

ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

ШМИГОЛЬ Олександр Миколайович, аспірант кафедри економічної теорії та економічних методів управління, Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна

Теза про провідну роль капіталу в економічному прогресі проголошується в різноманітних моделях економічного зростання та підтверджується результатами численних досліджень вітчизняної та зарубіжної практики. В нинішній час затверджується точка зору, згідно якої капітал виступає в багатьох формах. Значні структурні зрушення постіндустріального характеру в суспільному виробництві, істотне збільшення ролі нематеріального виробництва у порівнянні з традиційним – матеріальним визначили, на наш погляд, системну еволюцію капіталу як економічного явища.

Поняття капіталу сучасною економічною наукою використовується достатньо широко. У новій економічній енциклопедії, виданій в 1999 р., дається наступне визначення капіталу: «те, що здатно приносити дохід, або ресурси, створені людьми для виробництва товару і послуг; вкладене в діло, що функціонує, джерело в виді засобів виробництва» [1, с. 271]. Природно, приносити дохід здатно багато об'єктів, і таке розуміння сприяє розширенню поняття капіталу. Особливо це стало помітно наприкінці ХХ сторіччя, коли наряду з введеним в початку 60-х років поняттям людського капіталу розповсюдження отримали також категорії інтелектуального і в меншому ступені соціального капіталу.

В нинішній час існує безліч дефініцій «соціального капіталу» за відсутності єдиного конвенціонального визначення. Однак, незважаючи на відмінності в тлумаченні поняття "соціальний капітал", можна говорити про певний консенсус відносно характерних рис соціального капіталу. Принаймні, загальним моментом є те, що соціальний капітал підтримує спроможність акторів одержувати прибуток у рамках колективу, у соціальних мережах та інших соціальних структурах. У широкому сенсі під соціальним капіталом можна розуміти вклад соціальної організації суспільства у суспільне виробництво.

На наш погляд, соціальний капітал можна визначити як сукупність соціально-економічних відносин всередині соціальних мереж, а також між ними, оснований на неформальних нормах спілкування та довірі, сприяючих зростанню ефективності суспільного виробництва та зниженню транзакційних витрат.

До сфери дослідження соціального капіталу відносяться і пошуки відповідей на старі питання економіки, що стосуються причин нерівності доходів, або відповідей на питання, з чим пов'язане зростання регіонів, чому в різних регіонах і країнах різноманітні економічні результати. Однак в доповнення до них економіка соціального капіталу займається вивченням соціальних відношень, втягнутих у згадані вище питання та проблеми.

Слід відзначити, що практично всі сучасні визначення соціального капіталу не дають точних формулювань відносно механізму утворення і джерел цього виду нематеріального капіталу. П. Бурдье, наприклад, прямо вказує на більшу, у порівнянні з економічним капіталом, невизначеність і меншу прозорість соціального та культурного капіталу. Дж. Коулман, говорячи про соціальний капітал, формулює його описово, як доповнення, необхідне для оптимального функціонування «фізичного» і «людського» капіталу і т.д. «Також само, як фізичний капітал створюється модифікаціями в матеріалах, з яких виготовляються знаряддя виробництва, вдосконалюючи завдяки цьому процес виробництва, людський капітал створюється шляхом внутрішньої трансформації самих індивідів, що викликається їхніми навиками і здатностями. Джерело же соціального капіталу пов'язане з

модифікаціями в відношеннях серед індивідів і полегшує їхню діяльність». [2, с.126] Володіючи соціальним капіталом, особа взаємодіє з іншими особами, що є безпосередніми джерелами її блага. Однак мотивація інших для виробництва ресурсів в доступній для використання формі зовсім не універсальна. Кожний індивід при виробництві ресурсів орієнтується на відмінності між споживчою та інструментальною мотивацією. Відмінності ці можна достатньо чітко простежити на основі двох аспектів: по-перше, при споживчій мотивації джерело ресурсів – норми, а при інструментальній – «валюта» (у широкому сенсі цього слова); по-друге, якщо при споживчій мотивації можливе заохочення або не припускається, або чітко не визначено в часу, то при інструментальній мотивації час одержання очікуваної винагороди за вкладення вільно конвертованого капіталу чітко визначено.

