



М. И. ЗВЕРЯКОВ,
профессор, доктор экономических наук,
член-корреспондент НАН Украины,
ректор Одесского национального
экономического университета

M. I. ZVERYAKOV,
Professor, Doctor of Econ. Sci.,
Corresponding Member of the NAS of Ukraine,
Rector of the Odessa National
Economic University

УДК 330.34 (477)

УРОКИ РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ В УКРАИНЕ

Проанализированы итоги социально-экономических преобразований в национальной экономике за 25 лет. Раскрыты причины неудач рыночной трансформации в Украине. Приведен анализ сложившейся хозяйственной модели, и обоснована необходимость ее смены. Доказана потребность в выстраивании новой экономической политики, в которой основным элементом должно стать стратегическое целеполагание. Определены основные задачи экономической политики, решение которых, по мнению автора, обеспечит поступательное экономическое развитие.

Ключевые слова: рыночная трансформация в Украине, формирование национальной хозяйственной системы, корпоратизация предприятий, дефицит доверия, воспроизводственные диспропорции, новая экономическая политика, система стратегического целеполагания, “догоняющее” развитие.

LESSONS OF THE MARKET TRANSFORMATION IN UKRAINE

The totals of the socio-economic transformations in the national economy for 25 years are analyzed. The reasons for failures of the market transformation in Ukraine are clarified. The analysis of the current economic model is presented, and the necessity to change it is substantiated. The need in the establishment of a new economic policy, where the main element should be the strategic targeting, is proved. The main tasks of the economic policy, whose solution, in author's opinion, will ensure the progressive economic development, are determined.

Keywords: market transformation in Ukraine, formation of national economic system, corporatization of enterprises, trust deficit, reproductive disproportions, new economic policy, system of strategic targeting, “overtaking” development.

25-летний период существования Украины как независимого государства дает серьезные основания для оценки тех результатов, которые достигнуты в социально-экономической сфере. Такая оценка предполагает исследование как внутренних, так и внешних причин, приведших к имеющимся результатам. Отсутствие теоретического анализа последствий проведенных рыночных преобразований, неопределенность социально-экономических ориентиров относительно будущего

© Зверяков Михаил Иванович (Zveryakov Mikhail Ivanovich), 2016; e-mail: rector@oneu.edu.ua.

становятся одним из главных препятствий на пути устойчивого экономического развития нашей страны.

Поэтому **целью статьи** является теоретическое осмысление итогов социально-экономических преобразований в национальной экономике за 25 лет. Именно теоретический анализ итогов реформ позволяет сформулировать новые контуры экономической политики на современном этапе.

Как правило, успешность преобразований оценивается отечественными и зарубежными экспертами по определенным критериям: по степени развития политической демократии; по эффективности функционирования созданных институтов рынка; по уровню благосостояния граждан. После 25 лет социально-экономических трансформаций результаты свидетельствуют о довольно скромных достижениях с позиций названных критериев.

В стране не созданы, подобно институтам европейской демократии, демократические институты, которые бы способствовали консолидации украинского общества и стабильности в политической сфере. Также отсутствуют эффективные институты рынка, создающие предпосылки для успешных социально-экономических преобразований. Что же касается уровня жизни граждан Украины, то он оказался одним из самых низких в Европе.

Сегодня, после 25 лет социально-экономических преобразований, политические элиты не могут обеспечить общественный консенсус и создать условия для устойчивого поступательного развития страны по пути социального прогресса. В этой связи напрашивается вопрос: как потенциально богатая страна, которая в начале преобразований по всем социально-экономическим критериям (прежде всего, по динамике ВВП) соответствовала Польше, Румынии, Турции и обладала одним из лучших наборов исходных ресурсов (образованным и трудолюбивым населением, производственным потенциалом, природными условиями, географическим положением и т. п.), не смогла умело распорядиться таким благоприятным наследием?

Однозначного и простого ответа на столь сложный вопрос нет, и попытки найти его, на наш взгляд, безуспешны. Для его поиска необходима серьезная и обстоятельная работа различных звеньев общественных наук. Например, анализируя неудачи социально-экономической трансформации в Украине, некоторые авторы считают, что, "если бы институты рынка здесь были созданы, а социально-политическая стабильность сохранялась в течение всего переходного периода, это была бы история успеха" [1]. Однако авторы такого однозначного ответа не попытались ответить на другие вполне логичные вопросы. Во-первых, почему в новом независимом государстве, где только возникают государственные институты, где отсутствовали опыт макроэкономического управления и управленческие кадры, понимающие закономерности функционирования экономических систем, переходных к рынку, могут сразу возникнуть зрелые институты рынка? Во-вторых, возможна ли социально-политическая стабильность в обществе, где существуют глубокие ментальные различия во взглядах на будущий облик нового независимого государства у населения разных регионов, а также в рядах политических элит, представляющих эти регионы?

Кроме того, авторы не стремились ответить на другие, но взаимосвязанные с указанными, вопросы. Например: что влияло на выбор модели рыночной трансформации? какую роль в процессе этого выбора играли советское наследие и возникшие новые реалии (в частности, быстроменяющиеся мировая и региональная

конъюнктуры)? какие тенденции будут определять изменения в национальной экономике Украины в будущем?

Попытаемся ответить на некоторые из этих вопросов.

Прежде всего, следует подчеркнуть, что рыночная трансформация в Украине началась с внедрением в экономику институтов и управленческих практик, выработанных предшествующим опытом рыночной трансформации и зафиксированных в “Вашингтонском консенсусе”. Эти задекларированные новые институты плохо взаимодействовали со структурой хозяйства и традициями управления, унаследованными от советской плановой экономики.

Первоначально идеологами реформ задумывалось создать такую модель рыночной экономики, где бы существовали конкурентные отношения, обеспечивающие эффективное распределение и использование ресурсов, быстрый и устойчивый экономический рост, равновесие и открытость во внешней торговле, стабильную финансово-бюджетную и денежно-кредитную системы.

Достижение этих целей предусматривало определенную этапность. Но уже в течение нескольких лет (во всяком случае, за 10–15 лет точно) предлагалось сформировать прочные основы цивилизованной хозяйственной модели.

Что получилось в итоге? Вследствие реформистских действий возникла система принципиально иного характера, в которой ни одна из поставленных задач решена не была.

В стране не сложились условия для зрелой внутри- и межотраслевой конкуренции, а также для накопления капитала в эффективных формах. Не сформировался необходимый набор стимулов для эффективного и производительного использования ресурсов, отсутствуют действенные институты, обеспечивающие цивилизованные формы взаимоотношений между хозяйственными агентами. В национальной экономике отсутствует механизм стимулирования устойчивого роста. Структура хозяйства не только не улучшается, а наоборот – приобретает более деструктивные формы.

По экспертным оценкам, в 2014 г. доля накопления осталась на очень низком уровне (чуть выше 14%), что никак не соответствует требованиям растущего хозяйства, а размеры инвестиций в несколько раз меньше тех, которые способна ассимилировать экономика *. В стране так и не сформировались ни бюджетная, ни денежно-кредитная системы, способные выполнять свою главную функцию – поддерживать в экономике эффективные инвестиционные программы.

