

3. Долішній М.І, Злупко С.М., Вовканич С.Й. та ін. Регіональна політика і механізми реалізації / М.І. Долішній (ред.): НАН України. Ін-т регіональних досліджень. – К.: Наукова думка, 2003. – 504 с.

4. Долішній М.І. Держава не береже інтелект нації // Високий замок. – 2004. – 13 січня.

5. Долішній М.І., Злупко С.М. – Львівська наукова школа економічної регіоналістики // Регіональна економіка. – 1998. - №2. С. – 28-39.

6. Класифікатор видів економічної діяльності. – К.: Держкомстату України, 1996. – 250 с.

7. Лукинов І.І. Економічні трансформації (наприкінці ХХ сторіччя) / НАН України; Інститут економіки. – К., 1997. – 455 с.

8. Лукинов І. Інвестиційний потенціал економічного зростання // Вісник НАН України. – 2001. – № 4. – С.13-20.

9. Максимчук М.В. Діяльнісний підхід у регіональних дослідженнях: вступні зауваження // Slovek v suradniciach multidimenzionalnej spolocnosti. – Presov, 2002. – С.169-177.

10. Побурко Я.О. Основи організації регіональної статистики. – Львів: ДПА Друк, 2004. – 196 с.

11. Побурко Я.О., Карпінський Б.А., Пушак

Я.Я., Федак Т.В. Підприємницька діяльність в регіонах України // Регіони України. Економіко-статистичні порівняння. Додаток до науково-практичного журналу “Регіональна Економіка”. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України – 2000. – №1. – 24 с.

12. Пушак Я.Я. Про вдосконалення організації регіональної статистики. Актуальні проблеми економіки, фінансов, управління і права періода трансформації: Матеріали обл. науч.-практ. конф. (23 листопада 2002 г.) В 3-х ч. Ч.2. – Донецьк: ДІЕХП, 2002. – С.357-361.

13. Симоненко В.К. Регионы Украины: Проблемы развития. – К.: Наукова думка, 1997. – 262 с.

14. Чумаченко Н. Г., Биренберг Б. М., та ін. Самоуправление и самофинансирование регионов: теория и практика / М.Г.Чумаченко (ред.): НАН Украины; Ін-т економіки промисловості. – К. : Наукова думка, 1994. – 210с.

Статья поступила в редакцию 29.12.2005

Н.Д. АБДРАХИМОВА,

Академия управления при президенте Кыргызской республики

И.Г. ЯР-МУХАМЕДОВ, к.э.н., доцент,

Институт интеграции международных образовательных программ Кыргызского национального университета

ПОАСПЕКТНЫЙ АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

В докладе предлагается рассмотреть обмен с трех различных точек зрения, соответствующих позициям субъектов-владельцев основных факторов производства. На основе анализа показана несостоятельность общепринятых суждений о взаимовыгодности внешней торговли и раскрыты взаимосвязи интересов заинтересованных сторон.

В экономической теории общепринятым является мнение о взаимовыгодности торговли, в том числе и внешней. Теория сравнительных преимуществ является основой этой точки зрения и, по крайней мере пока, нет оснований сомневаться в ее положениях. Но, уже на протяжении многих десятилетий, муссируются высказывания о неправомерности торговых отношений, «ножницах цен» и других подобных явлениях, ущемлявших интересы не самых развитых стран и называвшихся в пери-

од советской власти порождением неокOLONиализма. Прошли времена жесткой политической прокоммунистической ориентации экономической теории, но проблемы остались.

Одна из проблем касается фиаско рынка в части учета экономических интересов третьих лиц, несущих ущерб вследствие внешних эффектов процессов производства, которые связаны, как правило, с использованием общенациональных ресурсов, изложенной в [1]. Это мнение является общепринятым даже в рамках различных экономических школ. Второй момент касается использования труда. В работе [2] на основе анализа структуры затрат и процессов формирования альтернативной стоимости показано, хоть и на содержательном уровне, что неравенство фондовооруженности труда

© Н.Д. Абдрахимова, И.Г. Яр-Мухамедов, 2006

приводит к неравенству в обмене. Таким образом, в части использования таких существенных для экономического анализа факторов производства, как земля и труд, мы не можем, в общем случае, говорить о невзаимовыгодности внешней, а может быть и внутренней, торговли.

