися на третьому і, навіть, нижчому рівні від вищого керівництва. Причому, внутрішня структура проектів, в залежності від масштабів і складності, може бути також багатоступеневою. Тому поміж менеджерами проектів і відповідальними виконавцями, в таких випадках вводяться координатори програм, а поміж відповідальними виконавцями і низовими ланцюгами може знаходитися достатньо велика кількість операційних менеджерів. Тож вихід один — об'єднання функцій середнього і нижчого рівнів в руках висококваліфікованих менеджерів;

по-четверте, питання централізації прийняття оперативних управлінських рішень. Фактором, що обумовлює збільшення норм управління для керівників вищого і середнього ступенів ієрархії, являється децентралізація прийняття оперативних управлінських рішень. Однак, можливості децентралізації звужуються у зв'язку зі спеціалізацією виробництва

і диверсифікацією та нововведеннями, а також підвищенням рівня умов невизначеності під впливом зовнішнього середовища.

Ось чому у великих соціально-економічних системах, як правило, доводиться обходити можливості (чи необхідності) як повної централізації, так і максимальної децентралізації. Найбільшу перевагу тут отримують варіанти часткової централізації — коли операційні управлінські рішення приймаються менеджерами середнього рівня ієрархії, а також методи розподільного прийняття оперативних управлінських рішень — коли на вищому рівні ієрархії затверджуються головні цілі (програми, проекти, бізнес-плани), основні їх обмеження і нормативи; на середньому рівні розробляється стратегія виконання і формуються технології нововведень, а на нижньому рівні — прямий операційний менеджмент. Подібний підхід щодо централізації прийняття оперативних управлінських рішень використовується в оргструктурах систем оперативного управління складними соціально-економічними системами на основі проектів. Але для окремих проектів, які мають надзвичайну важливість або є необхідність їх реалізації у скорочений термін і при обмежених ресурсах допускається і повна централізація оперативних управлінських рішень, незалежно від масштабних робіт;

по-п'яте, питання диференціації керівництва. Оскільки загальні цілі складної соціально-економічної системи, якою є корпорація чи акціонерне товариство, промислове підприємство, (її місія) не змінюються, то структура керівництва на вищому рівні зберігається достатньо великий термін.

На середньому рівні ієрархії відбувається все більша і більша диференціація задач оперативного управління, збільшується число виробничих (виконавчих) і функціональних блоків та підсистем, у зв'язку з чим зростає кількість менеджерів, які мають відмінні риси характеру діяльності за відведеною їм роллю, орієнтацією на відповідальність, професійними і організаційними здібностями, ініціативним інтелектуальним потенціалом. При цьому збільшуються протиріччя інтересів і інтелектуального рівня, що викликає значні труднощі прямих контактів, ускладнюється система координації діяльності. Система оперативного управління розбалансовується;

по-шосте, концентрація функціональної діяльності. Існує дві рівноспрямовані тенденції. Для середніх за об'ємом соціально-економічних систем, по мірі збільшення масштабу діяльності, найбільш ефективним являється процес концентрації оперативного управління методом функціонального обслуговування з укрупненням спеціалізованих підсистем. В цих цілях йдуть навіть на підхід, за якого укрупнені управлінські ланцюги обслуговують навіть різноспрямовані елементи соціально-економічної системи. Що ж стосується корпорації із сукупністю соціально-

економічних систем, то зростання об'ємів управлінської діяльності призводить до значного збільшення функціональних підсистем. При цьому переваги спеціалізації поглинаються складнощами, які виникають завдяки складнощів багатоступеневої структури, погіршення зв'язків між елементами обслуговування, погіршення оперативності функціонального керівництва. За такої ситуації переваги набуває розподіл організаційних структур і перепрофілювання спеціалізованих блоків в продуктові елементи, або проблемно-орієнтовані підсистеми. Природно, що рамка дифузії визначається такими розмірами функціональних ланцюгів, за яких знов відтворюються переваги спеціалізації;

по-сьоме, норми управління. Ми вже відзначали, що загальні тенденції зростання об'ємів управлінської роботи і розширення при цьому розподілу праці (кооперація труда) призводять до значного розгалуження сфери операційного контролю менеджерами середньої і вищої ланки ієрархії управління. Якщо при цьому намагатися зберігати традиційні норми управління, відбувається надзвичайне збільшення ступенчатості ієрархічної структури всієї системи оперативного управління, що природно, погіршить інформаційні потоки, а з ними і оперативність та надійність всієї системи управління.

В цілях уникнення такого стану, необхідно використовувати всі можливості, що дозволяють підвищити норми управління. Найбільш ефективними методами являються використання технічних засобів управлінського контролю і організаційно-інформаційних технологій, децентралізація керівництва, створення штабних і координаційних структур при керівниках вищого рівня ієрархії;

по-восьме, розвиток сфери використання методів програмного управління. Люба діяльність на практиці, що потребує взаємодії деякої кількості організаційно визначених ланцюгів, може бути організаційно збудована за методами програмно-проектного принципу, на основі мережі ІТ-технологій.

Враховуючи багатофакторність форм програмно-проектного оперативного управління, а також природне зростання потреб у нововведеннях за умов невизначеності, слід очікувати, що кількість організаційно-інформаційних підсистем, створених для оперативного управління проектами, кількість яких невизначено зростатиме, буде теж зростати лавино-подібно. Але ж, природно, що можливості такого розвитку не можуть бути безкінцевими.

Не дивлячись на той факт, що структури проектного оперативного управління мають тимчасовий характер, створення кожної із них з точки зору диференціації керівництва і розширення сфери менеджменту вищого рівня, рівноцінне створенню нових підсистем і підрозділів, моделювання процесів на основі теорії причинності наслідків. Менеджери

проектів, забезпечуючи координацію всього ланцюга проблем і їх виконавців щодо досягнення визначених цілей, самі заціплені в контролі і координації. А якщо згадати, що у матричних структурах виникає необмежена множинність сопідпорядкування, що потребує надзвичайно оптимального розподілу відповідальності, регламентації процедур взаємодії, строгого контролю за використанням ресурсів і отриманими результатами, можливо визначити наскільки зростає складність організаційної структури при розширенні сфери проектного управління.

Одним із напрямків, що дозволяють досягнути деякого компромісу (узгодженості), являється квантифікація і зміна параметрів організаційної структури системи оперативного управління, що дозволить скоротити кількість органів проектного управління групового типу, що об'єднує класи і види однорідних проектів. Але і при цьому кількість проектів, які реалізуються водночас на кожному ієрархічному рівні організаційної структури системи оперативного управління і у кожній підсистемі по вертикалі має бути обмеженою;

по-дев'яте, координаційні органи оперативного управління. Збільшення об'ємів координаційної роботи — одна із самих впливових тенденцій розвитку і диверсифікації організаційних структур систем оперативного управління сучасності. У зв'язку з цим більшість лінійно-функціональних менеджерів середнього і вищого рівня ієрархії не в змозі самостійно виконувати усі необхідні координаційні функції і змушені створювати для цього відповідні штабні структури. Як відзначали вище, використання координаційно-штабних структур дозволяє значно збільшити норми управління і таким чином запобігти зростанню ступеневості ієрархічності організаційних структур систем оперативного управління. Але при цьому слід запам'ятати, що одна із найважливіших особливостей координаційних структур — це надзвичайно велика кількість функціональних ланцюгів щодо збору управлінської інформації, щодо контролю виконання робіт, щодо погодження управлінських рішень, які знаходяться на стадії підготовки.

У зв'язку з цим, при проектуванні і створенні структур координації, слід приділяти підвищений рівень уваги щодо регламентації процедур взаємодії лінійних і функціональних ланок, чітке методично-інструкційне забезпечення, максимальне використання інформаційно-обчислювальної техніки. Важливим також являються ті обставини, які спонукають до розширення сфери проектного управління на матричній основі, що в свою чергу призводить до появи допоміжних координаційних структур, які повинні бути об'єднані в упорядковану, строго субординаційну систему. При цьому, роль таких підсистем, як планово-підприємницька і виробничо-координаційна, залишається керівною.

