

Розділ I

ГОЛОВНІ ЗАВДАННЯ ПЕРЕХІДНОГО ПЕРІОДУ

Перехідний період, у якому перебуває вітчизняна економіка вже близько десяти років не вирішив першочергових його завдань, оскільки перед країною постають нові важливі економічні та соціальні проблеми, які належить розв'язувати. Швидкість і повнота подолання цих проблем залежатиме від багатьох чинників і, зокрема, від того, наскільки реалістичними є програми подальшого просування України по шляху ринкових перетворень. Як свідчить досвід попередніх років, подібні програми часто були непослідовними, їх виконували лише частково, оскільки вони були декларативними і не достатньо науково обґрунтованими. Унаслідок цього нині доводиться вирішувати деякі завдання, які, згідно з логікою перехідної економіки, стосуються початкових її етапів.

Головна мета ринкової трансформації економіки України полягає у тому, щоб підвищити продуктивність і ефективність функціонування національної економіки, а відтак, створити надійний фундамент зростання добробуту населення. Детальніше, ця мета полягає у тому, щоб:

- стимулювати швидке економічне зростання;
- підвищити продуктивність праці;
- досягти світового рівня ефективності використання матеріальних ресурсів через запровадження новітніх технологій;
- виготовляти достатні обсяги продукції, яка користується попитом;
- забезпечити високу якість товарів і послуг;
- створити умови для зростання реальних доходів населення.

Досягнення цієї мети можливе лише за умови успішного вирішення комплексу взаємопов'язаних завдань перехідного періоду.

Які ж найважливіші завдання покликана вирішувати вітчизняна перехідна економіка? Якою повинна бути їхня послідовність? Щоб

відповіді на ці та інші запитання, потрібно з'ясувати суть цієї економіки та її можливі моделі.

§1. СУТЬ ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ МОДЕЛІ

Перехідний стан економіки був характерним для багатьох стадій розвитку людства. Історично виділяють, наприклад, такі перехідні періоди:

- від аграрного до індустріального суспільства;
- від індустріального до постіндустріального;
- від феодалізму до капіталізму;
- від капіталізму до командно-адміністративної системи;
- від командно-адміністративної системи до ринкової економіки.

У сучасних умовах перехідний стан властивий країнам з різними рівнями економічного розвитку та відмінними політичними системами. З огляду на це доцільно виділяти дві моделі перехідного періоду – традиційну перехідну економіку і перехідну економіку нового типу [2, С.45].

Перша модель – це економічна система, що перебуває у стані переходу від натурального господарства до ринкової економіки. Вона зазвичай відображає типову “багатоукладну економіку” з різним ступенем розвитку державного й приватного секторів. Така модель властива нафтовидобувним країнам (країни-члени ОПЕК), які внаслідок доходів від експорту нафти змогли помітно просунути на шляху від натурального господарства до ринкової економіки. До іншої групи країн з традиційною перехідною економікою належать країни з низьким рівнем економічного розвитку (більшість країн Тропічної Африки, деякі країни Південної Азії та Латинської Америки).

Перехідну економіку нового типу – другу модель – репрезентують пострадянські країни, Китай і низка латиноамериканських держав. Цю економічну систему відрізняє, по-перше, те, що вона виникає внаслідок ринкової трансформації командної економіки, у якій був високий рівень розвитку обміну продуктами завдяки поглибленню поділу праці та спеціалізації виробництва, а також те, що у власності держави перебували практично всі матеріальні ресурси. По-друге, ця модель перехідної економіки формується у тих країнах, де була ринкова економіка зі значним централізованим регулюванням.

В економіці цих держав нерідко простежувалися високі темпи інфляції, а їхні уряди провадили політику обмеження внутрішньої та зовнішньої конкуренції [2, С.51-52]. Проте у цих країнах державні підприємства виробляли, як звичайно, не більше половини всього обсягу промислового виробництва [7, С.22].

Отже, те, що перехідний стан економіки властивий різним країнам з різними формами виробництва, унеможливорює однозначне визначення суті самої перехідної економіки. Саме через це у науковій літературі є кілька відмінних одне від одного її визначень:

- це економіка країни, яка перебуває на шляху переходу від однієї економічної системи до іншої, здебільшого прогресивнішої;
- це економіка країни, яка переживає зміну соціальної та економічної політики держави, її переорієнтацію на інші цінності та методи роботи;
- це економіка країни, яка характеризується постійними змінами, оновленням і розвитком;
- це такий стан економіки у певний історичний період, коли суспільство переходить від однієї цілісної економічної системи до іншої.