Содержательные рассуждения требуют более строгих и желательных количественных обоснований. Вопросы, на которые требуется найти ответ, следующие.

1. Действительно ли обмен эквивалентен (либо неэквивалентен) и как измерить степень неэквивалентности.

2. При каких условиях наблюдается эквивалентность в торговых отношениях, а при каких она не наблюдается.

3. Какие меры могли бы сделать обмен эквивалентным и насколько они осуществимы.

Если первые два вопроса мы рассмотрим более или менее подробно, то третий, в силу его практической и определенной политической направленности, мы затронем лишь слегка.

В процессе производства используются три типа факторов: земля и другие естественные ресурсы; труд или рабочая сила; капитал. Капитал как фактор производства мы будем отличать от понимания капитала как издержек производства – затрат, которые несет предприниматель в надежде получить прибыль (компенсировать альтернативные издержки).

На ранних этапах развития товарного производства, когда оно было еще простым (некапиталистическим), товар производился самим владельцем рабочей силы и, поскольку уровень нетрудовых издержек был сравнительно мал, а владельцем товара являлся он сам, издержки определялись, преимущественно, затратами труда. Трудовые издержки являлись основой для формирования цены. Отсюда и возникли суждения об эквивалентности обмена с точки зрения затрат труда (как живого, так и овеществленного). Подобные представления насаждаются и сейчас рядом экономических школ. И они верны, но лишь в условиях, когда товаропроизводителем является сам владелец рабочей силы, а цена определяется затратами труда.

Между тем с развитием буржуазных отношений ситуация в корне изменилась. Теперь собственником произведенного товара является предприниматель. Поэтому при определении цены он исходит не из трудовых затрат, а из затрат капитала (издержек). Цена должна обеспечить возврат издержек и среднего процента (альтернативные издержки). При этом обмен будет эк-

вивалентным. Эквивалентным с точки зрения затрат производителя. Однако с точки зрения затрат труда утверждать что-либо об эквивалентности обмена уже нельзя [2].

Но есть еще и третья сторона. Земля и другие естественные ресурсы не являются чьей-либо безраздельной частной собственностью. В результате производства проявляются определенные внешние эффекты. Общество несет потери, которые нередко трактуют как издержки, и эти издержки, как правило, не включаются или не полностью включаются в состав издержек производителя. Рынок в данной ситуации не может обеспечить эквивалентность обмена с точки зрения использования земли и других естественных ресурсов. Мнение о фиаско рынка в этой области является общепризнанным [1].

Отметим сразу, что приведенные суждения никак не умаляют положений теории сравнительных преимуществ. Ее выводы говорят о том, что от обмена выигрывают обе стороны. Выигрывают производители и общество в целом благодаря повышению эффективности использования ресурса. Этим ресурсом являются издержки предпринимателя. Но покрывает ли этот выигрыш потери от неэквивалентности обмена в других аспектах? Теория оперирует издержками производителей, а раз обмен эквивалентен с их точки зрения (хотя бы в общем и целом), то дифференциация альтернативных издержек порождает возможность повышения эффективности использования ресурсов путем обмена товарами. Однако этот эффект касается только одного ресурса – издержек, которые несет предприниматель.

Для поиска ответов на поставленные вопросы построим математическую модель, которая описывает интересующие нас взаимоотношения во всех трех основных аспектах, отражающих интересы соответственно предпринимателя, работника и общества в целом. Положим для простоты, что на рынке всего два производителя. Введем обозначения: x_1 , x_2 – издержки первого и второго производителей; t_1 , t_2 – соответствующие трудовые затраты; e_1 , e_2 – затраты, обусловленные внешними эффектами. Сразу отметим, что соотношения типа равенства соответственно издержек, трудовых затрат и потерь общества ($x_1 = x_2$; $t_1 = t_2$; $e_1 = e_2$) сами по себе являются правильными, но они, с одной стороны, практически невыполнимы все сразу, а с другой – не представляют для нас интереса. То, что мы обычно понимаем под эквивалентностью, имеет, как правило, более сложную внутреннюю структуру.

