

УДК 338.2(075.8)

*Н. В. Семенченко,  
к. е. н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,  
Національний технічний університет України "КПІ"*

## ТРАНСФОРМАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТРУКТУРИ В УКРАЇНІ НА ПОЧАТКУ РИНКОВИХ РЕФОРМ. НАСЛІДКИ

*Аналізуються трансформаційні перетворення в Україні та вплив чинників планової економіки на подальший розвиток підприємств. Надається економічна довідка функціонування підприємств у Радянському Союзі та інших соціалістичних країнах. Аналізуються відмінності підприємств планової та ринкової економіки. Пропонуються рекомендації щодо сучасного реформування української економіки.*

*The article analyzes the transformation in Ukraine and the impact factors of a planned economy to the further development of enterprises. It also provided economic information of functioning of enterprises in the Soviet Union and other socialist countries. The article examines the differences between business planning and market economy and provides guidance on the current reform of the Ukrainian economy.*

*Ключові слова: ресурси, банкрутство, централізація, концентрація, трансформація.  
Key words: resources, bankruptcy, centralization, concentration, transformation.*

### ВСТУП

За 20 років незалежності негативні наслідки попереднього періоду для економіки України вже було опрацьовано у значній кількості наукових праць. Проте з часом знаходяться додаткові чинники впливу планової економіки на подальший розвиток ринкових відносин, тим більше з огляду на глобальний розвиток світової економіки.

Сучасні тенденції значною мірою впливають на стратегію компанії та її економічне планування, яке можна характеризувати трьома суттєвими елементами, а саме [1]:

1) завдання з досягнення фізичних обсягів виробництва є основним критерієм виконання плану;

2) відсутність ціни як показника відносної нестачі товарів;

3) відсутність банкрутства як знеособленого механізму для зупинки та реорганізації процесу виробництва, що є наслідком "м'якого бюджетного обмеження".

Ці три чинники призводять до ситуації, яка характеризується хронічним перевищенням попиту і звідси дефіцитом як сировини й матеріалів, так і готової продукції. І якщо багато галузей економіки представлено підприємствами-монополістами, створюється положення, яке можна визначити як ринок продавця. Це

означає, що на всіх стадіях виробництва інтереси виробників будуть переважати над інтересами споживачів.

### НАСЛІДКИ ПЛАНОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Планова система передбачає безперервний зворотний зв'язок з центральними органами, але на практиці це не спостерігається. Жодні поправки в обсяг виробництва та величину ціни не привносяться. Коли план на майбутній рік прийнятий, ситуація ніби заморожується. В результаті окреме підприємство позбавлене можливості вибору як виду продукції, що ним виробляється, так і обсягу та якості ресурсів, які йому необхідні.

Замість того, щоб гнучко реагувати на умови, що змінюються, в сферах технології, організації й попиту, сама система, як і план, стає надзвичайно жорсткою.

Результатом такої організації виробництва є ситуація, коли економічне зростання відбувається за рахунок використання все більшої кількості ресурсів, а не за рахунок їх раціонального використання. В умовах планової економіки шлях інтенсивного зростання, який передбачає збільшення виробництва за рахунок зростання продуктивності праці, не може бути успішно реалізований.

Зводячи той або інший об'єкт, підприємства не будують, а використовують ресурси. Адже

асигнування збільшуються, капіталовкладення зростають, заводи з виробництва будівельних матеріалів не встигають виконувати замовлення на цеглу, цемент, залізобетонні конструкції. Масштаби будівельної активності зростають. Не вистачає лише одного компонента — відповідного приросту числа готових об'єктів. Ресурси без сліду зникають у самому процесі виробництва в надрах будівельного комплексу.

Цю ситуацію наочно демонструє порівняльний аналіз даних про використання природної сировини й енергоресурсів у процесі виробництва в країнах Західної та Східної Європи. За приблизними підрахунками, на одиницю готової продукції на Сході витрачається в два рази більше сировини й енергії, ніж на Заході. Це свідчить про існування серйозних проблем неефективного використання природних ресурсів і забруднення довкілля. І без того складне положення посилилося за останні двадцять років ще більшою різницею в можливості використовувати сировину і матеріали та подальшим погіршенням якості продукції. Мало сенсу в рекордному виробництві сталі й видобутку вугілля, якщо ці ресурси можуть бути перероблені у відносно незначну кількість кінцевої продукції низької якості.

