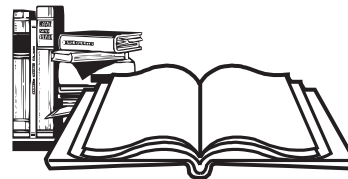

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ



УДК 65.012

Фаїзова О.Л.

СОЦІАЛЬНА СКЛАДОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Аналізуються політекономічні аспекти становлення „середнього„ класу як головної складової соціальної структури сучасної ринкової економіки. Дана оцінка макроекономічних факторів соціальної реструктуризації в контексті інноваційного розвитку.

Some political and economic aspects of an "average" class establishment are analyzed as the main factor of social structuring in modern market economy. The estimation of macroeconomic factors of innovation development to influence on social restructuring is given as well.

Розвиток трансформаційних систем здійснюється у руслі загальносвітових тенденцій. Провідною є зміна факторних пріоритетів соціально-економічного прогресу, що не ліквідує існуючу між факторами субординацію. У державах із ринковою економікою рівень розвитку економічних факторів настільки високий, що вони перетворюються в очевидну, завжди існуючу передумову загального розвитку, йдуть до „основи“, залишаючи головне поле діяльності факторам поверхневим, похідним, соціокультурним. Це закономірно зміщує акценти на переосмислення ролі і значення соціальної структури у становленні інноваційної моделі економічного зростання в Україні.

В останні роки з'явилися роботи, присвячені проблемам соціальної стратифікації трансформаційних систем, проблемам становлення „середнього“ класу. Проте політекономічні аспекти цих проблем аналізуються недостатньо. Соціально-класова структура суспільства залишається об'єктом аналізу соціології і політології. Разом з тим, жвава диверсифікація предмету політекономії у надбудовну, у тому числі соціальну сферу, припускає і політекономічні підходи до проблем соціальної структури, яка відображає співвідношення між різними організаційно-правовими формами підприємництва, диференціацію доходів різноманітних груп населення, класову структуру суспільства.

В умовах становлення в Україні інноваційно-інвестиційної моделі економічного зростання впевнено домінує концептуальний підхід, орієнтований на аналіз основ довготривалої рівноваги і стійкого економічного розвитку, на виявлення критеріїв оптимальності економічного зростання. У рамках даного підходу використовується побудова формальних моделей, які відображають взаємодію між витратами факторів, збільшенням випуску, заощадженнями та інвестиціями в процесі економічного зростання.

Провідні українські вчені В. Геєць, А. Гальчинський, П. Саблук та ін. вказують на необхідність реалізації стратегії випереджаючого розвитку перехідної української економіки, яка зуміла б забезпечити щорічні темпи приросту ВВП на рівні 6-7%. Головною умовою називають інтенсивне технічне й технологічне відновлення виробництва і збільшення на цій основі можливостей вирішення назрілих соціально-економічних

проблем. Проте ця модель, на наш погляд, страждає певним технократизмом, тому що наслідки зростання ВВП переважно осідають у кишнях олігархічних структур, найбільш заможних верств надзвичайно поляризованого українського суспільства, створюючи базу для хронічної бідності, марна боротьба з якою синхронізується у часі з прискореним розвитком української економіки. Це передбачає активізацію аналізу впливу соціальної складової на економічне зростання, змінюючи місцями причину і наслідок.

У державах Євросоюзу саме „середній” клас є сьогодні основною виробничою силою, носієм культури, науки та інновацій. В Україні відсутня стратегія формування економіки „середнього” класу, як необхідної складової стійкого інноваційного розвитку. Відповідно й дії національного уряду не відповідають економічним інтересам її двигуна - „середнього” класу.

Метою роботи є аналіз ролі та значення соціальної реструктуризації трансформаційних систем як фактора інноваційного розвитку.