Перехідна економіка пострадянських країн, про яку йтиметься далі, має низку особливих ознак; передусім це глобальність змін, які охоплюють усі сфери життя таких держав. Під час перехідного періоду, який триває сьогодні в пострадянських країнах, змінюються панівний тип власності, механізм розподілу ресурсів та продуктів, мотивація економічної діяльності, економічні цілі та функції держави, панівна система цінностей, інфраструктура економіки, правова база економічної діяльності. Найважливіші перетворення відбуваються у галузі економіки. Саме від них залежить життєвий рівень населення та досягнення якісно нового рівня економічного розвитку держави.

Суть цієї перехідної економіки полягає у трансформації централізовано-командної господарки у систему, основу якої становлять ринковий механізм та приватна власність на матеріальні фактори виробництва.

Модель перехідної економіки нового типу охоплює дві доволі відмінні групи країн. Однак їм доводиться вирішувати у межах перехідного періоду одні і ті ж самі головні економічні та інституційні завдання: боротьбу з високою інфляцією, лібералізація економіки, а

отже, і відкриття її для впливу міжнародної конкуренції, приватизацію державного майна, зміну правової системи з метою захисту прав приватної власності та ін. [7, С.23]. Водночас перехідна економіка пострадянських країн має, як уже зазначено, кілька важливих особливостей, що зумовлено її формуванням на базі зруйнованої командно-адміністративної системи.

Упродовж десятиліть світова економічна наука не стояла осторонь від проблематики перехідної економіки. Економісти запропонували низку підходів та рекомендацій, які, проте, стосувалися переважно трансформації економіки слаборозвинутих країн у країни з ринковою організацією економіки.

Перетворення адміністративно-командної системи у ринкову економіку з переважанням приватної власності, що відбувається у пострадянських країнах, не має прецедентів в історії. Оскільки ніхто не міг передбачити такі епохальні зміни, що спричинили надзвичайно складні й глибокі державні, інституційні та економічні реформи, то не могла й існувати на час їхнього розгортання економічна теорія відповідного перехідного періоду. Спроби створити таку теорію вчені зробили дещо пізніше. Свідченням цього є те, що поряд із значною кількістю публікацій, присвячених окремим проблемам перехідної економіки цих країн, останніми роками почали з'являтися праці, метою яких є виявлення загальних закономірностей ринкової трансформації командних економік [8].

Автори цих праць намагаються відповісти на низку принципово важливих питань: чому керівництво країни часто відтерміновує початок реформування економіки, незважаючи на досягнуту в суспільстві згоду щодо його необхідності? Якою мірою економічні кризи генерують ринкові перетворення? Чи є закономірним зменшення ВВП країни під час проходження нею початкового етапу перехідного періоду? У якій послідовності потрібно вирішувати головні завдання перехідного періоду? Який шлях переходу до ринкової економіки є доцільнішим – прискорений або радикальний (“шокова терапія”) чи еволюційний, а може третій – поелементний або еволюційно-радикальний? [4, С.101-102; 6, С.65, 72-76].

§2. ШЛЯХИ ПЕРЕХОДУ ВІД КОМАНДНО-АДМІНІСТРАТИВНОЇ СИСТЕМИ ДО РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

З аналізу публікацій вітчизняних і зарубіжних авторів, присвячених проблемам перехідного періоду, випливає, що серед найпопулярніших тем наукових дискусій упродовж останнього десятиліття були дві – послідовність вирішення головних завдань перехідного періоду та шляхи переходу до ринкової економіки.

Найпоширенішими шляхами переходу від командно-адміністративної системи до ринкової економіки, як відомо, виявилися два: радикальний та еволюційний. Перший шлях передбачає одночасну лібералізацію практично усіх ринків і цін, причому зростання цін обмежене жорсткою монетарною та фіскальною політикою. Радикальним шляхом пішли багато країн Центрально-Східної Європи (класичний приклад – Польща). Другий шлях – поступове запровадження ринкових відносин упродовж 10-15 років і більше. Еволюційний шлях поступового створення ринкових інститутів випробуваний у Китаї.

Шокова терапія – це програма, яку пропонували фахівці МВФ та Світового банку пострадянським країнам для перетворення їхніх господарських систем у ринкову економіку і яка передбачає прискорені перетворення в усіх сферах суспільного життя.

Програма заходів шокової терапії складається з комплексу реформ, що згруповані в чотири пакети завдань:

1. *Макроекономічна стабілізація.* Для її досягнення пропонують проведення жорсткої податкової та кредитної політики, вилучення з обігу не забезпеченої “зайвої” грошової маси.