В умовах планової економіки, коли ціна не має великого значення, вся складність полягає в тому, що різні альтернативні форми використання природних ресурсів не можуть бути порівняні між собою.

В умовах ринкової системи, де в основі розрахунків лежать ринкові ціни й гроші, значно легше зіставити корисність альтернативних шляхів використання ресурсів. І коли безпосередньо самі виробники прагнуть до отримання максимальних прибутків, потреба в планових органах, які керують усім процесом з центру, відпадає.

Але до початку 60-х років країни з плановою економікою могли констатувати значне економічне зростання. Великі підприємства, що використовували прості технології та випускали обмежений асортимент нескладних товарів, були цілком на рівні того часу. Оскільки споживачі незмінно віддавали перевагу одним і тим же товарам, можна було використовувати переваги, які давало великомасштабне виробництво, адже собівартість кожної одиниці продукції падала із збільшенням їх кількості.

Проте, існує певна межа розвитку великомасштабного виробництва, зайнятого випуском простих товарів. Воно виправдовує себе до певного моменту, після якого собівартість збільшується разом із зростанням обсягів про-

дукції. Цей етап і використовується для визначення оптимального розміру підприємства. Та все одно його досить складно вирахувати. Більше того, для кожної галузі буде існувати свій оптимальний розмір підприємства, який до того ж з часом змінюється.

У колишньому Радянському Союзі на підприємствах в середньому було зайнято близько однієї тисячі чоловік, а в колгоспах відповідно 500—600 чоловік. Якщо розглядати ці цифри, виходячи із стандартів ринкової економіки, то вони є надзвичайно високими. Не можна не зробити і ще один висновок: в умовах ринкової економіки конкуренція малих і середніх підприємств сприяє зниженню витрат виробництва і підвищує його рентабельність. У СРСР цей фактор не спрацьовував.

У країнах з плановою економікою влада приділяла значно більшу увагу створенню великомасштабного виробництва, ніж це роблять керівники приватних компаній в країнах з ринковою економікою, користуючись критерієм прибутковості.

Економіст з Угорщини Єва Ерліх провела порівняльний аналіз розміру підприємств в різних країнах [2].

Її дослідження доводять, що в таких соціалістичних країнах, як Чехословаччина, НДР, Угорщина, Польща приблизно половина робітників працювала на підприємствах, де було зайнято більше 100 робітників. Для порівняння, ця цифра складає для Австрії, Бельгії, Франції, Італії, Японії та Швеції лише 19%.

Слід також врахувати, що в 1970 році в цих країнах з ринковою економікою 68% робочої сили було зайнято на підприємствах, де працювало від 10 до 500 робітників. У соціалістичних країнах ця цифра була в два рази менша і складала 34%.

Якщо порівняти підприємства державного сектора промисловості в Польщі з підприємствами розвинутих країн Заходу, то стане очевидною ще одна різниця в їх розмірах. У середньому на кожному з підприємств Польщі в 80-х роках було зайнято приблизно 380 чоловік, тоді як в країнах Заходу тільки 50 чоловік. Якщо взяти для прикладу ще одну країну з ринковою економікою — Південну Корею, — то там на підприємствах з менш ніж 100 робітниками працювало 1/3 усіх зайнятих у промисловості людей, а відповідна цифра для Польщі складала 1/10.

Аналіз відмінностей підприємств планової та ринкової економіки. Чим можна пояснити відмінності в розмірах підприємств у країнах з плановою і ринковою економіками? Це праг-

нення до гігантоманії в країнах соцтабору?

— Одним із чинників є злиття після Другої світової війни дрібних підприємств у великі конгломерати в країнах Центральної та Східної Європи (країни з плановою економікою).

— Другим чинником є та обставина, що в СРСР під час правління Сталіна основна увага зверталася на розвиток важкої промисловості. Ця тенденція була визначальною й для країн соцтабору. Так, на частку важкої індустрії в країнах з плановою економікою припадала значно більша частина всієї промисловості, ніж у більшості країн з ринковою економікою.

— Ще одним чинником створення великомасштабних виробництв у важкій промисловості є технологічні причини. Проте досвід Італії із застосуванням міні-виробництв у сталеливарній промисловості свідчить про те, що невеликі підприємства можуть бути теж рентабельними.