Следует выделить несколько причин, в итоге повлиявшие на формирование той модели экономики, которая сложилась в нашем обществе. Во-первых, это непонимание самой природы советской экономики (то есть исходных условий формирования национальной хозяйственной системы). Во-вторых, это ошибки, допущенные при проведении реформ. В-третьих, это незнание истинных, а не декларированных, мотивов власти, которая не была заинтересована в “прозрачной” и конкурентной рыночной среде и в социальной защите населения.

Неадекватность восприятия исходных условий рыночных преобразований

Авторы либеральных реформ исходили из ложного представления о том, что в принципе предприятия советского типа отличаются от фирм, функционирующих

* Так, по данным Всемирного банка, в 2014 г. валовое накопление капитала составило 14,08% и было самым низким по сравнению со странами-соседями (в Польше этот показатель был на уровне 20,2%, в Румынии – 23,2%, в Словакии – 20,9%, в Молдове – 26%) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.TOTL.ZS>.

в рыночной экономике, только тем, что первые работают по выполнению директивных планов и принадлежат к государственной форме собственности, а вторые ставят свою работу в зависимость от сигналов рынка.

Но на самом деле советские предприятия были специфически исторической формой первичного производственного звена, которое представляло собой лишь “технологическое инобытие” экономики “советского типа” как социального феномена. Это не были предприятия, к которым возможно применить абстрактные характеристики теории капиталистической фирмы, теории конкуренции, основ корпоративного управления и т. д. Советские предприятия никогда не были самостоятельными хозяйствующими субъектами. Они выступали “технологическими цехами” единой хозяйственной системы, принципиально не способными самостоятельно жить и функционировать вне ее пределов. Их индивидуальное воспроизводство было не возможным без участия государства через амортизационную и инвестиционную политики в установлении размеров накопления, во взаимоотношениях с бюджетом, в определении размеров оплаты труда, социальных трансфертов и т. д. Поэтому разрушение всех предпосылок, необходимых для индивидуального воспроизводства, делало невозможным само существование предприятий, не говоря уже о росте их эффективности*.

Приватизация предприятий советского типа мало что меняла в предпосылках для индивидуального воспроизводства. Изменение формально-правового статуса предприятия не могло изменить его природу и реальную мотивацию в новых институциональных условиях. Новые собственники, которым за бесценок достались бывшие советские предприятия, вели себя не так, как это описывает “теория фирмы”. Они не только не разрабатывали стратегии повышения эффективности работы предприятия, но и разрушали доставшийся им производственный потенциал путем нарушения закономерностей индивидуального воспроизводства. В тех же случаях, когда новые собственники предприятий пытались перенести на свои фирмы принципы менеджмента, характерные для хозяйствующих субъектов рыночной экономики, они обнаруживали, что предприятия не могли ассимилировать эти принципы из-за их отторжения самим менеджментом предприятия. Впоследствии выяснилось, что необходимым условием для этого является коренное преобразование как внутренней структуры самих предприятий, так и их взаимоотношений с окружающей экономической средой. Иными словами, необходима *корпоратизация* этих предприятий.

Следующая особенность советской хозяйственной системы заключалась в ее специфической производственно-отраслевой структуре. Она была выстроена таким образом, что ее основной чертой стал *монополизм*. Сам по себе монополизм советского типа по своей природе отличается от монополий в рыночной экономике.

Если в рыночной экономике монополии стали итогом роста уровня обобществления производства, то монополии советского типа возникли как результат построения отраслевой структуры производства без так называемых “параллелизма и дуб-

* На исходе 1980-х годов прорыночным законодательством были созданы правовые предпосылки для превращения государственных предприятий, работавших в условиях централизованного планирования, в товаропроизводителей, а плановой экономики — в рыночную. Среди принятых законов — такие, как “Об индивидуальной трудовой деятельности” (1986 г.), “О государственном предприятии (объединении)” (1987 г.), “О кооперативах в СССР” (1988 г.), “Об аренде” (1989 г.) и др. На их основе началось спонтанное присвоение объектов государственной собственности. Именно в годы перестройки под лозунгами “улучшения социализма” советская экономика вступила на путь капиталистического развития.

лирования функций”, которые считались признаками неэффективности. Существование параллельных производств расценивалось как форма растраты ресурсов. Поэтому логика построения производственных и распределительных систем базировалась на принципе функционирования отдельных производств на планово-директивных началах. В основу такого построения был заложен принцип монополизма советского типа, а существование в отрасли аналогичных предприятий считалось формой растраты ресурсов, а не условием состязательности. Иными словами, монополия рассматривалась как своеобразный идеал эффективности производства. Игнорирование такой отраслевой структуры производства обрекало реформирование многих отраслей по либеральному сценарию на плачевный результат.

Столкнувшись с внешней конкурентной средой, многие предприятия, работающие на внутренний рынок, несмотря на их приватизацию, не выдерживали возникших экономических ограничений. В основном это предприятия металлургии и химической промышленности, которые обеспечивали стране валютные поступления и не выдерживали конкуренции на внешних рынках. Они требовали от правительства льготных условий работы, и оно вынуждено было идти на это.

Следующее ложное представление либеральных реформаторов заключалось в том, что они исходили из допущения существования неких ресурсов капитала, которые с отменой государственной собственности станут источником инвестиций и экономического роста. Поскольку в советской экономике инвестиции определялись директивно в натурально-вещественной форме, а денежные ресурсы выделялись для опосредования движения самих этих ресурсов, то многократный рост цен превратил остатки средств на счетах предприятий в суммы, которые никак не могли стать источником новых капитальных вложений.

Были допущены ошибки и в последовательности мер экономической политики. Под влиянием международных финансовых организаций (в первую очередь, Всемирного банка) создавались планы мгновенной приватизации сотен крупных предприятий, которые в итоге были сведены к их передаче в пользу отдельных малоизвестных фирм и предпринимателей.

Итоги форсированной приватизации общеизвестны: падение объемов производства и рентабельности, приостановка инвестиционного процесса, выведение за пределы предприятий ценных видов активов. Уже в конце 1990-х годов у нас в стране существовала большая часть приватизированных предприятий в различных отраслях промышленности с неэффективным управлением, убыточным производством, огромными задолженностями перед бюджетом и своими работниками.

Как показал отечественный и зарубежный опыт, к массовой приватизации крупного производства можно было приступать только после формирования устойчивого слоя мелкого и среднего бизнеса. Именно этот социальный слой способен был аккумулировать средства и опыт для участия в приватизации крупного производства и обеспечить тем самым его более эффективное функционирование и развитие.

Еще одним печальным уроком форсированных реформ явилось игнорирование монополизма, доставшегося в наследство от советской экономики. Ускоренная приватизация означала освобождение из-под контроля фактических монополий. Вместо либерализации рыночной среды и становления конкурентных отношений произошла либерализация монополий. Опыт показывает, что частная собственность без конкуренции представляет собой более вредное явление, чем государственная собственность в конкурентной экономике. Произошла замена государственного волюнтаризма частным произволом, который резко снижает эф-

фективность хозяйственной системы в целом. Как свидетельствует опыт реформ, огромная (если не преобладающая) часть предприятий поддерживается теми или иными элементами монопольного контроля.

Опыт реформ доказал, что подавляющая часть экономических институтов советского периода имела с институтами рыночной экономики только общее название. Например, в стране не было современных банковской, денежной и налоговой систем, рынков капитала, ценных бумаг, хозяйственного законодательства, механизма охраны контрактного права, механизма защиты прав акционеров, процедур и механизма банкротства и т. д.