Одно з джерел соціального капіталу знайшло теоретичне обґрунтування в аналізі емерджентної класової самосвідомості індустріально-промислового пролетаріату. Характеризуючи дане джерело соціального капіталу, К. Маркс відзначав, що, виявляючись в загальній для них ситуації, робітники навчаються розпізнавати один одного та підтримувати ініціативи один одного. Ця солідарність не є результатом норм, прищеплених індивіду в дитинстві, - це новий продукт загальної долі. [3, с.886-964] Ось чому альтруїстичні диспозиції акторів у цих ситуаціях не є універсальними, але пов'язані з обмеженнями в відповідних групах. Інші члени тієї ж групи можуть з часом позичати ці диспозиції і вживати дії, що і стають джерелом їхнього соціального капіталу.

На думку М. М. Гуревичева, витoki соціального капіталу виникають з появою людини і людського суспільства. «На протязі багатьох тисячорічч, залишаючись «річчю в собі», він, ніби невидима сила, підштовхував розвиток суспільства. Його прогрес і успіхи дослідження суспільних процесів допомогли відкрити соціальний капітал. Це і визначило дві епохи його генези: стихійний розвиток та дію; усвідомлений розвиток та використання». [4, с.3] Вихідним пунктом стихійного розвитку соціального капіталу, на думку автора, можна вважати передусім, біодуховносоціальні джерела. Серед таких М. М. Гуревичев виділяє еволюцію життя на землі; появу людини, мислячої матерії, що відображає довкілля; сутнісні ознаки Homo Sapiens, що виділили його з миру тварин – прямоходження, праця, мова, мислення; і, нарешті, саме важливе – взаємодія людей в праці, боротьбі, житті. «Саме ці первісносоціальні взаємодії і стали «зародками» соціального капіталу в умовах архейської формації». [4, с.3] Далі, в епоху нової економічної формації, в умовах цивілізованого суспільства на ґрунті виток виникають і швидко розвиваються джерела зростання і стихійної дії соціального капіталу, серед яких основними є:

- матеріально-соціальні джерела, такі як техніка та технології; природні ресурси та їхня здобич, переробка і споживання; розподіл та організація праці; кваліфікований персонал; взаємодія людей в процесі виробництва та обміну матеріальних благ; боротьба між класами і соціальними групами за володіння ними, привласнення при їхній обмеженості.

- соціально-економічні, основними з яких є суспільний розподіл та кооперація праці, що поглиблюється, диференціювання форм власності, єдність та суперечливість матеріальних інтересів власників і найомних робітників; гігантське зростання матеріального багатства і глибоке розірвання в його привласненні між панівною меншістю і більшістю, що експлуатуються;

- соціально-політичні джерела, загальновідомими серед яких є класи і класова боротьба; політичні організації і політичне життя; повстання і революції; професійні спілки і профспілковий рух; інститути і інституції центральної, регіональної і місцевої влади; трансформації суспільного устрою. «Взаємовплив джерел соціального капіталу і їхній інституціональний вираз сприяли зрушенню від стихійної до епохи його усвідомленого розвитку і реалізації. Вона порівняльно молода, але вже зіграла вирішальну роль в становленні, досягненні виробленості і затвердженні соціального капіталу як феномену сучасності». [4, с. 4]

Роботами американського соціолога А. Портеса було показано, що соціальний капітал має багато джерел свого формування, найважливіші з яких можуть бути об'єднані в наступні групи:

- 1) «досконалі джерела» - цінносні солідарності,
- обмежені солідарності;
- 2) «інструментальні джерела» - взаємний обмін,
- примусова довіра* [18, с. 8-9].

Кожне з даних джерел визначає можливе одержання соціальних вигод через приєднання до соціальної структури і соціальних мереж.

Дж Тернер, розглядаючи соціальний капітал як «силу, що збільшує потенціал економічного розвитку суспільства шляхом створення і підтримання соціальних зв'язків і моделей соціальних організацій» виділяє 3 рівня чинності цих сили – макро-, мезо- і мікрорівень. На основі цього і джерелами формування соціального капіталу є: а) об'єднання індивідів для рішення фундаментальних питань, зв'язаних з виробництвом, відтворенням, регулюванням і координацією основних потреб (макроінституціональний рівень); б) корпоративні елементи людського капіталу і категоріальні елементи, що генерують соціальні відмінності, що відбиваються на відношенні до них в суспільстві (мезорівень); в) безпосередні особисті відношення в рамках корпоративних і соціальних осередків (мікрорівень) [5].