— Досить значне число великих підприємств у країнах з плановою економікою пояснюється ще й тим, що в них панувала хибна теза, нібито широкомасштабне виробництво є синонімом ефективності. Насправді ж усе навпаки: ефективність падає, коли виробництво будь-якого продукту для потреб усього суспільства зосереджується на одному або декількох великих підприємствах. Це відбувається внаслідок того, що зникає конкуренція між ними, а саме вона й викликає зростання ефективності. В країнах Центральної та Східної Європи ця ситуація ще більше загострювалась заборонами на імпорт. Наявність імпортованих товарів дала б покупцям і споживачам можливість вільного вибору, коли навіть глобальні монополісти були б змушені відчувати на собі дію конкуренції. Досвід впевнено довів, що вільна торгівля між країнами є кращою антимонопольною політикою, яку може застосувати уряд.

— Вважалося, що процес централізованого планування значно полегшується (правда, лише на папері), якщо доводиться враховувати 1000 підприємств, на кожному з яких працює 1000 робітників, а не 10 000 підприємств, де на кожному в середньому працює 100 робітників (не говорячи вже про 100 000 підприємств зі штатом у 10 робітників). Крім того, в умовах планової економіки малі виробничі одиниці контролювати складніше. Тому, зокрема, на зміну окремим селянським господарствам прийшли великі колгоспи та радгоспи. Проте надії на те, що створення великих державних підрозділів у сільському господарстві викличе зростання продуктивності праці, не виправдалися. Коли селянин втрачає стимул у вигляді

результатів своєї праці як власник землі, продуктивність сільського господарства падає. Це положення підтверджує досвід усіх країн, де задачі забезпечення населення сільськогосподарською продукцією покладені на безземельних сільськогосподарських робітників.

— Гігантоманію в країнах Центральної та Східної Європи можна також пояснити прагненням підприємств до максимальної незалежності від постачальників. Ця обставина, до речі, в поєднанні з м'якими бюджетними обмеженнями майже не перешкоджає необґрунтованому збільшенню штатів адміністрацією підприємств.

— У країнах Центральної та Східної Європи відбувалось ігнорування сфери послуг, для якої характерні малі підприємства, а це, в свою чергу, підвищувало в цих країнах частку великих підприємств. Справа в тому, що згідно економічної теорії Маркса, в сфері послуг не створюється додана вартість. Тому ця сфера в країнах з плановою економікою залишалася недостатньо розвинутою. В них у середньому на частку сфери послуг припадало десь близько 20% від загальної доданої вартості, тоді як у країнах, що розвиваються, — 40%, а в розвинутих країнах Заходу з ринковою економікою ця частка складає майже 60%. Добре розвинута система послуг в сферах транспорту, телекомунікації та доставки товарів, а також у банківській справі та страхуванні має першочергове значення в ефективному використуванні економічного потенціалу країни. Сфера послуг забезпечує промисловим підприємствам комфортні умови праці, створює додаткові робочі місця, чим сприяє розв'язанню проблеми зайнятості.

До речі, всі ці причини викликали поглиблення економічної (і соціальної) кризи в країнах Центральної та Східної Європи, що стало однією з об'єктивних причин денонсування Варшавського договору, розпаду соцтабору та суттєвих змін в економіках країн, що до нього входили.

Досвід ряду країн з економікою перехідного періоду (Східна Європа, Латинська Америка, Азія) показує, що подолання спаду в економіці в той час, як державна підтримка великих підприємств змінюється їх приватизацією, відбувається шляхом зростання кількості малих приватних підприємств, які в умовах перехідного періоду можуть діяти більш ефективно і створюють робочі місця для тих виробників, що втратили роботу. Причиною цього, перш за все, є те, що для малих підприємств радикальні зміни в інфраструктурі зв'язків з навколишнім соціальним та економічним сере-

довищем (втрата централізованих каналів фінансування виробництва і збуту продукції, які раніше використовувалися великими підприємствами) вже не виявляються такими складними, як для великих підприємств.

Ринкова трансформація вимагає відповідних інституціонально-структурних реформ. На жаль, ці реформи в Україні проходили і проходять украй непослідовно, не комплексно, хоча потреби в них набагато більше, ніж у будь-якій постсоціалістичній країні.