За роки реформування відбулись кардинальні зміни у розподілі прибутків і національного багатства держави поміж різними верствами населення. Індикатор концентрації грошових ресурсів (коефіцієнт Джині) зріс майже в півтора рази і складає 0,359, що характеризує надзвичайно нерівномірний розподіл прибутків. Відносно експертних даних - фактичний відрив є значно більшим [5]. У державах Євросоюзу цей коефіцієнт складає 0,15 — 0,17.

Аномальний характер розподілу прибутків у контексті загальноекономічної ситуації деякими спеціалістами кваліфікується як свідчення відсутності в Україні „середнього” класу, який повинен бути основою соціальної стабільності та економічного процвітання. На наш погляд, жорстка прив'язка питання про існування „середнього” класу до зростання нерівності у прибутках містить фундаментальну помилку: ніякі вимірники нерівності не відображують зникнення „середнього” класу (не відрізняють поляризацію суспільства від інших видів нерівності). Відомо, що за допомогою серії прогресивних трансферів Пігу-Дальтона можна отримати розподіл без „середнього” класу, але з меншим значенням коефіцієнту Джині. Але найголовніше полягає у суттєвій модифікації визначення „середнього” класу у трансформаційних системах.

„Середній” клас, як базова соціальна страта ринкової економіки і демократичної правової держави у так званих цивілізованих країнах, історично бере початок від дрібної та середньої буржуазії, тобто від особисто вільних громадян, які мають власність та самостійно ведуть економічну діяльність. Ключові ознаки „середнього” класу - особиста свобода та наявність власності - досить необхідні, але не достатні. Головна додаткова визначеність - це рівень прибутку, який забезпечує нормальне (середнє) для даної країни і даного періоду часу життя індивіду.

Розмірові прибутку (відповідно, і якості життя, яка їм визначається) нами відводиться роль основного критерію віднесення індивідів до „середнього” класу в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки. По-перше, це відносно доступний статистичний показник. По-друге, він є надзвичайно ліберальним і демократичним, дозволяючи розширити поняття „середнього” класу і перевести розгляд з області відносин виробництва і власності до сфери споживання, у тому числі споживання соціально-культурних благ. При цьому слід мати на увазі, що критеріальні акценти зміщуються відповідно специфіці існуючої економічної системи. Використання рівню прибутку як основного критерію, фактично ототожнює „середній” клас із середніми групами на шкалі прибутків, які, на наш погляд, є скоріше номінальними, ніж реальними групами, носять міжкласовий характер. У нормальній (у економічному, політичному і соціальному планах) ситуації це надає додатковий стабілізуючий вплив, тому що прибуток дрібної та

середньої буржуазії може бути доступним також висококваліфікованим найманим робітникам. Забезпечуючи відповідну якість життя, споживацькі уподобання, включаючи культурні, він таким чином сприяє розповсюдженню ідей, цінностей і соціально-етичних правил буржуазії щодо вказаного пласту робітників за наймом. Таким чином, „середній” клас стає скоріше соціально-культурним прошарком, ніж економічним класом (групою людей, що їх виділяють за місцем і роллю в економічному житті) при явному гіпертрофуванні «ваги» ціннісних, світоглядних і соціально-етичних аспектів поведінки людей.

В економічно розвинених державах з високим рівнем життя, а, отже, і відносно довгочасною стійкістю матеріального забезпечення вказаних аспектів, останні набувають визначеної самостійності і починають розглядатися як атрибутивні характеристики. При цьому не тільки дослідниками, але й особисто носіями цих характеристик: робітничий найманець з вищою освітою починає щиро зачисляти себе до „середнього” класу, незалежно від рівня прибутку і наявності власності.

Револьюційні події в Україні показали, що майновий підхід у соціальній стратифікації скоріше відповідає сучасному стану „західних” суспільств. Револьюційна ситуація об'єктивно „стиснула” розширене трактування „середнього” класу до економічно обумовлених меж. Це вказує на необхідність орієнтації при оцінці соціально-класової структури нестійких трансформаційних систем перш за все на функціональні критерії.