Дані рівні дозволяють судити про ступінь соціальної активності і кожний з них дасть специфічну картину формування соціального капіталу.

Одне з джерел соціального капіталу знайшло своє відображення в теорії соціальної інтеграції і санкціонування групових ритуалів Е. Дюркгейма [6, с. 8-9]. Як і в випадках взаємного обміну, мотивація донорів, соціально обумовлена очікуваною нагородою, є інструментальною. Але при цьому очікування винагороди ґрунтується не на знанні реципієнта, а на приналежності обох акторів до загальної соціальної структури. Ця включеність у структуру має два наслідки: по-перше, донорське віддання виходить не тільки від реципієнта, але і від колективу в виді статусу, слави, схвалення; по-друге, колектив самий діє як гарант того, що борги будуть повернуті.

На наш погляд, відсутність точних формулювань відносно механізмів утворення і джерел формування соціального капіталу пов'язана з тим, що він є результируючою різноманітних факторів, що впливають на окрему людину, окреми соціальні групи і суспільство в цілому. Фактично ми повинні розуміти соціальний капітал як економіко-соціологічну категорію. Дослідники вказують, що в сучасній неокласичній економіці беруться в розрахунок моделі тільки з 70% від зростання в світі, що спостерігається, тому остача, яку вони не пояснюють, вимагає пояснень на культурному рівні [18].

На нашу думку, найбільш важливим джерелом формування і основою функціонування соціального капіталу є поширеність у суспільстві норм довіри. При всій видній відірваності подібних понять від предмету економічної теорії, виявляється, що ще її засновник А. Сміт досліджував значення симпатії в економічних процесах. При найближчому розгляді стає зрозуміло, що виконання певних моральних норм виявляється необхідною умовою здійснення повноцінних ринкових контактів.

У XIX сторіччі Ф. Теніс вказує на те, що довіра між людьми має самостійне значення для суспільства. При домінуванні в суспільстві довірчих відношень, довіра «відокремлюється» від конкретної людини, переходячи і на всіх інших. Він вказує на наявність в суспільстві соціальних систем, що об'єктивно сприяють підтриманню і збільшенню в суспільстві рівня «упредметненої довіри». Це системи, пов'язані з моральним регулюванням: «системи соціального воління... порядок, право і мораль». [8, с.211] Те, що Ф. Теніс називає «упредметненою довірою», Е. Дюркгейм визначав як «сила морального зразка», «моральний авторитет»; [6, с. 8-9] Іншими словами, дієвість «соціального капіталу» у цього дослідника також залежить від авторитету системи моральних цінностей. Думка про наявність в суспільстві «упредметненої довіри» також близька американському досліднику

А. Фоксу: інституціалізована довіра (institutionalized trust) втілюється в соціальних встановленнях, рішеннях і практиках, які люди намагаються нав'язати друг другу [9, с. 109].

І Ф. Теніс, і Е. Дюркгейм висловлюють думку про те, що механізм формування довіри як соціального поняття відрізнений від формування довіри як психологічного процесу. Так, Ф. Теніс пише: «Багатьом людям ми несвідомо довіряємо, виходячи з самого поверхнього знання про них, будучи із ними не знайомі, нічого не знаючи про них крім того, що вони знаходяться в даному місці і займають дану посаду - все це теж упредметнена довіра». [8, с.210] Е. Дюркгейм «моральний авторитет» однозначно розуміє як соціальний фактор: «моральна або юридична регламентація висловлює головним чином соціальні потреби, що може знати тільки суспільство». [6, с. 8-9] По Ф. Тенісу, формування соціальної довіри деперсоналізовано. На відміну від механізму виникнення психологічного почуття довіри, для прояву упредметненої довіри індивід не потребує попереднього особистого знайомства. В цей же час в працях Ф. Тенісу і Е. Дюркгейма не отримали послідовного розкриття деякі висловлені ними ідеї, наприклад, про те, що соціальний капітал багато в чому ідентичний до матеріального капіталу. Тільки у П. Бурдьє «упредметнена довіра» була операціоналізована в якості соціального капіталу. [10, с. 59]