Проведение приватизации без наличия рыночных институтов формирует иную систему отношений, которая закрепляется в общественном сознании в качестве общественной нормы и формирует у предпринимателей соответствующий менталитет. Поскольку институциональные реформы хронически отставали от потребностей в них формирующейся рыночной сферы, то бизнес-среда заменяла необходимые институты их суррогатами: вместо полноценной национальной валюты использовали иностранную; вместо налогов — откуп от налоговых органов; вместо государственной судебной системы — частные переговоры и обязательства; и т. д.

Уже после установившихся неформальных институтов попытки создать настоящие институты чаще всего оказывались низкоэффективными. Сложившаяся нелегитимная система институциональных отношений стихийно подчиняла себе вновь возникающие институты рыночного регулирования, которые превращались либо в инструмент "кормления" прикрепленных к ним чиновников, либо в бессмысленную декорацию.

Формирование рыночных институтов, которые служили обязательным условием возникновения рыночной экономики, было отодвинуто на гораздо более позднее время, а главными задачами провозглашались приватизация, либерализация деятельности и цен, финансовая стабилизация.

После колоссальных финансовых диспропорций, возникших в ходе либеральных реформ, именно финансовая стабилизация на долгие годы превратилась в своего рода *фетиш* экономической политики (в том числе и сегодняшней), поскольку в наличии бюджетного дефицита и инфляции видели источник всех проблем и главное препятствие для экономического роста. По прошествии реформ стало очевидно, что на самом деле инфляция, как и бюджетный дефицит, — это всего лишь следствия глубинных причин, и бороться надо с ликвидацией этих причин.

Это же касается и либерализации хозяйственной деятельности. Снятие ограничений, искажающих действие рыночных механизмов и порождающих сигналы, ведущие к неоптимальному, неэффективному распределению ресурсов, является одним из фундаментальных принципов функционирования рыночной системы. Однако в условиях наличия тотальной монополии, да еще и под контролем криминально-бюрократической номенклатуры соответствующего сегмента рынка, формальная либерализация оказалась лишь условием легитимизации монопольной прибыли и консервацией существующей низкой эффективности экономики.

Таковы в наиболее общем виде основные ошибки, допущенные при попытках осуществить либеральные реформы и обусловившие, в конечном итоге, их неудачу.

Но есть еще одна группа причин, сыгравшая существенную роль в том, что ход реформ пошел по пути, который привел к нынешней неэффективной хозяйственной модели.

Речь идет о *мотивах самой власти*, которая взяла на себя ответственность за проведение реформ. Задекларированные цели, предполагавшие создание “прозрачной” и конкурентной рыночной экономики и обеспечение высокой социальной защиты граждан, оказались просто идеологической ширмой для решения определенных практических задач.

Прежде всего, правящую элиту интересовало обеспечение политической поддержки со стороны зарождающегося нового предпринимательского класса. Поэтому ее реальные действия были направлены на поддержку тех предпринимательских групп, которые формировали экономическую опору для новых политических сил и их основы – политических партий. Формировались новое коллективное общественное сознание, новые социальные нормы поведения предпринимателей и их представления о допустимом и недопустимом, о моральном и аморальном и т. д. Именно изменение таких нравственных императивов обеспечивало принятие правящей элитой именно тех решений, которые создавали условия для успешной конвертации власти в собственность, и наоборот. Это нашло свое отражение в тех законах и решениях, которые по своему содержанию мало способствовали становлению цивилизованных рыночных отношений.

Такие нормы и правила сформировались как стихийная реакция на разрушение хозяйственного механизма, существовавшего в советской экономике, и на принятие той правовой базы, которая не отражала реальных хозяйственных отношений. В свою очередь, эти отношения приобрели неформальный характер и господствуют не только в теневой экономике, но и в официальной, открытой, внося определенные коррективы в поведение предприятий и официальных властей.

В итоге сложилась такая социально-экономическая система, которая начала жить не по законам, а “по понятиям”. Власть же становится объектом конкуренции со стороны различных групп интересов, взаимодействие которых и определяет характер самой власти в конкретный исторический период. Эти различные группы интересов могут приобретать разнообразные конкретные формы существования – такие, например, как официальные органы власти, крупные финансово-промышленные группы, разного рода объединения, обладающие монопольной властью. Общим признаком для них является контроль над промышленностью и финансовым сектором в пользу тех или иных групп интересов.

В таких условиях право собственности на хозяйственные активы становится формальным, поскольку на передний план выходит реальный контроль над объектами собственности. Поэтому защита прав собственности не может быть гарантирована при наличии более сильных групп влияния.

Поскольку обеспечение успешного выполнения обязательств хозяйствующих субъектов зависит от их собственных сил и возможностей, а не от институтов власти, то в обществе возникает ситуация системного *дефицита доверия*. Между бизнесом и государством формируется дефицит доверия, распространяющийся также на другие сегменты экономики и общества.

В силу отсутствия доверия для предпринимателей резко сужается горизонт видения перспективы. Обусловленные этим дефицит доверия и высокие риски не позволяют осуществлять долгосрочные инвестиции и привлекать частных инвесторов (как отечественных, так и зарубежных) в перспективные отрасли. Сокращение конкретных сроков хозяйственного планирования до 1–2 лет не позволяет предпринимателям ориентироваться на перспективные высокотехнологичные производства, требующие долгосрочных капитальных вложений.

Таким образом, когда бизнес из-за недоверия к государственным институтам вынужден опираться на собственные силы и неофициальное “право”, это с неизбежностью порождает олигархическую структуру экономики и сужение сферы действия конкуренции [2].

Общенациональный рынок распался на отдельные территориальные и отраслевые системы, контроль над которыми осуществляет ограниченное количество административных и бизнесовых структур. Поэтому вход на такой рынок новых предпринимателей крайне затруднен. Барьеры входа на отдельные сегменты рынка настолько высоки, что затраты на их преодоление значительно превышают предполагаемые доходы. Каждый из этих сегментов тесно связан с определенными группами влияния. Но, как правило, ни одна из этих групп не может построить внутри определенного сегмента замкнутый воспроизводственный цикл. Постоянные изменения в соотношении сил между действующими группами интересов, вызываемые как внешними, так и внутренними обстоятельствами, служат причиной существования нестабильной системы хозяйственных отношений и обуславливают постоянные переделы собственности.

Чтобы защитить свой “непрозрачный” бизнес, предпринимательские группы образуют своеобразный союз с представителями власти различных уровней иерархии. В пределах этого симбиоза происходит “теневое подкармливание” бюрократии, на что уходят огромные средства финансово-промышленных групп в обмен на властные решения (такие, как льготные таможенные тарифы или налоговые ставки, предоставление особых разрешений и др.).

Однако доходы, полученные в результате льгот, во много раз превышают средства, потраченные на подкуп бюрократии.

Таким образом, *коррупция* становится неотъемлемым элементом сложившейся хозяйственной системы. В этой модели хозяйствования нерыночные силы определяют движение материальных, людских и финансовых потоков, а властные решения обусловлены меркантильным интересом.