2. *Лібералізація економіки.* Передбачає проведення цінової реформи та реформи банківської системи, лібералізацію зовнішньої торгівлі, надання підприємствам права змінювати профіль своєї діяльності, зняття обмежень на створення нових компаній та розширення поля підприємницької діяльності. Усі ці заходи повинні привести до створення конкурентних ринкових відносин та відповідної реформи цін. Далі передбачена демонополізація торгівлі та транспорту, створення ринків праці та фінансових ресурсів.

3. *Формування та розвиток приватного сектора, приватизація державної власності.* Потребує проведення малої та великої прива-

тизації і розвиток приватного сектора, а також структурну перебудову національної економіки та ліквідацію монополій.

4. *Зміна економічної ролі держави.* Передбачає проведення законодавчої, інституційної реформи, реформування соціальної сфери. Це потребує перегляду ролі держави в економіці – відмови від панування державної власності та прямого контролю над виробництвом, а відтак розвитку непрямих методів регулювання – монетарної і фінансової політики. Інший важливий аспект програми шокової терапії – реформування системи соціального забезпечення.

Однак така програма, навіть детально розроблена, не може бути з однаковою ефективністю застосована в різних країнах. Особливості кожної країни, безперечно, впливають на хід реформ та їхні результати. Усі заходи повинні бути взаємопов'язані і підпорядковані визначеній стратегічній меті. Деякі реформи варто розпочинати лише на пізніх етапах, коли вже достатньо розвинуті ринкові механізми.

Ринкове реформування економіки повинно відбуватися у певній послідовності. Проте у якій саме – питання дискусійне. Деякі економісти стверджують, що реформа цін повинна передувати структурній перебудові економіки, оскільки це дасть змогу визначити реальну ринкову вартість товарів і послуг та їхню бажаність. Проте негативним моментом у цьому разі є те, що в умовах монополізованої економіки лібералізація цін призведе до їхнього надмірного зростання, що може знизити довіря населення до політики уряду. Є також думка, що заміну державної власності приватною потрібно здійснити швидко і жорстко, що підвищить ефективність економіки та прискорить її структурну перебудову. Проте повільніша приватизація може забезпечити державі вищі доходи від продажу майна, що дасть змогу знизити рівень дефіцитності державного бюджету. Проаналізуємо коротко можливі переваги і недоліки шокової терапії.

Прихильники шокової терапії вважають, що розвал директивно-планової системи звільняє нагромаджений роками інфляційний потенціал, і тому досягти макроекономічної стабілізації треба якнайшвидше, удаючись до радикальних заходів. Передусім потрібно збалансувати державний бюджет, реформуючи податкову систему та скорочуючи державні видатки.

Оскільки головними статтями видатків держбюджету є субсидування збиткових підприємств, то треба одразу лібералізувати ціни. Ринкові ціни стимулюватимуть підприємства заробляти необхідні

кошти на ринку, а скорочення видатків бюджету створить умови для зниження темпів інфляції. Водночас такі заходи спричинять зниження реальних доходів. Тому їх потрібно вживати швидкими темпами.

Лібералізація цін призводить до їхнього значного підвищення виробниками. Проте зниження рівня реальних доходів населення спричиняє різке зниження сукупного попиту. Тому на складах у виробників нагромаджуються великі запаси нереалізованої продукції. З часом обігові кошти у виробників вичерпуються, а оскільки можливостей отримання дешевих кредитів нема, то виробництво зупиняється. Якщо уряд не піддасться тиску промислових груп, то виробники змушені знижувати ціни на свою продукцію. Підприємства не створюватимуть запасів, а намагатимуться реалізувати товари, щоб отримати гроші і збільшити швидкість їхнього обігу. Унаслідок виникне конкуренція і ринок покупця.

За умов, коли економіка сильно монополізована, у короткотерміновому періоді конкуренцію вітчизняним підприємствам можуть скласти лише закордонні фірми, отже, їхнє входження на внутрішній ринок є бажаним. Крім того, збільшення імпорту може принести в країну і світові стандарти якості продукції. Іноземна конкуренція сприятиме розвитку ринку в країні, тому треба відмовитися від політики протекціонізму.

Важливим аргументом на користь швидкого переходу до ринку є можливий розквіт корупції, якщо перехідний період затягується. Ефективно боротися з цим негативним явищем можна за допомогою звуження масштабів державного регулювання. Для цього потрібно суттєво зменшити кількість бюрократичних обмежень і перешкод розвитку підприємництва та обмежити роль чиновників у економічному житті. Завдяки цьому зменшиться хабарництво пов'язане з видачею дозволів, ліцензій, запровадженням квот тощо.

Трансформаційні процеси спричинюють значне зниження життєвого рівня населення, тому очікувати тривалої соціальної підтримки реформ не можна. Щоб уникнути соціальних потрясінь у суспільстві, необхідно швидко ухвалити один великий пакет законів і розпочати його реалізацію.

