

ПЕРЕХІДНА ЕКОНОМІКА ЯК ОСОБЛИВА ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА

Стаття присвячена аналізу перехідної економіки як особливої економічної системи, яка має суттєво відрізнятися як від адміністративно-командного господарства, так і ринкової економіки. Її основою є вельми своєрідне розв'язання протиріччя між становленням нової системи економічних відносин та намаганнями зберегти стару систему менеджменту на рівні підприємств, наслідком чого є зміна самої природи "м'яких бюджетних обмежень".

На нашу думку, сьогодні можна впевнено говорити про те, що наслідком трансформаційного процесу стала поява двох груп країн: з ринковою економікою (хоча щодо рівня розвитку ринкових відносин їх можна оцінювати по-різному) та особливою економічною системою, функціонування якої відбувається у вельми специфічній формі.

Так, на думку американських дослідників К. Гедді та Б. Ікеса, сучасна економічна система Росії (та й України) є віртуальною економікою. Її суть полягає в тому, що за наявності всіх атрибутів ринку (гроші, ціни, попит-пропозиція), економічна система насправді має відмінні від офіційних масштаби функціонування [1]. Ми вважаємо, що такий підхід є цілком умотивованим, але в певному розумінні одностороннім.

Якщо говорити точніше, за роки незалежності сформувалася досить своєрідна економічна система, механізми функціонування якої відрізняються од традиційних уявлень про ринок. Тому не можна зводити все до бартеру та неплатежів, хоча сьогодні ці два явища є своєрідною візитною карткою економіки України, Росії та інших пострадянських республік.

Ми вважаємо, що зміст такої системи не вичерпується процесом знищення вартості. В її основі лежить вельми своєрідна форма розв'язання протиріччя між становленням нової системи економічних відносин, яка базується на основі попиту і пропозиції (економічна відповідальність за власні виробничо-комерційні дії, переважно горизонтальна координація діяльності первинних економічних агентів), та намаганням зберегти незмінною систему старого менеджменту. Іншими словами: менеджмент сьогодні хоче

залишити за собою функцію використання коштів у широкому розумінні цього слова, але при цьому основним джерелом фінансування (в тих чи інших формах) виробничо-комерційної діяльності є держава. На практиці це означає, що в силу тих чи інших причин держава прямо чи опосередковано бере на себе відповідальність за виробничо-комерційну діяльність підприємств, порушуючи тим самим один із базових принципів ринкової економічної системи. По суті, в Україні сьогодні відбулася фактична приватизація використання фінансових коштів, тоді як відповідальність "залишилася" у державній власності. Таким чином, однією з причин ситуації, що склалася в Україні, можна вважати зростаюче протиріччя між макроекономічними (проголошеними) та мікроекономічними цілями [2]. В теоретичному плані змінити цю ситуацію можна або шляхом приватизації або повного одержавлення (націоналізації) первинних економічних агентів.

Ось чому самим терміном "віртуальна економіка" слід користуватися дуже обережно в тому сенсі, що результати її функціонування багато в чому мають реальний характер у формі товарів, послуг тощо. Таким чином, мова може йти про віртуальність, так би мовити, економічного відображення її функціонування. В той же час, частина агентів такої віртуальної діяльності зайнята цілком конкретними операціями, так би мовити, позитивного характеру.

При цьому підприємства, за термінологією Я. Корнаї, продовжують працювати в умовах "м'яких бюджетних обмежень" [3]. На нашу думку, сьогодні ми можемо говорити про зміну природи таких обмежень: якщо за умов планової

економіки обмеження диктувалися самою економічною системою, оскільки підприємства функціонували у вельми своєрідному економічному середовищі.

В широкому розумінні, кожне підприємство — первинний економічний агент — стикається з трьома групами взаємопов'язаних обмежень, а саме:

а) ресурсні обмеження, в основі яких лежить наявність та якість ресурсів (землі, капіталу, робочої сили, підприємництва, технологій);

б) фінансові (кредитно-грошові) обмеження, які можна, в свою чергу, поділити на дві підгрупи — внутрішні та зовнішні. Внутрішні обмеження — це власні кошти підприємств та їх ринкова вартість. До зовнішніх (щодо окремої фірми) слід віднести рівень розвитку банківської та фінансової системи тощо;

в) інституціональні обмеження: в даному разі йдеться про систему регулювання виробничо-комерційної діяльності первинного економічного агента в цілому. До них слід віднести діючу в країні систему оподаткування, реєстрації нових виробничо-комерційних структур тощо. Очевидно, що до цього виду обмежень також належать об'єктивні бар'єри на шляху виходу на ринок (мінімально необхідні початкові капіталовкладення), структура відповідного ринку тощо.

