

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Ю.О.Чернецький, д-р соціол. наук, канд. екон. наук

Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна

УПРАВЛІНСЬКО-ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ І РЕСУРСИ НЕФОРМАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ СВІТУ: ПИТАННЯ ТЕОРІЇ

Усебічно проаналізовано поняття управлінсько-підприємницького потенціалу світового господарства й окремих національних економік. Запропоновано схему класифікації управлінсько-підприємницьких ресурсів на підставі різних критеріїв. Розглянуто концептуально-теоретичні аспекти дослідження проблем неформальної економіки.

Звичайно в підручниках і навчальних посібниках із курсів економічної теорії, світової економіки тощо йдеться про підприємницькі ресурси світового господарства. Проте ми вважаємо, що потрібно характеризувати більш широкую категорію економічних ресурсів – управлінсько-підприємницький **потенціал світового господарства** й окремих країн, який, за нашим переконанням, не можна звести до підприємництва навіть за межево розширювального тлумачення останнього. Пояснимо, чому ми так вважаємо.

У сучасній ринковій економічній системі суспільства життєво важливими є дві функції:

1) залучення і забезпечення ефективного використання у процесі господарської діяльності (господарювання) ключових економічних ресурсів – праці (в тому числі управлінської), землі, капіталу, знань;

2) створення сприятливих зовнішніх умов, адекватної політико-правової інфраструктури господарської діяльності.

З економіко-правової точки зору розмежовується господарська діяльність двох видів: *комерційне господарювання (підприємництво)*, головною метою якого є отримання прибутку, і *некомерційне господарювання*, для якого отримання прибутку головною метою не є. Перше здійснюють дві групи *суб'єктів підприємницької діяльності*: комерційні організації (і державні, і приватні; для таких юридичних осіб, як господарські товариства, суспільства і виробничі кооперативи, головна мета отримання прибутку доповнюється подальшим розподілом останньої між учасниками або членами) і фізичні особи. Друге здійснює така група суб'єктів господарської діяльності, як неприбуткові (некомерційні) організації; до їх числа навіть у суперринковій американській економіці належить велика частина навчальних закладів, установ охорони здоров'я тощо.

Що стосується створення сприятливих зовнішніх умов господарської діяльності, то воно перебуває в зоні відповідальності *органів державної влади і місцевого самоврядування*. Разом із розв'язанням соціальних проблем це головне, чого чекає (а у кращому варіанті і вимагає) від них суспільство.

Щоб уникнути плутанини, ми вважаємо за важливе не лише в цивільно-правовому, а й в економічному контексті жорстко пов'язувати підприємництво як ресурс із комерційним господарюванням. До речі, останнє можуть здійснювати і дедалі ширше практикують також некомерційні організації, проте для них підприємницька діяльність виступає не головною, а допоміжною, такою, що забезпечує отримання додаткових засобів для досягнення головної мети, в ім'я реалізації якої ці організації створюються. Підприємницьку функцію в рамках комерційного сектора виконують власники і вищі менеджери фірм, компаній, підприємств, а також суб'єкти підприємництва – фізичні особи. В рамках некомерційного сектора за підприємницьку складову господарської діяльності відповідають ті менеджери, яким це доручено керівними органами, за ефективне використання ресурсів загалом – вищий менеджмент *некомерційних організацій* (цим терміном позначають і сам процес управління).

Друга найважливіша функція, яка реалізується в економіці сучасного типу, перебуває в компетенції системи *державного управління*, або *управління суспільними справами*. Воно дедалі більшою мірою перетворюється на сферу професійної діяльності, яка вимагає спеціальної підготовки. Ефективність використання ресурсів для досягнення необхідних результатів забезпечує процес *державного і муніципального менеджменту*, яким в окремих ланках владних структур суспільства керують знову-таки управлінці вищого рівня.

Вважаємо, що управлінсько-підприємницький потенціал певного національного господарства охоплює всі три вказані феномени, відповідно включаючи три компоненти:

- 1) підприємницькі ресурси;
- 2) ресурси некомерційного менеджменту;
- 3) ресурси державного і муніципального управління та менеджменту (в

цьому разі управління і менеджмент – далеко не синоніми; розвиток сюжету вимагає спеціального об'ємного аналізу, тому обмежимося цим твердженням і надамо читачу можливості самостійно розміркувати над проблемою співвідношення категорій).