Ф. Фукуяма в своїй великій роботі, присвяченій дослідженню впливу культурних відмінностей на суспільство в цілому, ключову роль відводить саме довірі. На його думку, "національний добробут так же як конкурентоздатність зумовлені такою єдиною всеохоплюючої характеристикою як рівень довіри, притаманною суспільству" [11, с.7]. Довіра визначається як очікування, що виникає всередині суспільства, постійної, чесною, орієнтованою на спільні цінності поведінки, що спільно розділяється з боку інших членів цього суспільства [11, с.26]. Превалювання довіри в суспільстві породжує соціальний капітал, що відрізняється від інших форм людського капіталу тим, що він звичайно створюється і передається через такі культурні механізми як релігія, традиція або історична звичка [11, с. 26].

Представники різноманітних течій економічної теорії традиційно виходять з того, що інститут довіри є одним з засобів зниження транзакційних витрат. Як академічні вчені, [12,13] так і автори підручників по інституціональній економіці [14; 15] дотримуються думки, що високий рівень довіри допомагає фірмам і індивідам зменшити загрозу оппортунізму, вирішити проблему невизначеності та скоротити витрати здійснення моніторингу і аудиту, неминучих в випадку неповних контрактів. Вважається, що довіра стимулює часті і насичені інформаційні обміни, відвертає непотрібні витрати на захист прав власності і сприяє погодженню різноманітних інтересів учасників економічних взаємодій.

Говорячи про те, що довіра стимулює зниження транзакційних витрат в економіці, а також є одним з превалюючих умов формування соціального капіталу в суспільстві, слід відзначити, що тут довіру слід розглядати не саму по собі, а в взаємозв'язку з сунутними їй інститутами, такими як репутація, загроза колективних санкцій, зовнішні норми, контрактні застереження та ін.

Дж. Коулман [2, с. 125] наводить приклад асоціації взаємного кредиту з країн Південно-східної Азії, щоб проілюструвати значення довіри в середовищі взаємодій. Він вважає, що без високого ступеню надійності серед учасників тісно зв'язаної соціальної групи інститут взаємного кредиту просто не зміг би існувати, бо перші по черзі одержувачі кредиту мали б* стимул до одностороннього виходу з гри (в формі тікання з грошами), що завдало б пряму шкоду іншим учасникам. Підкреслимо ще раз, що зниження імовірності оппортунізму і обумовлених їм транзакційних витрат досягається не завдяки дії довіри як такої, а в силу надійності репутації учасників, що виникає з стабільності місця роботи і проживання членів асоціації, а також їхніх споріднених і дружніх зв'язків. Соціальний капітал, що виникає, надає додаткове забезпечення зобов'язань всередині кредитної асоціації і гарантує своєчасну виплату по позичкам.

Дослідження економічних ігор показали, що, коли багато індивідів використовують норми взаємності в ситуації соціальної дилеми, репутація ігроків стає цінним активом, що

підтримує і виправдує відношення довіри. Надійні індивіди, що довіряють іншим *ігрокам* і самі набувають репутації агентів, що заслуговують довіри, можуть брати участь в взаємно продуктивних соціальних обмінах до тих *пір*, доки вони обмежують коло учасників взаємодії тими, хто виконує прийняті на себе зобов'язання [16, с. 12]. Без інституту, що підтримує репутацію, агенти, які довіряють друг другу, були б не здатні відрізнити можливих порушників довіри серед загальної маси партнерів і несли б тягаря *транзакційних* витрат, що виникають внаслідок обману довіри.

Коли фірми підлягають правилам, встановленим індустріальними асоціаціями, вони довіряють іншим учасникам контрактних взаємодій в тому, що і ті також будуть дотримуватись означених норм. Це переконання дозволяє їм скоротити *транзакційні* затрати на *формалізацію* і примушення до виконання контракту. В даному випадку взаємна довіра формується на основі *інституціоналізованої* загрози застосування колективних санкцій [17, с. 243].

Література.

