

Шпак Виктор Иванович

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ПОСТСОВЕТСКОЙ УКРАИНЫ (1991-1995 ГГ.): ФАКТОРЫ СТАНОВЛЕНИЯ

В статье автор проанализировал условия, в которых происходило формирование малого предпринимательства Украины. Дана характеристика социально-экономической ситуации в стране, действовавшему законодательству, государственной экономической политике и другим основным факторам, повлиявшим на развитие предпринимательской инициативы в течение 1991-1995 гг. Выявлены и показаны основные проблемы, сдерживавшие развитие малого бизнеса.

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/3/2013/11-2/54.html

Источник

Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики

Тамбов: Грамота, 2013. № 11 (37): в 2-х ч. Ч. II. С. 213-216. ISSN 1997-292X.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/3.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/3/2013/11-2/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: voprosy_hist@gramota.net

УДК 334.72(477)+991/1995”

Исторические науки и археология

В статье автор проанализировал условия, в которых происходило формирование малого предпринимательства Украины. Дана характеристика социально-экономической ситуации в стране, действовавшему законодательству, государственной экономической политике и другим основным факторам, повлиявшим на развитие предпринимательской инициативы в течение 1991-1995 гг. Выявлены и показаны основные проблемы, сдерживавшие развитие малого бизнеса.

Ключевые слова и фразы: экономика; государство; рынок; малое предпринимательство; инфляция.

Шпак Виктор Иванович, к.и.н.

*Национальный педагогический университет им. М. П. Драгоманова (г. Киев), Украина
victorshpak@ukr.net*

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ПОСТСОВЕТСКОЙ УКРАИНЫ (1991-1995 ГГ.): ФАКТОРЫ СТАНОВЛЕНИЯ[©]

В начале 1990-х годов постсоветские страны были объективно и вынужденно поставлены тотальным системным кризисом административно-плановой экономики в условия трансформации. Структурные изменения в экономике, ее социальная и технологическая ориентации стали важнейшими и одновременно сложнейшими задачами развития общества. Процессы реструктуризации и стратегической экономической переориентации требовали не только значительного времени и инвестиционных ресурсов, но и адекватной государственной политики. Кроме того, не существовало проверенных практикой рецептов или опыта перехода экономики от планово-административных к рыночным методам хозяйствования. Изучая этот период, важно исследовать все происходившие процессы в исторической последовательности, что дает возможность рассмотреть проблему всесторонне и системно.

Общим вопросам экономической реструктуризации стран с переходной экономикой посвящены научные исследования Ю. Алексеева [1], А. Алымова [2], В. Врублевского [4], В. Гринева [6], Р. Иванухи [7], В. Коломойцева [8], Б. Лановика [9], И. Лукинова [10], В. Симоненко [14], В. Хорошковского [4] и др. Автор продолжает исследование ситуации, в которой происходило становление предпринимательства Украины, анализирует причины его проблем на разных этапах развития.

Первую половину 1990-х гг. можно считать отдельным этапом становления предпринимательства в Украине. Это период создания отечественной законодательной базы, проведения малой приватизации, определения механизмов государственного влияния на предпринимательство, открытия фондов поддержки малого бизнеса и др. Именно в эти годы были приняты законы Украины: «О предпринимательстве», «О собственности», «О хозяйственных обществах», «О крестьянском (фермерском) хозяйстве», «Об ограничении монополизма и недопущении недобросовестной конкуренции» и т.п. Однако количественные и, главное, качественные сдвиги в сфере малого предпринимательства были крайне незначительными, что было вызвано широким спектром политических и социально-экономических факторов.