Якщо говорити про кадровий аспект, *усі три компоненти*, на нашу думку, мають, окрім управлінців вищої ланки, охоплювати також менеджерів решти рівнів. Адже, з одного боку, категоричним імперативом сучасного менеджменту є делегування значних повноважень зверху вниз, інтенсивне залучення начальством підлеглих до розв'язання найважливіших питань життя і діяльності організації. З іншого боку, специфіка управлінської праці вимагає особливої уваги до другого ешелону, який потрібно підтримувати в постійній готовності обійняти керівні посади для забезпечення як спокійної зміни поколінь, так і горизонтальної, міжорганізаційної мобільності вищих менеджерів, що набуває дедалі більшої масовості.

Наступною після корпусу управлінсько-підприємницьких кадрів і технологій менеджменту та державного управління складовою частиною управлінсько-підприємницького потенціалу національної економіки є *господарсько-управлінська інфраструктура*, яка охоплює такі інститути суспільства, як банківська система, біржі, страхові та юридичні компанії, консалтингові та юридичні фірми, суди, державні та муніципальні органи регулювання економіки, а

ще – сукупність норм конституційного, цивільного, трудового, бюджетного, адміністративного права і господарського законодавства.

Заключною складовою частиною управлінсько-підприємницького потенціалу виступає *суспільна культура господарсько-управлінської діяльності*. Вона охоплює такі феномени, як укоріненість у суспільстві підприємницького духу (націленості людей на господарські досягнення і схвального ставлення до останніх), належної етики господарювання й управління (орієнтації на чесне ведення справ, негативного сприйняття спроб несумлінної конкуренції), пошани до менеджменту та його самоповаги (бачення управлінськими кадрами всіх сфер своєї діяльності як надзвичайно почесної соціальної місії, в першу чергу – служіння суспільному благу, а не можливості протиснутися до жаданого корита). Дивно, але факт: без неабиякої частки ідеалізму, чистоти керівних помислів ринкова система господарювання не здатна стати хоч трохи ефективною; не стоїть і "всесвітнє село" без праведника. Причому в умовах глобалізації зростає значення управлінсько-підприємницьких ресурсів як для національних економік, так і для забезпечення нормального, а не самоїдського, самонищівного характеру розвитку світового господарства.

Беручи до уваги сукупність чинників, можна стверджувати, що найбільший управлінсько-підприємницький потенціал мають високорозвинені економіки – як "старі", так і "нові". Причому його становлення не мало містичного характеру, а вирішальним чином визначалося послідовною, впродовж десятиріч і сторіч адекватно зорієнтованою державною політикою. Управлінсько-підприємницький потенціал України та інших країн СНГ має небезпечну родову ваду – зараженість бацилами крадежу і кримінального світогляду. Без радикального лікування цієї хвороби й усунення її збудників з організму шанси цієї групи країн на відхід з периферії сучасного світового господарства є просто примарними.

Не йдеться про огульне заперечення всіх неформальних елементів господарської діяльності. Об'єктивна реальність така, що в рамках світового господарства до управлінсько-підприємницького потенціалу впритул примикають величезні за масштабами ресурси **неформальної (підпільної, нелегальної) економіки**. У вітчизняних джерелах часто фігурує поняття *тіньової економіки*, в яку включена в повному обсязі злочинна за природою, кримінальна *господарська діяльність* різних видів. Остання, на нашу думку, згубно впливає і на нормальну (в тому числі неформальну) економіку, і на суспільну мораль, а тому не може розглядатися як складова частина економічного потенціалу. Що ж до некримінальної неформальної економіки, то для осмислення питань ринкової трансформації в Україні та інших країнах СНГ аналіз цієї сфери має особливе значення, враховуючи масштаби, яких набуло тут "неформальне господарювання". А втім, уже наприкінці 1980 років глобальний характер явища переконливо продемонстрували провідні представники такого напрямку економічної та соціальної думки, як "нова економічна соціологія", М.Кастельс і А.Портес¹, Д.Старк² та ін.