1. Экономическая энциклопедия. - М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. – 1056 с.
2. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. - 2001. - № 3. - С. 121-138.
3. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. - М., 1989. – Т. 3. - Кн. 3. - Ч. 2.
4. Гуревичев М.М. Социальный капитал: истоки и их эволюция//Социальная экономика.- 2002. - № 1-2. - С. 3-9.
5. Turner J. The Formation of Social Capital. Social Capital: A Multifaceted Perspective.- Washington, 2000.
6. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда // О разделении общественного труда. Метод социологии. - М.: Наука, 1991.
7. Интервью корреспондента журнала «World Link» с Френсисом Фукуямой// http://www.russ.ru/journal/ist_sovr/98-03-18/fukuyama.htm
8. Теннис Ф. Общность и общество // Социологический журнал, 1998, № 3/4.
9. Fox A. Man Mismanagement. London: Hutchinson. 1985.
10. Бурдьё П. Социология политики. - М.: Socio-Logos, 1993.
11. Fukuyama F. Trust: the social virtues and the creation of prosperity. London: Hamish Hamilton, 1995, 457 с. Сокращенный перевод см. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и созидание благосостояния // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология. - М.: Academia. - 1999.
12. Hill C. Cooperation, Opportunism and the Invisible Hand: Implications for Transaction Cost Theory//Academy of Management Review. – 1990.-vol.15.-№3.-P.500-513
13. Nooteboom B., Berger H., Noorderhaven N. Effects of Trust and Governance on Relational Risk//Academy of Management Journal.-1997.-vol.40.-№2.-P.308-338
14. Kasper W., Streit M. Industrial Economics: Social Order and Public Policy.:Chelteman, Edward Elgar.-1998.
15. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. В 2-х т. Спб.: Экономическая школа. - 1999.
16. Ostrom E. A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action//American Political Science Review. - 1998. - vol. 92. - № 1. - P. 1-22.
17. Lane C., Bachmann R. Co-operation in Inter-Firm Relations in Britain and Germany: The Role of Social Institutions // British Journal of Sociology. – 1997. – vol.48. - №2.- P. 226-254.
18. Portes A. Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology // Annual Review of Sociology. 1998, № 24.

Надійшла до редколегії 14.08.2005 р.

© Шмиголь О.М., 2005

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ В УСЛОВИЯХ РАЗГОСУДАРСТВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ

ХОХЛОВ Николай Пантелеймонович, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и оценки имущества предприятия, Харьковский национальный экономический университет

Разгосударствление экономики — это процесс ослабления экономической интервенции государства в хозяйственную жизнь общества. Являясь главным фактором перехода от огосударственной централизованно управляемой экономики к рыночной, этот процесс разворачивается в конкретных направлениях: приватизации государственной собственности, перестройки финансовой системы, ликвидацией жесткого государственного планирования экономики, наделения предприятий правом самостоятельной хозяйственной деятельности, прочих.

Первостепенным условием разгосударствления экономики, без которого невозможно осуществление всего комплекса мероприятий, является приватизация государственной собственности. Она расширяет пространство для развития негосударственных форм собственности и форм хозяйствования, к которым относится потребительская кооперация. Предполагалось, что приватизация государственной собственности, включение сильного мотива частного предпринимательства сами по себе приведут к повышению эффективности национальной экономики. Убежденность в этом была такой сильной, что в первой редакции Закона Украины „О приватизации имущества государственных предприятий” (март 1992 г.) такое требование даже не упоминается в качестве цели. Ошибка была формально исправлена лишь во второй редакции Закона (май 1997 г.). Цель приватизации сформулирована как повышение социально-экономической эффективности производства и привлечение средств на структурную перестройку экономики Украины [1]. Процесс приватизации осуществлялся высокими темпами. Если в 1992 г. было приватизировано немногим более тридцати предприятий, то к 2000 г. их число превысило семьдесят тысяч. К настоящему времени приватизировано 104 553 предприятий, в том числе, государственной собственности — 26 866, коммунальной — 77 687 [2, с. с. 30,31]. Однако экономические цели приватизации остаются недостижимыми. Более того, за 1992 - 2000 годы объем ВВП в Украине уменьшился в 2,31 раза, промышленное производство - 1,73 раза, сельскохозяйственное - 1, 51, объем капитальных вложений снизился в 3,85 раза [Расчет: 3, с. 1]. Некоторые позитивные изменения этих показателей начали происходить в экономике Украины с 2000 г. Валовые показатели производства растут. Однако следует признать, что воспроизводственный процесс в стране во всех его основных элементах еще не налажен, отношения собственности в ходе приватизации не приобрели достаточно продуктивного характера.