В то же время административное влияние на бизнес не является всемогущим, а монополия — всеобъемлющей. Конкурентные силы гипертрофированы сложившейся системой формальных и неформальных институтов. Поэтому наиболее характерна для сложившейся модели комбинация отношений конкуренции в зависимости от силы административной власти. Как правило, без сопровождения бизнеса со стороны власти его нормальное функционирование (а тем более — развитие) становится невозможным.

Следовательно, хозяйственная модель, сложившаяся в 1990-е годы и первые 15 лет нового столетия, — это *комбинация отношений и институтов различных типов и уровней: рыночных и нерыночных, правовых и неправовых и т. д.* Такое причудливое сочетание обусловлено наличием “институциональной непрерывности”, то есть институтов, сложившихся в советское время в “неофициальной” экономике, перешедших в новый хозяйственный строй и вновь возникших в условиях рыночной трансформации.

Современная хозяйственная модель как воспроизводящаяся система

Исследование сложившейся хозяйственной модели ставит, по меньшей мере, два важных вопроса: во-первых, насколько она устойчива и жизнеспособна? во-вторых, каковы ее потенциальные возможности и пределы?

На первый взгляд кажется, что существующая хозяйственная модель алогична по своей природе. Однако при более внимательном изучении можно отметить, что

каждый ее элемент дополняется и поддерживается другими, а все вместе они обеспечивают ее функционирование и внутреннюю устойчивость. В свою очередь, тем самым обеспечиваются ее *самовоспроизводство* и саморазвитие.

Такая хозяйственная модель получила собственную *социальную опору*, охватывающую всех тех, кто извлекает из существующей хозяйственной системы сверхдоходы и, следовательно, заинтересован в ее сохранении. Сюда входят не только представители высшего слоя государственных служащих, получающие теневые доходы за экономические и политические решения, выгодные для других групп. В этот круг входят крупный бизнес, способный платить такие теневые суммы чиновникам и получать монопольные доходы, во много раз превышающие величину проплат, профессиональные политики, лоббирующие интересы крупного бизнеса, а также представители правоохранительных органов, контролирующие силовой аппарат и способные охранять крупный бизнес от “внешнего влияния”. Именно совпадение экономических интересов этих социальных групп по поводу получения сверхдоходов и составляет *материальную основу* того социального слоя, который заинтересован в сохранении существующей хозяйственной модели.

Но может ли такая система обеспечить стабильный экономический рост и позитивные изменения в социальной сфере? Попробуем ответить на поставленный вопрос.

На протяжении 9 лет непрерывного сокращения ВВП в 1999 г. был достигнут его кризисный минимум. В 1999 г. падение ВВП в Украине приостановилось на уровне 62% от уровня 1990 г., что намного больше, чем в соседних странах Центральной и Восточной Европы. Как правило, улучшение экономических показателей в конце 1990-х годов и в начале нового века объясняют девальвацией национальной валюты и высокими ценами на сырьевые экспортные товары. Это в принципе верно, но нельзя отрицать, что в самой хозяйственной системе произошли определенные позитивные изменения. Так, заметно выросли доходы в экспортных отраслях, что связано с резким повышением мировых цен на сырьевую продукцию, которое, в свою очередь, позволило увеличить инвестиционный спрос на продукцию предприятий производственного назначения. В результате возник, хоть и ограниченный по своим масштабам, но реальный фактор восстановительного инвестиционного роста и расширения производства.

Позитивная тенденция роста совокупных доходов населения позволила оживить предприятия (в основном продовольственного назначения), работающие на удовлетворение внутреннего спроса. В различных отраслях экономики сформировались хозяйственные звенья, способные выживать в конкурентной борьбе и обеспечивать свое самовоспроизводство. Рост концентрации и централизации производства способствовал реорганизации предприятий мелкого и среднего бизнеса, которые частично попали под влияние развивающихся крупных компаний, а частично нашли собственные ниши на рынке.

Определенные успехи наблюдались и в овладении новыми методами управления, которые эволюционировали в сторону соответствия потребностям современной рыночной экономики. До осени 2008 г. украинская экономика успешно развивалась и была лидером по темпам экономического роста среди экономик восточно-европейских стран.

Однако всего этого было явно не достаточно, чтобы всерьез говорить о том, что сложившаяся хозяйственная модель имеет предпосылки для устойчивого роста. К концу 2008 г. ВВП Украины лишь незначительно превысил 70% от уровня 1990 г. При

сохранении таких темпов роста докризисный уровень ВВП мог бы быть достигнут к середине 2010-х годов. Но, несмотря на высокие темпы роста в 2000–2008 гг., ВВП на душу населения, рассчитанный по ППС, в 2008 г. составил менее половины от польского*.

Экономический рост, возникший в 2000–2008 гг., оказался неустойчивым. И дело здесь не только в чрезвычайно высокой зависимости украинской экономики от конъюнктуры цен на мировых рынках. Такая зависимость, безусловно, представляет собой серьезную проблему. Однако есть и другие факторы, также ограничивающие параметры экономического роста и социальной жизни граждан.

Во-первых, существующая хозяйственная модель опирается на инфраструктурный и технологический базисы, созданные еще в советский период. На протяжении последних 25 лет вложения в эту материально-вещественную систему резко сократились, что уже ограничило темпы экономического роста и повлекло за собой износ транспортной и социальной инфраструктур**.

Во-вторых, отсутствие структурных реформ начинает оказывать негативное воздействие на текущие производственные планы крупных предприятий. Поскольку в экономике отсутствуют как стратегическая, так и среднесрочная программы развития, то это становится крупным препятствием для инвестиционных планов.

В-третьих, в самой хозяйственной модели отсутствуют стимулы к формированию эффективного механизма накопления. По сравнению с советским периодом норма накопления в украинской экономике сократилась в разы. Даже на фоне инвестиционного подъема в 2000–2008 гг. ее величина, рассчитанная по ППС валюты, реально составляла порядка 9,3%, что никак не отвечает потребностям модернизации реального сектора экономики [3].

Сокращение нормы накопления обусловлено падением (на 1/3) реального объема ВВП, а также возрастанием масштабов личного потребления. В итоге абсолютная величина капитальных вложений сократилась, по нашим оценкам, приблизительно в 4 раза. К концу 2010 г. более 2/3 инвестиций в промышленность финансировалось за счет собственных средств предприятий. Заемные средства в структуре инвестиций в реальный сектор экономики не превышали 4–10%. При этом более половины капитальных вложений осуществлялось в экспортоориентированном сырьевом секторе. Отсутствие институтов финансового посредничества ограничивает мобильность капитала из отраслей, где есть избыток доходов сверх потребностей в производственных инвестициях, в те отрасли, где наблюдается дефицит вло-

* Наиболее общий анализ динамики ВВП за годы рыночной трансформации в Украине показывает, что наша страна уже продолжительное время находится в состоянии трансформационного экономического кризиса. На наш взгляд, это обстоятельство должно было бы активизировать исследования в области теории экономических кризисов, выявления их общих и особенных черт на современном этапе функционирования украинской экономики. К сожалению, подобного разворота в экономической науке не произошло. Современные кризисы трактуются как спад производства, а его приостановление и небольшой конъюнктурный прирост ВВП – как выход из кризиса. Но речь должна идти о достижении национальным производством докризисного уровня развития, то есть уровня 1990 г. Неверное представление о содержании экономического кризиса дает управленческой элите основания говорить о преодолении кризиса при, например, приросте ВВП на 0,5–1%. Такое понимание кризиса не только упрощает проблему, но и предлагает обществу неверные ориентиры при выработке антикризисной политики, искажая критерии ее успешности.

