

Украины. – 2003. – №6. – С.85-88.

5. Гальчинский А., Левочкин С. Становление инвестиционной модели экономического роста Украины // Экономика Украины. – 2004. – №6. – С. 4-11.

6. Черновська М.М. Економічне зростання в умовах перехідної економіки // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія економічна. Випуск 30 (114). – Донецьк, ДонНТУ, 2006. – С.51-54.

7. Петкова Л. Концептуальні засади оцінки та прогнозу нової якості економічного зростання України // Регіональна економіка. – 2005. – №2. – С.48-58.

8. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» // ВВРУ. – 2000. – №25. – С.195.

9. Копич В. Зв'язок податкового навантаження та економічного зростання. Модельний аналіз // Економіст. – 2002. – №1. – С.58-59.

10. Сменковський А.Ю. Інфляція та економічне зростання: статистичний вимір // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – №5 - 6. – С.45-54.

11. Калюжный В. Усовершенствованные и новые методы измерения влияния капитала, труда и производительности на рост ВВП // Экономика Украины. – 2003. – №9. – С.42-48.

12. Проект урядової програми „Україна 2010” (Конспект урядової програми стратегічного розвитку) // Урядовий кур'єр. — 1999. –3, 6, 10, 21 квітня.

13. Аптекарь С.С., Яковченко А.А. Развитие теоретических основ макроэкономического прогнозирования для условий переходных экономик // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія економічна. Випуск 80. – Донецьк, ДонНТУ, 2004. – С.17-24.

Статья поступила в редакцию 12.06.2007

**Т.И. АРТЕМОВА, к.э.н., доцент,**

**ГУ „Институт экономики и прогнозирования НАН Украины”**

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНЫ**

Проблема формирования благоприятных условий для человеческого развития и полноценной реализации человеческого потенциала на всех уровнях системы общественного хозяйства наиболее зримо проявила себя со второй половины XX в. В 1980-е годы научное осмысление данной проблемы привело к формированию концепции человеческого развития, в соответствии с которой повышение уровня доходов рассматривается не конечной целью экономической политики государства, а одним из способов расширения выбора человека в процессе реализации своих потребностей и достижения параметров достойного качества жизни.

В Украине концепция человеческого развития должна быть положена в основу стратегии формирования социально ориен-

тированной рыночной экономики европейского типа. Такой подход может оказаться определяющим фактором усиления общественной привлекательности проводимых реформ, обеспечения им широкой гражданской поддержки, утверждения современных европейских стандартов качества жизни. Сказанное выше обуславливает необходимость всестороннего исследования предпосылок адаптации концепции человеческого развития к экономическим реалиям современной Украины.

В отечественной литературе теоретические подходы к проблеме человеческого развития исследуются в трудах В.Антонюк [2], С.Григоровича [4], Т.Кириян [3], А.Колота [4], В.Куценко [1], М.Левицкого,

© Т.И. Артемова, 2007

М.Шаповал [3], других авторов; в то же время общеметодологические основы взаимосвязи концепции человеческого потенциала и стратегии формирования социально ориентированной рыночной экономики на постсоветском пространстве только должны быть прояснены. Цель настоящей статьи – рассмотреть указанную взаимосвязь с позиции институциональных аспектов ее реализации.

Если попытаться в общих чертах оценить, в какой мере сегодня в Украине реализуется вектор социальной ориентации экономики, можно прийти к неутешительным выводам. Так, одной из важнейших проблем переходных государств является разительный контраст в распределении доходов между различными социальными слоями общества. Мировая статистика последнего десятилетия свидетельствует о том, что существенная дифференциация доходов населения превращается в общемировую тенденцию, затрагивая страны Большой семерки, Восточной Азии и др. И все же особенно остро проблема касается стран постсоветской трансформации. По данным Госкомстата Украины, соотношение между денежными доходами 10% полярных групп населения составляло в 1993г. – 6,7 раза; в 1995г. – 13 раз; в 1998г. – 16,1 раза [1,с.29]; в 2004г. среднедушевые денежные расходы на 1 человека в месяц составили в первой децильной группе 99,3 грн., в десятой децильной группе – 847,3 грн.; коэффициент дифференциации – 8,5 раза (по расходам на образование, отдых, культуру – 26,6 раза) [2, с.46]. По расчетам Т.Кириян и М.Шаповал, соотношение доходов наиболее богатых и бедных слоев населения в Украине на 2006г. составляло 30 к 1 [3, с.3].

