

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ УКРАИНЫ

ISSN 0453-8048

К-14038

б/н

ВЕСТНИК

**ХАРЬКОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

№ 392

**РЕГУЛИРУЕМАЯ РЫНОЧНАЯ
ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ,
ЗАКОНОМЕРНОСТИ
РАЗВИТИЯ, ПРИЗНАКИ**



Х Г У

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ УКРАИНЫ

ISSN 0453-8048

ВЕСТНИК
ХАРЬКОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА

№ 392

**РЕГУЛИРУЕМАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА:
ПРОБЛЕМЫ, ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ, ПРИЗНАКИ**

Основан в 1964 г.

Харьков
Основа

Рассмотрены актуальные вопросы экономической науки и практики на современном этапе становления украинской экономики. На конкретном фактическом материале исследованы проблемы финансирования, ценообразования, приватизации, налогообложения, рынка труда и формирования инвестиций и рынка ценных бумаг.

Для преподавателей, научных работников и специалистов.

Розглянуто актуальні питання економічної науки і практики на сучасному етапі становлення української економіки. На конкретному фактичному матеріалі досліджено проблеми фінансування, ціноутворення, приватизації, оподаткування, ринку праці та формування інвестицій і ринку цінних паперів.

Для викладачів, наукових робітників і спеціалістів.

Редакційна колегія: канд.екон.наук, доц. В.В. Александров (відп.ред.), д-р екон.наук, проф. В.П. Бабич (відп.секр.), канд.екон.наук, доц. А.Б. Кац, канд.екон.наук, доц. Л.І. Булаєнко, канд.екон.наук, доц. М.В. Селіванов, канд.екон.наук, доц. О.А. Стороженко, канд.екон.наук, доц. В.Й. Любченко.

Адреса редакційної колегії:

310002 м. Харків, вул. Мироносицька, 1, Економічний факультет ХДУ

РЫНОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ В ПЕРИОД ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНЫМ ОТНОШЕНИЯМ

Арефьева Е.В.,
к.э.н., доцент ХГЭУ,
г. Харьков, Украина

Переход Украины к многоукладной экономике, предоставление ее регионам, предприятиям и организациям экономической самостоятельности требует, безусловно, и создания совсем новой экономико-правовой системы, которая бы отражала принципы территориального самоуправления и, одновременно, регулировала и сберегала бы целостность и субординацию всех уровней хозяйственного комплекса государства. Рынок - балансирующая сила экономики, уравнивающая спрос и предложение, потребление и накопление, другие экономические пропорции, однако саморегулирование рынка происходит по большим экономическим циклам в пятьдесят лет, что требует государственного вмешательства в регулирование экономических процессов.

Главным критерием, определяющим, экономические отношения является собственность, обеспечивающая материальные, хозяйственные, административные и другие виды экономической и материальной ответственности. Разнообразие форм собственности и их преобразование является необходимым атрибутом рыночных отношений. Отношения собственности занимают центральное место в экономике любого общества. С ними связаны наиболее мощные стимулы в экономической и предпринимательской деятельности людей, разнообразные подталкивающие мотивы и экономические интересы, формы и методы хозяйствования. Некоторые ученые выделяют в категории собственности не только экономические,

юридические. Но и социальные аспекты, которые раскрывают процесс создания и развития классов и социальных группировок, их взаимодействие в зависимости от отношений к способам производства и другим объектам собственности.

Одним из главных этапов создания рынка является реформирование отношений собственности, именно оно способствует ускорению структурной перестройки, усилению стимулов к труду, повышению эффективности экономики Украины. Собственность по своему содержанию, имущественному наполнению (средств труда и предметов труда) и формами правового регулирования должна быть достаточной для того, чтобы возник собственник с активными экономическими и материальными интересами. В соответствии с формами собственности создаются и действуют индивидуальные, семейные, частные, коллективные, государственные предприятия и другие смешанного типа, интегрированные производственные системы.

Недооценка противоречий между производительными силами и развитием производственных отношений, восприятие социальных противоречий в рыночных условиях как несуществующих или как нежелательных, создали новую историю переходного периода, где собственность трактуется как нечто даровое, анонимное, бесхозное, навязываемое трудящимся в жестком плановом и директивно-принудительном порядке. Это, в конечном итоге, привело к утрате в известной мере чувства хозяина производства для одних и присвоение фондов, коррумпирование, для других работников.

В формировании рыночных отношений необходимо выделить этап эволюции хозяйственных субъектов, проведении реструктуризации народного хозяйства. В экономике Украины отстает также формирование собственников и рыночных хозяйственных субъектов. Акционирование и приватизация во многих случаях идет при-

нудительным способом. Образуется лаг во времени и сути между демонтажем директивно-административными методами управления и иерархическими структурами. Возникающий вакуум приводит к проявлению организационной анархии и снижению исполнительной дисциплины.

Методология развития производства базируется на единстве и неразрывности производственных отношений и производительных сил. Этот закон должен использоваться на всех этапах развития рыночных отношений. Важным этапом развития рыночных отношений является достижение свободы действия всех экономических законов общества. Материально-техническая база предприятия и ее развитие подчинено объективно действующим закономерностям использования достижений научно-технического прогресса. Качественная и количественная характеристика отражается системой экономических показателей и характеристик экономико-организационно-технического уровня как всей технической базы, так и факторами макроэкономического плана. Выявить и установить закономерности их изменения в будущем можно в результате проведения комплексного анализа зависимостей между этими показателями.

Определение оптимального экономико-организационно-технического уровня производства требует уточнения и классификации системы частных показателей. Эта система должна отвечать следующим классификационным признакам: целевая направленность функционирования, периодичность отчисления, статистические и бухгалтерские методы учета; количественно отражать структурные элементы, отражать затраты и результаты изменения характера производственных сил, материально-технической базы. Решение этих проблем базируется на системном подходе к проектированию сложных систем управления.

Прикладная концепция системного подхода в изучении взаимосвязи производительных сил и производственных отношений предусматривает решение основных задач анализа и синтеза показателей: определение целей системы; изучение возможностей производственных систем с учетом внутренней и внешней среды, а также ограничений, которые накладываются в системе; структуризация производственных систем; выбор и исследование критерия эффективности; осуществление организационных мероприятий по эффективному функционированию производственных подсистем.

В результате предварительных исследований и анализа сложившихся тенденций в изменении организации производства и труда, техники и технологии, и конечных результатов было установлено, что применение в качестве вычислительного аппарата только корреляционно-регрессионного анализа, является недостаточным, необходимо использовать еще и компонентный анализ. Данные анализа на основе этих методов позволили выявить состав и структуру направлений совершенствования экономико-организационно-технического уровня производства, что позволяет достаточно объективно отображать единство целей таких процессов, как научно-технический прогресс и развитие производства, доведение на этой основе экономико-организационно-технического уровня производства до требуемого уровня развития.

Применение многомерного статистического анализа позволяет охарактеризовать объект исследования меньшим числом показателей. Полученные новые переменные адекватно отражают изучаемый процесс, независимы друг от друга и сохраняют всю первоначальную информацию. Наиболее весомые компоненты объясняют около 90% изменчивости признаков. Комплексный анализ работы предприятий автосельхозмашиностроения позволил вы-

брать и обосновать основные направления их развития и совершенствования экономико-организационно-технического уровня.

Проведенный анализ в экономических процессах позволил сделать вывод о том, что к началу 90-х годов социалистические методы хозяйствования, ранее проводимые экономические реформы исчерпали свои потенциальные возможности по дальнейшему развитию производства. В этих условиях необходимы были новые радикальные преобразования системы производственных отношений. Основное отличие новой реформы состоит как в расширении прав предприятий, объединений в целом, так и в выборе форм собственности, свободе использования материальных и трудовых ресурсов, применении новых форм и методов мотивации труда и предпринимательской деятельности. Государство имеет огромные возможности в плане воздействия на эволюцию хозяйственной деятельности. Можно выделить две основные области, где государственное право непосредственно влияет на функционирование и изменение деятельности: формирование целевых установок на процессы производства, распределения и обмена, осуществляемые через систему законов, декретов, указов, постановлений о нормах и нормативах.

В дальнейшем процессе развития новая рыночная система вновь приходит к необходимости централизованного регулирования, но это принципиально новый тип регулирования, который достигается при помощи новых экономических методов - налоговых ставок, процентов за кредит и т.д., а не только путем административных решений.

Исходя из концепции, что согласование политической и экономической систем является исключительным правом и обязанностью государственного управления, необходимо учитывать:

- основу изменений системы управления промышленностью составляют фактически сложившаяся экономическая, социальная, политическая ситуация в стране;

- совершенствование системы управления должно быть направлено на разработку оптимального пути развития государства. Для этого необходимо согласовывать политические, экономические индикаторы, которые отражают уровень развития в каждый конкретный момент времени;

- система управления должна развиваться с учетом достижений мирового сообщества и иметь потенциал к адаптации.

Дальнейшее реформирование экономики и обеспечение долговременной стабилизации на макроуровне требует решения проблем монополизации. В Украине уже в 1992 г. был принят закон об ограничении и недопущении недобросовестной конкуренции в предпринимательской деятельности. Это позволило завершить формирование антимонопольного законодательства.

Современный этап развития отечественной экономики определяется и характеризуется переходными процессами, которые имеют как особенные отличительные черты, так и общие, которые проявляются в нестабильности, неопределенности всей экономической ситуации. Определено, что объем производства товаров снижается, а заработная плата возрастает в десятки и сотни раз. Повышение же заработной платы включается в затраты производства, что обеспечивает новый виток роста цен и инфляции. В рекомендациях по этим проблемам предусматриваются экономические рычаги и восстановление системы финансового контроля по линии министерств и бюджетных организаций через органы, предусмотренные в проекте конституции Украины. Кроме того, в тарифных соглашениях между правительством и профсоюзами необходимо устанавливать уровни оплаты труда по отраслям народного хозяй-

ства, учитывающие образование, трудоемкость вредность производства и квалификацию работников.

Практически деформирован финансовый оборот в государстве. Страна не имеет собственных денег, а остающаяся на высоком уровне инфляция не способствует накоплению средств. Постоянные задержки выплат и пенсий привели к ухудшению материального положения всех трудящихся, а особенно пенсионеров и инвалидов. В процессе реформ исчезли материальные сбережения граждан, что является еще одним отрицательным фактором, не способствующим аккумуляции средств населения в инвестиционные процессы в промышленной, аграрной отрасли экономики.

Одним из этапов развития рыночных отношений является формирование социальной ориентации. Сейчас ослабление социальной направленности производства позволили создать неорганизованность, недисциплинированность, бесхозяйственность, выдвинуть элементы формализма в практику предпринимательства (создания серии малых предприятий на одном предприятии), а это сказалось на духовном настрое нашего народа, обусловило уход предпринимательской элиты от реальных проблем и острых вопросов воспроизводства и оплаты труда всех работающих.

Развитие мирового рынка, всемирного разделения труда, международная интеграция - важный этап развития системы рыночных отношений. В целом, интеграция экономики нашей страны в мировое пространство основана на целой системе критериев и приоритетов, маркетинговой стратегии, учете государственных, коллективных и личных интересов.

Сформулированные основные условия и этапы перехода Украины к рыночным отношениям требуют установления оптимального соотношения в развитии форм собственности субъектов хозяйствования, уровня материальных интересов общества, коллек-

тивов и личности, демонополизации, соединения принципов комплексности и субординации при реструктуризации производства.

НАПРЯМКИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ФОРМУВАННЯ РИНКОВОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ

Бендасюк О.О.,
м. Київ, Україна

В сучасних умовах розвитку економіки України, в центрі наукових інтересів та практики, на перший план постає проблема організації та функціонування дієвого ринкового господарства. Соціально-економічна результативність та подальший розвиток нашої економіки залежить від наукового обґрунтованого визначення суті процесів організації сучасного ринкового господарства. Процеси становлення та розвитку сучасного ринкового господарства в умовах України - це закономірний, об'єктивно обумовлений рух відносно стійкої та динамічної системи.

Багатосуб'єктивність в економіці, в господарюванні України, як відомо, не може виникнути без обліку, з однієї сторони, монопольного впливу державно-суспільної власності на механізм функціонування нової якості та її структури, а також процесів приватизації на основі діючого економіко-правового механізму. Еволюція сучасного ринкового господарства починається з незначної зміни економіко-правового середовища і відносно в новому напрямку, яке змінює макросередовище дійсного, правильного. Правильне, дійсне підкорено дії системи законів, з точки зору статистичного підходу, має класичну динаміку. Але, з точки зору еволюції - це відносна стійкість і цілісна система внутрішнього суперечлива; динамічна і багатовартісна. Динаміка розвитку - це наявність умов саморозвитку та підтвердження того,

що нова якість є результатом жорсткої, однорідної попередньої системи та її структури як дійсного, правильного.

Наявність нової якості як результату правильного, дійсного не носить універсального характеру, так як місткість характеристики динаміки розвитку попередньої системи не визнають всієї сутності незворотності. Виникнення сучасного ринкового господарства із жорсткою системою дійсного, правильного та її структури є закономірним результатом не лише динаміки розвитку попередньої системи, але й наявністю різних рівнів даної системи. а також зовнішнього середовища в конкретно-історичних умовах.

Становлення структури ринкового господарства є свідомством внутрішніх протиріч попередньої системи і її динаміки, але не підтвердженням того, що нова якість може бути виведена із динаміки процесів дійсного, правильного. Сучасне ринкове господарство як нова якість не може повністю відкидати попередню систему.