** Отсутствие современных дорог и инфраструктуры по переработке отходов, а также изношенность системы ЖКХ, приводящая к массовым отравлениям граждан из-за неисправности городских систем водоснабжения (например, в г. Измаил в июне 2016 г.), свидетельствуют о полностью "съеденном советском инфраструктурном наследии".

жений. Формой разрешения этого противоречия является покупка сырьевыми компаниями предприятий в не профильных для них секторах. Это могут быть активы, отдача от которых крайне низка (например, национальные футбольные клубы).

Как показывает анализ роста ВВП в пред- и послекризисный периоды, он никак не изменил очевидного структурного перекоса экономики в пользу сырьевых отраслей, благополучие которых значительно зависит от перепадов в мировой конъюнктуре. В этом секторе сосредоточена основная часть финансовых ресурсов, которыми располагают украинские компании, а его доля в совокупных производственных инвестициях все указанные годы была и остается заметно выше, чем в структуре производимой продукции. Так, в промышленности на экспорт-ориентированные отрасли приходится почти 80% всех капитальных вложений, а доля инвестиций в перерабатывающих отраслях (машиностроении, легкой и пищевой промышленности) не превышает 15%. Это означает, что именно сырьевые отрасли на протяжении последних 15 лет играли роль своеобразного “локомотива” промышленного роста, создавая львиную долю инвестиционного спроса на продукцию отечественных отраслей машиностроения и металлообработки. Через химико-металлургический и аграрный комплексы национальная экономика включена в мировое хозяйство.

Вокруг химико-металлургического и аграрного комплексов консолидируются современные финансово-промышленные группы, во главе которых стоят украинские олигархи. Анализируя итоги развития нашей экономики в I половине 2000-х годов, Всемирный банк отмечал: “Недавний экономический рост в Украине базировался на недиверсифицированном, но сильном росте экспорта в секторах экономики, контролируемых финансово-промышленными группами, которые оперируют с помощью неформальных отношений и специальных привилегий” *.

Сырьевой сектор превратился в крупнейший по своей важности генератор денежных доходов населения. Помимо большой численности работников, непосредственно занятых добычей, транспортировкой и переработкой сырья, этот сектор “кормит” довольно значительную инфраструктуру – широкий круг трудоемких производств, для которых основными и критически важными потребителями являются сам экспортно-сырьевой сектор или занятые в нем. В сегодняшних условиях увеличение или уменьшение доходов в сырьевом секторе мультипликативно порождают рост или падение продаж в большом секторе производств, способных в целом оказать определяющее влияние на состояние внутривозвращенной конъюнктуры.

Кроме того, сырьевой сектор крайне важен и для состояния государственных финансов: именно в нем собирается более половины всех налогов, обеспечивающих свыше 50% совокупных бюджетных доходов. Также этот сектор позволяет поддерживать уровень валютных поступлений, необходимый для обслуживания внешних долгов.

Структурная деформация – не единственная проблема, присущая украинскому бизнесу. Как уже отмечалось, в силу системных ограничений национальный рынок является сильно сегментированным, а возможность каждого экономического субъекта выходить на новые сегменты уже поделенного и жестко охраняемого рынка – крайне ограниченной. В ходе эволюции последних десятилетий степень сегментированности национального рынка практически не снизилась. Как следствие, в стране так и не складываются условия для организации действительно

* Country Assistance Strategy Progress Report for Ukraine // The World Bank Report. – 2005. – № 32250-UA. – May 19. – P. 20–22.

масштабного современного производства, не возможного без крупных внутренних рынков сбыта и сравнительно свободного доступа к ним.

Вследствие кризиса 2008–2009 гг. ситуация в экономике Украины резко ухудшилась. На снижение основных показателей ее экономического развития повлияли не только мировая рецессия, но и падение спроса на экспортные товары, рост цен на газ, обслуживание внешнего долга. Это усложнило проблемы бюджета и предприятий, зависящих от потребления газа. Со II полугодия 2012 г. страна погрузилась в новый экономический кризис. Темпы поквартальных приростов ВВП приобрели негативную динамику и сохраняются до настоящего времени. Такую же динамику имеют и показатели промышленного производства, экспорта, капитальных инвестиций. Следует обратить внимание на тот факт, что темпы падения инвестиций выше темпов падения ВВП. Так, по международным экспертным оценкам, за 1990–1996 гг. объем инвестиций сократился на 85%, а во II половине 1990-х годов в Украине наблюдались нулевые чистые инвестиции, то есть проводился только необходимый ремонт. Даже после экономического роста 2000-х годов объем инвестиций в экономику страны составлял менее 40% от уровня 1990 г., а после кризиса 2008–2009 гг. падение инвестиций к 2014 г. и вовсе достигло 20% *.

За годы рыночных преобразований происходило также неуклонное падение нормы сбережений: если в 2004 г. она составляла 31% ВВП, а в 2008 г., несмотря на рост ВВП, снизилась до 21%, то уже в период второй волны кризиса в 2014 г. — лишь до 6% ВВП **. Низкая норма сбережений говорит о серьезных макроэкономических диспропорциях в украинской экономике.

Такая норма сбережений в несколько раз ниже средней мировой (25%) и меньше общеевропейских показателей, которые в странах Западной Европы составляют 17–19% ВВП, а Восточной — 21–22% ВВП. Как известно, низкая норма сбережений влияет на размеры инвестиций: так, в 2014 г. инвестиции на 1 жителя в Украине составили около 423 дол., тогда как в Польше — 2,8 тыс., а в Румынии — 2,2 тыс. дол. ***.

Стало быть, при таких низких нормах накопления и сбережения в стране отсутствуют источники инвестиций, которые бы обеспечили необходимые 4–6% прироста, то есть выше 3,5% мирового прироста ВВП. Такие темпы прироста детерминированы, во-первых, условиями расширенного воспроизводства (то есть созданием новых производств и обеспечением занятости), а во-вторых, необходимостью начать сокращение двукратного отставания Украины от стран-соседей по показателю ВВП на 1 жителя. По экспертным оценкам, для того, чтобы догнать своих соседей (Польшу, Румынию, Турцию) к 2030 г., темпы прироста ВВП должны составлять в среднем не менее 7% на протяжении всего периода [4, с. 37].

Следовательно, постепенное нарастание фундаментальных воспроизводственных диспропорций обеспечило переход острой фазы кризиса в длительный период стагнации, охватывающий последние 8 лет.

* Рассчитано автором по данным Всемирного банка [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=NE.GDI.FTOT.CD&country=>; Чисельність наявного населення України на 1 січня 2015 року ; [відп. за випуск Г.М. Тимошенко]. — К. : Державна служба статистики України, 2015. — С. 7.

** Ukraine: Opportunities and Challenges for Private Sector Development/International Finance Corporation. — Washington, DC : World Bank [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/16711>.

*** Рассчитано автором по данным Всемирного банка [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=NE.GDI.FTOT.CD&country=>; Чисельність наявного населення України на 1 січня 2015 року ; [відп. за випуск Г.М. Тимошенко]. — К. : Державна служба статистики України, 2015. — С. 7.