Критики шокової терапії, часто зазначають, що вона є винятково руйнівним процесом, а швидке знищення старої економічної системи усуває і будь-яку базу для економічного зростання. Вони ставлять під сумнів змогу швидкого пристосування економічних суб'єк-

тів до ринкових умов, оскільки, на їхній погляд, цей процес складний, тривалий і не сприяє динамічним змінам, а також вважають, що ринкові інститути не варто насаджувати насильно, а потрібно лише створити умови для їхнього природного розвитку. Окрім цього, шокова терапія приводить економіку країни до найнижчої точки ділового циклу – дна, що не може не спричинити соціального незадоволення. У довготерміновій перспективі економічний занепад веде до знищення середнього класу, який є основою будь-якої економічної системи. Відтак відбувається різка поляризація суспільства на дуже багатих людей і масу населення, що живе за межею бідності.

Нарешті, критики шокової терапії вважають її неприйнятною і стоять за створення нової концепції перетворень, що передбачає активну участь держави в економічному житті суспільства, та розвинути систему соціального захисту населення [3, С.9-10].

Усі аргументи проти шокової терапії можна вважати обґрунтуванням доцільності вибору другого шляху переходу від командної економіки до ринкової – еволюційного. Класичним прикладом застосування еволюційних реформ в економіці є Китай. Китайські реформатори йдуть до ринкової економіки, намагаючись звести до мінімуму можливі економічні та соціальні потрясіння. Унаслідок реформи у Китаї сформувалася двосекторна модель економіки. Ринок регулює виробництво споживчих товарів і більшості капітальних благ. Водночас широко використовують і прямі методи управління економікою.

Результати економічних реформ вражаючі. Річні темпи економічного зростання перевищують 10%. Підвищення рівня життя особливо помітне в аграрних районах, де швидко зростає зайнятість. Завдяки лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків обсяги зовнішньої торгівлі збільшилися в п'ять разів. Товари з поміткою “вироблено в Китаї” можна відшукати у будь-якій частині світу. Лише за перші десять років від початку реформ (1979-1989) було створено понад 10 млн. приватних підприємств у сфері послуг, роздрібній торгівлі та легкій промисловості. Прямі іноземні інвестиції в китайську економіку за цей період становили 31 млрд. дол. і сприяли значному розвитку сектора економіки, що належить іноземним інвесторам.

Проблема вибору методів проведення ринкових перетворень гостро стояла перед усіма пострадянськими країнами. Кожна із них повинна була обирати власний шлях переходу від командно-

адміністративної системи до ринкової економіки. Зокрема, Польща скористалася рецептами шокової терапії і втілила в життя відомий план Бальцеровича (1.01.1990 р.). Цей план дав змогу подолати економічну кризу, і Польща першою серед пострадянських країн відновила економічне зростання. Рецептами шокової терапії скористалася на початку перехідного періоду (січень 1992 р.) також і Росія. Проте внаслідок певних обставин втілити швидкі і результативні ринкові перетворення їй не вдалося. Порівняно непоганих результатів у процесі реформування своїх економічних систем досягли Чехія, Словенія й Угорщина. В Україні реформування економіки відбувається досить повільно, а самі реформи часто доволі суперечливі.

§3. ПРИВАТИЗАЦІЯ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ І ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ

Важливими завданнями перехідного періоду, як уже зазначено, є широкомасштабна приватизація державного майна та лібералізація економіки. Приватизація – один із двох можливих шляхів виникнення приватної власності на матеріальні умови виробництва у перехідній економіці (другий шлях – створення ділових підприємств з “нуля” вітчизняними та іноземними підприємцями).

Приватна власність – це одна із підвалин, на яких тримається сучасна ринкова економіка. Для того, щоб у країні, яка провадить перехід від командно-адміністративної системи до ринкової економіки, почав формуватися підприємницький сектор, насамперед потрібно відновити інститут приватної власності та приватизувати значну частину державного майна.

В Україні поновлення інституту приватної власності започатковано ухваленням Закону “Про власність” у лютому 1991 р. Цей закон запровадив співіснування у вітчизняній економіці, поряд з державною власністю на матеріальні ресурси, також приватну та колективну власність. Він дав змогу приватним особам використовувати найману робочу силу з метою отримання прибутку.

У Конституції України закріплено положення про державний захист прав усіх суб’єктів права власності та господарювання. Згідно з цим документом, усі суб’єкти права власності рівні перед законом (ст. 43).

Отже, законодавче закріплення в Україні плюралізму форм власності, зокрема на економічні ресурси, започаткувало відновлення

інституту приватної власності, побудову правової держави, без чого не може бути ефективною національної економіки.