Аналіз економічних відносин господарчих суб'єктів дозволяє визначитися з поняттям і змістовими характеристиками структури дієвого господарства. Структура системи - сукупність стійких зв'язків об'єкта, забезпечуючих його цілісність, тобто збереження основних властивостей при різних зовнішніх і внутрішніх змінах. Вивчаючи структуру системи ринкового господарства потрібно використовувати історичний підхід, а також пізнання законів її зміни. Система ринкового господарства та її структура безпосередньо пов'язана з державою і суспільством, що визначає необхідність спільного підходу до її вивчення. Такий підхід дозволяє правильно визначити рівень структури системи, її елементів, багатомірність процесів, що в ній проходить. Структура системи має кількісну і якісну постійність. Структурі системи

притаманна ще одна суттєва риса - це протилежність, як форма її руху.

Дослідження формування якісно нового періоду економічного розвитку України показало, що в процесі розвитку сучасного ринкового господарства мають місце перехідні форми елементів його структури. Тому виникають перехідні елементи від старих до нових структур системи сучасного ринкового господарства. Вони мають як позитивні так і негативні властивості, були як довгостроковими так і короткостроковими. Перехідні форми елементів структури з такими характеристиками можуть виникати як при переході даної системи до її гнучкої якості. Тому мова йде не про відмову від регулювання економіки, а про науково обгрунтоване поєднання регулюючих процесів при використанні планування. Ці процеси не можуть відбуватися в чистому вигляді, не породжуючи різні перехідні форми елементів структури системи ринкового господарства. Способи розірвати традиційні зв'язки і відносини між елементами попередньої структури не тільки не привели до виникнення нових елементів, але й зруйнували старі, традиційні, що призвело до виникнення різних перехідних форм елементів структури з негативними змістовними характеристиками (наприклад, спекуляція). В господарюванні України використовуються як централізовані державні форми управління економікою, так і недержавні, а також змішані.

Формування структури передбачає наявність такого важливого елементу як держава-підприємець, держава-господарюючий суб'єкт. Мова йде не про регулюючу роль держави, а про становлення і розвиток нового господарюючого суб'єкту - держави. Державна власність є економічною основою становлення державного підприємництва.

Аналіз змістовних характеристик держави-господарючого суб'єкту як елементу структури був би неповним без врахування мікро- і макроекономічних підходів. На мікрорівні для держави-підприємця прибуток не є головною метою діяльності. В цих умовах рух споживчої вартості є відображенням виробництва для споживання і задоволення суспільного попиту, забезпечення економічної і соціальної стабільності, досягнення соціальної справедливості. В цьому суть мікроекономічного підходу до розуміння суті держави-підприємця. На макроекономічному рівні простежуються економіко-правові взаємовідносини і взаємозв'язки держави як регулюючого суб'єкта і держави як регулюючого суб'єкта і підприємця. Так, в законі України "Про підприємства в УРСР" в ст. 28 вказується, що держава забезпечує підприємству рівні правові і економічні умови господарювання, сприяє розвитку ринку, здійснюючи його регулювання за допомогою економічних законів і стимулів, реалізує антимонопольні заходи, забезпечує соціальну захищеність всіх працівників.

АСПЕКТЫ ПРОГРАММЫ СТАБИЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

Бабич Д.В.,
к.э.н., ХГУ,
г. Харьков, Украина

Научные исследования концентрируют в себе решения многих глобальных проблем функционирования экономических систем и поиск ответов на проблемы, которые относятся к конкретной ситуации, сложившейся в экономике в соответствующий временной интервал. В период перехода к рыночным отношениям для экономического положения Украины особое значение приобретают такие исследования, которые содействуют разработке эффективных ме-

тодов функционирования экономики. В связи с этим, анализ и разработка направлений преодоления кризиса, познание основных механизмов регулирования процесса перехода является актуальным. Это обуславливается прежде всего масштабами рыночных отношений в развитых экономических системах, особенными функциями, которые выполняются, а также усиленным влиянием, которое осуществляет рынок на процесс функционирования всей экономики.

Исследование современного этапа трансформации рыночной экономики в Украине особенно актуально, так как процесс выхода из кризиса затянулся.

Стабилизация производства, создание необходимых условий экономического подъема во всех отраслях народного хозяйства являются основой возрождения Украины, повышения жизненного уровня всего населения.

При разработке основных подходов и мероприятий, направленных на стабилизацию и укрепление экономики Украины, необходимо учитывать систему основных критериев развития экономики, основные факторы развития, иметь четкий механизм государственного регулирования экономики, мониторинг с широкой системой показателей, стабильную экономико-правовую базу управления.

Перед началом разработки Программы стабилизации экономики Украины необходимо апробировать основные положения. При этом должны быть:

- разработаны главные критерии развития экономики;
- определены и систематизированы основные факторы выхода из кризиса;
- разработана система показателей, характеризующая характер и силу влияния факторов на экономику и общество;

- разработан механизм государственного регулирования экономики, опирающийся на организационную и правовую основу;
- система управленческих решений исполнительной власти, опирающаяся на четкую законодательную базу.

Основные направления, которые могут обеспечивать выход из кризиса экономики Украины:

1. Функционирование экономики должно отвечать как просто-му, так и расширенному воспроизводству основных фондов и оборотных средств, развитию производительных сил Украины:

а) развить достаточно полно отрасли, обеспечивающие функционирование производства в воспроизводственном режиме; обеспечивать условия воспроизводства независимо от всех факторов (наука, учебные заведения, воспроизводство кадров); развить научно-технический потенциал;

б) в первую очередь, освободить производство от импортной зависимости, возродить отечественную (собственную) сырьевую базу, и, прежде всего, минерально-сырьевые ресурсы, металлы, фосфориты и т.д.

в) обеспечить топливно-энергетическими ресурсами источник всего механизма.

2. Достичь такого уровня производственных отношений, при которых национальные экономические интересы были бы главенствующими над коллективными и личными интересами в нашем обществе.

3. Сформировать действенный механизм государственного регулирования экономическими процессами развития производительных сил и производственных отношений.

4. Создать развитую бюджетно-финансовую и стойкую банковско-кредитную системы:

а) Финансово-бюджетная система обеспечивает оптимальный уровень дефицита бюджета, стабилизацию цен нормальным состоянием финансовых потоков и платежно-расчетных отношений.

Следует отметить, что здесь можно использовать две теории: монетаризм Фридмана и теорию Кейнса.

Монетаризм Фридмана обосновывает основные принципы движения денежной массы и ее влияние на инфляцию и основные макро-экономические показатели.

Теория Кейнса представляет собой инструмент государственного регулирования с более широким кругом экономических показателей, в т.ч. занятость, бюджет, инвестиции и др.

Объединение этих концепций, как показал мировой опыт, дает возможность быстрее преодолеть кризисные явления. На первом этапе проведения экономических реформ в Украине необходимо использовать монетаризм Фридмана для обуздания инфляции, а потом активно реализовывать методы государственного регулирования экономики соответственно теории "кейнсианства" и "неокейнсианства".

б) Банковско-кредитная система, обеспечивает стабильность денежной единицы, создание условий для долгосрочного кредитования производства и активной инвестиционной деятельности.

Введение стабильной денежной единицы, полный переход к рыночной экономике диктует необходимость внедрения не товарного обмена, а товарно-денежных отношений, при которых деньги выполняют все свои функции, что дает возможность решить проблему наполнения доходами государственного бюджета, преодолеть кризис неплатежей и предоставить поэтапное развитие производства.

5. Структура внешнеэкономического обмена должна обеспечить потребности внутреннего рынка и защиту товаропроизводителя.

На первом этапе становления новых экономических отношений в Украине нельзя терять традиционные рынки, в том числе и российский. В перспективе по мере развития конкурентоспособных предприятий и отраслей наша торговля должна проводиться с более широким кругом стран, что позволит расширять внешнеэкономические связи.

6. Опережающее развитие производств конкурентоспособной техники, обеспечение научной и технической независимости Украины.

7. Социальные аспекты повышения деятельности всех уровней исполнительной власти должны обеспечить соответствующий уровень жизни населения с доступным качественным медицинским обеспечением.

8. Полная поддержка отечественного товаропроизводителя и обеспечение условий для опережающего развития основных отраслей народного хозяйства.

9. Создание экономических и правовых условий, препятствующих функционированию "теневой" экономики.

Особое внимание необходимо уделить решению проблем организации машиностроения. Машиностроительный комплекс, как и промышленность Украины в целом, чрезвычайно громоздкий. Вызвано это, в первую очередь, высоким уровнем концентрации и монополизации производства.

Число машиностроительных заводов с численностью персонала свыше 1 тыс. человек в Украине составляет приблизительно 17% общей численности, против 3% - в Германии и 2% - в США. Более 80% наименований продукции изготавливается предприятиями-монополистами, около 10% наименований - на 2-3 предприятиях, остальные на 4 и более предприятиях.

Длительные факторы, которые значительно влияют на положение отрасли - следующие: конверсия и диверсификация произ-

водства; разбалансированность структурных пропорций народного хозяйства; платежный кризис; стремительная инфляция и истощение оборотных средств; рост предельного веса стоимости энергоносителей в себестоимости продукции и перекосы в ее структуре; "ценовой" удар, направленный против производителя конечной продукции; отсутствие стимулов для наращивания экспортного потенциала; свертывание инвестиционной деятельности.

По данным Министерства Украины 291 промышленное предприятие Минмашпрома уменьшило объем производства за 1995 г. сравнительно с соответствующим периодом прошлого года. Это составляет 41,9% общей численности предприятий отрасли.

Основными причинами спада производства являются:

1. Увеличение цен на продукцию машиностроения происходило с отставанием общего роста оптовых цен в Украине, т.е. промышленные предприятия работали в неблагоприятной экономической среде: цены на материалы, комплектующие изделия и другие ресурсы, которые использует машиностроительная отрасль, опережают цены на выпущенную продукцию машиностроения.

2. Кроме того, целевые долгосрочные кредиты Национального банка Украины на подготовку и переоснащение производства для выпуска гражданской продукции выделялись Минмашпрому не в полном объеме.

3. Выплата налога на добавленную стоимость из сумм по оценке остатков производственных запасов и затрат на дооценку остатков готовой продукции и незавершенного производства должна осуществляться в пределах производственных запасов, списанных на их производство.

Для преодоления кризиса неплатежей могут быть использованы следующие предложения:

1. Повышение конкурентоспособности продукции промышленного назначения и товаров народного потребления путем уменьшения затрат предприятий Минмашпрома на цели, которые не касаются производства (социально-культурная сфера, подсобные сельские хозяйства и др.).
2. Усовершенствование финансово-кредитной политики и политики санации с приоритетами отдельно взятых перспективных предприятий с одновременным осуществлением структурных изменений в производстве.
3. Загрузка высвобожденных в процессе конверсии производственных площадей и мощностей для производства импортозамещающей продукции.
4. Наращивание оборотных средств предприятий за счет;
 - снятия безнадежной задолженности, которая никогда не будет погашена;
 - оставления предприятиям до 20% прибыли, освободив эту сумму от налогообложения.

Фактическая налоговая нагрузка является значительно выше определенной по существующей методологии. При этом часто изымается вся прибыль и даже сумма, которая превышает прибыль, т.е. истощаются собственные средства и фонды предприятий.

ВИСВІТЛЕННЯ ПРОБЛЕМ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРИ ВИВЧЕННІ ГЕОГРАФІЇ УКРАЇНИ

Сатановська Л.А.,
м. Київ, Україна

Економіка суверенної України потребує розробки нових підходів до вдосконалення і прогнозування географії, зокрема господарства, продуктивних сил держави, її економічних районів та областей. Пошуки підходів до формування основ ринкової

економіки, набуття економіко-географічних знань сприяють зростанню ролі змісту і якості економічної та географічної освіти, призначення яких - більш повне задоволення попиту і потреб як суспільства, так і окремої особистості. Перебудова обумовила відповідну перебудову освіти, збагачення її новими освітянськими технологіями, переосмислення її концепції, перегруповання державного, регіонального та шкільного (вузівського) навчального плану.

Особливе місце посіли предмети економічного спрямування, значне місце серед яких належить економічній географії як розподілу географічної науки, що зосереджує увагу на сучасних проблемах економічного розвитку України.

Основним об'єктом дослідження економічної та соціальної географії є дійсність, на яку спрямована пізнавальна або практична діяльність, тобто те, що вивчає і досліджує дана галузь науки: господарство, суспільство і його складові, територіальні соціальні структури, поділ праці, глобальні проблеми людства.

Предметом дослідження виступають ті сторони, властивості та відношення, які визначаються даною наукою, результати дослідницьких дій, особливості і закономірності просторової організації: економіки, вивчення соціально-економічних процесів у територіальному вимірі, яке передбачає вивчення їх з позицій розміщення, взаєморозташування, взаємодії і просторових відносин, причинно-наслідкових зв'язків. Взагалі економічна і соціальна географії розрізняються широтою охоплення, яка відбиває в процесі розвитку науки позиції різних шкіл та вчених, формування та відокремлення нових наукових напрямків.

Для них предметом дослідження виступають географічні проблеми просторової організації економіки, сукупність проблем соціального розвитку в їх територіальному виразі, територіальна

організація соціального життя, просторові суспільні системи; вивчає територіальний поділ праці, розміщення продуктивних сил, регіональну політику, територіальну організацію виробництва; геополітику і геостратегію України, глобальні проблеми людства, просторові соціально-економічні пропорції, територіальні соціально-економічні структури, транспортні та інфраструктурні мережі та системи розселення та інші аспекти просторової організації суспільства.

Причому, слід підкреслити, що для економічної та соціальної географії характерні такі методи дослідження, які є системою прийомів і способів пізнання загальних закономірностей і вивчення конкретних об'єктів, які властиві як для всієї системи географічних наук, систематизації її районування, картогеографічний, системний, історичний, порівняльний, польових досліджень і спостережень.