Подобное развитие событий представляется неприемлемым, поскольку оно будет вести к дальнейшему снижению уровня и качества жизни граждан, а также породить социальную напряженность в стране. Для недопущения этого пути развития формирование экономической политики должно ориентироваться на выход национальной экономики из состояния стагнации. Решение поставленных задач должно стать основой стратегического целеполагания как главного элемента экономической политики.

Однако – в силу кардинального изменения вектора политического и экономического развития путем подписания Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС, а также Меморандума в связи с угрозой дефолта по внешним долгам – украинское руководство приняло на себя обязательства перед МВФ стабилизировать макроэкономическую ситуацию в стране в обмен на кредитную поддержку в размере 17 млрд. дол. Тем самым Украине извне заданы новые императивы социально-экономического движения на ближайшую перспективу.

Повторная “шоковая терапия” как способ достижения макроэкономической сбалансированности

Опыт последних двух лет социально-экономических преобразований в Украине свидетельствует о том, что речь идет о реализации очередного сценария “шоковой терапии”, связанного с выполнением взятой на себя программы МВФ. Однако, в отличие от первого раунда – сценария “шоковой терапии”, принятого в начале 1990-х годов, когда украинская экономика имела определенный “запас прочности”, унаследованный из советского прошлого, – сегодня такой “запас прочности” исчерпан.

За истекшие 25 лет производственный аппарат в основных отраслях национальной экономики износился на 75–85%. Получаемые доходы финансово-промышленных групп, доминирующих в экономике, выводились из национальной юрисдикции в оффшоры так называемой “оффшорной аристократией”. Структура этих доходов включала в себя не только подавляющую часть прибыли (в том числе природную ренту), но и часть необходимого продукта (через занижение оплаты труда), а также амортизационные отчисления (ввиду отсутствия строгой институциональной нормы их использования в воспроизводственном процессе).

В итоге такое ведение национального бизнеса в условиях отсутствия действенных рыночных институтов повлекло за собой снижение уровня жизни большинства граждан. В 2015 г. по показателю ВВП на душу населения Украина находилась на уровне Туниса и Узбекистана, уступая в 1,5–2 раза Беларуси и Казахстану. Девальвация гривни за 2014–2015 гг. более чем в 3 раза не только снизила ВВП на душу населения до 1,8–2 тыс. дол. в год, но и обесценила производственные активы предприятий *.

По экспертным оценкам, отрицательный финансовый результат функционирования экономики в 2014–2015 гг. составил 20–22 млрд. дол. в год. Валовой внешний долг, накопившийся на 1 января 2016 г., достиг 118,7 млрд. дол. и требует ежегодно около 12 млрд. дол. на свое обслуживание **. Чтобы предотвратить угрозу дефолта в 2015 г., правительство вынуждено было пойти на реструктуризацию внешнего долга на крайне невыгодных условиях (из будущего прироста национальной экономики Украина будет отдавать внешним кредиторам 15% от 3% прироста ВВП и 40% от его прироста выше 4%).

* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://index.minfin.com.ua/gdp/>.

** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://insiders.com.ua/spravochnik/vneshnij-dolg>.

Следует напомнить, что, по экспертным оценкам, около 3% прироста ВВП необходимо использовать только на воспроизводство износившейся части инфраструктуры (транспортных магистралей, в том числе железнодорожных путей, автомобильных дорог, нефте- и газопроводов), линий электропередачи, мостов, систем ЖКХ и т. п. Поэтому возникает вполне резонный вопрос: откуда можно взять ресурсы для обеспечения экономического роста? Становится понятно, что только масштабные, многомиллиардные вливания инвестиций извне могли бы стабилизировать экономику Украины и ее социальное положение. К сожалению, как показывают опыт последних двух лет и анализ различных конференций "стран-доноров, друзей Украины", никакие финансовые организации пока не намерены оказывать масштабную помощь под программы наподобие тех, которые были предоставлены, например, Польше в 1990-е годы, когда она находилась в состоянии дефолта, и ее долги вначале были частично списаны, а остальные реструктурированы на выгодных условиях*.

Как уже отмечалось, в 2014 г. Украина подписала Меморандум с МВФ о выделении ей кредитной линии STAND-BY в размере 17 млрд. дол. Этот документ содержит пять основных пунктов сотрудничества нашего государства с МВФ:

- 1) переход в течение года после начала программы к таргетированию инфляции 3–5% в год;
- 2) проведение Национальным банком Украины гибкого обменного курса;
- 3) стабилизация бюджетно-фискальной политики путем комбинирования мер по увеличению доходов бюджета и сокращению его расходов;
- 4) повышение розничных тарифов на теплогазоснабжение до уровня рыночных;
- 5) повышение "прозрачности" финансовых расчетов НАК "Нафтогаз України".

Согласно экспертным оценкам, только реализация п. 4, которая началась с 1 мая 2014 г. (путем повышения тарифов на газ для населения, а с 1 января 2015 г. — на тепло, электроэнергию и снова на газ в 2016 г.), обернулась ростом неплатежей и резким падением потребительского спроса, а следовательно, дальнейшим спадом производства.

По имеющимся экспертным оценкам, Украине в будущем может быть оказана финансовая помощь от различных международных финансовых организаций (в основном в форме кредитов) еще приблизительно на 45 млрд. дол. В случае предоставления всей суммы обещанных кредитов рост валовой государственной задолженности Украины может составить 8–10 процентных пунктов ВВП в год. Этот рост может отрицательно повлиять на ее обслуживание. Платежный баланс Украины за январь — апрель 2016 г. характеризуется дефицитом в размере 813 млн. дол. **.

До настоящего времени дефицит платежного баланса и бюджета удавалось закрывать за счет краткосрочных внешних заимствований. Путем привлечения иностранных кредитов покрывался дефицит торговых операций и совершались очередные процентные платежи. В этом случае очень важно не только не допустить "бегства" иностранных инвесторов, но и обеспечить им благоприятный климат, — особенно, если учесть, что, по экспертным оценкам, объемы инвестиций в украинскую экономику покрывают лишь менее половины потребностей в них. Сегодня же страна нуждается приблизительно в 300 млрд. дол. — именно с такой величиной инвестиций коррелирует размер износа основных фондов в нашей экономике.

Следовательно, финансовая помощь МВФ крайне не достаточна для стабилизации макроэкономической ситуации в Украине, поскольку обслуживание внеш-

* Уже в наше время аналогичную стабилизационную программу (размеры которой превышают 300 млрд. дол.) ЕС предоставил Греции.

** [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.bank.gov.ua>.

него долга, покрытие дефицита госбюджета и госкомпаний, а также удерживание валютного курса требуют кратной величины финансовой помощи. Иначе говоря, чтобы обеспечить прогнозные параметры программы МВФ (рост ВВП на 2%; инфляция на уровне 3–5%; стабильный курс гривни; и т. п.), необходим запуск новой модели хозяйствования.

Сложность экономической ситуации обусловлена не только макроэкономической несбалансированностью. Само по себе достижение макроэкономической сбалансированности как главной целевой установки МВФ вовсе не гарантирует экономического роста. Ведь сбалансированностью создаются лишь необходимые предпосылки для экономического роста.

Таким образом, необходимы принципиально иной механизм экономического роста и новая воспроизводственная модель для национальной экономики. Этот императив обусловлен не только утратой динамизма в развитии и стагнацией экономики, но и снижением качества жизни населения, особенно нового поколения, выросшего в годы независимости.

