

ЧИ ПРИВЕДУТЬ ЕКОНОМІЧНІ НОВАЦІЇ УРЯДУ ДО ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ. ПОГЛЯД ІНСТИТУЦІОНАЛІСТІВ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розглянуто питання можливих наслідків економічних новацій уряду за останні 3 роки та їх відповідність поглядам інституціоналістів

Ключові слова

Підприємництво, приватизація, тарифи, ефективний власник, інституціоналізм

Abstract

The question of possible consequences of economic innovations of government is considered for the last 3 years and their accordance the looks of institutionalist

Keywords

Enterprise, privatization, tariffs, effective proprietor, institucionalizm

Останнім часом все відчутливо спостерігається розходження між офіційними повідомленнями про стан економіки України та відчуттями переважної більшості населення про те, що відбувається в економічній сфері країни. Якщо офіційні джерела твердять про значні успіхи в реформуванні економіки України та покращенні життя пересічних українців, підкріплюючи все це позитивними відгуками міжнародних організацій і, насамперед, Міжнародного валютного фонду, то значна частина населення, навпаки, не вбачає в реформуванні економіки не тільки якихось покращень і констатує суттєве погіршення рівня свого життя.

Відповідь на це питання дати не легко, оскільки існують різні підходи економістів та експертів до оцінки результатів та наслідків здійснюваних в Україні протягом останніх 3-х років перетворень. Тому для початку проаналізуємо динаміку зміни деяких економічних показників, які з різних боків характеризують стан та тенденції розвитку економіки України.

Насамперед звернемо увагу на динаміку зміни динаміку валового внутрішнього продукту (ВВП), що виробляється в Україні і характеризує кінцевий результат виробничої діяльності економічних одиниць-резидентів у сфері матеріального і нематеріального виробництва (рис. 1).

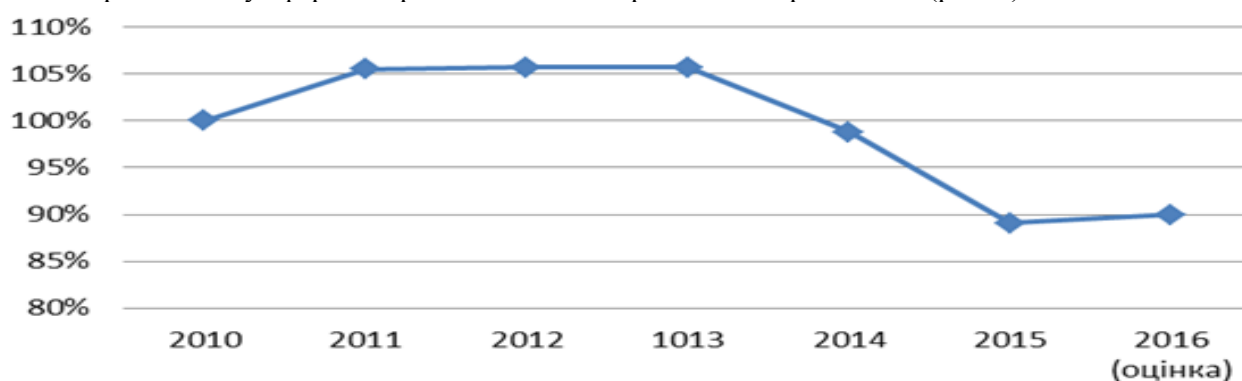


Рисунок 1 – Динаміка ВВП України за 2010-2016 рр. [1]

Графік зміни ВВП, наведений на рис. 1, показує: якщо рівень ВВП у 2010 році прийняти за 100%, то у 2011 році він склав 105,5% (помірне зростання), у 2012 та 2013 роках – 105,7% (застій), то вже у 2014 році – 98,1% (падіння відносно попереднього року на 7,6 п.п.), а у 2015 році – індекс ВВП склав 89,1% (стрімке падіння відносно попереднього року на 9 п.п.), у 2016 році – індекс ВВП досяг рівня

приблизно 90% від рівня 2010 року. Іншими словами, обсяг ВВП у 2016 році порівняно з 2013 роком скоротився на 15,7 п.п. або майже на 1/6 частину. Більш того, якщо за 1991-2016 роки індекс зростання валового внутрішнього продукту в країнах ЄС склав приблизно 1,5, то в Україні він зменшився, досягнувши рівня 0,6, тобто за останні 25 років економіка України не тільки не досягла рівня 1990 року, а навпаки, втратила значну частину свого економічного потенціалу та конкурентоспроможність багатьох видів продукції.