Відповідно, твердо до „середнього” класу належать управлінці, представники малого і середнього бізнесу, самозайняті. Їх економічні функції зводяться до забезпечення ефективного функціонування капіталу, до організації, управління і контролю виконання економічних функцій найманими робітниками, до удосконалення виробничих процесів та технологій, їх інформаційного забезпечення.

Реалізація економічних функцій „середнім” класом у сучасному суспільстві пов'язана не з власністю на засоби виробництва, а з володінням кваліфікаційними та організаційними ресурсами. Знання, інформація перетворились у самостійний фактор виробництва. Це якісно змінює економічне становище володаря знань, прирівнюючи його до власника капіталу.

Складність соціальної стратифікації у трансформаційних системах полягає в деформації логічного ланцюжка: освіта — професійність — рівень доходу — рівень споживання. Має місце незатребуваність головного ресурсу „середнього” класу - знань та досвіду, внаслідок цього, невідповідність рівня освіти рівню споживання і доходу. Специфіка розвитку підприємництва також виринає початкові ланки цього ланцюжка. Ці викривлення об'єктивно трансформують стратифікацію, яка формується в результаті ринкової діяльності, в соціальну стратифікацію, що заснована на статусі, у всякому разі, на рівні буденної свідомості. За Вебером соціальна стратифікація, яка заснована на статусі, переважає в традиційних системах [3,305]. Статус забезпечував індивіду певний рівень споживання. Статус за Вебером пов'язаний не з ринковою активністю, а з соціальним престижем. Деформовані поведінкові цінності у трансформаційних системах міцно пов'язують соціальний статус з рівнем доходу і споживання, по суті, ототожнюючи їх. Якщо орієнтуватися на цей критерій, то „середній” клас в Україні існує. За даними офіційної статистики кожний третій українець має мобільний телефон, кожний п'ятий - автомобіль, кожний восьмий - персональний комп'ютер. Якщо ж у стратифікації орієнтуватися на функціональний критерій, то „середній” клас, який відрізняється і своєю масовістю, знаходиться лише у стадії становлення. Не випадково за даними соціологічного опитування „Барометром України” лише 35% українців пов'язують свій добробут з малим бізнесом.

Використання в Україні майнового підходу як провідного проблематично і внаслідок невідповідності офіційних статистичних даних реальності. 50 - 60% ВВП виробляється нелегально. Розрив між рівнем споживчих витрат та офіційними прибутками - значний, особливо у відношенні малозабезпечених.

„Помаранчева” революція визначила наявність „середнього” класу в Україні, чіткі ознаки формування у „середньому” класі групової ідентичності з точки зору рівня самовпорядкування, взаємодії, у тому числі і за захистом своїх власних інтересів. Втім, виявилась також незавершеність процесу становлення „середнього” класу як відносно цілісної соціальної структури, його майнова неоднорідність та суперечність економічних інтересів.

До факторів, які перешкоджають становленню „середнього” класу як цілісної спільноти слід віднести орієнтацію влади на збільшення прибутків переважно найбільш заможних прошарків населення. За світовими стандартами середня заробітна плата повинна перевищувати прожитковий мінімум у 2-3 рази. Радою Європи справедливою вважається мінімальна заробітна плата, яка сягає 68% середньої заробітної плати. За даними МОП, мінімальна заробітна плата у більшості країн світу складає 40 - 60% середньої заробітної плати і в декілька разів перевищує фізіологічний прожитковий мінімум. Середньомісячна номінальна заробітна плата в Україні в 2001 р. складала лише 311,08 грн., при встановленому прожитковому мінімумі у 311,08 грн.