Распишем состав издержек первого производителя: $x_1 = i_1 + k \cdot t_1 + d \cdot e_1$. Здесь: i_1 – издержки производителя, не включающие затрат на рабочую силу и компенсацию затрат, связанных с внешними эффектами; k – доля цены рабочей силы в трудозатратах; d – доля потерь третьих лиц в части, компенсируемой производителем. Аналогично опишем издержки второй стороны: $x_2 = i_2 + k \cdot t_2 + d \cdot e_2$. При этом мы полагаем, что ряд характеристик производственного процесса одинаковы. Это касается долей затрат. Однако при необходимости в дальнейшем ничто не мешает нам усложнить модель.

Равенство условий обмена и равенство альтернативных издержек предполагают, что издержки производителей равны. Отсюда мы можем записать: $i_1 + k \cdot t_1 + d \cdot e_1 = i_2 + k \cdot t_2 + d \cdot e_2$. Поскольку мы полагаем, что структура затрат различна, выразим капиталоемкость второго производителя через капиталоемкость первого: $i_2 = m \cdot i_1$, где m – некоторый коэффициент, показывающий соотношение между затратами капитала двух производителей. После незначительных эквивалентных преобразова-

ний исходное равенство примет следующий вид: $k \cdot (t_1 - t_2) + d \cdot (e_1 - e_2) = i_1 \cdot (m - 1)$. Здесь члены, содержащие затраты труда и природных ресурсов перенесены влево, после чего общие множители вынесены за скобки.

Для начала рассмотрим два различных варианта. Для первого положим, что затраты природных ресурсов у производителей равны. Тогда второе слагаемое в левой части соотношения обратится в нуль и различие в трудозатратах составит: $t_1 - t_2 = i_1 \cdot (m - 1) / k$. Оно равно нулю только при равной капиталоемкости ($m = 1$). В остальных случаях выигрывает та сторона, капиталоемкость продукции которой выше. И чем выше разница в капиталоемкостях, тем выше выигрыш одной стороны и проигрыш другой. Но заметьте, что с точки зрения рынка обмен эквивалентен. Каждый из производителей покрывает альтернативные издержки. Это мы заложили в исходных посылах при построении модели. Для иллюстрации выигрышей и потерь от различий в капиталоемкости продукции ниже приведен график этой зависимости (рис.1).

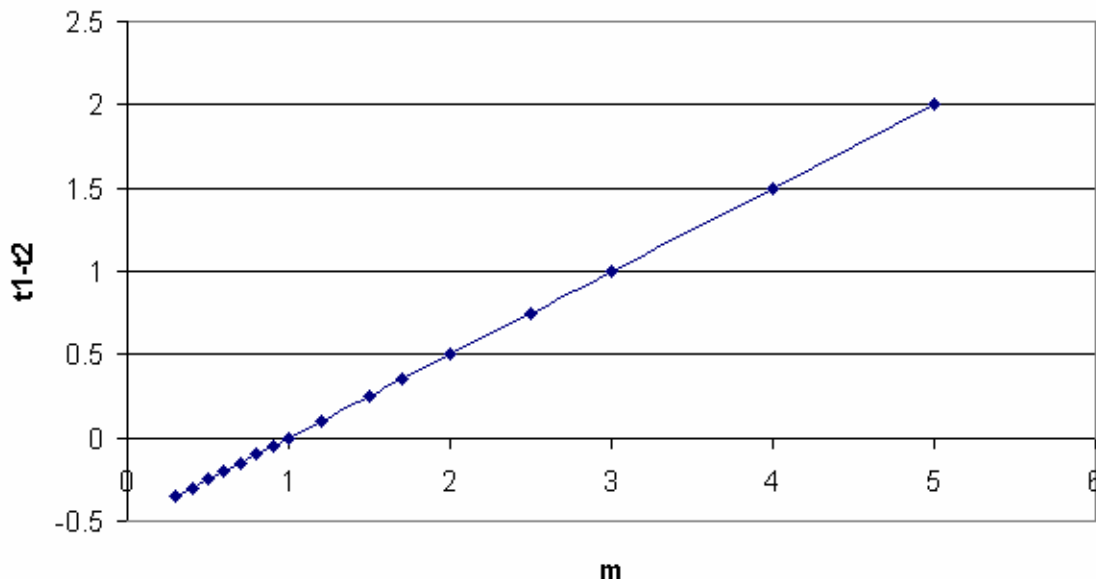


Рисунок 1. Зависимость выигрышей и потерь от различий в капиталоемкости продукции