3 августа 1990 г. Верховным Советом УССР был принят Закон «Об экономической самостоятельности Украинской ССР». Основные его принципы провозглашали собственность народа Украины на ее национальные богатства и национальный доход; разнообразие и равноправие форм собственности, ее децентрализацию и защиту; разгосударствление экономики, полную экономическую самостоятельность и свободу предпринимательства; самостоятельность регулирования денежного обращения, защиту внутреннего обращения и т.д. [13]. На практике же воплотить экономический суверенитет оказалось непросто. С одной стороны, находясь в составе единого народнохозяйственного комплекса СССР, Республика достигла существенных результатов в своем экономическом развитии. Занимая пятое место в Европе по численности населения, обладая 2,7% земельной территории, 18% населения, 15,5% основных производственных фондов Советского Союза, Украина производила около 17,5% промышленной и 22% сельскохозяйственной продукции СССР. Несмотря на имеющиеся трудности, в 1990 г. в Украине наблюдались определенные положительные тенденции в макроэкономических показателях. Так, в первом полугодии ВВП увеличился по сравнению с предыдущим годом на 1,7%, национальный доход (НД) – на 0,9%, объем промышленной продукции – на 0,7%, производительность труда – на 1,9%. Если сравнить эти же показатели с началом пятилетки, то ситуация, по официальным данным, выглядит еще убедительнее: рост национального дохода увеличился на 13,3%, производительности труда – на 16% [1, с. 21-23]. По данным экспертов ООН, в 1991 г., то есть когда кризис еще не достиг стадии экономической катастрофы, ВВП составлял 166,9 млрд \$, или 3,2 тыс. \$ на каждого жителя Республики. По абсолютной величине ВВП Украина занимала 11-е место в Европе, уступая лишь таким странам, как: Германия (1886 млрд \$), Франция (1199 млрд \$), Италия (1 150,5 млрд \$), Великобритания (978,2 млрд \$), Россия (745,5 млрд \$), Испания (527,3 млрд \$), Голландия (290 млрд \$), Швеция (236,9 млрд \$), Швейцария (231,3 млрд \$), Бельгия (196,8 млрд \$), опережая Австрию (164 млрд \$) [19, р. 191-215]. Однако по уровню

производства в расчете на душу населения Украина находилась в последней десятке в Европе, уступая почти всем европейским странам – бывшим республикам СССР (кроме Молдовы). Например, уровень производства на одного жителя у нас составлял примерно 64% от российского, 72% – от белорусского, 50% – от эстонского. По этим же критериям экономика Украины занимала 22-е место в мире. Кроме упомянутых выше стран, ее опережали: США, Канада, Япония, Китай, Бразилия, Австралия, Мексика, Южная Корея, Индия и Аргентина [4, с. 105]. Таким образом, и по абсолютным производственным показателям, и по уровню производства на душу населения Украину можно было отнести к развитым странам мира.

Однако реальное положение вещей носило совершенно иной характер. Украина унаследовала от бывшего СССР деформированную структуру производства с преимущественным развитием тяжелой промышленности и низким удельным весом потребительского сектора. Доля потребительских товаров в промышленном производстве Украины составляла около трети, в то время как в индустриально развитых странах – около 60%. Такая структура производства сложилась вследствие экономической политики центра бывшего СССР. Крайне высоким был уровень производственного потребления ресурсов. Расходы основных и оборотных фондов на единицу конечного продукта в Украине были в 4-6 раз выше, чем в Европе. Экономика была сориентирована на нужды военно-промышленного комплекса (ВПК). На оборонных предприятиях работало более 1,5 млн человек, производивших почти 30% военной продукции СССР. Вместе с тем, конечная продукция ВПК, которая производилась в Украине, составляла лишь 3% от ее общего объема [17, с. 34].

С обретением самостоятельности в Украине произошло углубление структурного кризиса в экономике, вызванное действием внешних (постоянный рост цен на энергоносители и другие материально-технические ресурсы; разрыв экономических связей, которые были в СССР, и т.д.) и внутренних (отсутствие активных правительственных действий по структурной перестройке экономики и приватизации; стихийность реструктуризации и т.д.) факторов. Хотя проявления стагнации украинской промышленности наблюдались еще с 1980-х годов, широкомасштабный кризис вызвали, в первую очередь, сокращение платежеспособного спроса населения, отсутствие эффективных финансово-кредитных институтов, кризис в энергетике и платежных средствах. Особенно уязвимым для экономики Украины оказалось разрушение хозяйственных связей с субъектами СССР и странами – членами СЭВ. Лишь около 20% промышленных предприятий Украины имели замкнутый цикл производства в пределах страны. Кроме этого, общесоюзным предприятиям было подчинено более 2000 крупнейших предприятий Украины. После распада СССР они «зависли в воздухе». Проявлением кризиса стал резкий спад производства, достигший своего апогея в 1994 г. Его падение составило 27,3% против 8% в 1993 г. и по производимой продукции в сравнительных ценах достигло уровня 1975 г. Производительность труда в эти же годы соответственно снизилась на 20,7% против 3,1% в предыдущем году [8, с. 65].