Серед основних проблем соціально-економічної географії слід виділити проблему раціонального комплексного розвитку країни, яка ґрунтується на наукових положеннях про територіальний поділ праці. Однією з форм такого поділу є територіальна структура господарства. Вона визначається участю тих чи інших регіонів у випуску провідної продукції в межах більших територіально-господарських формувань.

Як зазначає Ф.Д.Заставний в підручнику з географії України, головним завданням раціонального господарського розвитку є підвищення продуктивності суспільної праці, обґрунтоване розміщення матеріального виробництва та сфери обслуговування населення, які дають можливість втілити в практику господарського будівництва регулювання рівнів економічного і соціального розвитку, поліпшити територіальну організацію продуктивних сил і комплексність економіки регіонів, залучити у виробництво найбільш ефективні мінерально-сировинні, паливно-енергетичні, водні та

лісові ресурси, забезпечити раціональну зайнятість трудових ресурсів.

При переході до ринкової економіки знижується ефективність традиційного планування і прогнозування, особливо в умовах економічної анархії і розбалансування внутрішніх і зовнішніх зв'язків, тотального дефіциту, загострення соціальних і національних конфліктів. Причому виявляти якісно нові тенденції в розміщенні виробництва за допомогою старих концептуальних підходів просто нереально.

У географічному прогнозуванні господарства України центральне місце відводиться врахуванню тенденцій нарощування обсягу і вдосконалення структури капітальних вкладень, які матеріалізуються у вигляді будівель, споруд, устаткування, інструменту і реманенту тощо, і функціонуватимуть у майбутньому. Необхідно прогнозувати географічну ситуацію в Україні у певних ресурсних, природоохоронних, економічних і соціальних структурах. Саме з урахуванням капітальних вкладень - їх обсягу, особливостей розподілу за функціональною ознакою можна спрогнозувати чітку картину господарства майбутнього.

Значний інформаційний інтерес для географічного прогнозування становлять показники технологічної структури капітальних вкладень, які щорічно публікує Мінстат. Технологічна структура свідчить, яким був обсяг капітальних вкладень у певні роки на будівельно-монтажні роботи; на устаткування, інструмент і регламент; інші капітальні роботи і витрати.

Таким чином, в обсязі та розподілі капітальних вкладень у відтворювальній і технологічній структурах реалізуються географічні прогнози розвитку господарства України. У масштабах і розподілі капітальних вкладень, у їх відтворювальній і технологічній структурах відображається економіка і соціальна

політика, спрямована на розвиток України в майбутньому. Капітальні вкладення, що реалізуються в народному господарстві, формують матеріально-технічну базу регіонів, її рівень і якісний склад. У свою чергу, від обсягу і особливостей територіального розподілу капітальних вкладень, їх відтворювальної і технологічної структур значною мірою залежить ефективність функціонування виробництва, а також впливи інвестиційної політики на географію господарства. Україна робить кроки до переведення економіки на інтенсивний шлях розвитку.

Однією з важливих і неоднозначних за економічними і соціальними наслідками географічних проблем, що виникли в Україні, є прискорене зростання і без того дуже високої територіальної концентрації виробництва.

Для загального аналізу географії продуктивних сил показників темпів зростання переважно вистачає, а для поглибленого вивчення цих процесів - їх недостатньо, оперування виключно показниками темпів зростання для оцінки вказаних залежностей може призвести до недостатньо обґрунтованих прогнозів.

Аналіз географічних та статистичних матеріалів свідчить, що за останні роки територіальні відмінності у темпах зростання обсягів продукції серед регіонів дещо зближуються. Отже, при територіальних змінах в економічних і соціально-географічних процесах просторова диференціація приросту загальних обсягів промислової продукції значно зростає, і таким чином, буде сприяти ще більшому посиленню територіальної концентрації індустріального виробництва у найбільш розвинутих регіонах України.

До проблем, які викликані підвищенням територіальної концентрації виробництва і важко піддаються ефективному територіальному прогнозуванню, відносять зростання негативного

впливу виробничої діяльності на навколишнє середовище, зростання питомих витрат на соціальне обслуговування населення. При розробці заходів щодо підвищення дієвості географічного прогнозування важливо забезпечити доказове обґрунтування тих змін, які відбуваються в економічному і соціальному житті регіонів держави.

Економіка повинна змінити своє відношення до біооточення. Це сприятиме суттєвим зрушенням в системі економічних цінностей.

Для сьогодення характерна зміна системи цінностей, суть якої полягає в тому, що доктрина контролю за забрудненням оточуючого середовища змінюється на стратегію попередження і гармонізації взаємовідносин екології і економіки. Це і є зміст концепції чистого виробництва, яку доповнює концепція відновлюючих джерел енергії, яка створює передумови для запобігання використання традиційних енергоносіїв. Використання відновних джерел енергії зменшує забруднення навколишнього середовища.

Взагалі, для нашої економіки характерна нестабільність, яка охоплює як розподіл доходів, так і використання природних ресурсів.

Сучасна система цінностей повинна бути замінена новим підходом з позицій третього тисячоліття. Необхідно запроваджувати прибуткові та чисті технології, переглянути саме розуміння терміну "прибуток", включивши до його визначення покращання якості життя і збереження природних ресурсів як компонентів добробуту України.

Актуальною для економіки України є проблема, яка висвітлюється і в економічній географії, пошуку нових джерел енергії. Для даного періоду характерним є те, що значних зусиль потребує економія цих невідновних енергоресурсів і зниження ступеня забрудненості навколишнього середовища при його

використанні. Тому основним завданням концепції ВІЛ є зосередження уваги на енергетичних проблемах, вирішення яких сприятиме пошуку альтернативних джерел енергії, ліквідуючи таким чином "залежність від невідновних ресурсів", сприяючи розвитку економіки.

Особливої уваги заслуговують дослідження альтернативних відновлюючих і екологічно чистих джерел енергії.

За останні роки, як зазначає Г.О.Білявський в підручниках з географії ми все частіше зустрічаємо поняття "економіки природокористування" - нового розподілу екології, в якому вивчаються питання економічної оцінки природних ресурсів, шкоди від забруднення природного середовища, процеси, явища, суспільного життя, що викликані нестачею природних ресурсів, величезним зростанням виробництва й забруднення всіх сфер Землі. Як і в інших науках, базою економіки природокористування є знання основних екологічних законів розвитку економіки України, які використовуються суспільством комплексно та з урахуванням майбутнього впливу на природу, а саме:

- 1) головний - трудові ресурси (населення);
- 2) засоби виробництва (знаряддя праці та предмети, сільське господарство, технології, транспорт, будівництво, тощо);
- 3) природні ресурси.

Реальні потреби в природних ресурсах необхідно визначати з урахуванням взаємозміни факторів виробництва, а оцінювати природні ресурси й одержання з них продукції слід як єдиний комплекс, як цілісну природно-побутову систему. Для цього потрібно для кожного природного ресурсу чи груп ресурсів побудувати природно-побутовий ланцюг, який з'єднає первинні природні фактори з кінцевою продукцією.

Актуальність названих проблем економічного розвитку України полягає ще й в тому, що таким чином можна знизити концентрацію виробництва, тобто вдосконалити географію продуктивних сил країни та її регіонів.

Загальні зміни в системі цінностей, які необхідні для нової політики в галузі економіки та бізнесу, не повинні стосуватись тільки спеціалістів з даних галузей, завдання полягає в тому, щоб і студенти-географи, можливо майбутні спеціалісти цих галузей, вивчали дані проблеми. Таку можливість і надає їм вивчення курсу географії України та економічної географії - структурних складових географії, які розглядають також актуальні питання із проблем сучасного економічного розвитку України.

О НОВОМ ПОДХОДЕ К ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Жебровская Ф.И.,
соискатель ХГУ,
г. Киев, Украина

Глобальный и крутой поворот в истории развития Украины от социалистического хозяйства в экономике рыночно-предпринимательского типа вызвал необходимость разработки нового подхода к формированию системы хозяйствования. Осуществляемые в нашем государстве экономические реформы должны обеспечить интеграцию народного хозяйства Украины в мировую экономику и занять в ней достойное место при соблюдении двух главных условий: во-первых, в основу реформ должны быть положены принципы и механизмы, господствующие в мировом экономическом сообществе; во-вторых, при проведении преобразований

должны быть учтены особенности предшествующего развития страны и современного состояния экономики страны.

Это предопределяет необходимость формирования новой управленческой потребности реформируемой экономики и общества в целом; она должна выявить главные, ключевые моменты, использование которых при построении новой системы управления поможет нашей стране ускорить переход к рыночной экономике и осуществить с наименьшими потерями для общества. В этих условиях особенно важно понимание стратегического управления производством, характера организационно-управленческих механизмов, подчинения производства /потребителю, удовлетворению спроса.

Практическое использование стратегического управления в современных условиях обусловлено объективными причинами, вытекающими из характера изменений, в первую очередь во внешней среде организации. В этой связи особое значение приобретает стратегическое планирование, которое должно заменить долгосрочное планирование, используемое в практике 70-80х годов. Преимуществом стратегического планирования является то, что в нем важное место отводится анализу перспектив организации, задача которого - выявление тех тенденций, опасностей, возможностей, а также отдельных чрезвычайных ситуаций, которые способны изменить существующие тенденции. Этот анализ дополняется анализом позиций в конкурентной борьбе.

Следует отметить, что анализ хозяйствования отдельных предприятий фармацевтической промышленности показывает, что в их деятельности стратегическое планирование в современных условиях не получило должного развития. Разработка бизнес-планов практически ограничивается планируемым периодом на последующий год, слабо представляются альтернативные вариан-

ты на перспективу с учетом рыночных условий. Основной причиной, с нашей точки зрения, является слабая финансовая обеспеченность для рассмотрения перспективного развития, а отсюда и снижение интереса в изучении отдаленной перспективы.

Переход к новым условиям хозяйствования связан с глубокими изменениями, требует много времени и средств, психологически чрезвычайно труден для людей, так как требует перераспределения власти. В свою очередь, перераспределение власти в организации связано с необходимостью перестройки ее организационной структуры, изменением должностных функций, перераспределением прав и ответственности принимать решения между разными уровнями управления.

Как известно, в промышленности основными субъектом предпринимательства в нашей стране является акционерное общество, в котором объединены производственные подразделения, основанные для достижения конкретных целей. Подобное положение сложилось и в фармацевтической промышленности. И это нормально, так как акционерная форма хозяйствования может интегрировать любые формы собственности и формы хозяйствования. Акционерные общества имеют гибкую организационно-производственную структуру. Это позволяет им стать после создания рыночной инфраструктуры ведущей формой хозяйствования, способной функционировать в прежнем окружении, сохранять, укреплять и расширять существующие прямые связи с поставщиками и потребителями путем взаимного формирования акционерного капитала.

Однако акционерная форма хозяйствования связана с постоянным формированием акционерного капитала и выплатой дивидендов. Это означает, что АО должны быть высокорентабельными, выпускать конкурентоспособную продукцию высокого качества. Это

в полной мере относится и к фарминдустрии. Вместе с тем, следует отметить, что даже при обеспечении рентабельности производства, с учетом специфики продукции фармпромышленности, которая требует систематического обновления номенклатуры, собственных средств для развития производства недостаточно.

Изложенное свидетельствует, что для нормального функционирования предприятий должна совершенствоваться система внутриинструктивного управления с учетом нового механизма регулирования со стороны государства.

Внутрипроизводственные связи и экономические отношения АО должны быть направлены на максимальную децентрализацию управленческих функций, что является одним из основных условий развития рыночных отношений, поскольку эта децентрализация позволяет усилить влияние на экономику внутризаводских подразделений, таких важных принципов акционерной формы хозяйствования, как хозяйственная самостоятельность, самоокупаемость и самофинансирование. Причем эти принципы должны касаться не только производственных, обслуживающих и вспомогательных подразделений, но и подразделений правления и генеральной дирекции АО. Взаимоотношения структурных подразделений с дирекцией АО строятся на договорной основе. Следует отметить, что на предприятиях фармпромышленности внутривнутриструктурные взаимоотношения до сих пор строятся на прежнем уровне действительности внутрипроизводственных хозяйственных отношений. В связи с этим возникает необходимость в оценке существующей системы экономических отношений предприятия на хозяйственной основе с позиции требований рыночной экономики. Результаты такой оценки позволяют формулировать выводы о состоянии экономических взаимоотношений внутри АО и о направлениях их развития и совершенствования.

Рассматривая новый подход к формированию системы хозяйствования в фармацевтической промышленности, целесообразно остановиться на государственной научно-технической политике Украины, основы которой сформулированы в Законе Украины "Об основах государственной политики в сфере науки и научно-технической деятельности". Практическая реализация этого закона, соблюдение его положений в части государственного регулирования условий научно-технической деятельности обеспечили бы дополнительный источник финансирования создания новых препаратов на льготных условиях. К сожалению, ежегодные законы о налогообложении практически перечеркивают Закон Украины о государственной политике в сфере научно-технической деятельности.

Характерной особенностью развития экономики индустриально развитых стран является стремление обеспечить формирование и реализацию единой научно-технической политики. Основным элементом формируемого в этом процессе механизма управления научно-техническим развитием является выработка стратегии, обеспечивающей ускоренное развитие науки и техники. При этом в течение последних лет практически во всех странах отмечается значительное повышение роли государства в разработке различного рода программ, их финансировании и организационном обеспечении.