Постійне падіння рівня валового внутрішнього продукту спричинило і падіння величини валового внутрішнього продукту в розрахунку на одну особу (рис. 2).

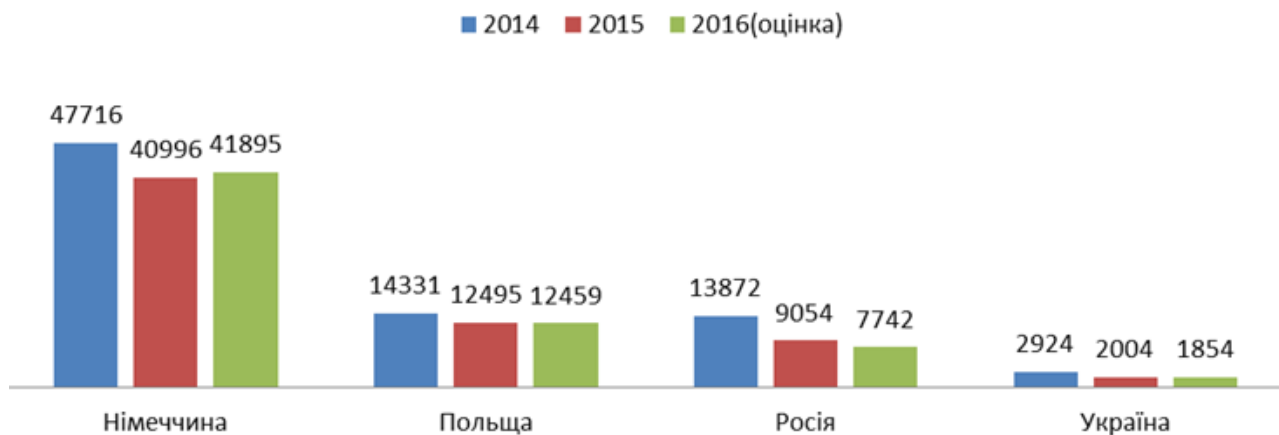


Рисунок 2 – Динаміка рівня ВВП на одну особу, дол. США (дані МВФ)

Так, за останні 3 роки (2014-2016 рр.), за розрахунками МВФ, величина ВВП на одну особу зменшилася в Україні з 2924 дол. США до 1854 дол. США, або на 1070 дол. США чи на 36%. За цим показником макроекономічного розвитку Україна посідає 134 місце у світі із 185 країн світу, інформацію про які публікує МВФ. Причому таке різке падіння величини ВВП на одну особу відбулося на тлі, коли абсолютне значення цього показника є суттєво нижчим, ніж в інших країнах світу. Наприклад, відносно Німеччини величина ВВП на одну особу в Україні є меншою в 22,6 разів (!), Польщі – в 6,7 разів, і навіть Росії – в 4,2 рази.

Неприємними для України є дані, опубліковані Євростатом в січні 2017 року про розмір мінімальної заробітної плати, який встановлений в країнах ЄС (рис. 3).

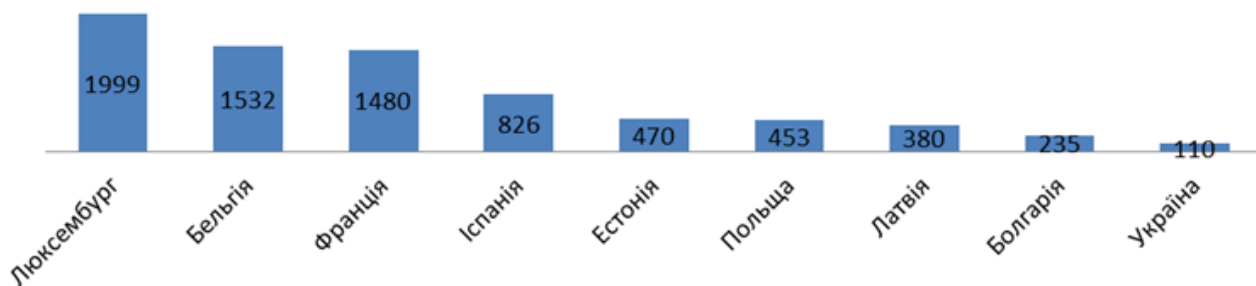


Рисунок 3 – Рівень мінімальної заробітної плати в країнах ЄС та Україні (євро)