Напевне, роль кожної з груп названих обмежень залежить від особливостей розвитку національної економічної системи. Ось чому, на нашу думку, кожна історична форма такої системи має свою специфічну природу обмежень.

За умов планової економіки на перше місце виходять ресурсні та інституціональні обмеження. Водночас за умов ринкової економіки порівняно зростає значення фінансово-кредитних обмежень. В умовах кризи, що її переживає сьогодні Україна, в країні спостерігається відносний надлишок ресурсів (як результат скорочення виробництва). Разом з тим поведінка підприємств спрямована на подолання фінансово-кредитних та інституціональних обмежень, причому ці обмеження є якісно новими, оскільки за умов адміністративно-командної системи їх практично не існувало.

В цьому зв'язку вельми цікавою видається думка Г. Явлінського та С. Брагінського про те, що за умов адміністративно-командної економіки держава в особі Держплану не знає реальної виробничої функції первинного економічного агента [4]. Ось чому планування — це процес своєрідного обміну певної кількості ресурсів, що надаються Держпланом, на певну кількість продукції, яка постачається підприємством-виробником. Таким чином, формується ситуація, за якої частина ресурсів використовується в тіню-

вій сфері економіки (або, іншими словами, не за офіційним призначенням). Розвиваючи цю думку, можна зробити висновок про те, що така виробнича функція в умовах переходу до ринку має об'єктивно "легалізуватися".

Продовжуючи її, можна стверджувати, що на зміну системі централізованого розподілу та перерозподілу ресурсів у натуральній формі, яка існувала в колишньому СРСР у масштабах всієї держави, поки що не прийшла система ринкового розподілу здобутків, витрат та економічної відповідальності на рівні підприємств. Ось чому, виходячи з соціальних та політичних міркувань, держава продовжує займатися забезпеченням (хоча і в принципово нових, відмінних од минулого формах) діяльності первинних економічних агентів, беручи тим самим на себе відповідальність за результати їх виробничо-комерційної діяльності. Збереженню такої ситуації сприяє також домінуюча серед багатьох політиків упевненість про необхідність повністю зберегти й використати наявний промисловий потенціал, тоді як об'єктивно зробити це практично неможливо. Іншими словами, йдеться про штучне підтримання протиріччя між економічною доцільністю та технологічною цілісністю, яка б забезпечувалася традиційними зв'язками, що сформувалися за принципово інших умов господарювання.

Сьогодні економічна система функціонує наче б у двох вимірах: офіційному та неофіційному.

Офіційний сектор складається з двох основних підсекторів. Перший підсектор представлений нереформованими в широкому розумінні цього слова підприємствами. Мова йде про те, що ці підприємства сьогодні в силу об'єктивних та суб'єктивних причин не можуть ефективно функціонувати в ринковому середовищі (сільське господарство, вугільна промисловість тощо). Разом з тим, вони мають досить непогане представництво в парламенті, тому отримують значні пільги у вигляді реструктуризації податкової заборгованості, субсидій у різних формах тощо. На нашу думку, в багатьох випадках саме на цих підприємствах складається ситуація, коли кінцеву відповідальність за результати виробничо-комерційної діяльності бере на себе держава, тоді як директорат створює собі можливості для збагачення, незважаючи на борги, затримки виплати заробітної плати тощо. При цьому слід зазначити, що саме ці підприємства зацікавлені в збереженні стану економічної невідзначеності.

До другої групи слід віднести підприємства, які можна умовно назвати цілком ринковими, причому їх також можна поділити на дві

Сектори	Основні уклади	Поведінка первинних економічних агентів	Характерні риси функціонування
Офіційний сектор: а) nereформовані підприємства; б) ринкові підприємства, в тому числі: - тісно "зв'язані" з владою, - самостійні підприємства, - дружні підприємства Неофіційний сектор (який представлений практично тими ж підприємствами, що працюють в офіційному секторі)	Бартерний уклад "Офіційний" грошовий уклад Позабанківський грошовий уклад Доларовий уклад (або сфера функціонування іноземної валюти)	"Захисна" стратегія Стратегічна реструктуризація Пасивна реструктуризація	Бартеризація Взаємна заборгованість підприємств Масова збитковість підприємств Заборгованість по заробітній платі Великомасштабні пільги Пріоритет боржника Ідеологія повного відновлення традиційної ("радянської") структури та масштабів економіки Висока залежність від іноземних кредитів Стагнація інвестиційного процесу

підгрупи: підприємства, функціонування яких багато в чому залежить від "тісноти зв'язків" з офіційною владою, та підприємства, що не мають таких зв'язків. Ефективність виробничо-комерційної діяльності останніх визначається іншими факторами (вони є, наприклад, спільними підприємствами з іноземними інвестиціями, філіями закордонних компаній тощо). До першої підгрупи слід також віднести вельми своєрідні приватні "дружні" підприємства, які створюються при nereформованих компаніях з метою "перекачування" через них відповідних валютних коштів менеджментом останніх.