В 1992-1995 гг. под влиянием инфляции, разбалансировки и неравномерного спада производства углублялись негативные процессы в отраслевой структуре промышленного производства, а это наиболее опасная тенденция в развитии национальных экономик. Продолжался рост доли отраслей промежуточного продукта, и, соответственно, уменьшалась доля отраслей, производящих конечный продукт.

Сложной экономической ситуации, наряду с объективными факторами, в значительной степени способствовала неадекватная государственная экономическая политика. Предыдущая исполнительная вертикаль власти была разрушена, а создание новой наголовилось на существенные политические трудности. В силу ряда причин Украина выбрала путь рыночной трансформации по российскому образцу (по концепции «шоковой терапии»). Российские реформы начались в январе 1992 г. либерализацией, т.е. отказом от фиксированных цен. В условиях экономического кризиса это обернулось их стремительным повышением. Цены на газ в Украине в 1992 г. выросли в 100 раз, на нефть – в 300 раз. Рост цен на энергоносители начал раскручивать спираль инфляции. Принимаемые правительством контрмеры не оправдали надежд. Особенностью народного хозяйства Украины в этот период оставался очень высокий уровень монополизации. Антимонопольным комитетом было выявлено 548 предприятий, занимающих монопольное положение на общегосударственном рынке, и 2 251 – на региональных [17, с. 38].

Динамика ВВП убедительно иллюстрирует траекторию кризиса в народном хозяйстве Украины. Объем ВВП с 1990 г. по 1995 г. сократился вдвое. При этом темпы падения ВВП в 1990-1994 гг. постоянно росли: 1990 г. – 4%; 1991 г. – 8,7%; 1992 г. – 9,9%; 1993 г. – 14,2%; 1994 г. – 23%. И только в 1995 г. впервые ситуация улучшается. Спад составил 11,8%. За эти же годы больше чем в 2 раза уменьшился национальный доход Украины [16, с. 7].

В анализируемый период наблюдалась четкая тенденция к росту чистых налогов в ВВП. Так, в 1992 г. этот показатель составил 1% ВВП; в 1993 – 7,6%, в 1994 – 15,2%, в 1995 – уже 22,7%. Доходная часть бюджета все больше формировалась за счет сферы обращения. Физическая изношенность основных фондов в промышленности составила около 60%, технологическое старение – почти 90% [Там же, с. 7, 81]. Коэффициент обновления основных фондов показывал тенденцию к его стабильному снижению. Наблюдались крайне негативные тенденции в структуре оборотных средств: уменьшение доли материальных запасов и рост доли оборотных средств в сфере обращения, увеличение продолжительности одного оборота авансированных в производство средств. Острой стала проблема неплатежей.

Экономический кризис в начале 90-х годов негативно повлиял на уровень жизни и социальную структуру общества. После либерализации цен в 1992 г. основная масса населения оказалась за чертой бедности. В 1990 г. доля заработной платы, включая начисления на социальное страхование, составляла почти 60% ВВП, а в 1993 и 1994 гг. она сократилась, соответственно, до 39% и 25%. Это ярко свидетельствует о падении доли труда в общественном продукте и о снижении мотивации к труду. Состоялось полное обесценивание такой

важной государственной гарантии оплаты труда, как минимальная заработная плата. В развитых странах средние показатели зарплаты, как правило, не превышают минимальную более чем в 3-4 раза. В Украине в октябре 1992 г. минимальная зарплата была в 10 раз ниже средней по стране, а в 1993 г. – вообще составляла только 7%. Резко упала покупательная способность населения – более чем в 5 раз в течение 1991-1994 гг. [3, с. 510].

Экономические неурядицы негативно отразились на социальной структуре Украины. Форсированное расщепление общества привело к социальной поляризации. В 1992 г. за чертой бедности оказалось почти 65% населения, средний класс «таял» на глазах. Резко возросло напряжение между полусоциальными «богатыми» – «бедными», что соответственно повлияло и на общее отношение общества к рыночным преобразованиям. Падение производства и стремительный рост себестоимости продукции резко снизили бюджетные поступления. При этом бюджетные расходы не уменьшались, а постоянно росли. Дефицит покрывался выпуском не обеспеченных продукцией бумажных денег. Инфляция постепенно перешла в гиперинфляцию. За 1992 г. деньги обесценились в 21 раз, а за 1993 г. – в 103 раза [17, с. 40]. Таких масштабов инфляции не было ни в одной стране бывшего СССР.