¹ Castells M., Portes A. World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy // The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries / Ed. by A.Portes, M.Castells, and L.A.Benton. – Baltimore (MD): Johns Hopkins University, 1989. – P. 11–37.

Народилося ж поняття неформальної економіки в ході здійснення циклу досліджень міських ринків праці Африки на початку 1970-х. Його ввів фахівець у галузі економічної антропології К.Харт для того, щоб відобразити "розрив між тутешнім досвідом і всім, чого навчали раніше, під час отримання англійської освіти". На його думку, емпіричні спостереження за масовим підприємництвом в Аккрі та інших африканських столицях явно вступали в суперечність із засвоєною мудрістю "західного дискурсу економічного розвитку"³. К.Харт підкреслював помітний динамізм і різноманітність неформальної економічної діяльності, яка, на його думку, охоплює далеко не лише "хлопчиків, що чистять взуття, і продавців сірників"⁴.

М.Кастельс і А.Портес⁵ зробили спробу з'ясувати відмінності різних типів економічної діяльності за допомогою схеми, відтвореної на рисунку. Вони виходили з того, що основна різниця між формальним і неформальним в економіці зумовлена не характером кінцевого продукту, а способом його виробництва і/або реалізації.

Процес виробництва і розподілу	Кінцевий продукт	Тип економіки
+	+	Формальна
-	+	Неформальна
+ або -	-	Кримінальна

"+" – законодавчо дозволені способи діяльності та продукти;

"-" – законодавчо заборонені способи діяльності та продукти.

Рисунок. Схема соціальної будови економіки за природою господарської діяльності

Чітке розмежування цих трьох категорій – формальної, неформальної та кримінальної діяльності – уможливорює систематичне дослідження їхніх взаємовідносин, яке ускладнюється за змішання злочинного і неформального типів. М.Кастельс і А.Портес систематизували ці взаємовідносини так: формальний тип економічної діяльності впливає на неформальний через державне втручання, конкуренцію з боку великих фірм, джерела капіталу і технологій; неформальний на формальний – через дешевші споживчі товари і виробничі ресурси, гнучкі трудові резерви; формальний тип економічної діяльності впливає на кримінальний через державне втручання і протидію, постачання певних контрольованих товарів; кримінальний на формальний – через корупцію, так звану ренту охоронців воріт для окремих категорій державних урядовців; кри-

² Stark D. Bending the Bars of the Iron Cage: Bureaucratization and Informalization in Capitalism and Socialism // Sociological Forum. – 1989. – Vol. 4. – December. – P. 637–664.

³ Hart K. The Idea of Economy: Six Modern Dissenters // Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society / Ed. by R.Friedland and A.F.Robertson. – New York: Aldine de Gruyter, 1990. – P. 158.

⁴ Hart K. Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana // Journal of Modern African Studies. – 1973. – Vol. 11. – P. 68.

⁵ Див.: Castells M., Portes A. World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy. – P. 14.

мінальний тип економічної діяльності впливає на неформальний через капітал, попит на товари, нові сприятливі можливості отримання прибутків; неформальний на кримінальний – через дешевші товари, гнучкі трудові резерви⁶.

У більшості високорозвинених країн частка неформального сектора тіньової економіки оцінюється в 5–10% ВВП, хоча є й інші дослідницькі результати (див., наприклад, наведену нижче думку Е.Фейхі), а в Італії, Іспанії, Греції цей показник досягає 20–30% ВВП. Великий розкид у країнах, що розвиваються, де частка неформального сектора коливається від 5 до 35% ВВП. У найбільшій країні СНГ Росії до кінця ХХ століття частка неформального сектора оцінювалася в 25% ВВП, кримінального – в 15–20% ВВП; відповідно, сукупна питома вага тіньової економіки у ВВП досягала 40–45%⁷. Схоже, що ще вищий він в Україні, де останнім часом неодноразово офіційно оцінювався в 50–60% ВВП.