Если абсолютные и относительные размеры низкодходных групп населения в обществе велики, бедность и социально-экономическое неравенство становятся общенациональной проблемой. В большинстве стран принято фиксировать порог бедности, который определяется некоторым абсолютным размером доходов в среднем на члена семьи в течении года. Например, в США считается, что порог

бедности достигается теми семьями, чьи затраты на нормальное питание превышают треть их доходов. В Украине официальным порогом бедности считается доход ниже прожиточного минимума. В соответствии с этим критерием в 1997г. за чертой бедности находилось 53,9% населения; в 2001г. – 89%; в 2004г. – 73,8% [4, с.201].

В последнее время Правительство Украины предпринимает определенные шаги в отношении повышения уровня доходов населения. Государственные программы предусматривают сокращение размеров задолженности по заработной плате, реформирование пенсионной системы, увеличение расходов на образование и здравоохранение. С 2001г. наблюдается рост среднемесячной заработной платы практически во всех сферах экономики, что обеспечило ее увеличение в 2004г. по сравнению с 2000г. в 2 раза; однако и сегодня по этому показателю Украина является замыкающей даже в странах СНГ. Если в 2004г. в Беларуси средняя заработная плата составляла 161,8 долл., в Казахстане – 207,3, в России – 237 долл., то в Украине – только 110,8 долл. [5, с.20]. Заработная плата у нас не обеспечивает даже минимальный достаток. По имеющимся оценкам, 78% бедных составляют семьи, в которых кто-либо из взрослых работает; свыше 70% работающих получают заработную плату, меньшую, чем официально установленный прожиточный минимум. Размер минимальной заработной платы по отношению к прожиточному минимуму в 2003г. составил 50,7%; в 2004г. – 57%; в 2006г. – 80%. В долларовом эквиваленте оплата труда в Украине оказывается меньшей по отношению к оплате труда в США в 12 раз, во Франции – в 9 раз, в Великобритании и Германии – почти в 8 раз [3, с.3]. Существенные различия в заработной плате сохраняются у нас по отраслям; отношения перераспределения ставят сегодня в невыгодное положение работников социального обеспечения, науки, образования, здравоохранения, культуры, искусства – то есть всех тех, кто призван обеспечивать формирование человеческого капитала.

По мнению А.Гриценко, кризисные явления в социальной сфере постсоциалистических государств обусловлены особенностями инверсионного типа социализации экономики. Классический тип социализации, как считает автор, характерен для стран, переходящих от аграрного строя к индустриальному [6, с.37], а сегодня – к постиндустриальной системе хозяйствования, в которой повышается значимость (а соответственно, и оплата) творческих человеческих способностей и знаний. В условиях традиционного социализма социализация экономики представляла собой форму реализации общественной собственности на средства производства, что внешне проявлялось в гарантированности для всех членов общества права на труд и на определенную долю общественных фондов потребления. В процессе рыночной трансформации эта система разрушилась, отношения же социализации капитала еще не сформировались, вследствие чего возникли большие институциональные "разрывы" в социально-экономической ткани общества. Необходимость преодоления этих разрывов повышает актуальность институционального анализа проблемы.

К числу важнейших преимуществ рыночной экономики можно отнести постоянное воспроизведение здесь взаимосвязи между прилагаемыми усилиями и получаемыми результатами, между взятыми обязательствами и материальной ответственностью для хозяйствующих субъектов. Кроме того, частная инициатива субъекта рынка, направленная на достижение собственной выгоды, может быть реализована им лишь посредством удовлетворения определенных общественных потребностей в ходе конкуренции за признание общественной полезности своих товаров и услуг на основе материальной ответственности за взятые обязательства. Характерная для традиционного социализма система административного бюджетного финансирования, подрывая основания частной инициативы, нивелировала вместе с нею и указанные преимущества хозяйствования. Следовательно, в процессе трансформации общественного сектора переходных эконо-

мик важно сформировать институциональные механизмы взаимодействия государственной организации и рыночной самоорганизации с целью овладения указанными преимуществами хозяйствования.

На первый взгляд кажется, что в условиях рыночного самоуправления роль государства должна ограничиваться разработкой общих "правил игры" для экономических агентов. Вместе с тем, специалисты отмечают, что такая его функция не может считаться самодостаточной. Действительно, в постиндустриальной экономике государство перестает быть главным "расточителем денег и потребителем материального богатства", каковым оно выступало в контексте взглядов раннего либерализма в индустриальной экономике. Однако его значимость как производителя общественных благ, своего рода "социальной технологии", крупнейшего инвестора сохраняется здесь в полной мере.