Разработка программы по обеспечению Украины собственными лекарственными средствами на долгосрочную перспективу с учетом разработки механизма по обеспечению этой программы ресурсами является важнейшей частью задачи фармацевтической промышленности, реализация которой позволит сэкономить значительные валютные средства.

Рассматривая процесс создания и освоения новых лекарственных средств как основу обеспечения ими населения Украины и

выхода за рубеж, государство должно создать благоприятные правовые, экономические и организационные условия для всех участников этого процесса. Это должно найти свое выражение в самых различных формах: прямого финансирования; совершенствования форм мотивации труда; создания льготных условий налогообложения; формирования себестоимости продукции с учетом затрат на инновации и т.д.

Реализация отмеченных рекомендаций позволит активизировать предприятия фармацевтической промышленности в освоении новых видов лекарственных средств, расширении их ассортимента с обеспечением конкурентоспособности в условиях рыночных отношений.

СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ЕЕ РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Михайлец В.К.,
соискатель ХГУ,
г. Днепропетровск, Украина

В условиях меняющейся конъюнктуры рынка стратегия призвана способствовать стабилизации производственно-хозяйственной деятельности предприятий. Устойчивость его дохода и успех напрямую зависят от качества стратегических решений. Необходимость продуманной стратегии в условиях рынка диктуется рядом причин, которые должны учитываться при выработке курса. К их числу относятся: структурные изменения в экономике, инфляция, конкуренция, государственное воздействие на экономику, прирост объемов нововведений на предприятии, капитальные затраты на освоение новых видов производства и т.д.

Указанные факторы приводят к повышению степени риска и непосредственно влияют на перспективы жизнедеятельности предприятия.

Поэтому возникает необходимость возможной оценки перспектив развития последнего. Анализ изменяющихся условий и выбор направления развития на перспективу становятся важнейшими задачами управления в условиях рынка.

На наш взгляд, под стратегией следует понимать обоснованный план действий, необходимых для достижения долгосрочных целей предприятия.

В практике деятельности фирмы применяются различные стратегии:

1. Наступательная стратегия, которой присущи высокие риски, высокая возможность окупаемости. Она требует определенной квалификации в осуществлении научно-технических нововведений, способности видеть новые рыночные перспективы и умения быстро реализовать их в продуктах. В большинстве случаев необходима ориентация на исследования в сочетании с применением новых технологий.

2. Защитная стратегия предполагает существенный риск. Она пригодна для компаний, способных получать прибыль в условиях конкуренции. Для этого необходимо завоевать значимую долю рынка и поддерживать нормы прибыли посредством низких издержек на производство, если существует давление на цены. Такую стратегию можно было бы рекомендовать компании, более сильной в вопросах маркетинга и производства по сравнению с НИОКР. В то же время, необходимо сохранять достаточный научно-технический потенциал, чтобы быстро ответить на нововведения, внедряемые конкурентами.

3. Промежуточная стратегия строится на сознательных усилиях, направленных на избежание прямой конфронтации, на основе анализа слабых сторон конкурентов с учетом собственных сильных.

4. Создание нового рынка, на котором передовая технология позволяет реализовать совершенно новый продукт.

5. Приобретение компаний. Объединение ресурсов часто играет большую роль в завоевании доли рынка. Наука и техника здесь выступают как решающий фактор, способствующий этому.

Выработка стратегии управления и ее реализация включают ряд составляющих:

- оценку перспективных благоприятных и негативных тенденций развития внешней среды;
- определение потенциальных возможностей предприятия и наиболее перспективных направлений его развития;
- выработку долгосрочных задач развития предприятия;
- определение программы действий и средств ее реализации;
- отслеживание ситуации и обеспечение обратной связи для корректировки поставленных задач.

Таким образом, стратегическое управление предполагает постоянный анализ как внутренних, так и внешних условий, контроль за их изменением. Необходимость оценки внутреннего состояния предприятия, его сильных и слабых сторон, определения тенденций позволяет, опираясь на сильные стороны, максимально использовать представляющиеся возможности и избегать негативных ситуаций, вероятных угроз в будущем.

Стратегическое управление призвано мобилизовать все факторы повышения доходности предприятия. К числу факторов, влияющих на повышение доходности предприятия относятся:

- внедрение маркетинговых исследований;

- разработка новых видов продукции и повышение его качества;
- развитие НИОКР;
- совершенствование системы управления предприятием;
- кадровая политика;
- финансовая политика.

Все эти направления необходимо учитывать при разработке и реализации стратегических задач управления.

Реализация стратегии должна опираться на гибкую рыночную тактику. При разработке стратегической линии нельзя предусмотреть все возможные колебания рыночной конъюнктуры. Поэтому недопустимы чрезмерная жесткость, одновременность стратегической линии, однозначность показателей стратегических планов на любом уровне. Конкретные решения по реализации принимаются в зависимости от сложившейся конъюнктуры.

В выработке стратегии наиболее важны 3 момента. Во-первых, выбор направления. Не обязательна строго расписанная децентрализованная программа, но именно четкое определение приоритетов является обязательным атрибутом стратегической ориентации предприятия.

Во-вторых, сбор информации, позволяющий учитывать происходящие изменения во внешней среде, особенности различных рынков, действия конкурентов. Широкая информационность - необходимая предпосылка успешной деятельности предприятия в любой стране.

В-третьих, гибкость, т.е. способность реагировать на внешние изменения, использовать появляющиеся благоприятные возможности, заранее предотвращать угрозу срыва. Стратегия в этом случае не является застывшей, неизменной, устойчивой, но активно приспосабливается к намечающимся сдвигам, впитывает в себя новые тенденции.

Сформированная стратегия должна быть использована для разработки стратегических проектов методом поиска. Роль стратегии в поиске состоит в том, чтобы сосредоточить внимание на определенных участках или возможностях, отбросив остальные как несовместимые со стратегией.

Стратегия не может предусматривать всех изменений - она дает лишь обобщенную информацию, канал для оперативных действий руководства предприятия. Ее успешное использование имеет в виду обязательную связь, позволяющую постоянно корректировать стратегический выбор.

Рассмотрение содержания этапов разработки стратегии позволяет выделить особенности стратегии деятельности предприятия в условиях рынка:

- стратегия не является аналогом долгосрочного плана, она может разрабатываться на различный период времени, определяемый выбранной целью развития;

- разработка стратегии осуществляется на базе подробного анализа внешней среды и возможностей предприятия;

- осуществление большой аналитической работы по разработке и оценке стратегии требует участия в этом процессе всех подразделений и служб. Процесс разработки стратегии должен планироваться.

МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К РЫНОЧНЫМ ОТНОШЕНИЯМ

Понежда Г.В.,
соискатель ХГУ,
г. Киев, Украина

Главный инструмент эффективного управления сбытом товаров и услуг в условиях конкуренции при рыночных отношениях -

стратегия и тактика ценообразования. Стратегия ценообразования предприятия зависит, прежде всего, от целей, которые оно желает достичь с помощью цены.

В период перехода к рыночным отношениям рекомендуется следующие методы ценообразования.

Метод окупаемости полных затрат. Этот метод может применяться в тех случаях, когда предприятие выходит на неизвестный ему рынок и пытается его освоить или когда у него нет достаточной ясности о величине спроса. Этот метод позволяет предприятию продавать свою продукцию по цене, которая при заданной программе производства позволила бы ему, как минимум, в оптимальные сроки окупить полные затраты.

Метод окупаемости полных затрат позволяет определить исходную цену, которая в дальнейшем может изменяться, так как при данных условиях запланированный объем продажи - это прогнозный показатель с неизвестной степенью вероятности. Установленная на его основе цена продукции может оказаться слишком высокой или слишком низкой при данном спросе. Рыночная конъюнктура может потребовать от предприятия снизить или повысить исходную цену. Для освоения рынка может оказаться необходимой корректировка не только исходной цены, но и всех маркетинговых мероприятий, направленных на обеспечение окупаемости полных затрат.

Метод учета дифференциального спроса. Применение этого метода эффективно, если рынок данного товара предприятие освоило, но имеет место значительная дифференциация товара по качественным признакам и на рынке находятся потребители с различными покупательскими способностями. В этих условиях все модификации продукции по уровню цены условно подразделяются

на три категории: дорогие, средней стоимости и дешевые, а рынок - на соответствующие три сегмента.

Сегментирование рынка выполняется, прежде всего, с целью измерения зависимости спроса от цены. Спрос и цена находятся как правило, в обратной зависимости, т.е. чем выше цена, тем ниже спрос, и наоборот.

Маркетинговые исследования позволяют предприятию изучить, насколько спрос на его продукцию чувствителен к изменению цены.

Спрос является эластичным, если под влиянием незначительного изменения цены наблюдается значительное изменение спроса и наоборот, спрос неэластичен, если не претерпевает изменений при существенном изменении цены.

Метод учета жизненного цикла товара. В основе этого метода - дифференцированный подход к цене товара в зависимости от этапа его жизненного цикла. На этапе "внедрения на рынок" и на этапе "рост потребности" предприятие может использовать политику как низких, так и высоких цен. Низкая цена на новый товар - это цена, приближающаяся к нижнему пределу цены, т.е. цены обеспечивающей рентабельность на уровне средней на данном предприятии. Политику низких цен целесообразно применять с целью проникновения на рынок в условиях жесткой конкуренции и только в том случае, когда у предприятия есть перспективы значительного увеличения объема производительности товара и превращения на этой основе низкой цены в высокоприбыльную цену с точки зрения массы прибыли. Тогда потери на низкой цене будут носить временный характер и впоследствии перекроются в результате увеличения объема производства товара. Но для этого предприятие должно иметь возможности к существенному увеличению масшта-

бов производства после окончания первого этапа внедрения на рынок

На этих же этапах возможны и высокие цены, т.е. цены, установленные на уровне не ниже верхнего предела. Эффективность высокой цены будет выше, если она применяется в условиях сегментного рынка, когда предприятие знает, что покупатели различных сегментов существенно различаются между собой по величине полезного эффекта от применения новой продукции (средств производства) или по уровню покупательной способности (товары народного потребления).

Этап "зрелость" наступает тогда, когда предприятие окончило процесс проникновения во все сегменты рынка с помощью ступенчатого механизма цен, объем продаж стабилизируется вследствие отсутствия новых потенциальных покупателей. На этом этапе конкуренция усиливается, так как на рынке появляются и другие предприятия, уже освоившие производство новой продукции. Стабилизация производства и приоритетное положение на рынке способствуют применению предприятием на некоторое время политики стабильных цен.

Последний этап, этап "падения спроса" наступает тогда, когда на рынке появляются новые, более качественные товары, в результате чего данный товар теряет новизну и превращается в морально устаревший. На этом этапе, с целью противодействия падению спроса, предприятию, чтобы в какой-то мере продлить жизненный цикл продукции и выиграть время для освоения новой, возможно, потребуется несколько снизить цену. Такой тактический ход может быть дополнен и некоторыми изменениями в маркетинговой деятельности.

Метод ориентации на действия конкурентов. На рынке товаров каждому предприятию противостоят не только покупатели, но и

конкуренты. Поэтому при выборе предприятием оптимальной цены оно должно учитывать и действия конкурентов. Предприятие должно все знать о своих конкурентах. Прежде всего, оно должно иметь сведения о ценах и качестве товаров своих конкурентов. Эти сведения предприятие может получить несколькими способами: поручить своим специалистам произвести у конкурентов небольшие закупки, чтобы сопоставить цены и товары; заполучить прейскуранты конкурентов; закупить используемое ими оборудование; сделать спрос покупательным и др.

Оптимизация плана производства и реализации продукции в системе маркетинга позволяет предприятиям: наращивать объемы производства с ориентацией на рынок; повышать конкурентоспособность продукции; оптимизировать использование всех элементов процесса производства; максимально загружать их производственные мощности; снижать издержки производства и сбыта продукции; улучшать конечные (финансовые) результаты их производственно-хозяйственной деятельности.

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ЭКВИВАЛЕНТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Клочко И.В.,
соискатель ХГУ,
г. Харьков, Украина

В условиях перехода Украины к рыночной экономике существенно обострилась проблема ценообразования на продукцию сельского хозяйства и промышленности. Эквивалентный обмен является острой проблемой повышения эффективности воспроизводства общественного продукта. Для правильного решения этой проблемы важно обобщить накопленный веками мировой опыт.

Проблема эквивалентного обмена возникла в древности в связи с разделением труда и возникновением рынка. Товаропроизво-

дителям приходилось обмениваться качественно различными товарами. Люди стремились понять, что лежит в основе количественного обмена разнообразными продуктами труда. Истина не лежала на поверхности. Необходимо было накопить множество факторов с тем, чтобы найти критерий, обеспечивающий справедливость акта купли-продажи.

Исследователи подходили к этому вопросу с разных сторон, а иногда и с различными целями, что обусловило разнообразие возникающих теорий. Этот процесс не закончился и в настоящее время. Появляются теории, в которых по-новому освещается значение тех или иных явлений, например, повышение роли машин или энергии в создании продукции и др.

Общее направление исследований данной проблемы, которые когда-либо велись, можно характеризовать как поиски стоимостного определения товаров. Все исследования можно разделить на такие крупные группы:

1. Теория формирования стоимости факторами производства.
2. Потребительская стоимость товара, как фактор определения его стоимости.
3. Теории ценообразования индустриально развитого общества.
4. Теория трудовой стоимости.

Согласно теории формирования стоимости факторами производства, к последним относятся капитал, труд и земля.

В этой теории выделялись два самостоятельных направления. Первое из них образование стоимости связывало с функционированием капитала, живого труда и земли в процессе производства. Второе направление возникновение стоимости характеризовало как результат воздержки собственников и потреблении факторов производства, т.е. капитала, рабочей силы и земли.