Приватизация государственных предприятий должна была бы дать позитивный импульс развитию кооперативного движения вообще и потребительской кооперации, в частности. Ведь в этом секторе хозяйствования сложились формы хозяйствования, наиболее близкие к малому негосударственному предпринимательству. По содержанию и духу Закона о приватизации кооперативная собственность не подлежит отчуждению, а должна занять привилегированное положение. Однако и этот сектор экономики был втянут в «воронку» приватизационных процессов, что имело для него негативные последствия (таблица 1).

Динамика показателей развития потребительской кооперации в Украине
[Данные по: 4, с. 185-188]

Показатели	Единица измерения	1986 г.	1996 г.	2005 г. (на 1 января)
Численность паевиков*	тыс. чел.	13 087	6 172	918
Численность работников*	"	733,2	402,6	121,4
Уставный капитал	млн. грн. (млн. крб.)	3 990, 6	5 149,2	1 078,4
Количество объектов промышленного характера*	единиц	3 555	3 265	1 409
в т. ч.:				
хлебозаводов и пекарен	"	766	632	321
предприятий по производству колбас и копченостей	"	412	521	201
консервных заводов	"	109	141	37
предприятий по производству безалкогольных напитков	"	250	372	138
Количество магазинов розничной торговли	"	71 400	55 590	17 636
в т. ч.: в сельской местности	"	60 500	42 860	14 298
Количество объектов общественного питания	"	22 400	11 352	6 132
в т. ч.: в сельской местности	"	21 323	7 131	3 373
Наличие складских площадей	тыс. кв. м.	2 399	2 603,8	583,7
Количество рынков	единиц	—	96	586
Количество мест на рынках	тыс.	—	322	311,3

* на 1 января 2004 года

Образование большого негосударственного сектора экономики не укрепило сектор потребительской кооперации. Напротив, как свидетельствует статистика, реформирование отношений собственности привело к значительному сокращению сектора потребительской кооперации в его главных компонентах: численности пайщиков и работников, производственной и торговой материальной базы, величине уставного капитала. „За время реформ потребительская кооперация утратила значительную часть своих основных фондов и резко сократила ввод в действие новых, – отмечает Г. П. Скляр. – Утрата собственности потребительской кооперации и острая конкурентная борьба с предприятиями других форм собственности привели к снижению практически всех показателей ее деятельности” [5, с. 54].

Потребительская кооперация развивается как элемент совокупного хозяйственного комплекса страны, и поэтому ее проблемы не должны рассматриваться в отрыве от общих проблем, общих обстоятельств и результатов реформирования отношений собственности.

Наиболее весомая, фундаментальная причина общин негативных экономических результатов, полученных к настоящему времени, состоит в том, что к приватизации в целом, к этому сложнейшему социально-экономическому процессу коренного преобразования отношений собственности, подошли лишь как к юридическому переформлению прав собственности, не учитывая его глубокое экономическое содержание.

Практика приватизации раскрыла *реальное* экономическое содержание отношений собственности, скрываемое юридической формой. Обнаружилось, что в практике хозяйственной деятельности, по крайней мере, три ключевых юридических понятия:

- *объект* собственности,

- *субъект* собственности,

условия реализации права собственности

проявляются, соответственно, как факторы производства:

- *материально - технический* фактор,

- *личностный* (субъективный) фактор,

механизм хозяйствования (налоговая система, порядок ценообразования, инвестирования, кредитования, прочее).