"Что наиболее остро необходимо для движения к информационному обществу, так это интеллектуальная инфраструктура, – отмечает, в частности, Т.Сонер. – Ее основой является развитие системы образования, науки и исследований. Без образования невозможно обрести многие навыки ... для управления постиндустриальной экономикой. Государственные расходы на образование могут быть классифицированы как инвестиции: образование создает интеллектуальную инфраструктуру как для индустрии знаний, так и для вложения информации в другие секторы экономики" [7, с.93]. Инвестициями в полной мере становятся также государственные вложения в здравоохранение, культуру, искусство – в ключевые отрасли, обеспечивающие производство человеческого капитала; при этом "собственно производство" человеческого капитала (ответственных, творчески одаренных людей, профессионалов), а также высокотехнологичной продукции, услуг, информации и пр. может и должно осуществляться в рамках широкого спектра разнообразных сетей, включающих отдельных индивидов, мелкие и средние фирмы, корпорации, их объединения и другие единицы (временные творческие

коллективы, работающие, например, по грантам, и пр.).

Проекция принципа оптимальности по Парето на деятельность государства как одного из современных экономических субъектов позволяет выявить условия его эффективного равновесного функционирования. А именно: в совместной государственной собственности сообщества должны находиться только те материальные и финансовые ресурсы, которые соответствуют его целям и интересам как единого целого и которые невозможно реализовать на менее высоком уровне общности [8, с.61].

Условия эффективного равновесия государства как экономического субъекта одновременно являются и условиями оптимизации его социальной функции. Они формируются посредством оптимизации двустороннего процесса движения материальных и финансовых ресурсов (включая передачу прав на формирование бюджетов, сбор налогов и пр.): с одной стороны, в направлении от отдельного индивида к общности людей и сообществу в целом, с другой, – от общества – к отдельным сообществам и индивидам. Лишь в частном случае, когда у государства отсутствует актуализированная потребность в данном благе и, соответственно, нет средств для ее удовлетворения, условия эффективного равновесия трансформируются в равенство предельных издержек и предельных полезностей на микроуровне; в общем же случае рыночная цена всякого экономического блага, в том числе производимого государством, должна отражать его социальную полезность.

В случае нарушения причинно-следственной взаимосвязи между целями экономических субъектов и средствами, необходимыми для их достижения, в хозяйстве возникают негативные эффекты. Так, всякий излишек материальных и финансовых ресурсов в распоряжении государства представляет их прямую растрату и означает, что поведение государства нерационально. Этот вывод является следствием применения принципа оптимальности, по Парето, и свидетельствует о наличии возможностей Парето-улучшений –

роста благосостояния для иных субъектов рынка (путем возвращения им части обобществленных свыше меры средств) без ущерба для способности государства удовлетворять ту или иную несводимую к частным общественную потребность. Поэтому ликвидация "излишка" имеющихся ресурсов и приватизация соответствующей части государственной собственности полностью вписываются в рациональное поведение государства.

Особая ситуация складывается, когда несоблюдение принципа соответствия вызвано приватизационными процессами, а именно, передачей в частные руки государственной собственности по заниженным ценам (без учета социальной полезности блага), что приводит к возникновению социальной ренты. Введение специального (рентного) налога, обеспечивающего изъятие в государственную казну избыточного дохода, также отвечает принципам рационального поведения государства.

Формализация и адаптация к отечественным реалиям хозяйствования механизма эффективно-равновесного функционирования государства как экономического субъекта, по нашему мнению, будет способствовать формированию в Украине института рынка общественных товаров, предоставляющего адекватную современным условиям форму социально-экономического партнерства государства, бизнеса и человека и обеспечивающего эффективную трансформацию человеческого потенциала в человеческий капитал.

Такие институциональные преобразования отвечают общей тенденции трансформации общественного сектора экономики в рыночно зрелых странах, оформившейся в конце XIX – начале XX вв. Действительно, сегодня здесь происходит сокращение абсолютных размеров общественного сектора вследствие "ухода" государства из многих сфер хозяйственной деятельности; административно-распределительные механизмы предоставления общественных благ последовательно детерминируются рыночными (экономическими); одной из важнейших прерогатив государства становится производство общест-



венных благ и услуг с сильными внешними эффектами; в сферу производства и распределения общественных благ активно вовлекаются субъекты различной институциональной принадлежности на основе партнерских отношений посредством формирования гибких сетевых структур. Системное распространение в общественном секторе экономики конкурентных отношений и ценовых механизмов позволяет говорить о формировании здесь рынка общественных товаров как института, обеспечивающего повышение эффективности производства общественных благ при соблюдении принципов их справедливого социального распределения.