Национальный банк Украины пытался проводить жесткую дефляционную политику. Но монетарные ограничения не подкреплялись снижением бюджетных расходов. Снижение инфляции достигалось образованием задолженности по выплате заработной платы, пенсий и других социальных расходов, ростом неплатежей за товары и услуги в народном хозяйстве. В украинской экономике накапливался мощный инфляционный потенциал, который поставил общество в конце 1994 г. перед новым витком гиперинфляции. Борясь с инфляцией, правительство вернулось к привычным для себя методам директивного хозяйствования. Был введен фиксированный курс национальной валюты относительно доллара и рубля. Однако это только привело к росту оборотов «теневой экономики», усилило коррупцию, способствовало бегству капиталов за границу и т.д. Чтобы сократить эмиссию не обеспеченных товарной массой денег, правительство начало увеличивать удельный вес налогов. Отчисления на социальное страхование (37% от фонда оплаты труда) [5], подоходный налог на зарплату (30-40%) [12] привели к созданию на предприятиях новых схем ухода от уплаты налогов, к сворачиванию активной производственной и коммерческой деятельности.

Ситуация требовала коррекции стратегии социально-экономической политики. В апреле 1995 г. ее необходимость вынужден был признать Президент страны. Осенью этого же года была обнародована программа антикризисных действий правительства, которая провозглашала ускоренные приватизацию, легализацию за счет либерализации налоговой политики, теневой экономики, активизацию инвестиционного процесса, повышение уровня эффективности использования энергоресурсов, экономическое обеспечение приоритетного развития социальной сферы и т.д. Новый курс дал определенные результаты: если в 1993 г. инфляция в Украине составила более 10000%, то в 1995 г. ее удалось несколько приостановить (281,7%) [18].

В таких сложных условиях происходило становление малого предпринимательства. Время, полное противоречий и нестабильности, ставило очень жесткие условия выживания на рынке. Доля занятых в малом бизнесе к общему количеству наемных работников в 1991 г. составляла 4,9%, в 1995 г. – 5,6% [14, с. 338]. Реально работало меньше половины из зарегистрированных малых предприятий [11, с. 63].

В условиях перехода к рыночным отношениям в Украине можно выделить три способа образования малых предприятий: в процессе приватизации государственных предприятий; в процессе демонаполизации (дробления государственных предприятий); создание новых малых предприятий. Последний способ эксперты называют наиболее предпочтительным. К сожалению, в Украине этот процесс шел очень медленно. Основная причина – пассивная государственная политика. Кроме этого, в госбюджете перманентно не хватало финансовых ресурсов, необходимых для обеспечения условий для развития малого бизнеса. Молодой бизнес постоянно ощущал противоречивость и нестабильность нормативно-правовой базы в сфере предпринимательства, нехватку источников формирования первоначального капитала, высокий уровень налогов, попытки государства обеспечить переход к рынку административными методами; административно-бюрократические барьеры, отсутствие всесторонней и стабильной государственной поддержки и т.д. Кроме того, развитие предпринимательской инициативы сдерживал неблагоприятный психологический климат.

Однако, несмотря на наличие многих проблем, в начале 1990-х постепенно формировалась законодательная база функционирования малого бизнеса, соответствующая инфраструктура, утверждались основные принципы демократии. Все больше аналитиков начали обращать внимание на предпринимательскую инициативу как инструмент для преодоления многих кризисных явлений. Приходило понимание, что малое предпринимательство, как показывала практика развитых стран, способно проявить свой потенциал саморазвития, внести весомый вклад и в гармонизацию социальных отношений, и в экономическое процветание государства.

Список литературы

1. **Алексеев Ю., Кульчицкий С., Слюсаренко А.** Украина на рубеже исторических эпох. К., 2000. 296 с.
2. **Алымов А. Н.** Экономическое развитие Украины: институциональное и ресурсообеспечение. М., 2012. 540 с.
3. **Бойко А.** История Украины. М.: Изд. центр «Академия», 2004. 655 с.
4. **Врублевский В., Хорошковский В.** Украинский путь. Наброски: геополитическое положение Украины и ее национальные интересы. К.: Демократическая Украина, 1997. 426 с.
5. **Головне управління Пенсійного фонду України в Чернівецькій області** [Электронный ресурс]. URL: <http://pfu.cv.ua/news368.php> (дата обращения: 26.07.2013).
6. **Гринев В., Гугель А.** Потерянное десятилетие – контуры новейшей политической и экономической истории Украины. К.: МАУП, 2001. 432 с.