Для первого направления наиболее значительным представителем был французский экономист Сей, Жан Батист (1767-1832). Согласно теории Сея, в образовании стоимости принимают участие три равноправных фактора, которые как будто есть источниками дохода общества - заработной платы, прибыли на капитал и ренты. Совокупность этих поступлений, по утверждению Сея, образует стоимость товара. Он рассматривал прибыль как плату за производственные услуги каждого названного фактора.

Подвергая критике точку зрения Сея, необходимо отметить, что достаточно исключить из перечисленных факторов труд, как остановится производство и образование стоимости. Ни капитал, ни земля не образуют новую стоимость, они только переносят на товар ранее созданную стоимость. Теория Сея не имеет необходимого научного обоснования.

Наиболее известными представителями второго направления были Сениор и Ф.Бастиа. Английский экономист Сениор (1790-1864) создал теорию воздержания от потребления капиталистом своего капитала. Вместо потребления благ от своих денег, утверждал Сениор, капиталист вкладывает их в производство, что позволяет создавать рабочие места и увеличивать богатство народа. Согласно теории Сея, рабочий воздерживается от отдыха, отказывается от своего свободного времени и отдает его производству. Воздержания рабочего и капиталиста, согласно утверждению Сениора, являются издержками производства, которые компенсируются в стоимости товара в виде заработной платы и прибыли. Следует отметить, что само по себе воздержание в потреблении не может привести к возникновению новой стоимости, оно может сохранить ранее созданную вещь и ее стоимость.

Бастиа, Фредерик (1801-1850), французский экономист, отрицал существование стоимости и утверждал, что стоимость есть не

что иное как обмен услугами между разными группами населения. Такие услуги оказывают рабочие, капиталисты и землевладельцы. Прибыль капиталистов от представлял как результат отсрочки своего потребления капитала, а проценты на капитал как вознаграждение землевладельцу за улучшение земельного участка. Несмотря на свою необоснованность, эта теория имела широкое распространение. Представителями этой теории были Кери, Уокер, Джордж, в Германии - М.Вирт, Э.Дюринг, в России - Х.Бунге и др.

Наиболее видным представителем направления, которое рассматривало потребительскую стоимость в качестве факторов, определяющего его стоимость, был Бем-Баверк (1851-1914). Сторонники этого направления отстаивали теорию предельной полезности. В основу этой теории положено субъективное восприятие того или иного товара.

Необходимость этой теории очевидна, однако, она получила широкое распространение в свое время и достаточно часто встречается сейчас, поэтому необходимо остановиться на ней более подробно. Согласно утверждению сторонников этой школы, предельная полезность - это субъективная полезность последнего экземпляра товара, удовлетворившего потребность такого рода. Она зависит от величины запаса товара и потребности в нем. По мере увеличения запаса при постоянной потребности в данной продукции предельная ее полезность снижается. Но при сокращении запасов продукции предельная ее полезность увеличивается.

На основе положений о предельной полезности представители этой школы разработали теорию "объективной меновой стоимости", а исходя из нее определяют рыночную цену как равнодействующую субъективных оценок вещей покупателями и продавцами. Переход от субъективных оценок к реальным ценам товаров - это наиболее важный раздел в понимании теории предельной полез-

ности. Однако снижающаяся полезность товара не имеет ничего общего с той частью продукции, по которой не бывает полного удовлетворения, например, с потребностью в средствах производства, силовой энергии, росте богатства и др.

Теория ценообразования индустриально развитого общества возникла в условиях возрастающей роли общественного разделения труда и повышения значения машин в производстве. Влияние машин на экономику приобретает все большее значение в связи с автоматизацией производства. Возрастает деление затрат на текущие и одноразовые капиталовложения. В это время появляется так называемая цена производства. Однако она не дает новой трактовки стоимости или новой информации относительно эквивалентности обмена и ценообразования.

Элементы теории трудовой стоимости были заложены с возникновением обмена в обществе еще до новой эры. Аристотель (384-322 г. до. н. эры) отмечал обязательное равенство разных товаров, которые подлежат обмену. Он писал, что обмен не может иметь места без равенства.

Основателем теории трудовой стоимости является английский экономист У.Петти (1623-1687). В своих трудах он обосновал утверждение о том, что именно количество труда, затраченное на изготовление товаров с различной потребительной стоимостью, является основой для их обмена и обеспечивает эквивалентность товаров.

Большое значение в дальнейшем развитии теории трудовой стоимости обмена имеют работы шотландского экономиста Адама Смита (1723-1790). Он писал, что "труд есть исключительно всеобщим, как и исключительно точным измерителем стоимости".

Давид Рикардо (1772-1823) сформулировал закон трудовой стоимости, как наиболее общий регулирующий принцип капиталистического производства и соответственно рыночной экономики.

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНЫЙ МЕХАНИЗМ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ

Стороженко О.А.,
к.э.н., ХГУ,
г. Харьков, Украина

Денежно-кредитный механизм в системе управления должен быть направлен на обеспечение финансовой дисциплины, создавать условия для конвертируемости национальной валюты и препятствия бесконтрольному наращиванию дефицита бюджета.

Исследования показывают, что большинство коммерческих банков пока еще не в состоянии полноценно выполнять свои функции. Лишь некоторые из них могут работать на уровне, приближенном или соответствующем общепринятым в мировой практике стандартам. Организация кредитно-расчетного обслуживания предприятий, организаций и населения, дееспособность кредитной системы играют исключительную роль в развитии хозяйственных структур. От эффективности и бесперебойности функционирования денежно-кредитного механизма зависит не только своевременное получение средств отдельными хозяйственными единицами, но и темпы экономического развития страны в целом. Вместе с тем эволюция кредитной системы и кредитного дела в полной мере определяется экономической ситуацией в стране, господствующим механизмом хозяйствования. Акцентируется внимание на то, что каждому этапу историко-экономического развития национального хозяйства соответствует свой тип организации денежно-кредитного механизма и структура кредитной системы,

отвечающие соответствующим потребностям в кредитно-расчетном обслуживании отдельных звеньев экономики.

Отмечается, что в экономической литературе утвердилось понимание кредитной системы как совокупности кредитных отношений и институтов, организующих эти отношения. Согласно данному определению сущность, функции и роль кредитной системы обусловлены, во-первых, господствующими экономическими отношениями. Так, кредитная система, и в первую очередь, цели, методы и инструменты денежно-кредитной политики, равно как и последствия "ее применения", неодинаковы в условиях рыночной и плановой экономики. Во-вторых, механизм функционирования кредитной системы зависит от ее институциональной структуры, организационно-правовых форм осуществления кредитных операций, видов и методов кредитования и кредитно-расчетных операций.

Двухуровневая банковская система построена в вертикальной и горизонтальной плоскостях. По вертикали - отношения подчиненности между главным банком страны как руководящим управляющим центром и низовыми звеньями - коммерческими и специализированными банками; по горизонтали - отношения равноправного партнерства между соответствующими структурами.

Разделение административных и операционных функций для главного банка страны состоит в том, что он остается "банком" в полном смысле этого слова только для двух категорий клиентов - коммерческих и специализированных банков, а также правительственных структур, причем преобладающими становятся функции управления деятельностью банковских учреждений в целях регулирования и контроля за функционированием рынка кредитно-расчетных услуг.

Изучая вопросы денежно-кредитной политики, мы пришли к выводу, что современное состояние кредитной системы страны, ее

характерные особенности во многом обусловлены историческим наследием, прочно закрепившим как традиционное построение национальной кредитной системы, так и функциональную специализацию ее отдельных звеньев.

Анализируя задачи, функции и методы воздействия, которые использует главный банк страны для проведения в жизнь денежно-кредитной политики, мы пришли к выводу, что они находятся в процессе становления. Низовое звено банковской системы состоит из сети самостоятельных банковских учреждений, непосредственно выполняющих функции кредитно-расчетного обслуживания клиентуры. Универсальные банки занимаются практически всеми видами кредитных, расчетных и финансовых операций, связанных с обслуживанием хозяйственной деятельности своих клиентов.

Важнейшими их функциями является аккумуляция временно свободных денежных средств, сбережений и накоплений, осуществление и организация расчетов в национальном хозяйстве, организация платежного оборота, кредитование отдельных хозяйственных единиц, юридических и физических лиц, учет векселей и операций с ними.

Основа основ деятельности коммерческого банка - формирование его собственных средств как базы для привлечения депозитов и осуществления активных операций.

Большинство из действующих на сегодняшний день коммерческих банков относятся к категории мелких и средних. Банки, принадлежащие к разряду крупных, - это, в основном, банки, созданные на базе трансформированных отделений бывших государственных специализированных банков.

Совокупность мероприятий денежно-кредитной политики главного банка страны касается прежде всего определения границ денежной эмиссии путем регулирования депозитно-ссудных и

других операций банковских учреждений второго уровня. Конечная цель данного регулирования со стороны главного банка страны заключается в обеспечении товарно-денежной сбалансированности в хозяйстве, в стимулировании экономического роста, достижения стабильности национальной валюты, сокращении государственного долга. Исследования показывают, что основным субъектом денежно-кредитной политики на макроуровне является государство в лице "банка банков".

Тип денежно-кредитной политики должен определяться фазой экономического цикла. На современном этапе для экономики Украины все еще характерны явления стагфляции - низкий уровень деловой активности, падение производства, сочетающиеся с инфляцией. В этих условиях использование "банком банков" тотальной денежно-кредитной политики того или иного типа может оказать негативное воздействие на экономику, поскольку, с одной стороны, это будет препятствовать развитию предпринимательства, преодолению товарного дефицита, требующих структурной перестройки народного хозяйства и изменения приоритетов в осуществлении капитальных вложений. С другой стороны - тотальная кредитная экспансия стимулирует хозяйственное оживление, рост производства, однако не ликвидирует избыточное количество денег в обращении. Следовательно, проводимая главным банком страны денежно-кредитная политика должна отличаться гибкостью, т.е. сочетанием ее различных типов, методов и инструментов, адекватных сложившейся экономической ситуации в стране.

Одним из основных экономических инструментов реализации денежно-кредитной политики является установление оптимальных нормативов резервных требований, открытие резервно-корреспондентского счета для каждого банковского учреждения второго уровня, а также определение минимальной величины ос-

татков средств на данном счете, прежде всего исходя из состояния денежного рынка. Данный инструмент, с одной стороны, позволяет регулировать масштабы денежного оборота путем повышения или уменьшения норматива резервируемых средств, с другой - является базой для осуществления операций по рефинансированию уровня процентных ставок.

Минимальные резервы выполняют две функции. Во-первых, они как ликвидные резервы, служат обеспечением обязательств коммерческих банков по депозитам их клиентов. Во-вторых, минимальные резервы являются инструментом, используемым главным банком страны для регулирования объема денежной массы в стране. Посредством изменения норматива резервных требований "банк банков" регулирует масштабы активных операций, в том числе кредитоспособность коммерческих банков.

Как итог выдвинем ряд предложений по нормализации монетарного механизма управления: на законодательном и исполнительном уровнях крайне необходимо усилить работу по созданию финансово-промышленных групп, которые будут максимально ориентированы на отечественное производство; предприятиям, затрачивающим средства на инновацию, техническое перевооружение, освоение выпуска новой продукции, следует ввести налоговые льготы, способствующие привлечению иностранных инвестиций; разрешить коммерческим банкам кредитовать предприятия по ставкам ниже ставки рефинансирования, с отсрочкой уплаты процентов на длительные сроки; организовать постоянно поддерживаемую базу данных по всем сомнительным заемщикам и организациям, которые будут объявлены банкротами - ведь введение такой базы данных сэкономит деньги вкладчиков; следует всячески поощрять инвестирование наличных денег: государство должно реально легализовать наличный оборот, введя ряд

льгот для вкладчиков и дать соответствующие гарантии стабилизации национальной валюты.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА СОСТОЯНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ЕГО РАЗВИТИЯ ИЛИ ТРАНСФОРМАЦИИ

Парфенова И.И.,
доцент ХМУ,
г. Харьков, Украина

Известно, что платежи в бюджет, своевременная выплата заработной платы, социальная защита малоимущих и другие условия повышения уровня жизни граждан во многом зависят от экономического состояния промышленных предприятий. В свою очередь, экономическое развитие предприятий зависит от четко продуманных решений, принимаемых органами государственного, регионального и отраслевого управления.

Вместе с тем, меняющаяся среда хозяйственных отношений ставит сегодня даже опытных руководителей в затруднительное положение при решении задач, связанных с перспективами развития промышленного производства.

Иначе говоря, в условиях становления рыночных отношений высшее руководство предприятия сталкивается с необходимостью по-иному просчитывать свои будущие шаги и быть готовым к непривычному делу - производить только конкурентоспособную продукцию, бороться за рынки сбыта, менять организационную структуру предприятия и т.д. К сожалению, прошлый опыт многих руководителей (привычка ожидать команды сверху, искусственная поддержка убыточных производств и т.п.) может быть оценен, скорее, отрицательно, чем положительно.

Современный руководитель, если он намерен принимать действенные решения, обязан на каждом этапе производственного процесса иметь полную картину состояния предприятия. Этому служит квалифицированная экономическая диагностика производства.

Именно экономическая диагностика хозяйственной деятельности на том или ином предприятии, в той или иной отрасли или регионе позволяет принимать впоследствии наиболее разумные управленческие решения. Любое из этих решений (экономическое, организационное, техническое) предопределяет меры управленческого воздействия на жизненно важные процессы, происходящие в хозяйственном организме.

Экономическая диагностика предполагает, прежде всего, проведение встречного обследования предприятия на основании которого можно будет прийти к объективному заключению.