До початку реформ в Україні промислові підприємства з числом зайнятих понад 1000 чоловік становили 20,3% загальної чисельності підприємств. Вони виробляли приблизно 70% продукції, використовували стільки ж відсотків чисельності персоналу, близько 85% основного капіталу та 90% споживаної енергії. На особливо великі підприємства (понад 10 000 чол.), які становили лише 1,3% загальної чисельності підприємств, припадало 22% виробленої продукції та 26% чисельності персоналу.

Настільки гіпертрофована централізація й концентрація промислового виробництва нехарактерна не тільки для розвинених країн з ринковою економікою, але й для всіх постсоціалістичних країн, включаючи Росію.

Структурно економіка України була й залишається вкрай обважненою: в ній надзвичайно велика частка припадає на переробні галузі та паливно-енергетичний комплекс.

Теорія постсоціалістичної лібералізації, а також практика європейських країн свідчать, що ринкова трансформація економіки супроводжується, насамперед, глибоким спадом традиційних галузей важкої промисловості та зростанням галузей, що випускають споживчі товари й послуги. Причому це зростання забезпечується, насамперед, новоствореними підприємствами, в основному, малими й середніми.

Реформування в Україні. В Україні ж протягом усього періоду реформ спостерігається "негативна структурна перебудова", тобто, як і раніше, зростає частина добувних галузей паливно-енергетичного комплексу — традиційних галузей періоду індустріалізації, виробничий апарат яких, як і технологія, і техніка були в основному морально й фізично застарілими ще в період застою.

Загальною рисою України, разом з іншими постсоціалістичними країнами, був обвал у галузях високих технологій: в електроніці та машинобудуванні, які не витримували конкуренції з більш дешевою і якісною продукцією розвинених країн.

Негативна структурна перебудова, що й досі відбувається в Україні, має важкі наслідки: накопичуються структурні деформації, а енергоємність національного виробництва збільшилася на 40—50%. Це при тому, що в період будівництва соціалізму Україна була лідером за цими показниками.

Крен економічних пропозицій вбік важкої промисловості й паливно-енергетичного комплексу привів до тотального домінування в економіці галузей з найбільшими інвестиційними потребами. Це супроводжувало спад галузей легкої, харчової промисловості, сфери послуг тощо, які могли б розвиватися при невеликих обсягах інвестицій.

Що стосується державних пріоритетів, то протягом усього пострадянського періоду Уряд України декларував пріоритетність легкої та харчової промисловостей, сфер послуг, однак фактично підтримка держави була зорієнтована на традиційні базові галузі.

Усе це критично відбилося на розвитку фундаменту ринкової економіки малого й середнього бізнесу в Україні. Тут ситуація, прямо скажемо, унікальна. В Україні спостерігається не просто повільне збільшення, а абсолютне зменшення цього сектора економіки (особливо загрозливим це стало в останній період).

При нинішньому розвитку малий бізнес не в змозі забезпечити зайнятість працівників, яких можна було б звільнити з великих підприємств, і це одна з причин гігантського прихованого безробіття, зростання заборгованості у виплатах зарплат тощо.

Розвиток малого і середнього підприємництва в Україні, що намітився в перші роки реформ, сповільнився в 1994 році, а в подальші роки за деякими показниками, наприклад, за числом створюваних малих підприємств, спостерігався навіть спад [1]. У той же час основна увага як громадськості, так і управлінських органів за необхідністю приділялась і продовжує приділятися реорганізації існуючих великих підприємств. Одним із засобів об'єднання та спільного розв'язання цих двох тенденцій є заохочення розвитку малих приватних фірм, що виникають у результаті реорганізації великих підприємств, які були раніше державними.

Психологічні аспекти реструктуризації. Але які проблеми реструктуризації українських підприємств найбільш актуальні? Виявляється, справа не в тому, чи потрібна ця реструктуризація підприємствам, а в тому, чи потрібна вона керівникам цих підприємств? [3].

Адже, що стосується об'єктивної картини, то питань тут немає: сьогодні майже 50% під-

приємств потрапляють під формальні критерії банкрутства, причому в критичному стані все частіше опиняються так звані нові компанії, з тенденціями швидкого зростання обороту — в два і більше разів на рік.