На базі згаданої вище праці М.Кастельса і А.Портеса, багатьох інших досліджень розроблено *функціональну класифікацію неформальної економічної діяльності* відповідно до її мети. Така діяльність (яка завжди визначається як здійснювана за рамками державного регулювання) може мати на меті, поперше, виживання індивідів або домогосподарств завдяки самостійному виробництву життєвих засобів або завдяки простому продажу товарів і послуг на ринку. По-друге, вона може бути зорієнтована на підвищення управлінської гнучкості та зниження трудових витрат фірм формального сектора завдяки позаобліковому найму працівників і наданню субпідрядів неформальним підприємцям. По-третє, вона може бути організована для накопичення капіталу малими фірмами завдяки використанню відносин солідарності між ними, більшої гнучкості та менших витрат. Ці три типи позначаються відповідно як неформальна економіка "виживання", "залежної експлуатації" і "зростання".

Найяскравішими прикладами "неформальної економіки виживання" виступають будівництво житла власними силами і масове розгортання вуличної торгівлі в містах країн "третього світу"⁸, а з недавніх часів – і СНГ. Прикладом "неформальної економіки залежної експлуатації" є відносини між підпільними іммігрантами-субпідрядниками, людьми, що наймаються виконувати випадкову роботу, і великими фірмами в галузі виробництва одягу в США⁹. Одним із прикладів "неформальної економіки зростання" є високоефективні мережі ремісників-мікровиробників у Центральній Італії¹⁰.

На думку провідного фахівця з цієї проблематики А.Портеса, першим парадоксом неформальної економіки є те, що чим більше вона тяжіє до "мо-

⁶ Див.: Ibid. – Р. 14.

⁷ Див.: Мировая экономика: Учебник. – М., 2002. – С. 234, 238.

⁸ Див.: Roberts B.R. Employment Structure, Life Cycle, and Life Chances: Formal and Informal Sectors in Guadalajara // The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries / Ed. by A.Portes, M.Castells, and L.A.Benton. – Baltimore (MD): Johns Hopkins University, 1989. – Р. 41–59.

⁹ Див.: Portes A. The Informal Economy and Its Paradoxes // The Handbook of Economic Sociology / Ed. by N.J.Smelser and R.Swedberg. – Princeton (NJ): Princeton University, 1994. – Р. 429.

¹⁰ Див.: Capecchi V. The Informal Economy and the Development of Flexible Specialization // The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries / Ed. by A.Portes, M.Castells, and L.A.Benton. – Baltimore (MD): Johns Hopkins University, 1989. – Р. 189–215.

делі справжнього ринку", тим сильніше ефективність її функціонування залежить від соціальних зв'язків. Динаміка економічної дії, яку засновник "нової економічної соціології" М.Грановеттер 1985 року позначив як "проблему вкоріненості", тут вимальовується чіткіше, ніж у тих трансакціях, де єдиним захистом від зловживань є взаємна довіра, викликана сумісним членством у групі. В актах неформального обміну довіра породжується як ідентичностями і відчуттями, що поділяються, так і очікуванням того, що шахрайські дії будуть покарані шляхом вигнання порушника з ключових соціальних мереж. Тією мірою, якою обіг економічних ресурсів відбувається через такі мережі, соціально забезпечуване покарання шляхом виключення може стати загрозливим, а тому й ефективнішим, аніж інші типи санкцій¹¹.

Свого часу відомий економіст-теоретик О.Уільямсон зробив акцент на протилежності між ієрархічними структурами і ринками як альтернативними формами ведення бізнесу і максимізації ефективності. Згідно з О.Уільямсоном, ієрархічні трансакції здійснюються в рамках командної структури фірми; ринковий обмін припускає безпосередні контакти між деперсоналізованими максимізаторами прибутку¹².

Функціонування неформальної економіки характеризується загальною відсутністю обох згаданих вище форм обміну і повною їх заміною соціально контрольованими трансакціями. За відсутності будь-якої ієрархічної системи або будь-яких законних засобів подолати ринкову нерегульованість за допомогою санкцій успішність неформального підприємництва визначається виключно цією третьою формою регулювання. У.Пауелл позначив її як *мережеву форму економічної організації* й описав її функціонування як таке, що включає "обмежене відособлення формальних господарських ролей та особистих ролей. Положення суб'єкта в одній площині часто визначає його місце в іншій. Як результат, не існує значної потреби в ієрархічному нагляді, оскільки бажання подальшої участі успішно відохочує від порушень"¹³.