У 2004 р. середньомісячна заробітна плата перевищувала відповідний рівень прожиткового мінімуму в 1,5 рази. Відповідно до звіту про роботу уряду в першому кварталі 2005 р. середньомісячна заробітна плата зросла на 1/3, склавши 666 грн., тобто 1,47 від рівню прожиткового мінімуму для працездатних членів суспільства. При цьому навряд чи можна вважати такий стан речей справедливим (хоча встановлений рівень мінімальної заробітної плати сьогодні точнісінько складає 68% від досягнутого рівню середньої заробітної плати!), оскільки прибутки найбільш заможних прошарків населення все ще не виходять за межі прибутків, необхідних для придбання товарів першої необхідності. Достатньо сказати, що при середньому рівні заробітної плати в країнах ЄС 2 - 2,5 тис. євро, її мінімальний розмір складає 900 - 1100 євро. Тобто ключовим питанням у сфері вдосконалення розподільчих відносин повинно стати об'єднання функцій мінімальної заробітної плати як базового елементу відтворення робочої сили з функціями макроекономічної політики.

Формування шкали заробітних плат на основі мінімальної зарплати, відповідно, розміру прожиткового мінімуму, при дефіциті бюджетних коштів неминує призводити до „стискання” шкали заробітних плат, до несправедливої зрівнялівки. Такий стан речей негативно впливає на трудову мотивацію, на рівень продуктивності праці і темпи економічного зростання. Безперечно, збільшення мінімальної заробітної плати до рівня 435 грн. і мінімальних пенсій до 332 грн. необхідно, оскільки стискання зони бідності є головним резервом кількісного зростання „середнього” класу. Проте вкрай необхідним стає перетворення соціальної політики у фактор інноваційного розвитку, тобто її орієнтацію перш за все на прискорене формування „середнього” класу. Саме „середній” клас створює основу підвищення інвестиційного попиту за рахунок зростання схильності до заощадження. На наш погляд існують серйозні проблеми реалізації моделі економічного зростання, яка орієнтована на акселеративний ефект збільшення платоспроможного попиту населення через надмірну соціальну орієнтацію бюджету. Тільки на підвищення мінімальної заробітної плати до рівню прожиткового мінімуму і відповідного підвищення пенсій необхідно у 2005 р. близько 11,2 млрд. грн. бюджетних коштів. Консервація вкрай низького ступеню диференціації вартості кваліфікованої та

некваліфікованої робочої сили призведе до поширення зони бідності, нехай і на більш високому майновому рівні. Це створює базу для подальшого збільшення споживчого попиту, що характерно для зuboжілого населення з високим рівнем схильності до споживання. Така тенденція має місце протягом останніх 3-х років, але вона не в змозі створити акселеративне зростання інвестиційного попиту у базових інвестиційних галузях за умови відсутності інноваційної спрямованості і комплексності економічної політики. По-перше вона не орієнтована на переважний розвиток малого і середнього бізнесу, який є необхідним суб'єктом моделі акселератору. По-друге, сучасний стан інвестиційної сфери не створює відповідні імпульси акселеративному ефекту: технології виробництва - застарілі, виробничі фонди - спрацьовані. За умови збереження низької вартості кваліфікованої праці відсутні стимули для запровадження нової техніки, технологій, реконструкції та ґрунтовної модернізації. Нарешті вважаємо невиправданим значне соціальне навантаження на бюджет, за умови відсутності селективного підходу у соціальній політиці, оскільки бути бідним стає вигідніше, а прорив у „середній” клас коштує все „дорожче”.

Збільшення середньої заробітної плати розглядається урядом як матеріальна база для зростання місячних прибутків найбільш вразливих верств населення. Такий підхід не може забезпечити відчутний прорив у підвищенні середньої заробітної плати. Дія того щоб з 2006 року Пенсійний фонд не дотувати з Держбюджету, наприкінці 2005 року середня заробітна плата повинна скласти за нашими даними не менш як 1000 грн., тобто, з урахуванням існуючої динаміки, яка представлена у таблиці 1, це передбачає на 70% збільшення номінальної середньомісячної зарплати.

Таблиця 1.