Кожний із секторів має свій механізм господарської діяльності, причому існування кожного з них визначається наявністю іншого. Внаслідок цього економіка одночасно, так би мовити, працює у двох системах координат, причому поведінка фірми (точніше — її керівництва) орієнтується на грошовий сектор, тоді як держава за таких умов вимушена значною мірою грати

на віртуальному полі. Цей стан забезпечується вельми своєрідними взаємозв'язками між підприємствами та державою, характерною рисою яких є формування досить специфічного і широкого прошарку чиновників-підприємців та бізнесменів-політиків, для яких статус народного депутата є певною гарантією безпроблемності бізнесу.

На нашу думку, економічна система в Україні сьогодні має чітко виражений багатоукладний характер. Традиційно господарський уклад визначається як сукупність певної форми власності та відповідної технології. В Україні критерієм визначення укладу можна вважати (звичайно, з певними застереженнями) спосіб проведення розрахунків, оскільки саме на його основі розроблені та реалізуються технології отримання прибутків, причому саме вони (технології) визначають стратегію виробничо-комерційної діяльності. Враховуючи це, можна виділити з певними застереженнями такі основні уклади:

По-перше, бартерний уклад. На долю бартеру припадає понад 40 % розрахунків в економіці [5].

По-друге, “офіційний” грошовий уклад. В даному разі йдеться про виробничо-комерційну діяльність, обслуговування якої здійснюється в грошовій формі через банківську систему України. Його величину можна дуже приблизно визначити як питому вагу грошей, що функціонують у банківській системі. За даними НБУ цей показник за період 1990—1997 рр. зменшився з 83,2 % до 78 % [6].

По-третє, позабанківський грошовий уклад, певне уявлення про величину якого може дати кількість грошей, що перебувають поза банківською системою. За період 1990—1997 рр. їх питома вага зросла з 16,8 % до 22,0 % [6].

По-четверте, доларовий уклад. За окремими оцінками сьогодні в Україні обсяг валютної маси становить приблизно 8—16 млрд дол. США [7].

Характерною особливістю України є не лише тісний взаємозв'язок названих укладів, а й той факт, що практично більшість (якщо не всі) підприємства функціонують одночасно в кількох укладах, хоча в кожному конкретному випадку їх співвідношення може суттєво коливатися.

Очевидно, що проблема зміни поведінки економічного агента (або його реструктуризація) є центральним елементом трансформаційного процесу, оскільки саме на цьому рівні забезпечується економічне зростання (зрозуміло, що для цього необхідно створити відповідне макроекономічне середовище). Разом з тим слід зазначити, що успіх макроекономічної стабілізації значною мірою залежить від ефективності трансформації національної господарської системи на мікроекономічному рівні.

В цілому процес реструктуризації як такий має два рівні: загальноекономічний та мікроекономічний. На загальноекономічному рівні процес трансформації має привести до зміни структури валового внутрішнього продукту на користь виробництва товарів споживання та сектору послуг. Коли йдеться про мікрорівень, то в процесі реструктуризації підприємств можна виділити дві основні складові:

по-перше, реорганізацію, спрямовану на підвищення ефективності виробничо-комерційної діяльності, що вимагає радикальної зміни внутрішньої організації функціонування підприємства та системи відповідних стимулів;

по-друге, зміни (оновлення) асортименту продукції, що випускається, а відтак, і перерозподілу наявних виробничих ресурсів.

Саме такі зміни і становлять зміст процесу трансформації мікроекономічної складової національної економічної системи.

В історичному плані можна виділити два основні підходи до реструктуризації. На початкових етапах системної трансформації очікувалося, що цінова лібералізація, запровадження конкуренції і жорстка монетарна та фіскальна політика стануть тими зовнішніми чинниками, які змусять державні підприємства змінити свою економічну поведінку. Сутність такої зміни полягає в тому, що підприємства мали перейти до самостійного визначення пріоритетів виробничо-комерційної діяльності і залежати в нових умовах від кон'юнктури ринку та власної реакції на неї, а не від централізованого забезпечення ресурсами для реалізації планів, які визначаються органами державної влади. Паралельно з цим підприємства повинні були змінити форму власності, а ринок мав відібрати найбільш ефективних господарників.