Якщо б сьогодні Україна була в складі ЄС, то вона займала б останнє місце по рівню мінімальної заробітної плати, яка на початку 2017 року складала всього 110 євро (і це при новому рівні мінімальної заробітної плати у 3200 грн/міс.), що в 18 разів менше, ніж у Люксембурзі; в 13,5 разів менше, ніж у Франції та в 4,4 разів менше, ніж в Польщі.

Індикатором стану економіки будь-якої країни є кур її національної валюти. Тут доречно навести слова Ю.С.Вітте: «Престиж країни вимірюється не кількістю вояків і не вогняною потужністю гармат, а міцністю національної валюти». Про який престиж країни тут можна вести розмову, якщо за останні 3 роки національна валюта знецінилася у $27 : 8 = 3,4$ рази, що спричинило неймовірне підвищення цін на всі товари народного споживання, ліки, комунальні послуги тощо?

І нарешті, наведено дані про чисельність населення України за останні 3 роки. Загальновідомо, якщо країна є заможною та успішною, то чисельність її населення збільшується, причому не тільки і не стільки за рахунок природного приросту населення, а передусім за рахунок зростання кількості мігрантів, які в пошуках кращої долі всіма правдами та неправдами намагаються «закріпитися» в даній країні, надіючись на прихильність уряду цієї країни.

Але і тут динаміка зміни показника чисельності населення є для України невтішною (рис. 4) .

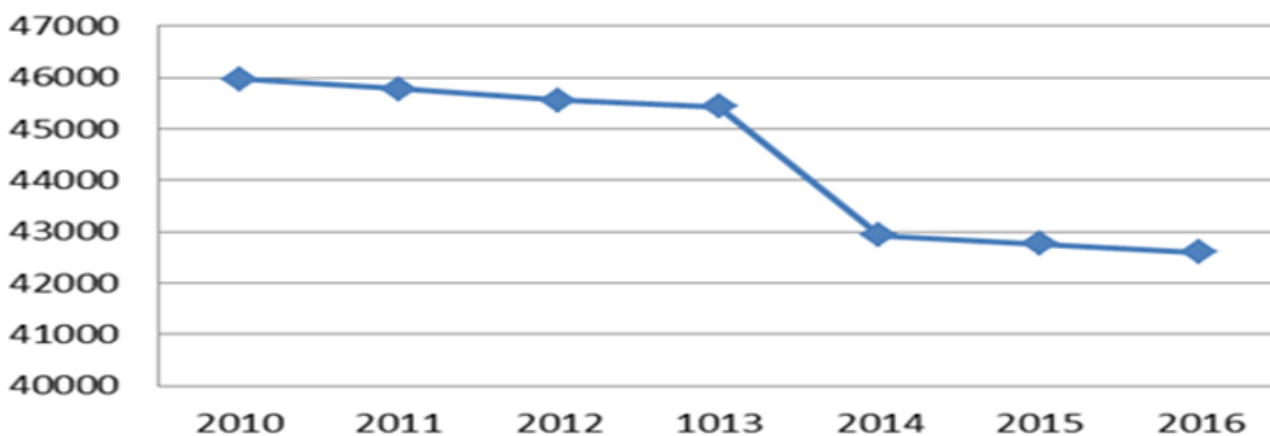


Рисунок 4 – Чисельність населення України у 2010-2016 рр. (офіційні дані)

Так, за 2010-2016 рр. чисельність населення України скоротилася з 45963 тис. осіб до 42591 тис. осіб, або на 7,3%. Правда, таке суттєве скорочення чисельності населення відбулося без врахування тимчасово окупованих територій Донецької та Луганської областей та Республіки Крим, але навіть і без цього тенденція постійного скорочення населення України є помітною. (Для довідки: на початок 1992 року чисельність населення України перевищувала 52 млн. осіб).