У ринковій економіці переважають недержавні власники чинників виробництва. Підприємці, домогосподарства, приватні власники землі, позикового капіталу, надаючи власні економічні ресурси у виробництво, отримують за це доходи – прибутки, заробітну платню, ренту, дивіденди і проценти. Приватні власники ресурсів стежать за тим, щоб їх застосовували якнайліпше для їхньої ж максимальної вигоди. До того ж, приватна власність “тисне” і на власність державну, змушуючи уряд використовувати належні йому ресурси в режимі приватного сектора.

Значення власності для економіки полягає в тому, що саме вона формує значну і важливу частину правил поведінки суб'єктів господарювання. Так само, як у звичайних іграх правила визначають хто, за яких обставин і який хід може зробити, права власності розмежовують, що кому належить. Отже, можна ще сказати так: права власності, з погляду економістів, – це права контролювати використання певних обмежених ресурсів і розподіляти витрати та вигоди, що в цьому разі виникають. Саме права власності або те, що, на думку людей, є відповідними правилами гри, визначають, як саме у сучасному суспільстві відбуваються процеси попиту і пропозиції, як працює ринковий механізм.

Якщо права власності чіткі, стабільні і їх можна обмінювати між суб'єктами економіки, то ресурси, як звичайно, оцінюють у грошовому вигляді, і ці оцінки – ціни – відображають обмеженість ресурсів. Особи, які ухвалюють рішення, прагнуть до ефективності, використовуючи ціни як інформацію.

На цій методологічній засаді побудована теорія граничної корисності, що є в основі неокласичної школи економічної теорії. Її найважливіше твердження таке: будь-які об'єкти можуть бути економічними ресурсами, коли ті обмежені, а їхнє економічне значення перебуває в оберненій залежності до їхньої кількості. Це стосується оцінки корисності не лише того чи іншого блага, а й, як про це писав відомий австрійський економіст Карл Менгер, власності в цілому. Власність, як економічне поняття, наголошував він, є не довільним винаходом людей, а навпаки, єдино можливим знаряддям вирішення тих проблем, що нав'язані суспільству природою, тобто невідповідністю між потребами та доступною кількістю благ, що перебувають у розпорядженні суспільства. На підставі цих міркувань австрійсь-

кий вчений висловив припущення про те, що за умов, коли була б досягнута рівновага між потребами і доступною кількістю благ, власність на них втратила б своє економічне значення і зникла б [4, С. 51-52].

Приватна власність в Україні відроджується по-різному. Домогосподарства утворюють одноосібну власність, роблять реальні інвестиції у різні види господарських товариств, набувають прав власності на земельні ділянки, споруджують чи купують житло. Цьому ж сприяють іноземні інвестиції у нашу економіку. Проте головним джерелом розширення приватного сектора вітчизняної економіки на першому етапі перехідного періоду, безперечно, є приватизація державного майна.

Приватизація зачепила економічні інтереси практично усіх громадян України. У ній віддзеркалилися суперечливі інтереси політиків, урядовців, керівників державних і приватних підприємств, окремих груп громадян та регіонів. Власне взаємодія цих інтересів і визначає як темпи вітчизняного приватизаційного процесу, так і проміжні результати окремих його етапів. Швидкість приватизації постійно уповільнювали представники лівих сил у Верховній Раді України.

Значимо, що приватизація могла б відбуватись значно швидше, а її результати бути набагато вагомішими за наявності надійної теоретичної бази для таких економічних перетворень. Однак українські політики й урядовці, які розробляли та втілювали в життя перші приватизаційні програми, не могли достатньо спертися на відповідні вітчизняні та зарубіжні теоретичні розробки, так само як і на зарубіжний досвід приватизації. Все це знижувало якість концепцій та програм не лише приватизації, а й ринкових перетворень у цілому.

Досить тривалим виявився процес появи і визнання офіційною українською владою ідеї приватизації в Україні та втілення її в реальні економічні дії. Поняття “приватизація” набуло поширення серед українських економістів, правників та політичних діячів тільки на початку 90-х років унаслідок зміни панівної ідеології, соціально-політичних та ринкових перетворень. У наукових статтях, концепціях трансформації політичної та економічної систем в Україні це поняття початково вживали як дещо другорядне. На думку багатьох фахівців, воно доповнювало інші, ширші поняття – “роздержавлення економіки” та “роздержавлення власності”.

Пояснювалося це тим, що ідея приватизації в СРСР була заборонена майже до останніх днів його існування. Водночас ідея роздержавлення всіх сторін життєдіяльності наприкінці вісімдесятих років офіційно вже була дозволена і якийсь час її трактували як засіб вирішення надзвичайно складних соціальних, політичних та економічних проблем, під гнітом яких тріщали підвалини останньої імперії.