Але в дійсності ситуація в Україні складалася по-іншому. Керівництво підприємств замість того, щоб займатися трансформацією виробничо-комерційної діяльності на нових принципах, почало посилено шукати можливості мінімізувати вплив нового економічного середовища.

Тобто, в нових умовах виникло три принципово різні стратегії реструктуризації. Першу з них можна з певною долею умовності назвати “захисною” стратегією. Її сутність полягає в тому, що підприємства здійснюють заходи, спрямовані на зменшення виробничих витрат та зменшення масштабів виробничо-комерційної діяльності (згоргання випуску обсягів виробництва): скорочення зайвої робочої сили, зупинення випуску морально застарілих видів продукції, продаж різного роду активів, які безпосередньо не пов'язані з виробничим процесом тощо. Захисний характер таких заходів полягає в тому, що вони спрямовані на забезпечення виживання підприємства в поточному періоді [8].

Зміст “стратегічної” реструктуризації полягає в розробці та реалізації довготермінової стратегії радикального перерозподілу активів. На відміну од захисного варіанту дій у даному випадку мова йде про організацію виробництва принципово нових товарів, запровадження нових технологій та схем управління виробничо-комерційною діяльністю, залучення значних інвестицій тощо [8].

Третю стратегію можна досить точно визначити як пасивну в тому сенсі, що діяльність підприємства має ренто-орієнтований характер, тобто, користуючись станом невизначеності в економіці, вони утримуються від якихось більш-менш радикальних змін та намагаються зберегти для себе м'які бюджетні обмеження. При цьому зазначимо, що наявна фактична та статистична інформація не дає можливості точно оцінити

кількісний склад кожної групи підприємств та визначити детальніші їхні характеристики. До того ж, у дійсності для багатьох підприємств, як правило, характерна комбінація різних підходів стосовно відповіді на сигнали зовнішнього економічного середовища.

На нашу думку, саме масова реалізація третьої стратегії перетворила українську економіку на економіку боргів. При цьому складається ситуація, коли ці борги фактично бере на себе держава, яка теоретично не повинна відповідати за результати виробничо-комерційної діяльності первинних економічних агентів. За цих умов відбувається своєрідне зміщення акцентів у тому плані, що на перше місце в економічній системі виходить боржник, тоді як кредитор-позичальник сьогодні розглядається лише як постачальник фінансових ресурсів без права голосу. Тому в суспільстві складається своєрідна ідеологія позичання.

Другим наслідком названої стратегії є зростаюча збитковість підприємств. Протягом 1998 р. понад 50 % підприємств були збитковими, причому, сума понесених ними збитків становила майже 12 млрд грн. Водночас підприємства та організації за 1998 р. отримали 9,1 млрд грн. балансового прибутку [9]. Іншими словами, підприємства сьогодні працюють на мінімізацію збитків, а не заради прибутків. Разом з тим не слід забувати і про те, що збитковість підприємств має, сказати б, двоїсту структуру. З одного боку, вона викликана об'єктивними економічними причинами, а з іншого — намаганнями значної кількості виробників мінімізувати свої податкові платежі, причому важливість останнього фактора не слід недооцінювати. Напевне, така ситуація багато в чому пояснюється тим, що до цього часу фінанси держави та підприємств залишаються нерозподіленими, а це об'єктивно створює підґрунтя для відтворення раніше описаної ситуації.

Збитки підприємств призвели до того, що за період 1993—1998 рр. співвідношення валового нагромадження основного капіталу та ВВП зменшилося з 24,3 % до 18,8 %. При цьому співвідношення чистих інвестицій та ВВП зменшилося з 16,3 % в 1993 до 2,9 % в 1997 році [10].

Наслідком такої ситуації є формування велими специфічної економічної ідеології політичного істеблішменту, суть якої можна звести до таких положень:

а) ліберальна модель переходу до ринку, яка реалізовувалася здебільшого за допомогою інструментів монетаристської політики, в Україні не спрацювала;

б) МВФ та Світовий банк виявилися неспроможними допомогти Україні, оскільки не здатні

врахувати її особливості внаслідок цілої низки об'єктивних та суб'єктивних причин;

в) Україна повинна виробити свій власний шлях економічного розвитку, виходячи з того, що її ніхто не чекає на світових ринках;

г) головною помилкою попередньої економічної політики була відмова від регулюючої ролі держави, внаслідок чого Україна втратила значну частину свого економічного потенціалу;

д) поліпшення економічної ситуації вимагає відновлення національного виробництва, що потребує його захисту від зовнішньої конкуренції.