Координаційні функції можуть покладатися також на підрозділи, які традиційно їх не виконували, але при реалізації нововведень об'єктивно починають відігравати інтегруючу роль. В цілях назви таких підрозділів навіть з'явився новий термін — «пограничний відділ». При цьому мається на увазі якась група висококваліфікованих менеджерів, які в спромозі інтегрувати зв'язки усіх підрозділів соціально-економічної системи (корпорації, фірми, підприємства) із зовнішнім середовищем;

по-десяте, колегіальність керівництва. Оперативне управління інноваціями в складних соціально-економічних системах потребує розширення колегіального прийняття рішень замість традиційного «єдиноначалія» на вищому та середньому рівнях ієрархії.

Як правило, середньомасштабні і тотальні проекти з широкою сферою впливу за основу мають складні і довгострокові, оперативні рішення, що стосуються практично усіх сфер функціонально-господарської діяльності. Природно, що навіть найвищої кваліфікації спеціалісти (менеджери), які керують проектами або спеціалізованими підрозділами, не можуть самостійно приймати управлінські рішення щодо проблем, які розв'язуються декількома підсистемами складної соціально-економічної системи за умов невизначеності. В цілях компетентного і оперативного погодження та прийняття управлінських рішень створюються при віцепрезидентах фірм чи замісниках генерального директора підприємства структури з дорадчими функціями, яким надається право підготовки і погодження оперативних управлінських рішень. Такі структури можуть створюватися і у головних менеджерів складних довгострокових програм і проектів. До складу цих органів залучаються тільки ті керівники і менеджери, які володіють необхідною компетенцією щодо розв'язання конкретних питань, пов'язаних з досягненням поставлених цілей. У більшості випадків колегіальні органи створюються як тимчасові і, навіть, по необхідності для рішення окремих складних питань.

Самою важливою із маси організаційних проблем при створенні колегіальних органів прийняття оперативних управлінських рішень, являється можливість і мотивація забезпечення достатньої компетенції за мінімального складу учасників, а також високої відповідальності експертів за оптимальність їх оцінок згідно із невизначеністю умов.

Важливим засобом досягнення мети колегіальності прийняття оперативних управлінських рішень являється однозначне додержання правил і процедур колегіального обговорення, в основі якого є принципи: «кожен має право на власне бачення природи і шляхів розв'язання тієї чи іншої проблеми», а також обов'язкове документування прийняття наслідкового рішення;

по-одинадцять, форми комунікації. Нема підстав рахувати по-іншому, ніж те, що диференціація управлінської системи щодо виконавців і розширення їх функцій призводить до подовження і ускладнення управлінських комунікацій. За таких умов в цілях забезпечення високої надійності системи оперативного управління потребується формалізація і регламентація (на основі оптимізації) зв'язків, процедурний і документальний контроль — організаційна технологія оперативного управління; максимальне використання технічних засобів і інформаційних технологій.

В матричних структурах комунікативне навантаження на менеджерів проектів і відповідальних виконавців надзвичайно висока. В той же час діяльність з реалізації нововведень, в свою чергу, викликає необхідність щодо спрощення і скорочення комунікацій при розширенні прямих контактів, у відхиленні від традиційних схем і процедур їх виконання. Тож маємо тут суцільні протиріччя, дотриматися яких майже неможливо. Одна є можливість: чекати, що найбільш ефективним буде використання форм комунікацій, які притаманні органічним системам.

Отже, в першу чергу, слід відмовитися від бюрократичної субординації ієрархії при наведенні зв'язків між спеціалістами і менеджерами нижчого рівня ієрархії і суміжних ланцюгів. При цьому слід мати на увазі, що розширення сфери прямих контактів, міжособових відносин відповідальних виконавців проектів поміж собою, а також з менеджерами вищих рівнів ієрархії значно роз-неволить комунікації при збереженні достатньої надійності системи оперативного управління.

Важливим являється також перехід всюди, де тільки це можливо, від директивного і регламентуючого управління до нормативного і індивідуального, коли виконавці в рамках поставленої мети і створених обмежень отримують більш високий рівень мотивації та ініціативи. Ефективним являється також принцип включення комунікацій тільки при виникненні відхилень від технології управління. У цих випадках при нормальному виконанні проектів і досягненні визначених цілей від виконавців не потребується ніяких спеціальних управлінських доказів і виходу на зв'язок. Але, разом з тим повинна постійно удосконалюватися техніка комунікацій, яка при необхідності могла б забезпечити прямий зв'язок з відповідальними виконавцями проекту в рамках соціально-економічної системи;

по-дванадцять, ефективність організації систем оперативного управління. Слід відмітити, що загального і універсального критерію, за допомогою якого можливо було б визначити ефективність оперативного управління, а також інновацій щодо удосконалення його організації, на сьогодні не існує у явному вигляді. А для аналізу систем оперативного управління прийнято користуватися деяким набором критеріїв, які тим чи іншим чином,

опосередковано дають можливість мати уяву щодо їх ефективності. Звичайно, перш за все, система оперативного управління складними соціально-економічними системами промислового комплексу рахується успішною (ефективною), якщо надаються можливості досягти поставлених (або спрогнозованих) цілей: отримано запланований прибуток, досягнуто кінцевого результату щодо випуску нової продукції і, при цьому, забезпечено достатній її ринок, активно цілеспрямовано і ефективно використані інвестиції в розвиток технології виробництва і т. ін. Але при цьому слід у максимальній можливості враховувати і вплив об'єктивних і суб'єктивних факторів.

У більш глибокому аналізі критеріями, що дають можливість кількісної оцінки, можуть бути показники витрат на самоуправління або чисельність службовців, які зайняті в системі оперативного управління. Але абсолютними показниками для оцінки ефективності операційного менеджменту користуватися практично неможливо, у зв'язку з тим, що надзвичайно не просто визначити об'єм і якість управлінських процедур. Тож прийнято розраховувати відносні показники: долю витрат на технологію операційного менеджменту у загальному об'ємі реалізованої продукції чи, наприклад, долю службовців, що зайняті у загальній кількості працюючих.

Тож, найбільш об'єктивною характеристикою ефективності оперативного управління в економічному плані можна вважати показник, що характеризує (визначає) долю витрат на функціонування системи оперативного управління в загальному об'ємі реалізованої продукції чи отриманому об'ємі доходу. Цей показник має можливість порівнювати щодо різних структур у корпорації, або ж аналізувати його динаміку у часі чи під впливом зовнішніх подразників. Але все це слід робити опосередковано щодо загальних досягнень корпорації.

Виходячи з вищесказаного, вихід напрошується один — ліквідувати гроші. Цей висновок навіть обґрунтовувати немає потреби. Але! Але виникає природне при цьому інше питання: а що взамін?

«Якби гроші були скасовані, — говорив К.Маркс, — то ми, або були б відкинуті до більш низького ступеня виробництва, якому відповідає обмінна торгівля, що відповідає другорядній ролі, або ж перейшли б до більш високого рівня розвитку, на якому мінова торгівля не являлася б першим визначенням вартості товару...».

На наш погляд у сьогоденні ліквідувати гроші — процес надто складний. А тому краще не потребує сьогодення ні відмінити гроші, ні вводити щось інше. Це зробить за нас майбутнє! У сьогоденні слід ліквідувати основні протиріччя, які введені людством при наданні грошам функцій товару-посередника. Треба пам'ятати, що грошам надали функції товару, коли вони самі по собі були не потрібні людині. В той же час через обмін

задовольняють любу потребу людини, являючись при цьому універсальним товаром.

Саме через це у сьогоднішні слід зберігати основну функцію грошей (поки що) як міру споживацької вартості товару (його необхідності), при цьому скасувати всі останні. Повинен спрацювати основний принцип — поклавши у сукупне загальне господарство свій труд у вигляді деякої вартості — маєш право взяти продуктів і необхідних предметів з цього сукупного загального господарства у аналогічній вартості. При цьому із вартості труда кожної людини водночас віднімається вартість на загальнодержавні потреби. Звичайно, це діло не таке вже й просте. Але любе суспільство чи держава, з позицій теорії матеріалізації природи, є метаформа, яка складається з елементарних часток матерії-людини. Ось чому і проектувати суспільство потрібно за принципом природного форсування і підтримки досягнутого рівня інтелектуального потенціалу кожної людини.

Держава — це суспільство (сукупність) людей, які розподіляються на групи, органи, об'єднання, громадські інститути і інституції управління, завдання яких одне — за допомогою розподілу праці підтримувати якомога довше функціонування держави.