Контуры новой экономической политики

Для перехода к устойчивому экономическому росту необходимо выстроить *новую экономическую политику*. Однако вследствие политических и экономических событий последних лет *система стратегического целеполагания* как основного элемента экономической политики оказалась размытой. Объектом внимания управленческого слоя являются краткосрочные задачи, на решение которых направлены и антикризисные правительственные программы, согласованные с МВФ. Например, действия правительства по обеспечению макроэкономической стабильности во исполнение п. 3 Меморандума привели к бюджетным и кредитным ограничениям, что в итоге сказалось на снижении государственной инвестиционной активности и общей экономической динамики. Это касается крупнейших украинских государственных корпораций или корпораций с участием государства. Однако, если государство через государственные компании сокращает инвестиционную активность, то это воспринимается всем бизнесом как своего рода негативный сигнал относительно реализации государственных инвестиционных проектов. На самом деле такие проекты должны поддерживаться через активизацию форм государственно-частного партнерства.

Но, помимо макроэкономической стабилизации, главная задача в *краткосрочной* перспективе заключается в обеспечении реального сектора экономики не столько инвестиционными ресурсами, сколько необходимым *оборотным капиталом*. Это означает налаживание кредитования предприятий реального сектора, и прежде всего – экспортоориентированных, которые бы могли, к примеру, заполнить выделенные Украине экспортные квоты ЕС, а также обеспечить поставки на другие внешние рынки. Как показывают результаты свободной торговли Украины и ЕС за 2015 г., полностью использовать квоты удалось лишь на зерновые, мед, виноградный и яблочный соки, тогда как по отдельным группам товаров (таким, как молочная продукция, свинина, говядина, сливочное масло, сахарные сиропы, грибы) выделенная квота вообще не была заполнена продукцией ввиду ее низкого качества [5].

Здесь могут быть задействованы механизмы проектного финансирования через специальные государственные банки по предоставлению кредитов под программы повышения качества продукции, сопряженные с дефицитом конкурентоспособных производственных мощностей. Именно так действовали центральноевропейские страны при открытии для них рынков ЕС.

Иными словами, в украинской экономике возник позитивный импульс, который предполагает необходимую реакцию национального производства, но уже не путем загрузки дополнительных мощностей, а посредством или модернизации, или создания новых производств.

При возникших бюджетных ограничениях восстановление экономического роста возможно, если значительная часть доходов предприятий будет направлена на расширение производства путем модернизации, которая, как известно, стоит дешевле, чем строительство новых мощностей. В краткосрочной перспективе крайне важно формирование источников новых доходов в экономике. Реальными источниками пополнения доходов могут стать расширение доли отечественной продукции на внешнем потребительском рынке, а также последующее расширение экспорта готовых предметов потребления.

И еще об одной потенциальной возможности увеличения объемов производства в Украине. Троекратный обвал гривни создал определенные предпосылки для вытеснения импортных товаров на внутреннем рынке. Если бизнес, занимающийся производством отечественных товаров, сможет воспользоваться сложившейся благоприятной ситуацией, то это также станет фактором экономического роста. Но ключевым условием развития внутреннего отечественного рынка является стабильность валютного курса. Если же отечественный бизнес не реагирует на сегодняшние обстоятельства, то дальнейшее повышение импортных цен станет неизбежным.

Именно в таких ситуациях необходимо участие государства в форме государственно-частного партнерства как действий по стабилизации потребительского рынка, который постоянно сокращается в связи со сжатием потребительского спроса*.

Поэтому для недопущения дальнейшего сжатия внутреннего спроса в краткосрочной перспективе не должны происходить сокращение бюджетных расходов и повышение налоговой нагрузки на население и бизнес.

Следующий, *среднесрочный*, этап в развитии отечественной экономики — стабилизация потребительского спроса и расширение инвестиционной активности. Эти факторы могут стать главными в процессе восстановления экономического роста в ближайшие 3–5 лет. Но запуск производства инвестиционных товаров будет зависеть от того, удастся ли запустить инвестиционный механизм в отраслях, сориентированных на выпуск экспортных товаров, то есть на конкурентоспособные производства. Здесь уже не обойтись без активной промышленной политики выращивания лидеров национальной экономики, способных производить конкурентные товары [6].

На этом этапе должны быть ликвидированы образовавшиеся воспроизводственные диспропорции между нормами накопления и сбережения, поскольку при их сохранении инвестиционных ресурсов для расширения инвестиционной активности не будет.

Запустить механизм перераспределения ресурсов к инвестиционно активным предприятиям должны финансово-банковская система и другие институты развития (в том числе и международные).

В самые сжатые сроки путем интенсивных консультаций с бизнесом государственные институты (министерства) должны сформировать перечень инвестиционных проектов, которые государство способно поддержать на возвратной основе:

* Наглядным примером такого сжатия служит сокращение внутреннего потребления мяса на душу населения с 46,5 кг в 2014 г. до 42,5 кг в 2015 г., тогда как в странах ЕС среднее потребление мяса составило 65 кг на душу населения [5].

через кредитные гарантии или через выпуск и покупку корпоративных облигаций и т. п. Распространение таких кредитных механизмов повысит перераспределительную функцию и эффективность самой финансово-банковской системы, создаст рынок корпоративных долгов.

Главным критерием при отборе проектов должен стать рост доходов на основе удлинения цепочек добавленной стоимости путем переработки первичного сырья и сбыта готовой продукции в первую очередь на экспорт в течение ближайших 5–10 лет.

В среднесрочной перспективе экономический рост и расширение инвестиционной активности должны увеличить занятость за счет создания высокопроизводительных рабочих мест и тем самым улучшить качественные параметры жизни населения. Поэтому увеличение заработной платы в высокопроизводительных отраслях должно стать главным фактором роста качества жизни граждан.

Для обеспечения устойчивого экономического роста необходимо повысить эффективность производства на основе увеличения нормы накопления ВВП до 25–30%, а в итоге – увеличить инвестиционную составляющую экономической динамики.

И в заключение – несколько слов о таком важном элементе экономической политики, как *долгосрочное прогнозирование*. Его объективная необходимость возникает тогда, когда страна нуждается в *опережающем росте*. Во всех странах, где реализованы стратегии “догоняющего” развития (Финляндии, “азиатских тиграх”, Китае), существовали целевые стратегии, управляемые и финансируемые их государственными органами.

На протяжении всего периода рыночных трансформаций в Украине проблемы *целеполагания* считались не совместимыми с представлениями о рыночной экономике, в которой рыночные силы все расставят по своим местам. Идеология либеральных рыночников минимизирует роль государства в экономике. С начала 1990-х годов в органах государственного управления сложилось и утвердилось понимание того, что национальная экономика должна стать частью глобального рынка и вписаться в логику его развития, заимствуя основные принципы и механизмы функционирования рынка. Иными словами, если быть частью мирового рынка и жить по законам этого глобального рынка, то в таком случае стратегия национального развития теряет смысл.

В обществе утвердилось мнение, что все трудности экономического развития обусловлены проблемами интеграции национальной экономики в цивилизованный мировой рынок. В управленческих кругах (поскольку их главное внимание сосредоточено на решении текущих проблем) сформировалась “философия выживания” национальной экономики, суть которой заключается в формировании тактического мышления, а не стратегического. Именно с таким восприятием собственного бытия мы и прожили все 25 лет.