Экономическая диагностика состояния промышленного предприятия производится последовательно на всех этапах обследования и анализа.

На первом этапе обследования анализируются технико-экономические параметры - характеристики производимой продукции, а также рынки ее сбыта.

На втором - настоящие и возможные конкуренты, наличие маркетинговой программы. Затем анализируется состояние основных фондов, технологии производства продукции, надежность поставок сырья и материалов, обеспеченность комплектующими изделиями и др.

В заключительной стадии обследования изучается и анализируется уровень организации и управление производством, финансовое состояние предприятий и т.д.

После выполненного анализа делается заключение об экономическом состоянии предприятия и возможных путях его дальнейшего развития или трансформации в иное качественное состояние.

1. Самостоятельное развитие предприятия согласно разработанной программе (бизнес-плану).
2. Развитие предприятия с участием консультативных фирм.
3. Развитие предприятия на базе освоения новых (новейших технологий).
4. Развитие предприятий с привлечением инвестиций или получение кредита.
5. Развитие путем объединения финансовых средств предприятия и банка (соединение промышленного и банковского капиталов).
6. Временная передача функций управления специализированным фирмам (разработка и внедрение системы управления развитием предприятия).
7. Замена высшего руководства предприятия.
8. Развитие предприятия путем сдачи в аренду части имущества предприятия.
9. Частичная распродажа имущества предприятия.
10. Частичное или полное перепрофилирование производства продукции.
11. Продажа предприятий на аукционе (в целом или по отдельным частям).

ПРИВАТИЗАЦИЯ В УКРАИНЕ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Гринева В.Н.,
Колесниченко И.М.,
Соловьев В.В.,
ХГЭУ,
г. Харьков, Украина

Процесс приватизации в Украине отличается от аналогичных процессов в странах развитой рыночной экономики. Во-первых, там

уже давно существует рыночные отношения и создана соответствующая им инфраструктура. В Украине эти элементы только формируются. Во-вторых, на Западе приватизация носит локальный характер, а у нас она охватывает практически все хозяйство. В-третьих, наша приватизация осуществляется в условиях почти полного отсутствия у населения свободных денежных средств и высоких темпов падения производства. В-четвертых, приватизация в странах развитой рыночной экономики решает, кроме главной цели - получения дополнительных финансовых поступлений в бюджет с целью покрытия его дефицита - еще и проблемы повышения эффективности производства в отраслях бывшего государственного сектора через внедрение в них практики организации и менеджмента, присущего частному сектору. В постсоциалистических государствах, к которым относится Украина, только формируются права, отношения и культура частной собственности.

Приватизация в Украине носит фискальный характер. Денежные средства, полученные от продажи государственного имущества, уходят в государственный и местные бюджеты, а не на финансовое оздоровление предприятий и их техническое переоснащение, из-за чего они остаются в сетях взаимозадолженностей и инвестиционного голода.

На ходе приватизации в Украине, безусловно, сказывается разнонаправленность процессов разгосударствления и приватизации. Разгосударствление, в глубинном смысле, - это процесс сокращения и ликвидации государственных основных фондов, значительная доля которых не может быть приспособлена к новым экономическим условиям. Передавая "обреченные" предприятия новым хозяевам, у которых, как правило, нет средств для инвестиций, государство обрекает их на постприватизационные проблемы, а себя - на значительные расходы по оказанию постприватизаци-

онной поддержки. Следствием этого становится значительное снижение темпов приватизации из-за отсутствия интереса у потенциальных хозяев к "бесперспективной" собственности. Если будут запущены механизмы приватизации оставшейся части государственного имущества с выделением и ликвидацией нежизнеспособной его части, а финансовое оздоровление предприятий станет нормой, процессы реформирования собственности в Украине могут получить новый импульс.

Проведение массовой сертификатной приватизации на основе формальной смены собственника не завершило ее в Украине по существу, хотя и способствовало становления экономического интереса субъектов хозяйствования. А лозунг "Ликвидировать обезличивание в использовании "ничейной" государственной собственности", такой актуальный вначале реформ, сегодня звучит несколько иначе. Не "автоматическая" приватизация со сменой формы, без изменения содержания, а стратегический выбор собственника-инвестора, предлагающего бизнес-план развития предприятия и финансирующего его. Речь идет о необходимости реализации для каждого предприятия своей "стратегии реформирования собственности", научно обоснованной и взвешенной, а не стихийной. Формы хозяйствования предприятий при этом могут быть любыми, приоритетное место принадлежит тем из них, которые в лучшей степени отвечают общесистемным интересам экономики в целом. Как свидетельствует мировой опыт, подобный подход при его практическом осуществлении дает простор инициативе, поиску нетрадиционных решений. Хотя нельзя надеяться, что многообразие форм хозяйствования, основанных на различных формах собственности, само по себе (автоматически) будет стимулировать трансформационные процессы. Поэтому предприятия, стремящиеся преодолеть трудности переходного периода, в своей "стратегии реформи-

рования собственности" предполагают гибкую смену форм хозяйствования, используют различные варианты форм хозяйствования и форм собственности, их комбинации в рамках одного предприятия вплоть до структурной перестройки и образования системы филиалов (дочерних фирм), создание диверсифицированных предприятий или концернов.

Анализ институциональных преобразований свидетельствует, что приватизация в Украине приобрела характер всеобщей коллективизации, на большинстве промышленных предприятий сложилась закрытая система акционерной собственности. Так в 1995 г. (по сравнению с 1992 г.) доля коллективных предприятий в промышленности увеличилась в 7 раз и составила 42,5% всей промышленной собственности.

Доминирование собственности работников и/или администрации предприятия на его акции (так называемая собственность "инсайдеров" или "внутренних акционеров") в мировой экономической литературе нередко рассматривается как форма хозяйствования менее эффективная, чем собственность внешних акционеров. Считается, что смещение контроля над предприятием в пользу рабочих хоть и вплотную приближает работника к владению средствами производства, однако может создать проблемы с накоплением: преобладание текущих интересов над долгосрочными ведет к "проеданию" прибыли". А усиление контроля со стороны менеджеров, что тоже имеет место в закрытых акционерных обществах, ведет к нарушению интересов остальных акционеров. В общем плане доминирование собственности инсайдеров порождает "дилемму инсайдеров" (insider's dilemma). Суть ее в том, что безраздельный контроль внутренних акционеров над предприятием исключает возможность убедить внешних инвесторов вкладывать в данное предприятие свои средства. В современных условиях для

предприятий Украины последствия "дилеммы инсайдеров" могут быть катастрофическими, учитывая острую необходимость привлечения крупномасштабных инвестиций.

Выход из создавшейся ситуации для большинства предприятий Украины видится в отказе от прежней концепции приватизации, ориентированной на формальную смену собственности, в поиске "стратегии реформирования собственности" с учетом реальных условий хозяйствования, а главное - ее инвестиционный характер.

При выборе способов приватизации необходимо не только учитывать, что акционерная форма хозяйствования имеет больший динамизм развития, более демократична и более эффективна, но и помнить, что превращение государственного предприятия в акционерное происходит не сразу, а через стадию корпоратизации и акционирование. Для нерентабельных предприятий подобное состояние может оказаться продолжительным, а также послужит фактором снижения эффективности их производственно-хозяйственной деятельности.

В процессе акционирования предприятиям важно направить усилия на улучшение структуры, методов управления и деятельности информационно-аналитических служб в соответствии с рыночными условиями (и в частности - в условиях нарастающей конкуренции за сбыт продукции и ее качество), а также внести изменения в систему оплаты труда и в распределение дохода.

Кроме того, развитие рыночных отношений требует преобразования структуры управления, организации, планирования и прогнозирования. Чтобы выполнить эту работу, необходимо, прежде всего, активизировать кадровую политику и повысить требования при подборе руководителей.

Коммерциализация должна сопровождаться формированием новых, более эффективных и конкурентоспособных объединений. Необходимо содействовать сращиванию финансового и промышленного капиталов, если это способствует повышению эффективности инвестиций и использованию достижений научно-технического прогресса. Создание объединений, как и приватизация предприятий, должны осуществляться по научно обоснованным проектам, направленным на повышение эффективности их хозяйствования.

На данном этапе реформирования в Украине, к сожалению, пока отсутствует системный анализ деятельности приватизированных предприятий различных форм собственности, и все же некоторые итоги уже имеются. В ходе приватизации удельный вес предприятий государственной формы собственности в общей численности последовательно уменьшался (1994 г. - 53%, 1995 г. - 44%). Их часть в общем объеме промышленного производства тоже сократилась (1994 г. - 62%, 1995 г. - 52%). Если опираться на показатель количества рабочих и служащих, занятых на предприятиях различных форм собственности, который, по нашему мнению, хорошо отражает их соотношение и удельный вес каждой из них, то в 1994 г. государственная собственность составляла 75,1%, а в 1995 г. - 70,2%.

В 1995 г. в негосударственном секторе промышленности работали более 5 тысяч предприятий, из которых каждое второе - акционерное товарищество, каждое пятое - арендное. Акционерными товариществами в 1995 г. изготовлено продукции в объеме 68% от объемов продукции негосударственного сектора.

Однако, как свидетельствуют статистические данные, показатели работы предприятий негосударственной формы собственности мало отличаются от соответствующих показателей государст-

венных предприятий. Все они испытывают трудности переходного периода. Так, в 1995 г. в акционерных обществах в промышленности, созданных на основе государственных предприятий, темпы падения производства продукции составляли 18,4% производительность труда - 10,4%, тогда как в целом по Украине эти показатели составляли, соответственно, 14,4% и 7,0%.

Как видим, количественные показатели приватизации можно признать положительными, тогда как факты качественного анализа свидетельствуют, что приватизация в Украине пока не дала ожидаемых результатов, а главное - не оживила производственную деятельность и не способствовала стабилизации в экономике. Между формой собственности предприятия и эффективностью его производственно-хозяйственной деятельности в условиях реформирования экономики прямой связи не обнаружилось, а сам факт приватизации предприятия, изменение его формы хозяйствования не ведет к автоматическому росту объемов производства и прибыльности.

Литература:

1. Указ Президента Украины "О задачах и особенностях приватизации государственной собственности в 1996 г."
2. Статистичний бюлетень про хід економічних реформ в Україні за 1995 рік. // Статистичний збірник. - К., 1995.
3. Сычева Ю. О рабочей собственности и рабочем контроле: институциональный подход к "самоуправляющимся" фирмам. // Российский экономический журнал. - 1994. - № 3.

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Шарова Е.В.,
соискатель ХГУ,
г. Харьков, Украина

Одной из наиболее важных, а в некоторых случаях и определяющей характеристикой каких-либо экономических систем выступает эффективность ее функционирования. Эффективность функционирования экономики Украины зависит от правильного соединения условий свободной конкуренции и государственного регулирования рынка во всех сферах общественного возрождения. Это в полной мере касается такой сферы экономики как внешняя торговля.

Становление Украины как суверенного государства-субъекта международного права требует формирования новых подходов к государственному регулированию внешнеторговой деятельности. Развитие внешней торговли на основании равных прав и взаимной выгоды является важным элементом в деле содействия развитию дружественных отношений между государствами.

Одной из главных целей регулирования внешнеторговой деятельности Украины является развитие производственных сил страны, которое в конечном результате оценивается через увеличение валового внутреннего продукта и благосостояния народа.

В более концентрированной форме эффективность от участия стран в международном разделении труда выражается в приросте национального дохода, который связан с внешнеторговой деятельностью. Действительным источником национального дохода является та часть экономики общественного труда, которая представляет собой экономию в результате запланированного отказа от

собственного производства тех товаров, которые государство импортирует.

Эффективность от осуществления предприятием внешнеторговой деятельности связана с прогрессивным структурным изменением производства, которое обеспечивает снижение совокупных затрат труда на экспортную деятельность в сравнении с собственным производством импортируемых товаров. Другими словами, можно сказать, что эффективность в экспортном производстве будет налицо в результате соответственной переориентации на производство по мировым критериям оценки. Очевидно, что прибыль и прирост национального дохода имеют место тогда, когда действительно вырастает национальное производство за счет экономии от снижения производственных затрат. Эта экономия, а также рост производительности труда и дополнительное привлечение трудовых ресурсов могут быть источниками увеличения национального дохода.

Либерализация условий внешнеторговой деятельности является одним из основных направлений государственного регулирования, ее целями должны стать умелое объединение количественных ограничений во внешней торговле с экономическими методами в переходной период к рынку. Исследования показали, что при импорте товаров имеет место уникальное, наверное, и для всей мировой практики налогообложение, тройное накручивание налогов: пошлина и таможенные сборы взимаются с таможенной стоимости, акцизный сбор - с таможенной стоимости вместе с пошлиной и таможенными сборами и акцизным сбором.

Основными рычагами использования функций государственного регулирования в период перехода к рынку являются методы налогово-бюджетного, денежно-кредитного, валютного, ценового, структурно-инвестиционного регулирования. Налоговая система

должна стабилизировать вложение капитала в промышленность, в научно-технические разработки, сменить субсидирование нерентабельных предприятий кредитованием под ответственность банков. Извлечение с оборота иностранных валют путем установления реального курса национальной денежной единицы к другим валютам будет содействовать привлечению иностранных инвесторов и создаст условия для активизации экспорта. Этот процесс должен сопровождаться не только наработкой законов, но и их четким выполнением, что даст возможность наладить производство.

Необходимость перестройки механизма государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в условиях перехода к рынку требует усовершенствования ее информационной базы. Информация должна предоставлять органам управления возможность оперативного анализа как эффективности экспортных (импортных) операций, так и эффективности влияния (стимулирующего или дестимулирующего) методов государственного регулирования на позитивные или негативные тенденции развития экспортной (импортной) деятельности.