Постає питання: «Що робити?» А не треба нічого робити — звичайно, це умовно. Іде процес природної матеріалізації не тільки членів суспільства і держави як живого організму, а і функціональна матеріалізація. Гроші з'явилися ще за часів «Панька — коли земля була тонка», коли гроші були еквівалентною мірою вкладеного труда (фізичного), потім мірою вартості товару, потім еквівалентом обміну товарами, потім мірою накопичення капіталу, незалежно від вкладених фізичних зусиль, потім мірою гноблення одних іншими, потім мірою амбіцій і роздорів, як між фізичними, так і юридичними особами, об'єднаннями чи державами, потім мірою соціально-економічних відносин і безготівкових розрахунків як передвісника зникнення грошей, як еквівалента праці.

ІТ-технології прискорюють узурпацію грошей і введення безготівкових розрахунків, особистих карток (свого роду особистих електронних банків), де будуть фіксуватися всі операції щодо руху вартості вкладеної праці у виробництво цих товарів для загальних потреб. Дехто вже ці підходи констатував як «цифрова економіка». Ні! Цифри це елементи комп'ютеризованого механізму управління. А економіка — скоріш, товаровартісна (соціальна економіка), де товар і вартість єдине ціле і нероздільне! При цьому, торгівля перетворюється в систему перерозподілу продуктів і предметів споживання по споживчій вартості, керованої державою. Банки залишаються банками, як механізмами контролю руху предметів і продуктів споживання.

Все це в сукупності, виходячи з теорії природної матеріалізації, є показником розвитку і росту сукупного інтелектуального потенціалу цивілізації — набирає швидкості інтелектуальна революція, де джерелом руху являється інтелект людей, їх рівень розвитку. Звичайно — це майбутнє! А сьогодні є сьогодні! І слід керуватися накопиченими знаннями, досягнутим рівнем розвитку.

Відсутність методології і механізмів оперативного управління економічними процесами опосередковано з соціальними аспектами, а також кон'юнктура і напрямки організаційного розвитку соціально-економічних систем у сьогодні, не дозволяють розраховувати на термінові досягнення стабільності і прогнозувати розвиток систем оперативного управління підвищеної економічної ефективності. Тим більш, щолюбий процес нововведень, маючи навіть достатньо обґрунтовані цілі, порушує цілісність функціональних процесів, що заважає взаємодіям як операційним менеджерів, так і елементів технологічних процесів в цілому.

Викладені результати досліджень доводять, що врахувати ізольований, локальний і сумісний вплив факторів на організаційні системи оперативного управління складними соціально-економічними системами визначає не щось інше, як створення моделі великих розмірів. А ця задача підвласна лише спеціалізованим науково-дослідним установам, а не користувачам. Так виникає ще одна задача — інтерпретації моделі оперативного управління.

На практиці ж існує ще одна група проблем, що носить досить принциповий характер, пов'язаний з неможливістю кількісного вираження усіх характеристик визначених факторів, що суттєво обмежує можливості кореляційного аналізу і використання його результатів при проектуванні організаційних структур систем оперативного управління.

Можливий шлях покорення вказаних труднощів ми вбачаємо у використанні порівняно невеликого числа, але по можливості укрупнених контекстів із теоретично уявляємих якісних характеристик визначених факторів, або групи факторів, які дозволяють у найбільшій ступені можливого мати уявлення щодо конкретних умов формування здатних до функціонування організаційних структур оперативного управління складними соціально-економічними системами. Це можливо при створенні теорії причинності наслідків!

Продовжуючи дослідження, слід було б зупинитися на теоретичних і методичних аспектах пізнання впливу деяких укрупнених характеристик факторів на організаційну структуру самої соціально-економічної системи, як управляемого об'єкта.

Дослідження промислових підприємств різних форм власності в Україні, які розглядалися як активні в динаміці соціально-економічних

складних систем, дали цілу низку підстав для роздумів. Але перш за все умовимося: в якості основних узагальнюючих характеристик соціально-економічної системи досліджувати будемо її функціональні процеси і деякі риси поведінки, як господарюючого суб'єкта.

В умовах руху до інтенсивного інноваційного розвитку, за умов застосування соціально-економічних підходів, створення нових форм суспільного устрою, з високим рівнем самостійності і різними формами власності — ці фактори мають чи не найважливіше значення.

Тож організаційні структури систем оперативного управління такими суб'єктами слід розглядати як кількісно і якісно визначену у часі і просторі сукупність елементів, функціонально-інформаційних зв'язків, а також оптимізація їх в управляючій підсистемі того чи іншого напрямку діяльності.

В нашому розумінні організаційна структура системи оперативного управління — це інтегрована характеристика усієї сукупності управляючих підсистем, а не її окремих компонентів. Вона розкриває сутність, властивості і риси управляючої підсистеми складної соціально-економічної системи (корпорації, промислового підприємства і т. ін.). В той же час сама організаційна структура підсистеми оперативного управління ідентифікує деяку множину параметрів організаційної структури соціально-економічної системи. Серед них основне значення мають характеристики уособлених організаційних форм (управлінських ланцюгів різних видів і їх організаційно оформлених агрегацій).

Якщо між функціонально спеціалізованими і структурно уособленими кватирками (органами, елементами) соціально-економічної системи визначається деякий стійкий порядок зв'язків, обумовлюючих відносну стійкість системи як цілого, то сукупність виникаючих відносин разом з цими кватирками і визначає поняття організаційної структури.

Відомо також, що про організаційну структуру йде мова, коли в наявності є природне походження кватирки і зв'язків поміж ними. Тобто, коли вони створені людьми усвідомлено в рамках деякої соціально-економічної системи. Ці обставини примушують нас шукати сутність організаційної структури соціально-економічної системи у зв'язках з суспільно-соціальним середовищем.

Ось тут і постає питання: яка ж функціонально-інформаційна характеристика притаманна тій чи іншій соціально-економічній організації?

Чи вона являється засобом підпорядкування людей одною людиною або сукупністю людей з метою реалізації визначеного чи бажаного для останніх результату?

Або які виробничі відносини між ними? Відносна стійкість і універсальність засобів соціальної взаємодії, що відбувається опосередкованими

зв'язками між взаємодіючими елементами немов би підкреслює особливим чином його інтегруючу роль. Що немов би отримує силу над взаємодіючими частинами, в протиріччя реальній ведучій ролі людини у взаємодії.

Саме через це і завдяки цьому засоби нерідко опосередковуються нами в якості об'єкта, що має взаємне спілкування зі всіма його компонентами.

Завдяки цьому соціально-економічна система проявляється і сприймається не стільки як засіб, скільки як соціальне ціле, що створює взаємодіючі компоненти — людину і сукупність людей, що володіють засобами; засоби які впливають на людей; отриманий результат — ту чи іншу реальну соціально-економічну систему. Саме цим створюється нова форма існування сукупності людей.

Організаційні засоби ускладнюються і розвиваються паралельно з розвитком суспільства, аж до самовідчуження, коли з двох сторін взаємодії знаходиться одна й та ж сукупність людей, в одній і тій же формі прояви.

Ось чому, дослідження процесів розвитку організаційних засобів і їх прояви в соціально-економічних системах являються найважливішою із передумов для визначення організаційних структур систем оперативного управління цими ж системами.

Звідси висновок: організаційна структура системи оперативного управління являється частиною (підсистемою) соціально-економічної системи, у взаємозв'язках і взаємообумовленості.

Отож, перш ніж приступити до процесів проектування організаційної структури системи оперативного управління, слід визначити закономірності оперативного управління і дати характеристики змісту функціональної діяльності. Для цього необхідно розкрити закономірності функціонального структурування процесами оперативного управління в соціально-економічних системах в рамках його спеціалізованих функцій. Бо оперативне управління, як процес формування виробничо-господарської діяльності, проявляється не тільки на рівні системи в цілому, але й на всіх рівнях інтеграції відносин, що проявляються в рамках кожної цілеспрямованої економічної діяльності соціально-економічної системи.

В чому ж проявляється сутність і зміст функціональної економічної діяльності?

В літературних джерелах можна зустріти різні понятійні визначення функції. Як тих, що відрізняються тим чи іншим чином одне від одного, так і повністю заперечуючи одне чи інше. Ми будемо дотримуватися того, що функція визначає ту роль, якої дотримується окрема соціальна

інституція, або що виконує той чи інший соціальний процес у відношенні до цілого і визначає його ціль (місце) або призначення.