В этой связи возникает вопрос: можем ли мы и дальше жить, руководствуясь “философией выживания”? Ответ однозначен – нет. И вот почему.

Как показывают тенденции мирового развития, в течение последующих 15–20 лет окончательно оформятся начавшиеся в мировой экономике социально-технологические сдвиги, которые могут полностью поменять правила функционирования глобальных рынков, где лидеры глобальной гонки будут еще жестче навязывать отстающим свои модели разделения труда и “правила игры”. Уже на наших глазах происходит замена регулирования товарных потоков регулированием *стандартов* и инновационных продуктов (живой пример – экспортные кво-

ты с ЕС). Стало быть, происходят качественные изменения в технологиях, и смена экономической парадигмы неизбежна.

Главным фактором успеха в будущем станет способность отдельных государств обеспечивать стабильное социально-экономическое развитие, стать привлекательными для инвестиций, растить таланты для национальной экономики, которые бы работали на будущее своей страны, а не уезжали за рубеж.

Начиная новый раунд социально-экономических реформ, мы не можем позволить себе снова делать стратегические ошибки, неэффективно расходовать национальные ресурсы — тем более, что их запас уже не так велик, как 25 лет назад.

Стране необходима *долгосрочная программа национального развития*, построенная на широком общественном диалоге о будущем. Такие программы долгосрочного прогнозирования были приняты и успешно реализованы в Финляндии, Южной Корее, Сингапуре и, конечно же, в Китае.

В основу программы должны быть положены темпы роста ВВП выше среднемировых, то есть на уровне 4–6%. Без таких темпов реализовать стратегию “догоняющего” развития нельзя.

Необходима программа таргетирования темпов роста ВВП. Такое целеполагание должно стать основой для всех действий власти и бизнеса. Сомневающимся относительно такой постановки вопроса следует, прежде всего, дать ответ на вопрос: а почему таргетировать инфляцию (п. 1 Меморандума, подписанного с МВФ) можно, а темпы роста ВВП — нет? Как мы уже говорили, сама программа стратегического прогнозирования должна включать *кратко-, средне- и долгосрочный* этапы. На каждом из них должны решаться конкретные задачи, которые бы стали условиями для решения последующих.

Крупные инвестиционные проекты, которые бы смогли повысить конкурентоспособность отдельных секторов экономики, не возможны без стратегического целеполагания, рассчитанного на “догоняющее” развитие.

Выводы

Анализ рыночной трансформации в Украине позволяет сделать выводы о том, что для выработки эффективной модели устойчивого экономического роста необходимо раскрыть причины, повлиявшие на формирование той модели, которая сложилась в обществе и полностью исчерпала свой потенциал развития. Исследование действующей хозяйственной модели показало, что в ней сочетаются отношения и институты различных типов и уровней: рыночных и нерыночных, правовых и неправовых и т. д. Такая специфическая комбинация обусловлена “институциональной непрерывностью”, то есть наличием старых институтов, сложившихся в советское время в “неофициальной” экономике, перешедших в новый хозяйственный строй и вновь возникших в условиях рыночной трансформации.

В сложившейся политико-экономической модели отсутствует механизм эффективного использования производственного потенциала, обеспечивающий устойчивый экономический рост, а также не созданы действенные рыночные институты, являющиеся предпосылкой для цивилизованных форм взаимоотношений между хозяйственными агентами. Все это, вместе взятое, привело к образованию фундаментальных воспроизводственных диспропорций и способствовало переходу острой фазы кризиса в длительный период стагнации.

Как показал проведенный анализ итогов социально-экономических преобразований, непрерывно ухудшающаяся социально-экономическая ситуация в стране требует перехода к новой модели национального развития, в основе которой

должен быть иной механизм экономического роста, формирование которого, в свою очередь, предполагает выстраивание новой экономической политики. Главным элементом этой политики должна стать система стратегического целеполагания. “Догоняющий” экономический рост не возможен без такого целеполагания. Выработка долгосрочной программы национального развития предполагает широкий общественный диалог о будущем страны. Сама программа стратегического прогнозирования должна включать кратко-, средне- и долгосрочные этапы.

Список использованной литературы

1. Григорьев Л.М., Агibalов С., Салихов М. Украина: раздвоение трансформации // Вопросы экономики. – 2009. – № 3. – С. 125–143.
2. Зверяков М.И. Об изменении модели экономического развития // Экономика Украины. – 2015. – № 6. – С. 41–49.
3. Жданова Л.Л. Розрахунки масштабів нагромадження основного капіталу на базі паритету купівельної спроможності валюти : зб. матер. міжнар. наук.-практ. конф. Стратегічне забезпечення управління сталим розвитком економіки та соціальної сфери. – Чернігів. – 2015. – 5 грудня. – С. 26–28.
4. Григорьев Л.М., Буряк Е.В., Голяшев А.В. Второй старт трансформации украинской экономики? // Вопросы экономики. – 2014. – № 9. – С. 30–52.
5. Самаева Ю. Торговля с ЕС: по некоторым позициям экспорт даже не начался // Зеркало недели. – 2016. – 25 мая.
6. Зверяков М.И. Промышленная политика и механизмы ее реализации // Экономика Украины. – 2016. – № 6. – С. 3–18.

References

1. Grigor'ev L.M., Agibalov S., Salikhov M. *Ukraina: razdvoenie transformatsii* [Ukraine: bifurcation of a transformation]. *Vopr. Ekon. – Quest. of Econ.*, 2009, No. 3, pp. 125–143 [in Russian].
2. Zveryakov M.I. *Ob izmenenii modeli ekonomicheskogo razvitiya* [On a change of the model of economic development]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 2015, No. 6, pp. 41–49 [in Russian].
3. Zhdanova L.L. *Rozrakhunky masshtabiv nagromadzhennya osnovnogo kapitalu na bazi parytetu kupivel'noi spromozhnosti valyuty, v: Mater. Mizhn. Nauk.-Prakt. Konf. "Strategichne Zabezpechennya Upravlinnya Stalym Rozvytkom Ekonomiky ta Sotsial'noi Sfery"* [Calculations of the scales of accumulation of the fixed assets on the basis of the parity of purchasing capacity of a currency, in: Proceed. of the Intern. Sci.-Pract. Conference “Strategic Ensuring of the Management of a Sustainable Development of the Economy and Social Sphere”]. Chernigiv, 2015, Desember 5, pp. 26–28 [in Ukrainian].
4. Grigor'ev L.M., Buryak E.V., Golyashev A.V. *Vtoroi start transformatsii ukrainskoi ekonomiki?* [The second start of a transformation of Ukraine's economy?]. *Vopr. Ekon. – Quest. of Econ.*, 2014, No. 9, pp. 30–52 [in Russian].
5. Samaeva Yu. *Torgovlya s ES: po nekotorym pozitsiyam eksport dazhe ne nachinalsya* [Trade with EU: there is no start of export on some positions]. *Zerk. Nedeli – Week's Mirror*, May 25, 2016 [in Russian].
6. Zveryakov M.I. *Promyshlennaya politika i mekhanizmy ee realizatsii* [Industrial policy and a mechanisms of its realization]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 2016, No. 6, pp. 3–18 [in Russian].

Статья поступила в редакцию 12 июля 2016 г.