Для оперативного мониторинга необходимы такие показатели:

объемы экспорта (импорта) в разрезе регионов, в том числе в рамках форм приграничного сотрудничества (прибрежная, приграничная торговля), видов экспортных операций;

объемы экспорта реэкспортных и реимпортных операций в разрезе стран-партнеров (импортеров и экспортеров), товарных групп;

объемы транзитных операций в разрезе стран отправления и назначения, видов транспортных средств;

цены (внутренне и внешнеэкономические, мировые), их соотношение на рынках стран-партнеров, групп стран, региональных рынках;

балансы емкости внутреннего рынка Украины и регионов в энергосырьевых ресурсах в сопоставлении с объемами экспорта-импорта.

Исследования показали, что, поскольку в прошлом Украина не принадлежала к субъектам международных экономических отношений как отдельное государство, на момент утверждения политической независимости в ней фактически отсутствовали системы таможенного и статистического учета экспортно-импортных операций.

Известно, что международная практика предусматривает статистический учет экспортно-импортных операций на основе контрактов и договоров, как государственных, так и децентрализованных; долгосрочных и разовых; транспортных и товарных документов, которые поступают от поставщиков; таможенных деклараций и других данных таможенной статистики.

К становлению нормальной и полноценной таможенной службы и соответственно таможенной статистики, а также к решению методических, технических и технологических проблем сбора, передачи и обработки данных основным источником информации о внешнеторговых операциях, как и про другие виды международных экономических связей, остается статистическая отчетность. Возможно допустить, что ее значение сохранит свою актуальность и на более долгосрочную перспективу (7-10 лет).

Установлен ряд недостатков, присущих статистической отчетности. Ныне действующая статистическая отчетность не отвечает основным критериям - достоверности, сравнению и доступности. Это касается всех ее отчетных форм.

Для привлечения системы статистической отчетности к мировым стандартам необходимо включить в статистическую отчетность ссылки на номер и дату первичного документа (контракта) о осуществлении экспортной (импортной) операции. В итоге, можно

утверждать о целесообразности создания единой формы отчетности по экспорту (импорту) товаров.

Не менее важным, согласно мировой практике, является учет транзитных операций как отдельной составляющей внешнеэкономической деятельности. Актуальность этого момента усиливается для Украины и ее географическим размещением, касающимся экспортных потоков других государств СНГ и Европы. Хотя в этом случае хозяйственные субъекты Украины не вступают во внешнеэкономические отношения.

Учитывая специфические функции статистики внешнеторговой деятельности в Украине, обусловлены основные принципы формирования статистической отчетности по экспорту (импорту):

- предоставление статистикой всего комплекса данных с ориентацией отчетности на информационное обеспечение административных и экономических методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

- обеспечение минимального перечня показателей, унификации документов при максимально возможной (не менее 1 раза в месяц) периодичности составления отчетности;

- единый порядок составления и содержания отчетности независимо от форм собственности, хозяйствования.

Предоставление информации, касающейся состояния и тенденций развития зарубежных рынков надо рассматривать как один из действующих методов регулирования (стимулирования) внешнеторговой деятельности национальных производителей. Исследования экспертов-специалистов в отрасли внешнеторговой деятельности показали, что повысить эффективность при осуществлении внешнеторговых связей поможет наличие информации о том, где можно продать товар, перечень предприятий или фирм, производящих товар, преимущества товара над другими видами то-

вара, мировые цены товаров или услуг, стоимость товаров или услуг на национальном рынке и др. Большинство опрошенных считают, что обеспечение информацией о внешнеторговой деятельности существенно влияет на рентабельность предприятий. Большинство фирм при осуществлении внешнеторговой деятельности нуждается в информации о товарах и услугах в разрезе стран-партнеров отдельно.

Как показывает опыт развитых стран, непосредственно за счет стимулирования государством экспортного направления внешнеэкономической деятельности им удастся удерживать стабильной динамику экономического развития.

Первоочередным этапом научных исследований обоснования экономически целенаправленного и эффективного развития внешнеторговой деятельности и повышения эффективности использования экспортного потенциала экономики Украины является формирование полной, оперативной и достоверной информации о фактических объемах экспортно-импортных поставок и данных о потенциальных возможностях экономики Украины в динамичном наращивании внешнеторгового оборота.

Важным заданием является согласованность информационной базы внешней торговли с потребителями эффективного развития экономики государства, обеспечением руководства ее внутренней торговли, а также с приоритетными направлениями развития, к которым, в первую очередь, следует отнести максимальное использование экспортного потенциала экономики.

Устранение вышеизложенных недостатков является важным и перспективным направлением повышения эффективности государственного регулирования внешнеторговой деятельности в условиях перехода к рынку.

МАЛЫЙ БИЗНЕС В УКРАИНЕ: ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ РЕГУЛИРОВАНИЯ (РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ)

Стовбун Т.А.

Одной из важнейших предпосылок формирования цивилизованного рынка в Украине является становление и развитие малого бизнеса (МБ). Его успешное функционирование, наряду с созданием конкурентных начал в экономике, будет способствовать решению ряда задач трансформационного периода, более быстрой адаптации значительной части населения к рыночным реалиям.

Однако развитие МБ невозможно без соответствующего, отвечающего экономическим и политическим условиям и направленного на реализацию определенных целей, регулирования и поддержки со стороны государства.

Одной из главных проблем функционирования малого предприятия (МП) является приведение в соответствие его функциональных зон с постоянно изменяющимися факторами внешней среды, что предполагает необходимую гибкость реагирования на изменение этих факторов и позволяет во многом блокировать неблагоприятные воздействия внешней среды или же максимально использовать появляющиеся возможности во внешнем окружении фирмы. Однако решение этой проблемы для МБ связано с большими трудностями, обусловленными значительно меньшей степенью сопротивляемости и адаптации МП к негативным воздействиям внешней среды в виду характерных для них небольших масштабов производства, незначительных объемов использования ресурсов и финансовой базы, сильной зависимостью от внешнего рынка. Кризисное состояние экономики, медленный процесс трансформационных преобразований создают крайне неблагоприятную внешнюю среду МБ. Таким образом, в качестве важнейшего

условия развития МБ выступает создание как общих рыночных предпосылок, формирующих мотивационный механизм развития МП, так и специальной системы государственного регулирования этого сектора экономики. Эти два условия внутренне взаимосвязаны и должны быть реализованы в комплексе.

Система государственного регулирования малого бизнеса (ГРМБ) в экономически развитых странах сложилась несколько десятилетий назад. Однако в каждой стране она имеет свое содержание, которое определяется законодательными и нормативными актами, относящимися к МБ и отражающими специфику экономического развития. Поэтому, с нашей точки зрения, следует обозначать еще одно понятие, отражающее конкретные процессы ГРМБ в той или иной стране - модель ГРМБ.

Модель ГРМБ - это структура, включающая субъект регулирования (управляющую подсистему) в его реальной реализации и отношении к объекту регулирования МП посредством соответствующих "инструментов" механизма регулирования (средств, способов, методов и форм) в их конкретном выражении, определяемом действующим законодательством и направленная на достижение целей, определенных в качестве приоритетов при проведении экономической политики государства.

Модели регулирования МБ экономически развитых стран нацелены на поддержку и стимулирование конкурентоспособности и роста количества МП.

Необходимым условием успешного функционирования МБ в Украине также является формирование модели его регулирования, которая, в отличие от аналогичных моделей экономически развитых стран, направлена на создание и развитие этого сектора эко-

номики и оказание помощи МП в налаживании эффективной работы в условиях рынка.

При формировании модели ГРМБ следует выделять регулирование МБ на общегосударственном уровне и региональном. Необходимость такого разграничения обусловлена, в первую очередь, ориентацией МП, главным образом, на решение региональных проблем. МБ должен стать основной базой формирования с учетом особенностей развития каждого конкретного региона. Во-вторых, ролью, которую будут играть эти модели в трансформационный период. В условиях практического отсутствия поддержки и регулирующих механизмов сферы МБ на общегосударственном уровне (в частности из-за недостатка бюджетных и инвестиционных ресурсов), а также вследствие смещения акцентов государственной политики в регионе, определяющая роль будет принадлежать моделям ГРМБ, которые будут созданы в регионах.

В основе модели - создание сети Региональных Фондов развития МБ при областных администрациях. Основная задача Регионального Фонда должна заключаться, во-первых, в разрешении жизненно важных проблем МП; во-вторых, в участии Регионального фонда в разработке законодательных и нормативных документов по МБ. К основополагающим проблемам, которые будет призван решить Региональный фонд развития МБ, относятся: отсутствие у предпринимателя стартового капитала; отсутствие у предпринимателя оборудования; отсутствие у предпринимателя производственных и офисных помещений; необходимость получения квалифицированной помощи консультантов и экспертов.

Для решения вышеназванных проблем в рамках Регионального фонда необходимо создать структуры, важную роль в которых должны играть не только местные органы власти, но и предприни-

матели. Таким образом, не региональном уровне будет создана система, ориентирующая МП в большей степени на самопомощь.

В качестве одного из источников финансирования фонд должен быть представлен отчислениями (взносами) в Региональный фонд развития МБ самими МП. Участие государства посредством своего капитала, а также как органа, осуществляющего распределительную, контролирующую и гарантирующую функции, обеспечит доверие к фонду не только со стороны МП, но и международных финансовых организаций. Следовательно, третьим источником финансирования могут стать финансовые средства и кредиты, направляемые международным финансовым организациям и иностранным инвесторам.

МП должны быть заинтересованы в сотрудничестве с Региональным фондом и в его финансовой поддержке. Такая заинтересованность будет базироваться на материальном интересе и, прежде всего, на возможности получения беспроцентной ссуды под оборотные средства в десятикратном размере взносов без материального обеспечения и поручительства; и с выплатой процентов по ссуде, если её объем превышает оговоренный десятикратный беспроцентный максимум.

Целесообразно было бы освободить МП от уплаты местных налогов на суммы взносов, перечисляемых в Региональный фонд развития МБ. Это значительно усилило бы мотивацию МП в необходимости участия посредством внесения не регламентирующих взносов в процессе взаимного кредитования. Следует отметить, что взносы по требованию МП могут быть возвращены, если МП в течение всего периода перечисления взносов не обращалось за ссудой, но в этом случае с возвращённой суммы МП обязано сделать отчисления соответствующих налогов на местный бюджет.

На финансовые средства, выдаваемые лизинговому отделу под закупку оборудования, предполагается получение определенного процента, который существенно ниже среднего банковского процента. Лизинговый отдел, в рамках Регионального фонда развития МБ, должен играть структурообразующую, определяющую роль. В его функции входит приобретение оборудования, заключение договоров, осуществление контроля за своевременным поступлением платежей, создание банка данных о свободном оборудовании на предприятиях, поиск партнеров в области международного лизинга. Использование лизинга для поддержки МБ позволит решить проблемы связанные как с отсутствием оборудования у МП, так и средств для его закупки.

Экспертный (аналитический) отдел рассматривает и подвергает экспертизе предпринимательские проекты, претендующие на финансовую поддержку.

Следующей структурой, в рамках Регионального фонда развития МП, для решения проблем отсутствия у предпринимателей производственных и офисных помещений, должен стать фонд нежилых помещений и телефонных линий. Для этих целей в Региональный фонд можно передать использование сети офисных и производственных помещений с телефонными линиями и предоставить их предпринимателям. На льготных условиях может быть предоставлено помещение в том случае, если выполнен ряд предварительных условий (разработан бизнес-план, предоставлена финансовая документация о предыдущей деятельности, предприниматель является участником структуры, которая занимается поддержкой МБ).

Реализация этой модели позволит активизировать потенциал МБ в регионах несмотря на отсутствие государственной политики в отношении этого сектора экономики.

МЕХАНИЗМ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ (МЕСТНОМ) УРОВНЕ

Степанов А.И.,
фирма "Агротехсервис",
г. Харьков, Украина

Основными причинами, сдерживающими развитие малого предпринимательства, являются:

- отсутствие правовой базы поддержки предпринимательства и нестабильность государственной социально-экономической и налоговой политики;
- отсутствие льготного кредитования и щадящего налогового режима для вновь создаваемых малых предприятий (МП);
- сложная налоговая система и высокие налоговые ставки;
- высокая стоимость банковских кредитов;
- отсутствие развитой институциональной инфраструктуры предпринимательства (центров подготовки кадров, информационных, консалтинговых, коммуникационных центров и др.);
- несовершенство механизмов процедур, связанных с открытием МП, выделением земельных участков, офисных и производственных помещений, оборудования.

Следствием влияния этих причин являются невысокие темпы создания новых рабочих мест, насыщения рынка отечественными товарами, дополнительных налоговых поступлений в бюджет.

Устранение негативного влияния указанных причин требует разработки четкого механизма стимулирования развития малого

предпринимательства как на государственном, так и на местном уровне.

Принципиальная сущность такого механизма заключается в выявлении факторов, влияющих на развитие малого предпринимательства, оценке их степени важности, определении способов воздействия на них, принятии и реализации управленческих решений, направленных на развитие малого предпринимательства.

На региональном (местном) уровне этот механизм включает следующие этапы:

1. Выделение факторов, определяющих развитие малого предпринимательства, и их характеристика.

2. Разработка и экспертиза проектов и правил, предусматривающих установление определенных уровней факторов (различных льгот) или степень участия в проектах органов власти (региональных и местных).

3. Утверждение проектов и правил, разработанных на II этапе, и определение исполнителей, обеспечивающих реализацию и координацию проектов.