Наведені вище показники розвитку України об'єктивно свідчать, що далеко не всі рішення уряду про напрями реформування української економіки можна вважати вивіреними та ефективними. На наш погляд, основною причиною цього є не врахування (свідоме чи несвідоме) дій об'єктивних економічних законів, які існують у ринковій економіці. Справа в тому, що економічні закони діють не миттєво (як, наприклад, у фізиці), а як панівна тенденція. Їх вплив на економіку відбувається поступово, але невблаганно. Окрім цього, дія економічних законів виявляється через ті чи інші дії людей, які приймають рішення про те, як вони будуть діяти за нових умов. Більш того, люди, як свідомі індивіди, своїми рішеннями можуть підсилити чи пришвидшити або загальмувати чи послабити дію економічних законів, але ні в якому разі не відмінити їх. Пояснимо це на таких прикладах.

Відомо, що протягом аналізованого періоду були суттєво підвищені тарифи на газ та інші послуги для населення та промислових підприємств. Так, якщо вартість газу в 2013 році дорівнювала 1,089 грн за 1 куб. м, то в 2016 році – 6,879 грн за куб.м, тобто зросла у 6,3 разів. Таке підвищення тарифу пояснювалося такими аргументами: це необхідність боротьби з корупцією (щоб унеможливити оборудки з перепродажем газу за завищеними цінами), це необхідність успадкувати європейські цінності; це вимога МВФ ліквідувати багатомільярдну збитковість «Нафтогазу України» і покриття цих збитків за рахунок коштів державного бюджету тощо. А щоб населення не відчувало суттєвого підвищення плати за комунальні послуги внаслідок підвищення тарифів, було запроваджено широкомасштабне субсидування населення.

У короткостроковому періоді всі ці аргументи мають право на життя. Але давайте поміркуємо, що нас очікує у довгостроковій перспективі. Так, якщо зростають ціни на ресурси, то підприємці за наявності певних доходів, зможуть купити менше сировини, матеріалів, енергії тощо. Купивши менше матеріальних та енергетичних ресурсів, підприємці зможуть виготовити менше продукції. Тому їм не будуть потрібні зайві працівники. Почнеться повільний процес звільнення працівників, що ускладнить ситуацію на ринку праці і буде вимагати додаткових витрат з бюджету на утримання безробітних. Далі, щоб вирівняти цінову ситуацію, підприємці будуть змушені підвищити ціни на свою продукцію, що абсолютно *негативно буде сприйнято переважною більшістю населення*. Далі, зростання

цін автоматично зменшить конкурентоспроможність продукції, особливо на світових ринках. Величина експорту продукції почне падати, надходження валютної виручки зменшиться, тиск на гривню буде зростати, що ставить під загрозу її стабільність і спричинить її знецінення. Знецінення гривні знову поставить питання про підвищення тарифів... І так буде відбуватися постійно і циклічно. Тобто, в довгостроковій перспективі (якщо не будуть прийняті інші заходи) ми будемо мати зростання цін на всі без винятку товари, зростання безробіття, падіння обсягу ВВП, знецінення курсу національної валюти. Тобто негативні наслідки рішення про підвищення тарифів у довгостроковій перспективі можуть суттєво переkritи вигоди, отримані у короткостроковій перспективі.

Або взяти ситуацію, що склалася з рішенням уряду відмовитися від регулювання цін на продукти харчування. Це пояснювалося турботою уряду про підприємців, яким відтепер непотрібно буде звертатися до чиновників для отримання тих чи інших дозвільних документів. І таке рішення у короткостроковій перспективі є позитивним. Але потрібно було врахувати, що попит на продукти харчування може бути еластичним або нееластичним. На товари першої необхідності (хліб, молоко, м'ясо тощо) попит переважно нееластичний, тобто люди будуть вимушені купувати ці продукти за будь-яких умов і за будь-яких цін. І ціни на ці товари у випадку відсутності державного регулювання можуть зростати нескінченно. Так, тільки за останні 4 місяці (листопад 2016 – лютий 2017 р.) ціни на основні продукти харчування (молоко, вітчизняні сири, м'ясо, риба тощо) зросли майже на 70%. І меж такому зростанню просто немає.