В то же время необходимо признать, что среди современных экономистов нет единства относительно определения общественного блага, недостаточно проработанной в литературе остается взаимосвязь между понятиями "товар", "общественное благо", "общественный товар", что в свою очередь, затрудняет идентификацию института рынка общественных товаров. Как правило, при классификации экономических благ используются два критерия – степень их доступности в потреблении и характер распределения среди потребителей. В соответствии с первым, выделяются признаки исключаемости – неисключаемости блага, со вторым, – конкурентности – неконкурентности. Однако такой подход требует уточнения, а именно: степень доступности (исключаемости) является определяющим признаком для классификации экономических благ, в то время как степень конкурентности в распределении благ среди потребителей позволяет выявить условия эффективного доступа к их потреблению. Сама же степень доступности и конкурентности, в свою очередь, обуславливается природой потребительской стоимости в узком и широком смысле, формирующей отношения предельной полезности в обществе.

Так, в основе деления экономических благ на частные, общественные и смешанные лежит их способность удовлетворять индивидуальные, групповые или общественные потребности сообразно со степе-

нью заключенной в них индивидуальной и социальной полезности. Например, блага с доминирующей индивидуальной полезностью, обладающие четко выраженными признаками конкурентности и исключаемости в потреблении, являются частными товарами. Общественные блага имеют преимущественно социальную полезность, обладают признаками неконкурентности и неисключаемости в потреблении, удовлетворяют несводимые к сугубо индивидуальным потребности общества в целом, носителем которых являются нация, государство. Квазиобщественные, или смешанные, блага являются носителями различной степени соотношения индивидуальной и социальной полезности, относительно конкурентны и частично исключаемы в потреблении; именно эти блага можно назвать общественными товарами, а совокупность экономических отношений, обслуживающих куплю-продажу таких товаров, идентифицировать как институт рынка общественных товаров.

В контексте сказанного современная система хозяйствования предстает как трехуровневое образование. Верхний ее уровень связан с производством и предоставлением чистых общественных благ, обеспечивающих воспроизводство жизненных потребностей общества, нации как единого социума; он отображает сферу влияния и социально-экономическую мощь национального государства. Нижний уровень представлен рынком частных благ, абсолютно конкурентных и исключаемых из потребления. Этот рынок являет собой прерогативу деятельности и реализации частного интереса как со стороны производства (предложения), так и со стороны потребления (спроса). Третий уровень – рынок общественных товаров – обуславливает взаимосвязку частного и общественного интереса и формирует экономику доверия; именно он обеспечивает предпосылки для адекватной трансформации человеческого потенциала в человеческий капитал. Можно утверждать, что высоко-развитый человеческий капитал сам является разновидностью общественного товара.

Действительно, неотличимым свой-

ством человеческого капитала является наличие значительного положительного внешнего эффекта. Прирост человеческого капитала конкретного человека влияет не только на возможности данного индивидуума, но и на возможности других людей, которые общаются с ним в процессе работы либо простого обмена знаниями, информацией. Следовательно, инвестиции в человеческий капитал отдельного лица вызывают эффект больший, чем оно получает непосредственно. Поэтому оптимальный уровень инвестиций в человеческий капитал выше, чем тот уровень, который складывается при их абсолютно либерализованной системе.

Высокоразвитый человеческий капитал склонен к расширенному самовоспроизводству. В сообществах, где высока концентрация научных, предпринимательских и иных творческих ресурсов (в частности, в технополисах), общий профессиональный рост людей более интенсивен и эффективен. Положительный внешний эффект усиливается здесь мультипликативно: чем более развит человеческий капитал, тем продуктивнее он самовоспроизводится и расширяется, тем больше соответственно и положительный внешний эффект.

Особый интерес представляет соотношение таких свойств человеческого капитала, как автономность и открытость, индивидуальная и социальная полезность. С уверенностью можно сказать, что специфические качества человеческого капитала являются разновидностью общественной полезности, ибо он является благом, в принципе не предназначенным для индивидуального потребления, но способным быть потребленным группой людей или всеми членами сообщества. Более того, "потребление" человеческого капитала одним лицом не уменьшает его полезности для других; следовательно, человеческому капиталу присуще определяющее свойство общественного блага – неконкурентность.