Проте, за оцінками фахівців, 85—90% суб'єктів ринку можуть підвищити ефективність роботи, як мінімум, на 20—30%, тобто мають достатній потенціал для подолання негативних тенденцій та самостійного виходу з кризового стану в конкурентоздатний. Прикладами, що підтверджують цю тезу, за експертними оцінками, на сьогодні виступають 10—15% компаній.

Звичайно, це нелегкий шлях. Належить вчинити черговий грандіозний стрибок, технологічний та управлінський. Адже за рівнем технології українські (як, до речі, і російські) підприємства відстають від західних на тридцять — сорок років, а за рівнем організаційної свідомості — на всі п'ятдесят — сімдесят. Причому цей стрибок підприємства змушені робити поодиночі, адже в урядів обох країн ясних загальних орієнтирів майбутньої модернізації як окремих галузей промисловості взагалі, так і окремих підприємств і дотепер немає.

До того ж приватизація без структурної реорганізації великих підприємств не забезпечує необхідного переходу до ринкових принципів функціонування. Недооцінка ролі малого бізнесу в минулі роки привела до створення певного типу підприємств, що виконують велику частину необхідних функцій самостійно, без залучення партнерів. Наприклад, ремонт устаткування, обслуговування складної обчислювальної техніки, ремонтно-будівельні роботи на підприємстві й багато інших. Це відбувається навіть у тих випадках, коли послуги цих підрозділів можна отримати від сторонніх фірм за більш низькими цінами і з кращою якістю.

Отже, сьогодні великі підприємства України, що традиційно сприймаються їх керівниками як неподільне ціле (це викликає помітне перебільшення витрат фінансових ресурсів на підтримку функціонування всіх ланок підприємства, зокрема й малоефективних), можна розглядати як конгломерат великого числа потенційних нових малих підприємств.

У ході реформ 90-х років в Україні корінної трансформації до теперішнього часу піддалися переважно верхні й середні поверхи соціально-економічної структури — політичний устрій суспільства, макроекономічне регулювання, управління галузевими і територіальними народногосподарськими системами. В ре-

зультаті кардинально змінилося середовище функціонування та взаємовідносин економічних суб'єктів. Проте для того, щоб підсумок реформи був успішним, необхідно (хоча й недостатньо!), аби реформування охопило й нижчі рівні, зокрема рівень підприємств та суб'єктів індивідуальної економічної поведінки.

## ВИСНОВОК

Сьогодні однією з основних цілей реформи є створення системи ефективно й стабільно функціонуючих підприємств, що активно реагують на платоспроможний попит споживачів і здібні до адаптації відповідно до змін зовнішнього адміністративно-ділового та соціального середовищ. При цьому промисловий "ландшафт", що утворюється структурою великих, середніх і дрібних підприємств, повинен відповідати технологічно й товарно різноманітному виробництву. В економіці України повинне знайти місце і для промислових гігантів, що визначають перспективний технічний рівень цілих галузей економіки, і для дрібних підприємств, що спеціалізуються на наданні тих або інших послуг виробництву чи населенню, і для підприємств проміжних розмірів і форм.

У 1998 році стало зрозуміло, що резерви підтримки монетарної й фінансової стабільності в умовах паралічу реформ на структурному рівні практично вичерпані. Тому сьогодні можна скористатися набутим досвідом і не повторити помилок минулого.

Основне завдання полягає в тому, щоб приступити, нарешті, до реорганізації економіки через активне проведення реструктуризації виробництва і, разом з цим, ліквідації або поновлення застарілих виробничих фондів.

Проблема реструктуризації як на макро-, так і на мікрорівні набула ключового значення в процесі реформування економіки України.

## Література:

1. Развитие малого бизнеса на основе реорганизации крупных предприятий: методическое пособие. — Москва; Чебоксары: Институт стратегического анализа и развития предпринимательства, 1997. — 72 с.

2. Habek M.M., Kroeger F., Traem M.R. Afer the Merger: Seven Rules for Successful Post-Merger Integration. — London: Financial Times Prentice Hall, 2000.

3. Краснова В. Реформ бояться — в бизнес не ходит // Эксперт. — 1998. — № 4 (121). — С. 28—30.

*Стаття надійшла до редакції 01.08.2011 р.*