Брак сміливості в учених і політиків того часу, політична цензура у видавничій справі, стереотипне мислення не давали змоги ідеї приватизації голосно заявити про себе на теренах СРСР до початку 90-х років. Цікавим є такий факт. Одним із перших економістів, який висловив цю ідею для публічного обговорення на сторінках періодичних видань, був відомий російський учений С. Меньшиков. У березні 1989 р. він написав статтю “Економічна структура соціалізму: що попереду? Досвід прогнозу”, у якій йшлося про можливість і доцільність приватизації за умов збереження командної економіки. Статтю було опубліковано у журналі «Новый мир», який вважали одним із найпрогресивніших серед художньо-публіцистичних видань того часу. Її автор виступив як публіцист і проводив ідею малої приватизації за панівних позицій державної власності.

Цікаво те, що офіційною Москвою у другій половині 1989 р. розроблено концепцію переходу господарства країни до регульованої ринкової економіки. Ця концепція ще офіційно не визнавала потреби і можливості існування в межах регульованої ринкової економіки форм приватної власності, заснованих на найманій праці. Хоча фактично така форма власності швидко поширювалася вже з 1987 р., відколи почав розвиватися кооперативний рух (кооперативи мали право наймати сумісників). Водночас у цій концепції висловлено ідею *роздержавлення власності*, тобто запровадження плюралізму форм так званої соціалістичної власності. Лише у жовтні 1990 р., за десять місяців до повного розпаду СРСР, у Москві були затверджені “Основні напрями стабілізації народного господарства і переходу до ринкової економіки”. В них офіційно визнано можливість і необхідність, поряд із так званим роздержавленням власності, започаткування приватизації державного виробничого потенціалу. Однак цей крок, що означав визнання безперспективності подальшого збереження підвалин командно-адміністративної системи, вже не міг запобігти розвалу СРСР.

Як і потрібно було діяти в тих умовах, 16 листопада 1990 р. у Києві опубліковано “Концепцію переходу України до ринкової економіки”. У ній записано, що Україна орієнтується на прискорення процесу роздержавлення та приватизації власності. Ця ж теза відображена у “Програмі надзвичайних заходів по стабілізації економіки України та виходу її з кризового стану”, яку на пленарному засіданні Верховної Ради України 28 червня 1991 р. запропонував Кабінет Міністрів України. Програма поставила завдання розробити й ухвалити закон про роздержавлення та приватизацію в Україні.

Влада у Києві того часу нерідко повторювала ідеї щодо приватизації і роздержавлення в тих межах, які визначали у Москві. Це важливо зазначити тому, що після відновлення Україною незалежності вже не стільки українські політики й урядовці, як вчені-економісти за інерцією продовжували використовувати поряд з поняттям приватизація ще й поняття роздержавлення власності та роздержавлення економіки. В цьому можна переконатися, переглянувши, наприклад, журнал “Економіка України” за 1991-1994 рр.

Небажання багатьох вітчизняних економістів зрозуміти чи визнати той досить очевидний факт, що поняття роздержавлення власності себе вичерпало відтоді, як принципово змінилися умови і мета трансформації економічної системи в Україні, відобразилося у безплідній науковій полеміці щодо співвідношення процесів так званих роздержавлення власності та приватизації державного майна.

Непродуктивність застосування поняття роздержавлення власності в умовах незалежності першими зрозуміли урядовці, які на початку 1992 р. підготували “Програму економічних реформ і політики України” для подання у МВФ. У Програмі, зокрема, записано: “Уряд ставить перед собою завдання радикального перетворення державної власності шляхом її поступової і всебічної *приватизації* і корпоратизації”.

До травня 1992 р. завершиться в основному підготовка законодавчої і нормативної бази для приватизації та будуть створені державні та приватні установи, що здійснюватимуть приватизацію державних підприємств і землі” [5, С. 17].

Про те, що не лише українські урядовці, а й політики зрозуміли безплідність паралельного застосування двох близьких понять, свідчать ухвалені у березні 1992 р. Закони України “Про приватизацію майна державних підприємств” (04. 03. 1992) та «Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)» (06. 03.

1992), а також затверджена Верховною Радою України Державна програма приватизації майна державних підприємств (07. 07. 1992). У назвах цих законодавчих актів поняттю роздержавлення власності місця уже не знайшлося [4, С. 18].

Зазначимо, що приватизація здебільшого передбачає передання об'єктів державної власності безоплатно, а також шляхом продажу, акціонування чи оренди приватним особам, групам осіб, колективам тощо.

У світі нагромаджено великий досвід приватизації державного майна. Сьогодні процес приватизації державних підприємств відбувається більше, ніж у 50 країнах. Першою розпочав приватизацію у 1980-х роках уряд Великобританії, який мав на меті приватизувати 51 велику державну компанію.