В принципе все имеют возможность доступа к человеческому капиталу, ибо никто не может запретить общение и распространение информации в социуме, вследствие этого человеческий капитал

обладает и вторым основным свойством общественного блага – неисключаемостью из потребления. Вместе с тем возможности "производства и распределения" человеческого капитала как блага имеют бюджетные ограничения, обусловленные издержками как личного, так и общественного характера, поэтому указанное благо может воспроизводиться лишь как общественный товар – относительно конкурентный и относительно исключаемый из потребления. Перспективы развития его производства и эффективной реализации обуславливаются наличием и степенью развитости рынка общественных товаров в целом.

В конечном же итоге развитие рынка общественных товаров с сердцевиной в форме человеческого капитала призвано "растворить" границы между частным и общественным секторами экономики и сформировать принципиально нового хозяйствующего субъекта – человека Творческого. Именно этим обуславливается необходимость активизации исследовательского потенциала отечественной экономической науки в области обоснования институциональных предпосылок для реализации программ человеческого развития в Украине.

### Литература

1. Куценко В. Укрепление социальной базы реформ – путь к преодолению бедности // Экономика Украины. – 2002. – №2. – С.27-34.
2. Антонюк В. Головні напрями зміцнення соціально-економічних основ людського капіталу в Україні // Україна: аспекти праці. – 2006. – №2. – С.39-47.
3. Кір'ян Т., Шаповал М. Насущні проблеми соціальної політики та шляхи їх вирішення // Україна: аспекти праці. – 2006. – №6. – С.3-6.
4. Україна у цифрах у 2005 році. Стат. довідник / За ред. О.Г.Осауленка. – К., 2006.
5. Колот А., Григорович С. Теоретичні і прикладні аспекти підвищення доходів працюючих як передумови збереження та розвитку людського капіталу // Україна: аспекти праці. – 2005. – №8. – С. 19-27.
6. Перехідна економіка / За ред.

В.М.Гейця. – К., 2003.

7. Stonier T. The Wealth of Information. A Profile of the Post-Industrial Economy. – L., 1983.

8. Гринберг Р., Рубинштейн А. "Социальная рента" в контексте теории рационального поведения государства // Российский экономический журнал. – 1998. – №3. – С.58-66.

Статья поступила в редакцию 26.06.2007

**А.В. АНИСИМОВА,**  
*Донецкий национальный университет*

### ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В настоящее время экономика Украины находится на новой ступени исторического развития. Условия современной трансформации значительно отличаются от предыдущих периодов: кризиса 1991-94 гг. и периода незначительной стабилизации 1995-99 гг. В последующие годы частично преодолены экономические проблемы, связанные с последствиями монетарной политики начала 90-х гг.: относительно стабильным является курс гривни на валютном рынке, наблюдается рост промышленного производства, существенно сократилась безработица, повысился уровень реальной заработной платы, увеличилось положительное сальдо платежного баланса, что способствовало накоплению валютных резервов, укреплению международной инвестиционной позиции Украины.

В этих условиях возникают иные проблемы отсутствия сбалансированности в различных сферах экономики, которые требуют качественно нового подхода, применяемого с учетом современного уровня экономического развития, к их решению. Исходным пунктом выступает система управления экономикой страны в целом и сферой промышленного производства в частности, т.к. от качества управления большей частью зависит развитие всей системы.

Ряд теоретических и методологических аспектов управления на микро- и макроуровне нашли свое отражение в исследованиях таких зарубежных ученых, как Ф.Тейлор, А.Файоль [1] и др. Проблемам эффективности и целевой ориентации управления посвящены работы Р. Муэrsa

[2], П.Драккера [3] и др. Теоретическими и практическими вопросами отраслевого управления, а также управления потенциалом производственных систем занимались отечественные исследователи О. Амоша [4], Ю. Лысенко [5], П. Егоров [6], Ю.Макогон [7] и другие.

Динамические преобразования общественно-экономических условий в Украине обуславливают эволюцию управления экономическими подсистемами от антикризисного к управлению развитием. Актуальными в настоящее время являются проблемы трансформации системы управления как на микроуровне, так и на уровне макросистем. Таким образом, целью данной работы является определение концептуальных особенностей и принципов системы управления развитием.

В научной литературе существует множество трактовок категории управления. Зарубежные ученые рассматривают управление преимущественно с позиций функционального подхода. Так, А. Файоль понимает управление как особую функцию, которая включает предвидение, организацию, распоряжение, координирование и контроль. При этом, как утверждает исследователь, «управление не является ни исключительной привилегией, ни лично присваиваемой обязанностью начальника или директоров предприятия; это функция, разделяемая между головой и членами социального тела, подобно другим существенным функциям» [1, с. 12].

Некоторые исследователи полагают,

© А.В. Анисимова, 2007