Як бачимо, основним у цьому трактуванні являються відношення між частковим і цілим, між підсистемою й системою, між системою і сукупністю систем. З цієї точки зору функція характеризує (визначає) дану систему (підсистему) зовні, з позиції входження її у вищу систему ієрархії. Саме функція системи (підсистеми) і визначає місце останньої в навколишньому середовищі.

В той же час функція визначає і ряд особливо важливих внутрішніх характеристик систем, але напрочуд, безпідставно зневажається дослідниками.

Розкриваючи відношення «ціле-частина», функція детермінує зміст діяльності, дає перелік і послідовність дій, що необхідно виконати. Причому, разом з методами, прийомами і засобами, з конкретизацією результату, що треба досягти, виконуючи ту чи іншу процедуру, сукупність яких і визначає функціональну (організаційну) технологію. Отже, люба функція технологічна за процедурами дії, причому, уособлює в собі повний життєвий технологічний цикл: «від проекту — через процедурні тернії — до результату».

Специфіка функцій любого рівня системи, підсистеми, сукупності систем полягає в тому, що як «ціле» вона не тільки об'єднує свої «частини» (елементи), але і відображає притаманні тільки їм смислові значення. Таким чином функція перевіряється у сукупну характеристику кожної системи (підсистеми), яка не являється абсолютною і достатньо репрезентативною при дослідженні системи якості об'єкту оперативного управління. Поглиблюючи дослідження, слід розглянути типову структуру любой цілеспрямованої діяльності сукупності людей в рамках спеціалізованих функцій.

Завдяки опосередкуванню (цілеспрямуванню) ініціативної економічної діяльності отримується сукупний результат: ідеальний чи реальний, але корисний для соціально-економічного цілого, спільноти людей чи окремої людини. В цілях отримання цього результату взаємодіють різні елементи (субстанції): люди, засоби і предмети праці, інформація, гроші, комунікації. Вони об'єднуються в єдине ціле за допомогою процесу відтворення цілісності, головним у якому є організаційно-інформаційні управлінські процеси.

Звичайно, і процеси оперативного управління і операційний менеджмент, як суспільно вигідна, цілеспрямована, спеціалізована, економічно-соціальна діяльність, включають ті ж самі складові, в тій чи іншій послідовності і кількості.

Таким чином, з одного боку, ми маємо діло з невизначеною сукупністю діючих елементів: люди, інформація, ресурси, результати діяльності і результати її контактів з навколишнім середовищем. З іншого боку, ми маємо діло з процесами і процедурами, які виникають на основі поелементної взаємодії в рамках тієї чи іншої діяльності.

Слід, однак, пам'ятати, що типове уособлення процесів, які ми назвали не слід абсолютизувати. Майже всі вони — це процеси відтворення:

- технічного фактора в системі оперативного управління;
- технологічного фактора в системі оперативного управління;
- соціального фактора в системі оперативного управління;
- економічного фактора в системі оперативного управління;
- інформаційного забезпечення в системі оперативного управління;
- організаційного фактора в системі оперативного управління;
- забезпечуючих процедур в системі оперативного управління;
- процедур обслуговування в системі оперативного управління;
- цілісності — об'єднання описаних процесів і їх виконавців в одне ціле, тобто, управління сукупністю процесів системи оперативного управління — організаційна технологія операційного менеджменту;
- спеціалізованої функції щодо підтримання (збереження) цілісності організаційної структури системи оперативного управління.

Саме ця остання функція вимагає найбільшої уваги — спеціалізована функція по відтворенню цілісності системи оперативного управління. Вона проектується як в аспекті удосконалення — соціальні фактори, так і в контексті виконання — економічні фактори. Причому, в контексті виконання слід враховувати, що ця функція визначає характеристики процесів постановки цілей у самому загальному вигляді і процеси регулювання, як процедури реалізації (досягнення) цілей. В процесі цілеспрямування особливий наголос ставиться на функцію удосконалення, як правило виконується паралельно з виконанням всієї спеціалізованої функції. Але особливо активізується в період створення забезпечуючої ієрархії цілей.

Під час реалізації сукупності управлінських процесів в деяких підрозділах і їх функціональному уособленні виникає ряд труднощів організаційного забезпечення. Перш за все ці труднощі пов'язані з протиріччями між необхідністю функціональної спеціалізації і інтеграцією — проблемою відображення (характеристики) конкретного об'єкту в інтегруючому процесі оперативного управління. Це вимагає і спеціалізації в самій системі оперативного управління: формуються ланцюги (кватирки) за деяким критерієм функціонального уособлення у відповідності із специфічною структурою самого управлінського процесу (сукупністю

технологічних процедур). Причому, з відображенням специфічної структури діяльності в контексті оперативного управління, а також цілісних організаційних створень (органів, елементів) і їх процесів функціонування. Звідси виникає найголовніше питання сьогодення перед вітчизняною наукою управління: — винайти способи оптимізації цих внутрішніх протиріч.

На наш погляд (ми вже про це говорили), його можливість оптимізувати удосконаленням організаційної структури системи оперативного управління, інтегруючи тим самим функціональну уособленість.

Звичайно, при цьому слід враховувати і проблеми структурування, його оптимізацію при уособленні лінійних центрів керування. Як правило на верхніх рівнях ієрархії оперативного управління, що забезпечують оперативне керівництво, необхідно створювати центр особливих повноважень для розв'язання задач стратегічного розвитку. Причому, авторитет цього органу повинен бути значно вищим, ніж авторитет звичайного штабного органу, не дивлячись на те, що його створено, як раз у поміч вищому рівню ієрархії керівництва, без якого саме стратегічні плани розвитку не приймаються.

Окрім цього, слід підкреслити необхідність оформлення у самостійний ланцюг сукупність координуючих функцій підрозділів (органів), що займають у ієрархії оперативного управління за своїм змістом і суттю особливе місце, якщо вони, деколи і являються лише механічно складними сумами із різних ланцюгів.

І останнє, постає питання щодо поборення стихійності шляху формування і реорганізації елементів організаційної структури системи оперативного управління.

Історично так склалося, що процес реорганізації розпочинається, як правило, «знизу», а закінчується вже потім на самому «верху». Саме це часто являється причиною створення неправильної (не оптимальної) організаційної структури ієрархії підпорядкування. Причина таких підходів полягає у їх соціальності, у намаганнях знаходження найменших соціальних напруг, що призводить до намагань знайти місце усім «старим» ланцюжкам, елементам, органам місце у «новій» організаційній структурі, що порушує процеси інтеграції останньої.

Але неможливо не враховувати і той фактор, що при проектуванні і створенні системи оперативного управління та її організаційної структури користуються і використанням типових рішень, блоків, підсистем. Бо вони обумовлюються набором типових функцій операційного менеджменту, використовуючи технологічні процедури, що притаманні оперативному управлінню, тобто функціонально уособлені.

У сьогоднішній, при проектуванні конкретних організаційних структур систем оперативного управління, ми вважаємо, що слід керуватися наступними групами принципових вимог:

по-перше, вимог, пов'язаних з «фізичною» характеристикою об'єкта оперативного управління, яка повністю залежить від рівня розвитку виробничих сил і виробничих відносин, а також середовища, в якому йому доведеться функціонувати: корпоративні, регіональні, державні і закордонні аспекти інтеграції;

по-друге, обумовлених необхідністю інтегрувати даний об'єкт в середовищі відповідного соціального цілого і в сукупності загальної існуючої соціально-економічної формації;

по-третє, вимог надійного використання системою оперативного управління функції досягнення заданого чи спрогнозованого результату (системна надійність).

Ці вимоги проходять через функції, що формально передумовлені організаційною структурою системи оперативного управління в цілому, а подальші їх витoki в необхідності надійних зв'язків людей і соціальних створень із заданими соціальними передумовами функціональної уособленості. Частина цих вимог віддзеркалює можливості самих соціальних елементів, а частина — необхідність створення механізмів системи оперативного управління, які гарантують своїм стимулюючим впливом мотиваційні чинники поведінки людей;

по-четверте, вимоги внутрішньої соціальності організаційної структури системи оперативного управління в широкому його розумінні — по результату соціально-економічної діяльності. Наприклад, для промислових підприємств — по продукції, яка випускається, по системі оплати праці і розподілу доходів, по підборі кадрів і їх професійній придатності у відповідності місцю використання, по інформаційному забезпеченню і т. ін.;

по-п'яте, вимоги економічної ефективності організаційної системи оперативного управління з позицій різних підходів за різних аспектів.