7. **Ивануха Р.** Финансовая политика государства на пути к стабилизации экономики // Финансы Украины. 2009. № 5. С. 36-42.
8. **Коломойцев В.** Структурная трансформация промышленного комплекса Украины. К.: Украинская энциклопедия, 1997. 304 с.
9. **Лановик Б. Д., Матисякевич З. М., Матейко Р. М.** Экономическая история Украины и мира. К.: Викар, 1999. 737 с.
10. **Лукинов И. И.** Эволюция экономических систем. М.: Экономика, 2002. 567 с.
11. **Малый бизнес Украины: предприниматели способны возродить страну** / под ред. Д. Ляпина. К.: Единение, 1997. 453 с.
12. **О подоходном налоге с граждан:** Декрет Кабинета министров Украины от 26.12.1992 № 13-92 // Голос Украины. 1993. 06 января.
13. **Об экономической самостоятельности Украинской ССР:** Закон УССР от 03.08.90 // Ведомости Верховной Рады Украины. 1990. № 34. Ст. 499.
14. **Симоненко В. К.** Пятилетки независимости: экономические эссе. К., 2007. 542 с.
15. **Статистический ежегодник Украины за 2002 год** / Госкомстат Украины. К.: Консультант, 2003. 644 с.
16. **Украина в цифрах** / Госкомстат Украины. К.: Техника, 1996. 276 с.
17. **Шпак В.** Развитие малого предпринимательства в Украине (на примере УИПК «Экспресс-Объявление»). К.: МАУП, 2003. 128 с.
18. <http://profmeter.com.ua/Encyclopedia/detail.php?ID=875> (дата обращения: 24.07.2013).
19. **Statistical Yearbook** / U. N. N. Y., 1994.

SMALL ENTREPRENEURSHIP OF POST-SOVIET UKRAINE (1991-1995): FACTORS OF FORMATION

Shpak Viktor Ivanovich, Ph. D. in History
National Pedagogical Dragomanov University (Kiev), Ukraine
victorshpak@ukr.net

The author analyzes the conditions, in which the formation of small entrepreneurship in Ukraine took place. The characteristics of social-economic situation in the country, legislation, state economic policy and other factors affecting the development of entrepreneurship during 1991-1995 are given. The main problems that hampered the development of small entrepreneurship are revealed and shown.

Key words and phrases: economy; state; market; small entrepreneurship; inflation.

УДК 101.1:316

Философские науки

В статье представлено авторское определение понятия «культурная парадигма». Автор приходит к выводу, что культурная парадигма приобретает все большую значимость в решении проблем дистанцирования российского высшего образования от ценностей культуры, построения нового культурно-образовательного пространства. Ее главная роль в процессе образования заключена в формировании новых ценностно-смысловых установок бытия человека культурного, толерантного в реалиях информационного общества.

Ключевые слова и фразы: культурная парадигма; российское высшее образование; информационное общество; развитие; антропологическая значимость; человек культурный; культурно-образовательное пространство.

Эмих Наталья Александровна, к. филос. н.
Забайкальский государственный университет
natali_emikh@mail.ru

КУЛЬТУРНАЯ ПАРАДИГМА И ЕЕ РОЛЬ В РАЗВИТИИ РОССИЙСКОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ[©]

*Статья подготовлена в рамках Соглашения 14.В37.21.0031 Федеральной целевой программы
«Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009-2013 гг.*

Человеческое общество представляет собой сложно организованную, целостную систему, состоящую из взаимосвязанных и взаимозависимых подсистем, главными из которых выступают не столько политика и экономика, сколько культура и образование.

Однако в результате как долговременного процесса эрозии культурной модели единства образования и духовности, так и изменений, вызванных системной трансформацией общества и пореформенным кризисом ценностей, культурная модель оказывается утраченной [15, с. 49].

Современная ситуация в образовании складывается в условиях, когда на протяжении жизни одного поколения существенно изменился и продолжает меняться общий культурный облик российского общества, причем он характеризуется как динамически противоречивый, сложный и малопредсказуемый [1, с. 16].