У пострадянських країнах приватизація є глобальним і надзвичайно важливим завданням, оскільки приватизувати потрібно більшу частину державних підприємств, державного житла, а також значну частину сільськогосподарських угідь та земельних ділянок під виробничими об'єктами. Зрозуміло, що ефективність, справедливість та темпи приватизації значно залежать від якості законодавчої бази.

У державах колишнього Радянського Союзу під час першого етапу перехідного періоду, зазвичай, проводили масову приватизацію, головною ідеєю якої полягала у безоплатному передаванні населенню активів державних підприємств, що підлягали приватизації.

Однією з перших серед країн Центрально-Східної Європи у січні 1991 р. масову приватизацію розпочала Чехія. Більшість підприємств тут було приватизовано на конкурентних засадах і практично кожен громадянин мав змогу купити об'єкт приватизації за наявності у нього розробленого найліпшого бізнес-плану.

У Росії приватизацію великих виробничих об'єктів проведено здебільшого шляхом передавання активів державних підприємств їхнім працівникам або ж населенню (за приватизаційні сертифікати). Подібні способи масової приватизації використовували і в інших пострадянських країнах, зокрема, в Україні. Так приватизували переважно великі підприємства із значною кількістю зайнятих, малі державні підприємства продавали на аукціонах одному покупцеві. Результати приватизації є очевидними: приватні підприємства (особливо дрібні) ефективно функціонують та успішно конкурують із

закордонними фірмами, швидко пристосовуються до ринкових умов господарювання.

Окрім промислових підприємств невідкладної приватизації потребують і сільськогосподарські підприємства та угіддя. Світовий досвід переконливо засвідчує, що лише приватний власник здатний найліпше використовувати землю та найефективніше виробляти сільськогосподарську продукцію. Прикладом цього є Китай, де лише за чотири роки (з 1978 по 1982) було перейдено від колективної власності до приватної, завдяки чому досягнуто вражаючого зростання продуктивності аграрного сектора економіки.

За допомогою приватизації та подрібнення великих підприємств країни з перехідною економікою можуть створити конкурентне середовище, необхідне для підприємницької діяльності.

Поряд з приватною власністю важливими підвалинами ринкової економіки є конкуренція та ціновий механізм узгодження взаємодії економічних суб'єктів. Отже, сама лише приватизація автоматично не може підвищити ефективності функціонування економічної системи. Для поліпшення розподілу і використання ресурсів потрібні також добре відлагоджені ринки, здатні забезпечувати підприємців та власників ресурсів відповідними економічними стимулами.

Пострадянські країни досить часто розпочинали ринкову трансформацію своєї економіки в умовах переважання великих державних промислових підприємств над малими і середніми. Інакше кажучи, більшу частину промислових товарів виробляли державні монополії або, у гіршому випадку, державні олігополії. Конкуренція ж передбачає обов'язкову наявність на ринку великої кількості незалежних продавців і покупців конкретного продукту або ресурсу та можливість для них вільно входити у галузь чи виходити з неї. Тому важливим завданням перехідного періоду у цих країнах є демонополізація економіки, ухвалення антимонопольного законодавства для формування конкурентного середовища.

Приватизація державного майна без демонополізації економіки не може помітно підвищити ефективність функціонування економічної системи. Наявні монополійні структури у багатьох випадках доцільно подрібнювати. Це дає змогу утворювати на базі монополій декілька окремих фірм, що виробляють подібну продукцію та конкурують між собою. За умови, що країна із перехідною економікою запровадила та гарантує дотримання прав власності, створення конкурентного середовища можна прискорити шляхом входження у

монополізовану галузь іноземних фірм та створення спільних підприємств. Саме ці виробничі одиниці найшвидше допоможуть створити умови як для посилення конкуренції, так і для повноцінного входження економіки країни у систему міжнародного поділу праці.

Ще одним важливим завданням перехідної економіки є лібералізація цін. Ціни, що їх визначали в командній економіці державні інституції, не мали жодного взаємозв'язку з реальною економічною вартістю продуктів та ресурсів, а відтак, не виконували своїх функцій. За цієї системи ціноутворення у підприємств не було належних стимулів до ефективного використання закріплених за ними матеріальних ресурсів, продуктивність праці була низькою, а населення страждало від хронічного дефіциту різноманітних продуктів.

В умовах ринкової економіки ціноутворення відіграє принципово іншу роль: воно стає головним механізмом узгодження взаємодії економічних одиниць.