Природно, що всі ці вимоги не так вже й просто врахувати. Але всі вони відтворюються в процесі ітеративної процедури уточнення цілей, функцій, в їх взаємозв'язку, що дозволяє відпрацювати оптимальне, або не допустиме управлінське рішення щодо цільової функції.

При цьому самі організаційні структури системи оперативного управління повинні відповідати в цілому комплексу вимог:

— бути адекватними змінам у самих виробничих процесах;

— відповідати вимогам гнучкості і оптимальній адаптивності до змін в управляємих об'єктах і під впливом зовнішніх подразників, забезпечуючи при цьому високий ступінь усталеності і надійності;

— відповідати умовам і принципам ієрархії, взаємозалежності і підпорядкуванню, забезпечуючи при цьому послідовність переходу від одного рівня ієрархії до іншого;

— забезпечувати пріоритети згідно типу, класу, характеру, роду і виду розв'язуючих завдань, створюючи умови для часткового або повного квантифікування і оптимізації відповідних процесів за рахунок безперервної синхронізаційної паралельної і оперативної обробки інформаційних потоків;

— забезпечувати раціональний баланс прав і відповідальності в окремих ланцюгах системи оперативного управління, а також оптимальних комунікативних і ефективних зв'язків поміж них.

Все це у сукупності взаємозв'язків і взаємообумовлення визначає, що люба організаційна структура системи оперативного управління складною соціально-економічною системою являється, перш за все, характеристикою її соціальності, в якій віддзеркалюються всі основні, об'єктивно притаманні тільки їй і ознаки, і властивості. Всі ці положення обумовлюють найголовніший висновок, що досягнення відповідності між організаційною структурою і характерними рисами самої системи є основним принципом проектування нових і вдосконалення діючих систем оперативного управління складними соціально-економічними системами. Принцип, який потребує визначення всієї сукупності основних факторів і їх впливу на формування і розвиток не стільки організаційних структур систем оперативного управління, скільки на характер існування самих складних соціально-економічних систем, що надає теорія причинності наслідків.

Список використаних джерел

1. Абалкин Л.И. Социальные приоритеты и механизмы экономических преобразований в России / Л.И. Абалкин, Б.З. Мильнер, Д.В. Сорокин и др. / Институт экономики РАН.— М., 1998.— 126 с.
2. Аккерман Ф. Экономика в контексте (вопросы преподавания экономической теории) / Ф. Аккерман, О. Ананьин, Т. Вайскопф, Н. Гудвин // Вопросы экономики.— 1997.— №2.— С.134-147.
3. Аммельбург Г. Предприятие будущего. Структура, методы и стиль руководства / Г. Аммельбург. — М.: Международные отношения, 1997. — 416 с.
4. Амосов Н. М. Энциклопедия Амосова: Алгоритм здоровья. Человек и общество / Н. М. Амосов.— М.: ООО «Изд-во АСТ»; Донецк: «Сталкер», 2002. — 461 с.
5. Амоша А.И. Каноны рынка и законы экономики. — Кн. 1. Методология экономико-математического анализа / А.И. Амоша, Е.Т. Иванов. — Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998.- 420 с.
6. Амоша А.И. Каноны рынка и законы экономики. Кн. 2. Процесс производства / А.И. Амоша, Е.Т. Иванов. — Донецк: ИЭП НАН Украины, 1999. — 518 с.
7. Анализ и прогнозирование результатов производственной и финансовой деятельности предприятий, объединений, региона (методические положения) / Прокопенко Н.Д., Белый Е.Л., Богачев СВ. и др. — Донецк: ИЭП НАН Украины, 1999.-111 с.
8. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф.—СПб., 1999.— 416 с.
9. Баканов М.И. Теория экономического анализа / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. — М.: Финансы и статистика, 1999. — 416 с.
10. Барзилов С.И. Регион как политическое пространство / С.И. Барзилов, А.Г. Чернышев // Свободная мысль. — 1997. — № 2. — С. 3–13.
11. Бердяев Н.А. О назначении человека / Н.А. Бердяев. — М.: Республика, 1993.— 383 с.
12. Бердяев Н.А. Смысл истории / Н.А. Бердяев. — М.: Мысль, 1990. — 176 с.
13. Бернар К. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы концепции и методы: учебное пособие / К. Бернар; пер. с англ. — М.: ЮНИТИ, 1997. — 576 с.
14. Білорус О. Глобалізація. Прийняти виклик часу / О. Білорус // Віче. — 2000.— №12. — С. 131-146.
15. Бланк И.А. Управление прибылью.— К.: «Ника-Центр», 1998.— 544 с.
16. Богданов А.А. Тектология. (Всеобщая организационная наука) / А.А. Богданов. — М.-Л., 1927.
17. Бор М.З. История мировой экономики / М.З. Бор. — М: Дело и Сервис, 2000.— 496 с.
18. Боронос В.Г. Методологічні засади управління фінансовим потенціалом території: монографія / В.Г. Боронос. — Суми: Сумський державний університет, 2011. — 310 с.

19. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. — М.: Прогресс, 1984. — 367 с.
20. Вернадский В.И. Живое вещество / В. И. Вернадский; сост. В.С. Неаполитанская, Н.В. Филиппова. — М.: Наука, 1978. — 385 с.
21. Вернадский В.И. Научная мысль как планетарное явление; [кн. 1] / В.И. Вернадский. — М.: Наука, 1977. — 191 с. (Размышление натуралиста; соч. в 2-х кн.).
22. Войт С.М. Концепти оптимізації інноваційного менеджменту: монографія / С.М. Войт, В.А. Ткаченко, Б.І. Холод; за наук. ред. д.е.н., проф., В.А. Ткаченка.— Дніпропетровськ: ДУАН, Монолит, 2016.— 224 с.
23. Войт С.М. Критерії вибору інноваційної стратегії розвитку на мезорівні: монографія / С. М. Войт, В. М. Косарев; за наук. ред. д.е.н., проф., Б.І. Холода.— Дніпропетровськ: ДУАН, Монолит, 2015.— 256 с.
24. Войт С.М. Теорія і практика інституційного регулювання інноваційно-інвестиційних процесів у промисловості: регіональний аспект: монографія / С.М. Войт. — Херсон: Гринь Д.С., 2013. — 352 с.
25. Воронин А.А. Модель оптимального управления структурными изменениями организационной системы / А.А. Воронин, С.П. Мишин // Автоматика и телемеханика. — 2002. — №8. — С. 136—150.
26. Геець В. Макроекономічна стабілізація і криза пропорцій у перехідній економіці / В. Геець, Л. Возна // Банківська справа. — 1998. — №1. — С. 25-32.
27. Геець В. Про політику економічного зростання в Україні / В. Геець // Банківська справа. — 1999. — №4.- С. 3-13.
28. Глобализация и неравномерность мирового развития // Мировая экономика и международные отношения. —2001.— № 4.
29. Глуха Г.Я. Національна економіка: фактори зростання: монографія / Г.Я. Глуха.— Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2014. — 311 с.
30. Глущенко В.В. Исследование систем управления / В.В. Глущенко, И.И. Глущенко. — Железнодорожный, Моск. обл.: НГШ «Крылья», 2000. — 416 с.
31. Государственное управление экономикой Украины: опыт, проблемы, решения / Н.Г. Чумаченко, Л.Г. Червова, Л.М. Кузьменко и др. — Донецк: ИЭП НАН Украины. — 1999. — 484 с.
32. Гэлбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества / Дж. К. Гэлбрейт; пер. с англ. — М.: Прогресс, 1976.— 406 с.
33. Данько М. Інноваційний потенціал у промисловості України / М. Данько // Економіст. — 2009. — № 10. — С. 26-32.
34. Дементьев В. В. Институты: проблема определения понятия / В.В. Дементьев // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 35.- Донецк: ДонНТУ, 2008. — С. 5-22.
35. Деминг Э. У. Выход из кризиса: новая парадигма управления людьми, системами и процессами / Э. У. Деминг; пер. с. англ. Ю. Адлер, В. Шпер. — 6-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2014. — 416 с.
36. Дж. Ходжсон. Какова сущность институциональной экономической теории? Hodgson, Geoffrey M. Journal of Economic Issues, Jun 2000, Vol. 34 Issue 2, p 317.
37. Джон Р. Коммонс Институциональная экономика («Institutional Economics» American Economic Review, vol. 21 (1931), pp.648-657. by John R. Commons).