Аналогичным образом мы можем представить неэквивалентность обмена в части затрат природных ресурсов при условии равных трудозатрат, но при различной капиталоемкости продукции: $e_1 - e_2 = i_1 \cdot (m - 1) / d$. Как видим, зависимость имеет примерно такой же вид. Величина выигрыша одной из сторон и проигрыша другой напрямую определяется соотношениями в капиталоемкости продукции. Произво-

дитель, имеющий более капиталоемкую продукцию, не смотря на эквивалентный с точки зрения общих затрат обмен, получает без компенсации часть природных ресурсов, затраченных другой стороной. В случае, когда оба производителя находятся в одной стране, эти затраты остаются в ее границах. Если торговля является внешней, то ситуация усугубляется. Ресурсы страны, капиталоемкость производст-

ва в которой ниже, теряет часть своих затрат, а другая сторона получает их безвозмездно.

Изложение результатов анализа можно было бы продолжать как в части примеров, так и в части аналитического исследования свойств соотношений и эффектов совместных изменений различных параметров модели. Однако выводы остаются неутешительными. Мало того, при имеющих место в экономике пропорциях и тенденциях развития негативные моменты взаимно усиливаются. Основные выводы из результатов многостороннего анализа торговых отношений сводятся к следующему.

1. Товарообмен в условиях различной капиталовооруженности производителей эквивалентен для самих производителей, но неэквивалентен с точки зрения затрат труда и природных ресурсов. Выигрыши и потери могут быть оценены по приведенным выше формулам.

2. Рабочая сила с низкой относительной капиталовооруженностью находится в ущемленном положении по сравнению рабочей силы с высокой относительной капиталовооруженностью.

3. Общество, производство товаров в котором имеет низкую капиталовооруженность, несет невосполняемые потери природных ресурсов из-за неэквивалентности обмена.

4. Страны с высокой капиталовооруженностью производства извлекают выгоду из международной торговли, безвозмездно получая в товарной форме часть труда и природных ресурсов стран с низкой капиталовооруженностью.

5. Высказывания о патриотичности товаропроизводителей верны лишь отчасти. В развитых странах интересы товаропроизводителей совпадают с национальными интересами. В странах с невысокой капиталовооруженностью интересы товаропроизводителя противостоят интересам рабочей силы, и национальным интересам, по крайней мере во внешней торговле.

Полученные выводы имеют множество подтверждений как в недавнем историческом прошлом, так и в наши дни. Транснациональные корпорации выводят трудоемкие производства за пределы Соединенных Штатов. Несмотря на растущие цены на нефть добывающие мощности США используются далеко не полностью. Им выгоднее покупать и ввозить из-за границы товары, которые имеют значительные доли затрат труда или природных ресурсов. Но, как мы выяснили, всем не выгодно продавать такие товары. Всем за исключением товаропроизводителей. Для них обмен эквива-

лентен.

Из сказанного логически вытекают рекомендации. Они просты. Необходимо повышать капиталовооруженность труда, снижать затраты природных ресурсов, в определенной мере избегать торговли с более развитыми странами и в особенности сырьевыми товарами. Для больших стран и относительно замкнутых экономических систем степень актуальности рекомендаций невелика. Малые страны с открытой экономикой, большая часть торговли которых является внешней, в наибольшей мере подвержены негативному влиянию неэквивалентных рыночных перераспределительных отношений в части трудозатрат и природных ресурсов.

Для Кыргызской республики эти рекомендации, естественно, верны, но пользы от них немного. Нестабильность, как политическая, так и экономическая, не позволяет рассматривать ее как претендента на долгосрочные вложения. Природные ресурсы ограничены, а их добыча и транспортировка подчас экономически невыгодны. Трудно найти страны с меньшей капиталовооруженностью труда. Мало того, иногда приходится наблюдать в средствах массовой информации выступления представителей чиновничества, которые убеждают нас в том, что не следует пускать сюда иностранный капитал. Мол, прибыли они станут вывозить за пределы страны. Стоит ли этого бояться, если львиная доля местного капитала уже ушла и продолжает уходить из Кыргызстана?

Ситуация на Украине несколько иная. Украина занимает первое место в странах СНГ по уровню экономического развития. За нею следуют Белоруссия, Россия и т.д., а на последних местах – Таджикистан и Кыргызстан. Торговля со странами СНГ не может приводить к потерям. Наоборот, даже в условиях равновесия она позволяет воспользоваться преимуществами рыночного неравенства.