Динаміка середньомісячної номінальної та реальної заробітної плати

Роки	Номінальна заробітна плаї а. грн.	У % до попереднього року	
		Номінальна заробітна плата	Реальна заробітна плата
1997	143	113,7	96,6
1999	178	115,7	91,6
2000	230	129,6	99,1
2001	311	135,2	119,3
2002	376	121,0	118,2
2003	462	122,8	115,2
2004	580	125,4	124,1

Складено за: Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 - 2015 роки): Шляхом Європейської інтеграції. - К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004, с. 253.

У країнах, за стандартами яких ми завдаємося до спроби класифікувати український „середній” клас, еталоном визначення середньої заробітної плати є розрахунок її платоспроможності, яка забезпечує створення ефективного сукупного попиту, стійкі темпи економічного зростання, значну податкову базу, зростання національних накопичень та активізацію інноваційно-інвестиційної діяльності. Наприклад, в Австрійській республіці середня заробітна плата визначається вартістю умовних 884 кг житнього хліба. Витрати на харчові продукти в Австрії складають 12,5% споживчих витрат, а в Україні -56%. Якщо припустити, що 226 грн. на місяць, які дорослий українець витрачає на харчові продукти, складають, як і в Австрії 12,5% його споживчих витрат, то останні складуть 1 807 грн., а середня заробітна плата 2602 грн. Це свідчить про те, що за

європейськими стандартами доходів і споживання український „середній” клас займає занадто високе місце і тому не в змозі реально відігравати тієї ролі, яку він відіграє в „цивілізованих” країнах.

Залишається низькою і такою, що не відповідає загальносвітовій практиці доля заробітної плати у ВВП та собівартості продукції. За роки економічного зростання доля заробітної плати у ВВП складала менше ніж 45%, відповідно у країнах Євросоюзу - в середньому 65%. Згідно розрахункам академіка Геєця для досягнення прогресивних змін у структурі ВВП і прискорення темпів економічного зростання необхідно змінити співвідношення між зростанням продуктивності праці та зростанням оплати праці на користь останнього [2, 14-25].

На наш погляд така політика містить у собі серйозні проблеми. По-перше, декілька передчасно говорити про реалізацію в Україні інноваційно-інвестиційної моделі розвитку як такої, що відбулася. Зокрема за останні п’ять років темпи приросту основного капіталу були у 3,4 рази нижчими, ніж у США. Вибуття капіталу, як основного, так і оборотного, перевищує його введення. Відповідно технологічний рівень старішає набагато швидше, ніж введення нових технологій. При цьому інноваційну діяльність в Україні здійснює лише кожне десяте підприємство, тоді як у розвинених країнах доля інноваційно-активних підприємств сягає 70%. Як результат - частка інноваційної продукції у загальному обсязі промислового виробництва складає менше 7%. На відміну від розвинених країн, де 85-90% приросту ВВП припадає на виробництво наукоємної продукції, наша економіка розвивається без суттєвого використання результатів наукових досліджень. Все це свідчить про індустріальну стадію розвитку української економіки, загальним законом розвитку якої є випереджаюче зростання продуктивності праці по відношенню до зростання її оплати. При тому, що за останні 5 років середньорічні темпи приросту оплати праці на одного працюючого на 1% перевищували темпи приросту продуктивності праці, Україна не змогла довести частку оплати праці у ВВП до рівня країн з високою продуктивністю праці.

На наш погляд суттєве підвищення частки оплати праці у собівартості продукції та ВВП - мабуть найбільш складна проблема становлення інноваційного розвитку. Низька вартість робочої сили - це конкурентна перевага української економіки, яка забезпечує зовнішні вектори прискореного зростання. Втратити її за умови значного соціального навантаження на бюджет і вкрай застарілої техніко-технологічної бази виробництва — ризиковано.