38. Долан Э. Дж. Макроэкономика / Э. Дж. Долан, Д. Линдсей; пер. с англ. — С.-Пб.: АО С.-Пб. оркестр, 1994.—410 с.
39. Дульнев Г. Н. Энергоинформационный обмен в природе / Г.Н. Дульнев // Физика сознания и жизни, космология и астрофизика.— 2004.— № 4.
40. Дульнев Г. Н. Введение в синергетику / Г.Н. Дульнев.— Проспект, СПб, 1998.— 256 с.
41. Ехлаков Ю.П. Моделирование структурных взаимосвязей функционирования организационных систем управления / Ю.П. Ехлаков, В.В. Яворский. — Томск: ТГУ, 2000. — 212 с.
42. Инвестиционный потенциал в основе реализации инновационных проектов: монография / С.Б. Холод, Е.В. Гарашук, Е.Е. Козлов и др.; под науч. ред. д.э.н., проф. В.А. Ткаченко.— Д.: Монолит, 2010.— 360 с.
43. Инновационный менеджмент / Под ред. В.М. Аныпина., А.А. Дагаева,- М.: Дело, 2003.- 528 с.
44. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы / В.Л. Иноземцев.— М.: Логос.— 2000.— 147 с.
45. Институциональная экономика / Под общ. ред. А.Олейника.— М.: ИНФРА-М, 2007.— 704 с.
46. Ішук С.О. Виробничий потенціал промислових підприємств: проблеми формування і розвитку: монографія / С.О. Ішук. — Львів: ІРД НАН України, 2006.— 278 с.
47. Канев Ю.Ю. Оценка рисков финансово-хозяйственной деятельности предприятий на этапе принятия управленческого решения / Ю.Ю. Канев // Маркетинг в России и за рубежом. — 2001. — № 5. — С. 56-62.
48. Канторович Л. В. Дальнейшее развитие математических методов и перспективы их применения в планировании и экономике // Применение математики в экономических исследованиях / Под ред. В.С. Немчинова. — М.: Соцэкгиз, 1959.— С. 310-353
49. Канторович Л.В. Математические методы организации и планирования производства / Л.В. Канторович // Применение математики в экономических исследованиях / Под ред. В.С. Немчинова. — М.: Соцэкгиз, 1959. — С. 251-309.
50. Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег / Д. Кейнс; пер. с англ. — М.: Прогресс, 1978.— 494 с.
51. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс.- М.: Гелиос АРВ, 2002. — 352 с.
52. Кенней Дж. Кук. Малый бизнес: Маркетинг. (Пер. с англ.) — М.: Издательский дом “Довгань”, 1998.— 168 с.
53. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ; пер. с англ. — М.: Соцэкгиз, 1960.— 420 с.
54. Кларк Дж. Б. Распределение богатства.— М.: Экономика, 1992.— С.40
55. Ковалев А.П. Регионализация на современном этапе: элементы прошлого, настоящее, будущее / А.П. Ковалев // Регіональні перспективи. — 2002.— С. 6-11.
56. Козаченко А.В. Механизм стратегического управления крупными производственно-финансовыми системами промышленности / А.В. Козаченко. — Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. — 348 с.
57. Комаров И. Интеллектуальный капитализм / И. Комаров // Персонал. — 2000.— № 5. — С.54 -60.

58. Коноков Д.Г. Организационная структура предприятий / Д.Г. Коноков, К.Л. Рожков. — М.: Ин-т стратегического анализа и развития, предпринимательства, 2004. — 146 с.
59. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. Е.М.Пеньковой. — М.: Прогресс, 1990. — 736 с.
60. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз — М.: «Дело ЛТД», 1993. — 192 с.
61. Кочетов Э. Г. Глобалистика: теория, методология, практика / Э.Г. Кочетов. — М.: Изд-во НОРМА, 2002- 672 с.
62. Краткий энциклопедический словарь, т.2 / Сост. А.П.Горкин. — М.: Большая Российская энциклопедия, 2000. — 671 с.
63. Крегель Я. Для группы “Адженда”. Рыночный шок (материалы группы “Адженда” по социально-экономической реконструкции Центральной и Восточной Европы) / Я. Крегель, Э. Мацнер, Г. Грабер. — Вена: Международный институт мира, 1992. — 176 с.
64. Кудріна О.Ю. Промисловий потенціал регіону: формування, оцінка та стратегія: монографія / О.Ю. Кудріна. — Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2014. — 456 с.
65. Кун Т. Структура научных революций (пер. с англ.) / Томас Кун. — М.: Прогресс, 1975. — 288 с.
66. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.07.01. — економіка промисловості / Є.В. Лапін. — Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», 2006. — 36 с.
67. Лесков Я.В. Знание и власть: монография / Я.В. Лесков. М.:СИНГЕТ, 2001.— 100 с.
68. Ляшенко В. І. Україна XXI: неоіндустріальна держава або «крах проекту»? : монографія / В. І. Ляшенко, Є. В. Котов: НАН України, Ін-т економіки пром-сті; Полтавський ун-т економіки і торгівлі. — Київ, 2015. — 196 с.
69. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Пер. с англ. 11-го изд. К., ХаГар, 2000.— 785 с.
70. Малинецкий Г.Т. Модель иерархической организации / Г.Т. Малинецкий, М.С. Шакаева. — М.: ИПМ, 1995. -240 с.
71. Маршалл А. Принципы экономической науки.— Т.1. Пер. с англ.— М.: Прогресс, 1993.— 415 с.
72. Межрегиональные межотраслевые модели мировой экономики / Отв. ред. А.Г. Гранберг, С.М. Минишиков. — Новосибирск: Наука, 1983. — 274 с.
73. Мельник Л. Г. Фундаментальные основы развития.— Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003.— 288 с.
74. Мельник Л.М. Концептуальные основы развития.— Сумы: Сиверщина, 1999.— 145 с.
75. Мельник С.В. Інституційно-інноваційна модель досягнення збалансованості пропозиції освітніх послуг до потреб національного та регіональних ринків праці / С.В. Мельник // Науковий вісник національного гірничого університету.— 2006. № 4.— С. 5–9.
76. Мельников О Н. Природа творческой энергии человека // Малое предприятие.— 2000.— №9.— С.44-45.

77. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. — М.: “Дело”, 1992. — 702 с.
78. Мильнер Б.З. Системный подход к организации управления / Б.З. Мильнер, Л.И. Евненко, В.С. Рапопорт. — М.: Экономика, 1983. — 219 с.
79. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации. — СПб.: ИД Питер, 2001. — 512с.
80. Михасюк І. Державне регулювання економіки / І. Михасюк, А. Мельник, М. Крупка, З. Залога. — К.: Атіка, Ельга-Н, 2000. — 592 с.
81. Моисеев Н.Н. Расставание с простотой / Н.Н. Моисеев. — М.: Аграф, 1998. — 480 с.
82. Моисеев Н.Н. Судьба цивилизации. Путь разума / Н.Н. Моисеев. — М.: Языки русской культуры, 2000. — 224 с.
83. Мосійчук І.В. Ресурсний потенціал соціальної сфери України та економічний механізм його відтворення: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня к.е.н. / І.В. Мосійчук: Міністерство освіти і науки України, Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна», 2015. — 20 с.
84. На пороге XXI века. Доклад о мировом развитии 1999/2000 года. М.: Издательство “Весь Мир”, Всемирный банк, 2000. — 288 с.
85. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі / Ю.М. Пахомов, Д.Г. Лук’яненко. Б.В. Губський. — К.: Україна, 1997. — 237 с.
86. Новиков Д.А. Механизмы функционирования многоуровневых организационных систем / Д.А. Новиков. — М.: Фонд «Проблемы правления», 1999. — 168 с.
87. Новікова М.М. Методологічне забезпечення системи управління трудовим потенціалом промислових підприємств: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня д.е.н. / М.М. Новікова: Міністерство освіти і науки України, Харківський національний економічний університет, 2010. — 36 с.
88. Пабат О.В. Економічна безпека держави: інноваційні фактори: монографія / О.В. Пабат. — Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2012. — 168 с.
89. Павловский М. Вспомним Туган-Барановского, или Кое-что об инновационной модели идеологии реформ / М. Павловский // Голос Украины. — 1997. — 5 авг.
90. Подольчак Н.Ю. Потенціал соціально-економічних систем національного господарства: монографія / Н.Ю. Подольчак, І.І. Яремко, О.Є. Сухай. — Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2013. — 220 с.
91. Поклонский Ф.Е. Особенности формирования системы статистических показателей для многоцелевого анализа экономики региона / Ф.Е. Поклонский, О.И. Пампура. — Донецк: НЭП НАН Украины, 1993. — 41 с.
92. Портер М. Конкурентная стратегия : методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер ; пер. с англ. И. Минервин. — 4-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2011. — 454 с.
93. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції. — К.: Основи, 1998. — 390 с.
94. Пригожий И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой / И. Пригожий, Н. Стенгерс. — М.: Наука, 1986.
95. Проблемы современной экономики и институциональная теория / Под ред. В.В. Дементьева, Р.М. Нуреева. — Донецк: ДонНТУ, 2009. — 500 с.