В конкретной незауавалированной форме возникли вопросы: какие *объекты* по своему техническому уровню, степени износу и другим характеристикам приватизируются, возможно ли на их основе производство конкурентоспособной продукции? Второй вопрос — относительно *субъекта* собственности: в какие руки передается собственность, способен ли субъект использовать право собственности адекватным способом, каковы его предприимчивость, профессиональный уровень, экономическая подготовка, психологический настрой на рачительное хозяйствование, обучен ли он сложной науке организации эффективного производства в конкурентных условиях современного рынка? Третий вопрос — в условиях какого *хозяйственного механизма* реализуется право собственности: каковы условия ценообразования, налогообложения, кредитования, государственного регулирования хозяйственной деятельности? На эти вопросы, которые ставит *реальная* приватизация, исходя из экономического содержания отношений собственности, сегодня трудно получить позитивные ответы. Объекты приватизации не отличались, в целом, высоким уровнем технических характеристик; острой была и остается проблема воспитания эффективного собственника; разрыв хозяйственных связей, неустойчивость, жесткость кредитования характеризуют хозяйственный механизм как неблагоприятный для продуктивной деятельности. Вопрос о предприватизационной подготовке предприятий, что свойственно западным моделям приватизации, был поставлен в Украине лишь в 1998 году. Постановлением Кабмина Украины от 17.08.1998 года было утверждено „Положение о предприватизационной подготовке предприятий”, в котором предусматривается проведение на крупных предприятиях ряда предприватизационных мероприятий, направленных на создание благоприятных условий для реформирования собственности, адаптации предприятий к рыночной среде.

Потребительская кооперация не отгорожена китайской стеной от других сфер национальной экономики, является ее неотъемлемой частью. Хотя она формально не относилась к государственной форме собственности, но реально функционировала в условиях централизованно-управляемой системы: государственного планирования, ценообразования, производства и сбыта продукции, кадровой политики, прочего. Поэтому она не смогла развить и использовать преимущества кооперативной собственности как таковой, отгородиться от процесса приватизации с его, как отмечено выше, формально-юридическим подходом. Она оказалась уязвимой в условиях системного кризиса экономики под напором „фурий частного интереса”, толкнувших кооперативных менеджеров на путь приватизации имущества кооперативов. В неблагоприятных условиях, вызванных разрывом кооперативных связей, падением покупательной способности населения, в первую очередь, сельского, подорожанием сырья, непомерной дороговизной кредитов, теневые операции функционеров усугубили положение потребительской кооперации. „Значительный вред потребительской кооперации нанесла незаконная практика становления частного бизнеса — сокрытие прибылей, уклонение от налогов и удешевление на этой основе товаров и услуг, — констатирует И.А. Артеменко. — Это позволило частным структурам потеснить потребительскую кооперацию на потребительском рынке и привело к быстрому упадку кооперативных секторов экономики” [4, с. 124]. В потребительской кооперации проявились

общие недостатки и последствия номенклатурной приватизации. Это раскрывает новые отношения и характеризует, в известной мере, часть субъектов собственности, оккупировавших на волне приватизации сферу, ранее занимаемую потребительской кооперацией.

В целом приватизация в сфере потребительской кооперации, подобно общему процессу, не пошла по пути реализации экономического содержания кооперативной собственности. В пылу перестроечных страстей не осмыслены специфические требования, вытекающие из реализации экономического содержания кооперативной собственности в постприватизационный период. А именно: в каком направлении должна развиваться материально-техническая база потребительской кооперации как *объект* собственности; какими профессиональными и личностными характеристиками должен обладать *субъект* как эффективный совладелец кооперативной собственности; как приспособить *хозяйственный механизм* потребительской кооперации, ее формы и методы управления к новым условиям конкурентной борьбы с частными фирмами за массового потребителя.

Потребительская кооперация необходима обществу. Разгосударствление экономики, реформирование форм хозяйствования, образование, особенно в сельской местности, массового мелкого производителя и потребителя, объективно расширяют сферу деятельности потребительской кооперации. Выздоровление потребительской кооперации произойдет вместе с подъемом экономики, укреплением материального положения населения, его покупательной способности. Однако требуется более глубокое теоретическое осмысление и разработка практических действий для реализации экономического содержания кооперативной собственности в условиях постприватизационного периода.

Литература.

1. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про приватизацію майна державних підприємств» // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію, 1997. — № 5.
2. Аналитическая справка о ходе выполнения Государственной программы приватизации за 2000 — 2002 годы в I квартале 2006 г. // Государственный информационный бюллетень о приватизации, 2006. — № 8. — С. 29 — 44.
3. www.bank.gov.ua.
4. Артеменко І.А. Теоретичні засади і практика реформувань відносин власності в споживчій кооперації при переході до ринкової економіки. — Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2005. — 195 с.
5. Скляр Г. П. Філософія кооперації: Монографія. — Полтава: Вид. „Інтерграфіка”, 2005. — 100 с.

Поступила в редколлегию 05.12.2005 г.

© Хохлов Н.П., 2005