Але мабуть це єдиний шлях геополітичного прориву України. Залишаються лише дві перспективи: потрапити до країн „третього” світу, експортуючи дешеву робочу силу, інтелект та сировину у розвинені країни, або створити ринок, поєднаний з інтенсивним використанням у господарській діяльності нових знань і технологій. Це дасть можливість входу України на ринки саме «третіх країн». Реальністю є перерозподіл ролей у сучасному світовому господарстві. Фірми розвинених країн, які мають високу долю оплати праці у структурі ВВП, компенсують можливі втрати норми прибутку лише за рахунок використання більш дешевої робочої сили інших країн.

Негативні тенденції, що ми наголосили вище, у оновленні технологічного рівня виробництва, дозволяють віднести Україну до категорії країн з рівнем капіталоозброєності, меншим за рівень відповідний золотому правилу накопичення. Внаслідок цього перспективи прискореного зростання української економіки безпосередньо пов’язані з суттєвим підвищенням норми валового накопичення у структурі ВВП від 21,5% в середньому за період 1999-2004 рр. до 30%. Саме таку, а то й більшу норму накопичення мали світові лідери економічного зростання, йдеться про

Японію та Китай (до 40% у 2000 р.). Таким чином, синхронізація зазначеної тенденції зростання норми накопичення з підвищенням долі оплати праці у структурі ВВП можлива лише за рахунок перерозподілу доходу між основними суб'єктами української економіки із зміщенням пріоритетів на користь „середнього” класу.

Безумовно, реалізація концепції „дорогої” робочої сили пов'язана з динамікою державної квоти (як відносної величини податкового тягарю держави або державних видатків у ВВП).

Підвищення частки оплати праці у собівартості продукції з 14% до 30-35%, як у країнах Євросоюзу, неможливе без скорочення податкового тиску на бізнес. Статистичні дослідження впливу розмірів держави на економічне зростання, що проведені ліберальними економістами, дозволяють зробити висновок про те, що для досягнення максимальних темпів зростання у середньорозвинених країнах, до яких зараховують більшість пострадянських країн, в тому числі Україну, розміри держави повинні знаходитись на досить низькому рівні. При цьому виділяється тенденція зниження оптимальних розмірів держави при переході від багатих країн до бідних: у бідних країнах частка держави у ВВП повинна бути мінімальною і зростати відповідно до зростання добробуту країни. На наш погляд формальний державний тягар у межах 28% - надмірний, і його необхідно знижувати, акцентувавши увагу на скорочення реального тягаря в процесі антикорупційної політики.

Соціальна реструктуризація, як фактор інноваційного розвитку передбачає розробку і реалізацію національної стратегії формування економіки „середнього” класу. Головною її складовою ми бачимо перетворення власності в основу отримання доходу, як за рахунок реалізації прав міноритарних акціонерів, так і упорядкування механізму приватизації, трансформації номінального володіння в реальне. Лише на такій основі можливе використання статусу власника для підвищення ефективності виробництва, його інвестування, модернізації та структурної перебудови. Лише на такій основі формується ринковий погляд на власність, який і складає базу соціально-економічних цінностей „середнього” класу. Принциповим напрямком соціальної реструктуризації є масований розвиток малого і середнього бізнесу на фоні детінезації економіки, як основи самостійної і дійсно вільної економічної діяльності. Стратегія формування економіки „середнього” класу передбачає і суттєве реформування розподільчих відносин у напрямку реалізації концепції „дорогої” робочої сили.

Література.

1. Геец В.М. Уроки и перспективы,! рьжочных реформ и долгосрочного экономического роста в Украине//Экономическая теория №2, 2004: №3.2004.
2. Илларионов А.. Пивоварова Н. Размеры государства и экономический рост. Вопросы экономики №9, 2002.
3. Новиков В.М., Сітнікова Н.П., Мусіна Л.М., Семенов В.В. Соціальні трансформації : міжнародний і вітчизняний досвід. Монографія. НАМ України. Ін-т економіки НАНУ, 2003.
4. Разумнова И.И. Американский средний класе в условиях регулируемой экономики. США. Канада: экономика, политика, культура №4, 2004.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Тарасевичем В.М. 24.12. 07*

*Надійшло до редакції
9.12.07*