96. Прокопенко Н.Д. Анализ и прогнозирование результатов производственной и финансовой деятельности предприятий, объединений, региона (методические положения) / Н.Д. Прокопенко и др.; НАН Украины, Ин-т экономики промышленности. — Донецк : ИЭП, 1999. — 112 с.
97. Прокопенко Н.Д. Методологические особенности товарно-денежного обращения в общественном производстве / Н.Д. Прокопенко, Е.Т. Иванов. — Донецк: ИЭП НАН Украины, 1995. — 52 с.
98. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій / Відпов. ред. Ю.В. Кіндзерський. — К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. — 408 с.
99. Радько С. Выделение рисков при принятии управленческих решений / С. Радько // Управление риском. -2001. — №4. -С. 5-12.
100. Райзберг Б.А. Программно-целевое планирование и управление / Б.А. Райзберг, А.Г. Лобко. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 428 с.
101. Ринкова трансформація економіки України: теорія, практика, перспективи Матеріали міжнародної науково-практичної конференції, Львів, 24—25 жовтня 2003 р. — Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2003. — 350 с.
102. Рогоза М.Є. Управління промисловими підприємствами: соціально-економічні чинники та особливості організації / М.Є. Рогоза. — Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2005. — 281 с.
103. Самуэльсон П. Экономика. Т.1 / П. Самуэльсон; пер. с англ. — М.: МГП “Алгол”, 1992. — 333 с.
104. Самуэльсон П. Экономика. Т.2 / П. Самуэльсон; пер. с англ. — М.: МГП “Алгол”, 1992. — 315 с.
105. Ситник Л.С. Порухення кругообігу промислового капіталу і криза його функціональних форм / Л.С. Ситник // Схід. — 1999. — №4(28). — С. 32-35.
106. Ситник Л.С. Промислова політика та криза грошового капіталу / Л.С. Ситник // Соціально-економічні аспекти промислової політики. — Донецк: ИЭП НАН Украины.- 1999.- С. 183-194.
107. Смирнов Э.А. Теория организации и бизнес-процессы / Э.А. Смирнов. — М.: Национальный институт бизнеса, 2000. — 303 с.
108. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; пер. с англ. — М.: Соцэкгиз, 1962. — 684 с.
109. Современные проблемы социально-экономического развития регионов: сб. науч. тр. — Донецк: ИЭП, Т. 1. — 2002. — 527 с.
110. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / за ред. Е.М. Лібанової, М.А. Хвесика; Національна академія наук України, Відділення економіки, Державна установа Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України, Київ: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. — 775 с.
111. Стонер Джеймс А.Ф., Долан Едвін Г. Вступ у бізнес: Пер. з англ. / Заг. ред і вступ. ст. Й.С.Завадського. — К.: Вид-во Європ. ун-ту фін., інформ. Систем, менеджменту і бізнесу, 2000. — 752 с.
112. Стратегічні напрями економічного та соціального розвитку України на 2000-2004 роки (результати аналізу та пропозиції по реалізації) / В.О. Алимов, О.І. Амоша. О.В. Бреславцев та ш. — Донецьк: ІЕП НАН України, 2000. — 104 с.

113. Теория проектирования больших самоуправляемых социально-экономических систем: науч.-концепт. альм.: в 5 т.- Днепропетровск: Монолит, 2013. — Том 1: Теоретические основы развития больших самоуправляемых социально-экономических систем: монография / В.А. Ткаченко, Б.И. Холод, А.И. Щукин; под науч. ред. д.э.н., академика АЭН Украины, проф. В.А. Ткаченко. — 256 с.
114. Теория проектирования больших самоуправляемых социально-экономических систем: науч.-концепт. альм.: в 5 т.- Днепропетровск: Монолит, 2014. — Том 2: Теория невизначености у складних саморегулюючих соціально-економічних системах: монография / О.В. Ткаченко, А.И. Щукин, С.В. Грушевский и др.; под науч. ред. д.э.н., академика АЭН Украины, проф. В.А. Ткаченко. — 312 с.
115. Теорія проектування великих самокерованих соціально-економічних систем: наук.-концепт. альм у 5 томах. Дніпропетровськ, Монолит, 2013.- Том 2: Теорія невизначеності у складних саморегулюючих соціально-економічних системах / В.А. Ткаченко, Б.І. Холод, Н.Л. Маньковська та ін.; за наук. ред. д.е.н., академіка АЕН України, проф. В.А. Ткаченко. — 264 с.
116. Теорія проектування великих самокерованих соціально-економічних систем: наук.-концепт. альм у 5 томах. Дніпропетровськ, Монолит, 2013.- Том 3: Системність на полі невизначеності у складних саморегулюючих соціально-економічних системах / В.А. Ткаченко, Б.І. Холод, В.М. Ключко та ін.; за наук. ред. д.е.н., академіка АЕН України, проф. В.А. Ткаченко. — 244 с.
117. Теорія проектування великих самокерованих соціально-економічних систем: наук.-концепт. альм у 5 томах. Дніпропетровськ, Монолит, 2013.- Том 4: Економічно-генетична теорія якості управління у складних саморегулюючих соціально-економічних системах / В.М. Ключко, К.В. Кухтін, С.В. Грушевський та ін.; за наук. ред. д.е.н., академіка АЕН України, проф. В.А. Ткаченко. — 272 с.
118. Теорія проектування великих самокерованих соціально-економічних систем: наук.-концепт. альм у 5 томах. Дніпропетровськ, Монолит, 2013.- Том 5, кн. 1: Програмно-орієнтоване управління у складних саморегулюючих соціально-економічних системах / В.А. Ткаченко, О.В. Ткаченко, С.Б. Холод та ін.; за наук. ред. д.е.н., академіка АЕН України, проф. В.А. Ткаченко. — 192 с.
119. Теорія проектування великих самокерованих соціально-економічних систем: наук.-концепт. альм у 5 томах. Дніпропетровськ, Монолит, 2014.- Том 5, кн. 3: Управління комунікаційною діяльністю розвитку підприємств / С.Б. Холод, С.С. Яременко, Т.С. Мішустіна та ін.; за наук. ред. д.е.н., академіка АЕН України, проф. В.А. Ткаченко. — 260 с.
120. Технологический императив развития интеллектуального потенциала Украины: науч.-концепт. альм.: в 7 кн.— Д.: Монолит, 2012.— Кн. 6, ч. 2.: Инновационность в любом аспекте деятельности в сложных социально-экономических системах: нерешенные проблемы социума: Монография / Е.В. Козлов, О.Е. Козлова, Э.С. Томашевский и др.: под науч. ред. д.э.н., академика АЭН Украины, акад. АЭН Украины, проф. В.А. Ткаченко. — 356 с.
121. Технологический императив развития интеллектуального потенциала Украины: науч.-концепт. альм.: в 7 кн.— Д.: Монолит, 2012.— Кн. 7.: Интег-