Другий парадокс неформальної економіки полягає в тому, що державні спроби обмежити її шляхом законодавчої та контролюючої експансії можуть створювати умови, які стимулюють до зростання неформальної господарської діяльності. Л.Ломніц виказала це у вельми гострій формі: "Лад породжує безлад. Формальна економіка створює власну неформальність"¹⁴.

Ми згодні з твердженням А.Портеса про те, що неформальну економіку можна розглядати як вибудовану відповідь з боку громадянського суспільства на небажане державне втручання. Звідси витікає, що універсальний характер цього феномена відображає значну здатність багатьох суспільств протистояти застосуванню державної влади. Певний вид діяльності може бути офіційно проголошений протизаконним без зникнення з цієї причини;

¹¹ Див.: *Portes A. The Informal Economy and Its Paradoxes.* – P. 430.

¹² Див.: *Williamson O. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications.* – New York: The Free Press, 1975. – XVII.

¹³ *Powell W.W. The Transformation of Organizational Forms: How Useful Is Organization Theory in Accounting for Social Change? // Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society / Ed. by R.Friedland and A.F.Robertson.* – New York: Aldine de Gruyter, 1990. – P. 317.

¹⁴ *Lomnitz L.A. Informal Exchange Networks in Formal Systems: A Theoretical Model // American Anthropologist.* – 1988. – Vol. 90. – P. 54.

цілі галузі економіки можуть бути на законодавчому рівні виключені з життя, проте насправді чинитимуть опір і процвітатимуть у підпіллі. Чим більше державна політика перешкоджає задоволенню індивідуальних потреб і доступу фірм до ресурсів, тим більшими будуть масштаби стимульованої цим неформальної діяльності. Зрозуміло, що відповідь суспільства варіюватиме залежно від його особливостей. Проте серйозні дослідження, які торкалися поширення нерегульованої діяльності, показують, що державні урядовці значно частіше недооцінюють здатність людей обходити небажані правила, ніж дають їй адекватну оцінку¹⁵.

Третій парадокс неформальної економіки полягає в тому, що чим більш гідним довіри є апарат державного примусу, тим більшою є ймовірність помилок його облікових механізмів щодо справжніх масштабів неформальної діяльності і відповідно слабшою фактична база для розроблення політики стосовно цієї діяльності. Зокрема, згідно з оцінкою Е.Фейхі, що отримала серйозне обґрунтування, *в середині 80-х років ХХ століття як мінімум одна п'ята всього обсягу економічної діяльності в США мала місце за рамками державного регулювання*. Оскільки ж органи влади знали дуже мало про характер і масштаби цієї діяльності, вони, фактично, поводитися так, ніби такої не існує. Таке припущення може призводити до серйозних політичних наслідків: "Тією мірою, якою національні системи обліку базуватимуться на відомостях головним чином із джерел, що репрезентують формальний сектор, обширна неформальна економіка, що дедалі розростається, знецінюватиме уявлення про розвиток, які ґрунтуються на офіційній статистиці, і відповідно – політичні рішення, що ґрунтуються на інформації з офіційних джерел"¹⁶.

Висловлене можна підсумувати так: доки державна політика будуватиметься на припущенні, що єдиною реальною економікою є економіка, що піддається вимірюванню, ця політика залишатиметься вразливою для перекосів і викривлень, причому ступінь такої вразливості зростатиме. Відстеження явища неформальної економіки й оцінка його вельми серйозних (для високорозвинених країн – потенційно, для України та інших країн СНГ – уже зараз) наслідків є делікатним завданням. Його розв'язання вимагає гострого відчуття меж державного примусу плюс винахідливості та здатності реагувати з боку громадянського суспільства. Облік результатів економічного теоретизування з відповідних питань господарського життя може бути корисним у цьому плані, оскільки слугуватиме підмогою для модифікації агрегатних показників грошового обігу і споживання за допомогою даних про дійсну соціальну динаміку. Це дозволить подолати властиву як вітчизняній, так і світовій науці та практиці невизначеність тлумачення проблем неформального сектора економіки.

¹⁵ *Portes A.* The Informal Economy and Its Paradoxes. – P. 444.

¹⁶ *Feige E.L.* Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach // World Development. – 1990. – Vol. 18. – P. 993.