Що ж стосується елітних товарів (наприклад, ікри, делікатесних сирів тощо), то дійсно, відміна державного регулювання цін на ці товари може вважатися виправданою, оскільки попит на ці товари є еластичним, і зміна ціни суттєво впливає на обсяги покупки таких товарів.

Або візьмемо відому кампанію про збільшення мінімальної заробітної плати з 1600 грн до 3200 грн/міс. Цей захід трактується урядом необхідністю суттєво підвищити добробут населення, збільшити надходження коштів до пенсійного фонду тощо. Дійсно, отримувати 3200 грн за місяць набагато краще, ніж отримувати 1600 грн. У перші два місяці дійсно відмічається збільшення надходження коштів до пенсійного фонду. І це зрозуміло, оскільки роботодавці вимушені сплачувати кошти до пенсійного фонду з суми, яка є не меншою, ніж 3200 грн навіть за умов, коли працівники працюють на неповну ставку (0,5, 0,25, 0,1 тощо). Але у довгостроковій перспективі ми можемо отримати дуже негативні наслідки. По-перше, було кардинально зруйновану тарифну систему, і тепер працівники, які мають тарифні розряди від першого до одинадцятого, будуть отримувати однакову заробітну плату. Окрім невдоволення і розчарування певних верст населення, особливо більш кваліфікованих працівників (викладачів ВНЗ, держслужбовців, медичних працівників тощо), таке підвищення ні до чого не призведе. Не можна заради реалізації одних рішень, якими б шляхетними вони не були, порушувати інші, також важливі принципи, а саме: забезпечувати оплату праці залежно від рівня кваліфікації працівників, їх відповідальності, напруженості праці тощо.

По-друге, для такого значного підвищення мінімальної заробітної плати потрібні кошти. Ці кошти можна взяти з двох джерел: а) за рахунок суттєвого збільшення ВВП країни, тобто стрімкого зростання економіки; б) шляхом перерозподілу коштів, які є в наявності. Оскільки ні першого, ні другого поки немає, то у недалекій перспективі можна очікувати суттєве скорочення працівників, переведення їх на неповну ставку, «добровільну» відмову працівників від частини своєї заробітної плати, «добровільне» бажання працівників отримати неоплачувану відпустку тощо. Ставлення до всього цього переважної більшості населення є дуже негативним.

Але є ще одна обставина, яка практично не враховується фахівцями, які досліджують проблеми розвитку нашої економіки. Всі дискусії ведуться навколо того, «що» і «як» потрібно зробити для її розвитку. Тобто економіка є як би єдиним і основним об'єктом їх досліджень.

Разом з тим, вже давно визначено, що ринкова економіка – це тільки одна із складових (хоча і дуже важлива) суспільства. Ця обставина привела до появи так званого інституціоналізму – наукової течії, яка сформувалася на межі 19-го та 20-го сторіч і яка є якби протиположною класичній ринковій економіці, даючи свої пояснення тим економічним процесам, які відбуваються в суспільстві [2].

Базовою інституціоналізму є твердження, що розвиток суспільства відбувається під впливом різних економічних, соціальних, політичних, правових та психологічних чинників. І тому робити наголос тільки на дослідженні економічних проблем буде недостатньо. Інституціоналізм не має якихось загальних теоретичних засад. Економісти, котрі належать до цього напрямку, суттєво різняться як щодо теоретичних принципів, так і щодо досліджуваних проблем.

Але поради та висновки інституціоналістів, зроблені представниками різних його течій, сьогодні взяті на озброєння в різних країнах світу, особливо в США, Франції та інш. Не випадково, серед лауреатів Нобелівської премії з економіки останнім часом переважають саме представники інституціоналізму.

Визнаними представниками інституціоналізму є американці Т. Веблен, Дж. Коммонс, У Мітчелл, Дж. Кларк, Дж. Гелбрейт, Д.Белл, Г.Саймон, У. Ростоу, Е. Тоффлер, Р. Коуз, Д. Норт, Дж. Б'юкенен; П. Друкер; німці М. Вебер, В. Зомбарт; французи Ф. Перру, Жан Фурастьє, Жак Еллюль, Р. Арон; швед Г. Мюрдаль; англієць К. Кларк та ін.