- ральная стратификация: большие самоуправляемые социально-экономические системы: монография / В.А. Ткаченко, Б.И. Холод, А.И. Щукин; под науч. ред. д.э.н., акад. АЭН Украины, проф. В.А. Ткаченко. — 312с.
122. Технологічний імператив розвитку інтелектуального потенціалу України. Науково-концептуальний альманах у 7 кн.- Дніпропетровськ: Монолит, 2010.- Кн. 4 : Ініціативна інтелектуальна творча діяльність в основі розвитку: монографія / В.А. Ткаченко, Б.І. Холод, Я.Г. Берсуцький та ін.; за наук. ред. д.е.н., академіка АЕН України, проф. В.А. Ткаченко. — 360 с.
123. Технологічний імператив розвитку інтелектуального потенціалу України. Науково-концептуальний альманах у 7 кн.- Дніпропетровськ: Монолит, 2010.- Кн. 5: Філософія оперативного управління віртуальними підприємствами: Іконографія / В. А. Ткаченко, В. І. Холод, Я. Г. Берсуцький та ін.; за наук. ред. д.е.н., проф. В. А. Ткаченко.— 448 с.
124. Ткаченко В.А. Епістемологічний скептицизм в основі економічної політики в Україні: монографія / В.А. Ткаченко. — Дніпропетровськ: ДУ ім. А. Нобеля, Монолит, 2014. — 264 с.
125. Ткаченко В.А. Інтелектуальний потенціал в основі розвитку виробничих сил і виробничих відносин / В.А. Ткаченко. — Дніпропетровськ: Монолит, 2008. — 274 с.
126. Ткаченко В.А. Непередбачуваний корпоративний світ в умовах невизначеності: монографія / В.А. Ткаченко.- Дніпропетровськ: ДУ ім. А.Нобеля, Монолит, 2014. — 260 с.
127. Ткаченко В.А. Соціально-економічна еволюція структурних зрушень в економічних системах: монографія / В.А. Ткаченко. — Д.: ДУЕП, Монолит, 2008. — 256 с.
128. Томилов В.В. Культура предпринимательства.— СПб.: Издательство “Питер”, 2000.— 368 с.
129. Удосконалення стратегічного управління за позицією підприємства на ринку / С.Б. Холод // Європейський вектор економічного розвитку.— 2013.— № 2(15).— С. 187—204.
130. Урсул А.Д. Устойчивое развитие и образование XXI века: ноосферный подход / Урсул А.Д. // НАВИГУТ. Журнал высших гуманитарных технологий.— 2004. — № 4.
131. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика.— М.: Дело, 1993.
132. Філософія маркетингу: інтеграція теорії та практики: монографія / О.В. Андріяшина та ін.; за заг. ред. с. Ю. Хамініч; Дніпропетр. нац. ун-т ім. О. Гончара.— Д.: Наука і освіта, 2010.— 272 с.
133. Форд Г. Моя жизнь, мои достижения. Пер. с англ. К.: “Грайлык”, 1993.— 204 с.
134. Фрайлингер К. Управление изменениями в организации / К. Фрайлингер, И. Фишер; пер. с нем. Н.П. Береговой, И.А. Сергеевой.— М.: Книгописная палата, 2002.— 264 с.
135. Ханц Л. Социальная рыночная экономика. Германский путь.— М.: “Дело ЛТД”, 1994.— 224 с.
136. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Дж. Ходжсон / Пер.с англ. — М.: Дело, 2003. — 464 с.

137. Хойер В. Как делать бизнес в Европе.— М.: Прогресс, 1992.— 253 с.
138. Холод Б.И. Основы конкурентных преимуществ и инновационного развития: Монография / Б.И. Холод, В.А. Ткаченко, Р.Б. Тяг и др.; под общей и науч. ред. д.э.н., акад. АЭН Украины, проф. В.А. Ткаченко.— Д.: ДУЭП, Монолит, 2008.— 475 с.
139. Холод С.Б. Управління інноваційним розвитком на мезорівні: монографія / С.Б. Холод; за наук. ред. д.е.н., проф., акад. АЕН України В.А. Ткаченка.— ДУАН. Монолит, 2015.- 360 с.
140. Хоскинг А. Курс предпринимательства: Практик. пособие / Пер. с англ.— М.: Международные отношения, 1993.— 350 с.
141. Чухно А. Интеллектуальный капитал: сущность, формы и закономерности развития / А. Чухно // Экономика Украины. — 2002. -№ 11.- С.48-55.
142. Чухрай Н. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове і логістичне забезпечення: монографія / Н. Чухрай. — Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2012. — 316 с.
143. Шандова Н.В. Принципи формування умов сталого розвитку промисловості / Н.В. Шандова // БІЗНЕС ІНФОРМ. — 2013. — №6. — С.176-181.
144. Шарков Ф.И. Брендинг и культура организации / Ф.И. Шарков, А.И. Ткачев.— М., 2003. — С. 95.
145. Шевчук Л.Т. Медико-соціальні аспекти використання трудового потенціалу: регіональний аналіз і прогноз: монографія / Л.Т. Шевчук. — Львів, Інститут регіональних досліджень НАН України, 2003. — 486 с.
146. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры: Пер. с нем. / Под общ. ред. А.Г. Милейковского.— М.: Прогресс, 1982.— 454 с.
147. Шумська С.С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки / С.С. Шумська // Фінанси України. — 2007. — №15 — С.55-64.
148. Щетинин В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки // Мировая экономика и международные отношения. — 2003. — №8.— С.55-61.
149. Яковлева Ю.К. Природный потенциал: влияние его использования на экономическое развитие региона: монографія / Ю.К. Яковлева. — Донецк, Ноулидж, Донецкое отделение, 2011. — 204 с.
150. Aaker D. Managing Brand Equity: Capitalizing on the Value of a Brand Name / D. Aaker. — New York: Free Press, 1991.- P. 299.
151. Commons John R. Institutionsl Economics / American Economic Review. Vol. 21, p. 648-657.
152. Doyle P. Marketing Management and Strategy / P. Doyle. — Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ, 1994. — P. 159-165.
153. Edvinsson L., Malone M. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Roots. N.Y., 1997. P.375.
154. Kotler P. Principles of Marketing. The European Edition / P. Kotler, G. Armstrong, J. Saunders, V.Wong. — Pren-tice-Hall, Hemel Hempstead, 1996. — P. 556.

Зміст

Розділ 1

ДИСКРЕТНІСТЬ ПРИРОДНОГО РОЗВИТКУ ІНСТИТУЦІЙНИХ ПЕРЕВТІЛЕНЬ <i>В.А. Ткаченко</i>	3
--	---

Розділ 2

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ЩОДО ЗАКОНОМІРНОСТЕЙ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ <i>К.В. Завгородній, В.А. Ткаченко, Б.І. Холод</i>	25
---	----

Розділ 3

ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ЯК НАСЛІДОК РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА <i>В.А. Ткаченко, С.Н. Войт, В.І. Ляшенко</i>	67
---	----

Розділ 4

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ СТРУКТУРНИХ ЗМІН В ЕКОНОМІЦІ <i>В.А. Ткаченко, М.Є. Рогоза, К.В. Завгородній</i>	95
---	----

Розділ 5

ПРИРОДНІ МОТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ <i>С.Н. Войт, С.Б. Холод, Е.В. Роздобудько</i>	141
--	-----

Розділ 6

ТЕХНОЛОГІЧНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОГО ЗРОСТАННЯ СКЛАДОВИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ <i>В.А. Ткаченко, Д.К. Алимов, В.В. Серкін</i>	171
---	-----

Розділ 7

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ СКЛАДОВІ ПРИРОДНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ФОРМАЦІЇ <i>В.А. Ткаченко, В.В. Серкін, Б.І. Холод</i>	197
--	-----

Список використаних джерел	230
----------------------------------	-----

Наукове видання

**УВЕДЕННЯ В ТЕОРІЮ
ПРИЧИННОСТІ НАСЛІДКІВ**

Концептуально-аналітичний альманах у 7 томах

Том 5

Ткаченко Володимир Андрійович,
Завгородній Костянтин Васильович,
Холод Борис Іванович,
та ін.

**ЗАГАЛЬНО-ЦИВІЛІЗАЦІЙНІ
ЗАКОНОМІРНОСТІ СОЦІАЛІЗАЦІЇ
ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ**

Монографія

Українською мовою

За науковою редакцією *В.А. Ткаченка*

Технічний редактор *В.В. Олешкевич*

Підписано до друку 10.01.19. Формат 60х84/16.

Папір друкарський. Гарнітура таймс. Ум.друк.арк. 13,95.

Обл.-вид.арк. 14,80. Тираж 100 прим. Вид. № 221. Зам. № 01/101.

Видавець і виготівник ПП «Монолит»

49038, м. Дніпро, вул. Ярослава Мудрого, 56.

Тел.: (0562) 340-873, E-mail: monolit97@i.ua

Свідectво про внесення до Державного реєстру ДК № 273 від 08.12.2000.