Звичайно, було б помилкою вважати, що ці погляди поділяють всі політичні сили без винятку, але, очевидно, зазначені настрої сьогодні в цілому домінують у силу цілого ряду об'єктивних та суб'єктивних причин.

Очевидно, що сьогодні вибір шляхів економічного розвитку зводиться для України до трьох основних варіантів, а саме:

по-перше, здійснення справді великомасштабних реальних перетворень, спрямованих у кінцевому підсумку на забезпечення економічного зростання, від якого виграють всі члени суспільства. Звичайно, така стратегія вимагає врахування української специфіки, що зовсім не означає її протиставлення світовому досвідові економічного розвитку. Реалізація такої стратегії пов'язана з непопулярними рішеннями і вимагає сильної політичної волі, причому, опір її проведенню чинитимуть не тільки певні політичні сили, а й окремі професійно-соціальні групи. Саме такий варіант є найбільш бажаним та ефективним у довготерміновому плані;

по-друге, стратегія імітації перетворень. Такий варіант передбачає певні зміни, але в цілому економіка залишатиметься неререформованою та неефективною, що не виключає досягнення за певних умов позитивних темпів економічного росту. Цей варіант у довготерміновому плані характеризується значним рівнем невизначеності, що зовсім не означає нежиттєздатності такого режиму функціонування економіки протягом певного періоду часу;

по-третє, пасивне реагування на внутрішні та зовнішні економічні зміни з метою мінімізації їх негативного впливу. Тобто йдеться про своєрідну пасивну захисну реакцію.

На нашу думку, другий і третій варіанти поведінки неминуче приведуть до посилення протекціоністських настроїв, які в кінцевому підсумку реалізуються у посиленні відокремленості національного господарства від світового.

Певна річ, аналіз перехідної економіки як особливої економічної системи вимагає розгляду ролі та функцій держави. В цьому зв'язку слід

зазначити, що сьогодні цей інститут відіграє досить специфічну роль:

а) держава продовжує залишатися основним власником та розпорядником фінансових коштів у країні. Разом з тим сьогодні немає ефективної системи управління державною власністю в різних формах;

б) держава зростаючою мірою виконує функції соціального захисту населення, приймаючи на себе в тій чи іншій формі відповідальність первинних економічних агентів;

в) замість створення нормального бізнесового середовища для всіх держава чітко обирає своїми союзниками окремі фірми та підприємства, нормальне функціонування яких визначається саме міцністю таких зв'язків.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що сьогодні в Україні може йти мова не так про перехід від планової до ринкової економіки, як про реформування перехідної економіки як особливої економічної системи.

1. Гедді, Кліфорд та Баррі Айкс. Реалії віртуальної економіки Росії // Перспективні дослідження, № 1, січень 1999 р., с. 34—48.

2. Rose, Richard. Contradictions Between Micro- and Macro-Economic Goals in Post-Communist Societies // *Europe-Asia Studies*, Vol. 45, No. 3, 1993, pp. 419—444.

3. Kornai, J. The Soft Budget Constraint // *Kyklos*, 1986, vol. 43, pp. 3—30.

4. Yavlinsky, Grigory and Serguey Braguinsky. The Inefficiency of Laissez-Faire in Russia: Hysteresis Effects and the Need for Policy-Led Transformation // *Journal of Comparative Economics*, vol. 19, August 1994, pp. 88—116.

5. *Бизнес*, № 3, 1999, с. 9.

6. Yushchenko, V. and V. Lysytsky. Excessive Government Consumption — Main Factor in Ukraine's Financial Instability // *Herald of the National Bank of Ukraine digest*, 1998, № 4, p. 7. *Бизнес*, № 12, 22 марта 1999 г., с. 22.

8. Grosfeld, Irena and Gerard Roland. Defensive and strategic restructuring in Central European Enterprises. CEPR Discussion Paper No. 1135, March 1998, pp. 6—7.

9. Урядовий кур'єр, 16 лютого 1999 р., с. 8.

10. Квартальні передбачення, січень 1999 р., с. 87.

Burakovs'ky I. V.

TRANSITIONAL ECONOMY AS A PECULIAR ECONOMIC SYSTEM

This article argues that economy in transition is in fact a peculiar economic system which differs considerably from centrally-planned and market economy. Its nature is determined by the very specific way of solving contradiction between the emerging new system of economic relations and attempts to preserve the old system of enterprise management which results in change of the very nature of the so-called "soft budget constraint".