Усі країни, які трансформують адміністративно-командну систему у ринкову, не можуть обійти важливий та водночас болючий процес зміни системи ціноутворення. Уряду країни необхідно зробити нелегкі та непопулярні серед населення кроки, пов'язані із лібералізацією цін. Центральні планові органи визначали ціни здебільшого нижчі від рівноважних для того, щоб забезпечити хоча б частину потреб населення у продуктах. Ринковий механізм може забезпечити потреби споживачів у товарах та послугах за рівноважною ціною, яка після лібералізації зазвичай є на значно вищому рівні, що викликає незадоволення у значної частини населення.

Надзвичайно складне і важливе завдання перехідного періоду – обмеження і переорієнтація економічних функцій держави. Пряме втручання держави у галузь економіки повинно бути замінено переважно непрямым регулюванням.

За адміністративно-командної системи держава відігравала головну роль в економічному житті, оскільки вона мала матеріальні засоби виробництва більшості продуктів, доводила директивні планові завдання державним підприємствам, запроваджувала ціни на ресурси та споживчі товари. У ринковій економіці державне втручання в економіку є обмеженим, а економічні функції держави суттєво відрізняються від тих, які вона виконує в командній економіці. Тому у процесі трансформації адміністративно-командної системи у ринкову доводиться також суттєво змінювати економічні функції держави.

Уряд повинен обмежити своє втручання в економіку і виконувати завдання, переважна більшість з яких є новими для країн із перехідною економікою. Складність виконання цих завдань пов'язана передовсім із відсутністю достатньої кількості управлінських кадрів, що мають досвід роботи у нових ринкових умовах та є вільними від старих стереотипів. Стара “управлінська команда” стикається із необхідністю вирішення низки серйозних проблем, яких в адміністративно-командній системі не було взагалі, наприклад безробіття, відкрита інфляція, боротьба з монополіями, приватизація, дефіцит бюджету тощо.

У ринковій економіці командні методи управління не ефективні. Тому для досягнення поставлених макроекономічних завдань країна з перехідною економікою повинна освоїти та розвинути непрямі методи регулювання – монетарну і фіскальну політику, створити відповідну інфраструктуру, за допомогою якої ці методи зможуть працювати.

Перехід до ринкової економіки супроводжується значним зростанням безробіття, оскільки неефективні державні підприємства, які часто мали надлишкову зайнятість, банкрутують. Тому постає завдання створити дієвий механізм соціального захисту громадян. Зокрема, потрібно розробити програму допомоги з безробіття не лише з огляду на дотримання соціальної справедливості, а й для зменшення спротиву населення переходові до ринкової економіки. Отже уряд країни повинен виконати ще одне важливе завдання – сформулювати психологічно прийнятне ставлення населення до ринку. Держава покликана зробити все, щоб переконати суспільство у тому, що ринкова економіка – це єдина економічна система, яка здатна забезпечити високий життєвий рівень. Цього можна досягти лише за допомогою добре продуманої соціальної політики, яку потрібно якнайшвидше підкріпити реальними економічними результатами ринкових перетворень.

Знецінення національної грошової одиниці, яке, як звичайно, виникає на перших етапах перехідного періоду, потребує розроблення відповідних механізмів та програми заходів впливу для стабілізації грошового обігу. Важливу роль у цьому процесі відіграє центральний банк країни. Змінюється також роль і місце держави на міжнародній арені. Вона стає гарантом і захисником прав громадян та фірм за межами державного кордону і не має права диктувати свої умови бажаючим вийти на зовнішні ринки. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності відбувається винятково за допомогою економічних важелів. У

зовнішній політиці пріоритетними є тільки такі напрями діяльності, які дають економічну вигоду країні.

Список літератури:

1. Аналітична довідка про результати роботи приватизованих підприємств та заходи щодо створення умов для їх ефективного функціонування // Держ. інформ. бюл. про приватизацію. – 1999. – №12.
2. *Гайгер Л.* Макроэкономическая теория и переходная экономика / Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1996.
3. *Гальчинський А.* Відновити дієздатність держави // Економіка України. – 2000. – №8.
4. *Крупка М., Островець П., Реверчук С.* Основи економічної теорії. – Львів: Діалог, 1997.
5. *Островець П., Островець О.* Приватизація: поняття, концепції та програми / Реверчук С., Кубай М., Крупка М. Мала приватизація. – Львів: Діалог, 1996.
6. *Мюррел П.* Эволюционные реформы в экономике восточноевропейских стран // Мировая экономика и международные отношения. – 1991. – №6.
7. *Сакс Дж., Пивоварський О.* Економіка перехідного періоду (Уроки для України) / Пер. з англ. – К.: Основи, 1996.
8. *Rodric D.* Understanding Economic Policy Reform // Journal of Economic Literature. – 1996. – Vol. 34. – P. 9-41.