Один із основних висновків, що його зробили інституціоналісти, полягає у тому, що розвиток суспільства регулюється не тільки економічними законами (чого вони не відкидають), а також так званими інститутами, тобто правилами, традиціями, звичаями тощо, які існують в даній країні. Ці правила, звичаї і традиції формуються історично під впливом тих економічних відносин, які існували в той час в країні. Тому при зміні економічних завжди відносин виникає певне протиріччя між новими економічними відносинами та «старими» інститутами, які зазвичай є досить живучими. Якщо ігнорувати цю обставину і не приділяти цьому уваги, то економічні перетворення, що проводяться в країні, не призведуть до очікуваних результатів, оскільки «старі» інститути будуть протидіяти (а в деяких випадках – протидіяти агресивно) новим економічним починанням. Тобто, економічні перетворення тільки тоді будуть мати право на успіх, коли будуть створені «нові» інститути, які б сприйняли ці нові економічні реалії і підтримали їх.

Наприклад, в 1950 році в Японію був запрошений американський вчений Едвард Демінг для відновлення вщент зруйнованої японської промисловості. Вивчивши ситуацію, Е.Демінг запропонував кардинально змінити існуючі на той час в Японії інститути, пов'язані з виробництвом. Ним було визначено 14 правил, яких потрібно було дотримуватися всім працівникам, щоб досягти бажаного успіху. Серед цих правил були такі: «Покращуйте кожний процес», «Відмовтеся від порожніх гасел», «Заохочуйте прагнення до освіти», «Підготовка та перепідготовка кадрів» та інш. Інший відомий фахівець Ф. Кросбі доповнив ці принципи такими, як «Всі працівники повинні навчитися працювати без дефектів», «Вимоги до якості продукції можуть коригуватися тільки в бік їх посилення», «Будь-які компроміси, відхилення та коливання у питаннях якості не допускаються», «Всі вимоги, які визначають рівень якості продукції, підлягають неухильному виконанню» тощо. Ці правила втлумачувалися працівникам японських підприємств протягом 25-ти (!) років. В результаті, в 1975 році несподівано для багатьох фахівців якість японських товарів нечувано зросла і досягла надзвичайно високого рівня; за цим показником Японія випередила всі країни світу [3].

На жаль, в нашій реальності чинні в Україні інститути (правила, традиції, звичаї тощо), які сформувалися протягом дуже тривалого часу, коли Україна не мала незалежності, дуже часто діють проти нових економічних реалій, нівелюючи всі намагання щось покращити в цій країні.

Наведемо деякі приклади таких інститутів:

- а) «Не обов'язково все вчити, будь-яку оцінку можна купити» – тоді навіщо нам реформа освіти;
- б) «Щоб санітарка більш-менше старанно доглядала за хворим, їй потрібно заплатити» – тоді навіщо нам реформа медицини;
- в) «Щоб отримати гарну посаду, потрібно мати впливового родича, депутата тощо» – тоді навіщо нам реформа державної служби;
- г) «Щоб керувати, не потрібно багато знати, головне – зайняти потрібну посаду» – тоді навіщо взагалі вчитися;
- д) «Держава постійно дурить нас: підвищує тарифи, податки тощо» – то чому ми не можемо обманювати державу;
- е) «Щоб перемогти на виборах, потрібно багато обіцяти» – тоді навіщо нам реформа виборчого права;
- ж) «Закон, яка дишло, куди повернеш, туди і вийшло» – тоді навіщо нам реформа правоохоронних органів, прокуратури, суду тощо, якщо всі знають, що цього робити не можна, але якщо дуже хочеться – то можна;
- к) «Моя хата с краю, нічого не знаю» – тоді навіщо ми намагаємося створити демократичне суспільство тощо.

Звідси можна зробити тільки один висновок: потрібна дуже кропітка робота по зміні цих та інших їм подібних інститутів, які не відповідають реаліям часу і нашим сподіванням на краще життя.

Досліджуючи тенденції розвитку ринкової економіки в провідних країнах світу, інституціоналісти зробили низку важливих висновків, які дуже часто не враховуються нашими експертами та фахівцями, які намагаються знайти шляхи покращення економічного стану країни.