Кыргызстан вступил во всемирную торговую организацию несколько лет тому назад. Каждый год кто-нибудь из магистрантов экономического направления анализирует развитие страны и состояние торговых отношений на предмет выявления преимуществ вступления Кыргызской республики в эту организацию. Положительные эффекты никому обнаружить не удастся. И это естественно. Самая развитая страна мира создала эту систему в своих национальных интересах. Но если кто-то выиграет, то кто-то должен и проиграть.

Второй пример полувековой давности

является ярчайшей иллюстрацией описанных нами закономерностей торговли. Для восстановления разрушенной Европы США поставили производственное оборудование, хоть и не первой свежести, но такое, какого не было в остальном мире. Фондовооруженность труда в Европе существенно превысила фондовооруженность труда в других странах. Это позволило Западной Европе мобилизовать значительную часть ресурсов остального мира и успешно преодолеть последствия войны. То же самое мы видели и на примере Японии, а затем и в странах Юго-Восточной Азии. Привлечение капитала и повышение капиталовооруженности труда всегда играли первоочередную роль в обеспечении развития любой страны. Не последнюю роль в этом играет и неэквивалентность обмена.

Около десятилетия тому назад самой массовой рекламой на телевидении в Соединенных Штатах была реклама Гонконга как страны для наилучшего вложения капитала. Это был период, предшествовавший известным событиям по разрешению исторических противоречий колониального наследия – разделенного Китая. Думаю, что в этом проявлялась государственная политика США. Она формируется на протяжении уже половины столетия с учетом, в том числе, и скрытых закономерностей движения капитала и товаров, перераспределения трудовых затрат и ресурсов.

В Китайской Народной республике ситуация складывалась несколько иначе. КПК и руководству страны не удалось обеспечить

массового прилива капитала извне. Но внутренний ресурс оказался поистине фантастическим. Норма сбережения, самая высокая в мире, позволяет интенсивно наращивать капиталовооруженность. Вопреки предположениям Римского Клуба, слаборазвитые страны не обречены на все большее отставание. Пример Китая служит тому необычным, но ярким примером. Китай сделал и следующий шаг. Ему становится выгодным формировать свои международные рынки. Ряд соглашений создает хорошие возможности для ускорения экономического роста, в том числе и благодаря неэквивалентному перераспределению ресурсов. Капиталовооруженность труда в Китае уже достаточно высока. Для не самых передовых стран торговля с ним влечет за собой меньшие потери, чем торговля с США или странами Западной Европы, Японией или Южной Кореей.

Литература

1. Долан Э.Дж., Линдсей Д. Микроэкономика. –С.-Пб.,: 1994. – 448 с.
2. Яр-Мухамедов И.Г. Плюсы и минусы внешней торговли. Материалы РНПК "Инновационные преобразования в сфере высшего образования в Кыргызской республике по мобильной интеграции в мировое образовательное пространство". – Бишкек,: 2004. – с. 83-89.

Статья поступила в редакцию 10.01.2006

Д.Ю. ЧЕРЕВАТСКИЙ, к.э.н.,

Институт экономики промышленности НАН Украины

ПРИВАТИЗАЦИЯ УКРАИНСКИХ ШАХТ В СВЕТЕ КОНКУРЕНЦИИ ИНСТИТУТОВ

"Приватизация – процесс разгосударствления собственности на средства производства, имущество, жилье, землю, природные ресурсы. Осуществляется посредством продажи или безвозмездной передачи объектов государственной и муниципальной собственности в руки коллективов и частных лиц с образованием на этой основе корпоративной, акционерной, частной собственности" [1].

Украинская угольная промышленность, служащая базой национальной металлургии и электроэнергетики, в большинстве своем принадлежит государству и в целом является нерентабельной. Старейший в Европе шахтный

фонд существенно изношен и характеризуется сложными горно-геологическими условиями. Вместе с тем, в 1996 г. "з метою підвищення ефективності функціонування вугільної промисловості України, здійснення її структурної перебудови в умовах ринкових перетворень, створення конкурентного середовища" был взят курс на массовую корпоратизацию угледобывающих и углеобогадательных предприятий, провозглашенный ставшим знаковым для отрасли Указом Президента Украины "Про структурну перебудову вугільної промисло-

© Д.Ю. Череватский, 2006