Наведемо тільки один приклад. Практично, за 25 років існування незалежної української держави так і не вдалося (за деяким винятком) створити ефективного власника, який був би здатним розвивати підприємництво, підвищувати ефективність виробництва, чесно і своєчасно сплачувати всі податки, виплачувати працівникам пристойну легальну заробітну плату тощо. Серед вчених та практиків все ще переважає думка, що створити або знайти «ефективного» власника повинна саме держава.

Дійсно, такий підхід до пошуку «ефективного» власника переважав на початку ХХ сторіччя, коли панувала думка, що саме держава повинна знайти такого власника і передати йому свою власність. Відомий англійський економіст, представник кембриджської школи, учень Альфреда Маршалла Артур Пігу (1877-1959 рр.) обгрунтовано довів, що у випадку неефективного використання власності або наявності негативної дії зовнішніх чинників на цю власність вплив держави просто необхідний.

Але пізніше, у 1960 році американський економіст Рональд Коуз (1910-2013 рр.) прийшов до діаметрально протилежного висновку, який отримав назву теореми Коуза. Ця теорема зробила її автора лауреатом Нобелівської премії з економіки [4].

Сутність теореми Р.Коуза дуже проста: якщо власність (в умовах обмежених ресурсів) використовується неефективно або на неї діють певні негативні зовнішні чинники, то вплив у цьому випадку держави не є обов'язковим. Власність сама буде переходити до рук більш «ефективного» власника або до того, кому більше вона потрібна і хто її більше цінує, але при наявності двох необхідних умов:

- по-перше, трансакційні витрати, тобто витрати на взаємодію між людьми (лобіювання інтересів, підкуп чиновництва, хабарі тощо) повинні дорівнювати нулю;

- по-друге, будь-яка власність повинна бути надійно захищена з боку держави, тобто права власності повинні бути чітко визначені і дотримані.

Тобто що повинна робити держава? Вона не повинна безпосередньо займатися питаннями пошуку нового «ефективного власника», а повинна побороти корупцію, щоб ніхто ні за яких умов (наприклад, шляхом підкупу чиновників, лобіюванням своїх інтересів в органах влади тощо), не зміг би отримати ніяких привілеїв: зі сплати податків, отриманні пільг, списанні боргів, державної підтримки з бюджету, з виграшу тендерів тощо, не зміг би захопити чужу власність, яка йому сподобалася, не зміг би підкупити ні суд, ні прокуратуру, ні інші правоохоронні органи, ні органи державної чи місцевої влади тощо з метою отримання певних привілеїв, які б дали йому змогу і в подальшому працювати неефективно.

І тоді в суспільстві поступово сформується такий порядок, при якому «неефективний» власник вимушений буде або краще працювати, або продати свою власність іншій особі, яка цінує цю власність більше і яка, придбавши цю власність за розумну ціну, буде здатна забезпечити ефективне господарювання і успішно конкурувати на ринку з іншими підприємцями. Саме так пропонують розв'язувати проблему пошуку ефективного власника інституціоналісти.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Державна служба статистики [сайт]. Режим доступу: [<http://www.ukrstat.gov.ua/>] (дата звернення 4.03.2017). Назві з екрана.
2. Колесніченко, І. М. Інституціональна економіка : навчальний посібник / І. М. Колесніченко, А. В. Литвиненко: за заг. ред. канд. екон. наук, доцента І. М. Колесніченко – Х. : ХНЕУ ім С. Кузнеця, 2015. – 236 с.
3. Козловський, С. В. Фінансово-економічні розрахунки: теорія та практика: Навч. посібник. — К.: Знання України, 2009. — 380 с.
4. Вашків О.П. Інституційна структура підприємства та базові економічні інститути / О.П. Вашків // Трансформаційні процеси економічної системи в умовах сучасних викликів : монографія / під заг. ред. д.е.н., проф. В.І. Гринчуцького. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – С. 321-332.

Автор: Козловський Володимир Олександрович, к.е.н., доцент, професор кафедри економіки підприємства та виробничого менеджменту Вінницького національного технічного університету, м. Вінниця, kozlovskiy.vk.vntu.edu.ua

Author: Kozlovskiy Volodymyr Oleksandr, k.e.n., associate professor, professor of department of economy of enterprise and production management of the Vinnytsya national technical university, m. Vinnytsya, V@vin.ua