4. Реализация проектов, принятых на III этапе, и координация деятельности организаций, участвующих в реализации.

5. Мониторинг хода выполнения проектов и оценка влияния принятия решения на развитие малого предпринимательства.

Применительно к региональному (местному) уровню, всю совокупность факторов, влияющих на развитие малого предпринимательства, можно представить в виде двух групп: внешние и внутренние.

Внешние факторы - это факторы, находящиеся в компетенции государственных (центральных) органов власти, различных зарубежных организаций (банков, фондов и т.п.), как то: правовая база предпринимательства, налоговая политика, система льготного кре-

дитования за счет средств госбюджета, режим для иностранных инвесторов, иностранные кредиты, инвестиции, гранты и т.п. Региональные (местные) органы власти имеют опосредованное влияние на эти факторы путем инициирования разработки новых законопроектов или поправок к действующим законам, их лоббирования через депутатский корпус, установления и развития контактов с различными зарубежными городами и организациями с целью привлечения кредитов, инвестиций, грантов.

В отличие от внешних, внутренние факторы находятся в компетенции региональных (местных) органов власти исходя из того, что последние являются собственником земли, движимого и недвижимого имущества, имеют собственный бюджет и внебюджетные фонды, располагают возможностью привлечения денежных средств населения, предприятий и организаций.

К наиболее существенным внутренним факторам, способствующим развитию малого предпринимательства, можно отнести:

- институциональную инфраструктуру малого предпринимательства;

- льготное кредитование;

- выделение земли, производственных и офисных помещений, оборудования в аренду или в собственность (в т.ч. на льготных условиях);

- льготное местное налогообложение;

- содействие в ускорение приватизации объектов государственной (коммунальной) собственности;

- привлечение предпринимателей к разработке и реализации проектов регионального (местного) масштаба, финансируемых из соответствующих бюджетов;

- долевое участие региональных (местных) органов власти в создании совместных предприятий;

- способствование развитию лизинга.

Остановимся подробнее на некоторых из названных факторов.

Институциональная инфраструктура представляет собой комплекс негосударственных организаций (институтов), обеспечивающих решение следующих задач в сфере малого предпринимательства: бизнес-обучение, консалтинг, информационное, коммуникационное, организационное обеспечение, финансовую поддержку, а также разработку и реализацию проектов по развитию малого предпринимательства, формирование и реализацию инвестиционной политики, мониторинг состояния дел в правовой, финансово-кредитной сферах и т.п. Для ускорения создания такой инфраструктуры региональные (местные) органы власти должны инициировать этот процесс, выступая соучредителями отдельных институтов и привлекая в качестве таковых различные негосударственные структуры.

Для осуществления льготного кредитования целесообразно создание в регионах и крупных городах фондов поддержки малого бизнеса, средства в которые должны поступать из местных бюджетов, полученные от продажи и аренды муниципальной собственности, от проведения муниципальных займов, за счет иностранных кредитов и грантов, привлечения частного капитала. Такие фонды должны быть самокупаемыми и обеспечивать определенную прибыль учредителям. Льготные кредиты следует в первую очередь выдавать начинающим предпринимателям, сфера деятельности которых соответствует приоритетным направлениям развития предпринимательства, определенным региональными (местными) органами власти.

Кроме того, предпринимателей, создающих производства для решения приоритетных задач, следует поощрять путем выделения земельных участков, расположенных в наиболее привлекательных

районах города, с развитой системой инженерных коммуникаций и по льготным ставкам арендной платы за землю, помещения, оборудование на определенный период времени.

Что касается местных налогов, то они в настоящее время составляют незначительную долю в общем объеме налоговых платежей (около 2%) и поэтому нельзя говорить о реальном воздействии налоговых льгот на развитие предпринимательства. Однако не следует отказываться от этого в силу морального воздействия этого фактора. В дальнейшем, по мере совершенствования налогового законодательства, доля местных налогов будет, несомненно, увеличиваться и фактор льготного налогообложения будет становиться более весомым.

На втором этапе разрабатываются проекты (правила), охватывающие в основном три направления:

- создание льготного режима для предпринимателей;
- формирование институциональной инфраструктуры предпринимательства;
- развитие конкретных сфер жизнеобеспечения населения (производство продуктов питания, жилищное строительство и др.).

В первом случае проекты (правила) должны предусматривать уровень соответствующих ставок (кредитных, налоговых, арендных), срок действия льгот, разовые или долговременные бюджетные затраты, прогноз повышения деловой активности предпринимателей и дополнительных поступлений в бюджет.

Во втором случае в проектах, направленных на создание негосударственных организаций (институтов), в состав учредителей которых входят органы власти, следует определить долю и форму их вклада в уставной фонд.

Проекты третьего направления должны предусматривать, как правило, создание или новых предприятий коммунальной собст-

венности, или корпораций с участием органов власти, отечественных или иностранных инвесторов. Здесь также необходимо определить долю и форму вклада органов власти в уставной фонд корпорации.

Финансовые и имущественные обязательства органов власти, представленные в проектах, должны быть подтверждены соответствующим властным органом (Советом, исполкомом, администрацией), что и выполняется на третьем этапе. На этом же этапе определяются исполнители и координаторы проектов.

С целью обеспечения сопоставимости конечных результатов с принимаемыми решениями должна быть организована обратная связь в виде мониторинга хода выполнения проектов и оценки влияния принятых органами власти решений на развитие малого предпринимательства (V этап).

Использование данного механизма будет способствовать решению следующих задач в сфере малого предпринимательства:

- рост предпринимательской культуры и управленческой квалификации;

- улучшение информационного, консультативного, методического и коммуникационного обеспечения;

- ускорение процедуры регистрации МП, отвода земельных участков, выделения производственных и офисных помещений;

- предоставление финансовой поддержки;

- ускорение продвижения товаров на рынке;

- количественный и качественный рост малого предпринимательства;

- создание новых рабочих мест, развитие конкуренции, увеличение насыщения рынка отечественными товарами.

КОНЦЕПЦІЯ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Кушнарьов Є.В.,
пошукач ХДУ,
м. Харків, Україна

Принципово змінилась функція фінансів в умовах ринкової економіки. В директивно-керованій системі фінанси відображали облікову функцію, давали оцінку матеріально-технічних та трудових ресурсів. Відсутність грошей не зупиняла організаційні та соціальні заходи. В ринкових умовах наявність грошей являє собою змогу проведення вищеназваних заходів. Крім того, розвиток недержавного сектору міста об'єктивно підвищує значимість фінансів, так як місцеве самоврядування не може сподіватись на дотаційну підтримку функціонування господарства міста. В зв'язку з цим об'єктом аналізу фінансового стану господарства м. Харкова повинен бути бюджетний процес, прибуток підприємств, прибутки населення.

Дослідження прибуткових та витратних статей міського бюджету показує, що основним джерелом надходжень у міський бюджет є прибутковий податок з робітників і службовців, який забезпечує 45,7% усіх зборів і податків, далі йдуть податок на прибуток усіх форм власності - 30,9%, податок на додану вартість - 15%, інші види надходжень - 8,3%.

Найбільші витрати місцевого бюджету змінюються на фінансування соціально-культурної сфери і становлять 51,3%, у тому числі на утримання охорони здоров'я - 26,7% та народної освіти - 23,2% усіх витрат. Витрати на фінансування культури, фізкультури, молодіжної програми досягають лише 1,4%.

Аналіз джерел прибутків бюджету м. Харкова у період 1989 - 1993 рр. однозначно вказує на різке збільшення сукупного обсягу прибуткового податку з населення. Саме це джерело обумовило різке збільшення прибуткової частини бюджету. Крім того, визначений додатковий прибуток був отриманий від податку на фонд споживання і від податку з власників транспортних засобів, серед регулюючих видів прибутків майже у два рази збільшився податок з обігу.

Принципово важливим моментом є прагнення міської влади посилити соціальну орієнтацію бюджету міста, що проявляється у достатньо різкому збільшенню бюджетних коштів, які виділяються на соціальну сферу міста.

Разом з тим слід признати, що глибина та масштабність завдань, які стоять у соціальній сфері міста, у значній мірі не порівняні з матеріально-фінансовими можливостями місцевих органів влади та потребують залучення на ці цілі додаткових коштів.

Основним джерелом прибутків місцевого самоврядування є відрахування від державних податків. Вертикальна ієрархія управління в Україні відображена вертикальним рухом коштів між різними рівнями влади. Ряд загальнодержавних податків призначені для розподілення між цими рівнями влади. Це такі податки, як: ПДВ, акциз, податок на прибуток, прибутковий податок, земельний податок, податок на власність.

Приблизно 3/4 всіх прибутків надходять як відрахування від державних податків, які місто не може контролювати. Їх зниження призводить до погіршення інфраструктури послуг через закриття закладів та служб, звільнення необхідного персоналу та відкладання технічного обслуговування та ремонту. Більш того,

наявність практики неплатежів або затримки платежів впливає як на підприємство, так і на громадян. Існує серйозний дефіцит фінансових ресурсів для надання послуг навіть на існуючому рівні. Тому, цю проблему треба вирішувати з обох боків. З витратного боку важливо домогтися оптимізації цих витрат, а з боку прибутків необхідно збільшити обсяг та надійність бюджетних надходжень.

Місцеві податки та збори встановлюються місцевим самоврядуванням за законами про загальні надходження до бюджету.

В додаток до бюджетних коштів місцевих органів самоврядування дозволено створювати позабюджетні фонди. Законодавство передбачає, що джерела прибутку таких фондів включають наступне: економія та додаткові прибутки за бюджетними витратами; внески та пожертвування; надходження від місцевих позик, лотерей, аукціонів; штрафів за незаконне завищення цін; штрафи за забруднення навколишнього середовища, вандалізм, незаконну торгівлю, неправильну парковку, порушення громадського порядку; надходження від ліквідації муніципальних підприємств; плата за реєстрацію підприємств та ін.

Позика коштів місцевим самоврядуванням дозволена, але здебільшого це короточасні позики для покриття нестачі поточних грошових коштів або для завершення будь якого об'єкту, щоб не чекати виділення бюджетних коштів у наступному фінансовому році.

Органи місцевого самоврядування здійснюють фінансування: комунального господарства; учбових закладів; закладів охорони здоров'я; культури, спорту; органів внутрішніх справ; заклади охорони природи; пільг та виплат окремим категоріям населення; органів управління, заснованих місцевим урядом.

Розглядаючи механізм збору податків, необхідно робити різницю між місцевими податками та відрахуваннями від державних податків. Ці два види податків збираються податковими інспекціями, але місцеві податки перераховуються відповідному органу місцевої влади. Приймаючи до уваги широко розповсюджену практику неплатежів ймовірно маєтсья уникнення від податків, які можуть дорого коштувати міській Раді. Деякі з місцевих зборів, такі як плата за стоянку автотранспорту збираються співробітниками виконкому.

Кошти, які виділяються на освіту Міністерством фінансів, забезпечують тільки частину потреб галузі. Достатньо привести у підтвердження процент забезпеченості освіти Харківської області у відповідності з асигнуваннями, передбаченими Мінфіном, який становить 40,2%.

Для виходу на світовий рівень необхідно подвоїти кошти, які будуть направлені на соціальний захист населення. Ці розрахунки актуальні для усіх областей України. Це потребує зміни форм і методів керування на містах. За допомогою традиційних урядових заходів це завдання не може бути виконано у найближчий час. Держава, яка перерозподіляє ресурси і кошти і не виробляє додаткових матеріальних благ не має власних вільних коштів. Нема вільних ресурсів і в інших сферах економіки: промисловість, сільське господарство, сфера послуг та інше.

Зрозуміло те, що механічне підвищення обсягу витрат на соціальні нужди не змінює необхідності організації системи соціального захисту населення. У свою чергу, формування такої системи також потребує додаткових коштів, тобто подальшого зростання долі національного прибутку, яка спрямовується на соціальний захист. Задача у даному випадку полягає у тому, щоб

визначити оптимальну межу цієї долі, за якою починається відмирання стимулів до праці, вичерпуються джерела економічного зростання.

Найбільш важливим є те, що тільки одним джерелом усіх соціальних благ є розширення виробництва. Але у теперішній час чекання початку швидкого зростання виробництва не передбачається. Отже, необхідно чітко зафіксувати той момент, що джерелом додаткових асигнувань на соціальний захист будуть не знову створені матеріальні вартості, а прибутки населення через прямі або непрямі податки.

Концентровані таким чином великі фінансові кошти спрямовуються у подальшому на соціальну підтримку багатодітних сімей, малоприбуткових прошарків, інвалідів та ін. Проте повна відсутність механізму зворотного зв'язку не дозволяє оцінити ефективність такого роду рішення. При відсутності механізмів зворотного зв'язку в умовах перехідного характеру теперішнього етапу розвитку економіки безумовно виправданим є прийняття лише принципіальних законів та постанов, які визначають межі майбутньої економічної системи. Без сформованого соціально-економічного середовища важко говорити про всебічну систему і заходи соціального захисту населення, оскільки і сама система, і конкретні заходи, які з неї витікають, повинні бути чітко вписані і органічно пов'язані з його соціально-економічним середовищем.

Вирішення соціальних, економічних, екологічних, природоохоронних завдань міста передбачає розподіл коштів на поточний бюджет і бюджет розвитку.

Бюджет розвитку утворюється і використовується для реалізації програм соціально-економічного розвитку, зміцнення матеріально-фінансової бази. Розширення фінансування витрат на

компенсаційних основах повинно мати нові принципи його формування. Бюджетна система міста потребує удосконалення дохідної бази за рахунок прямих і непрямих податків, розширення позабюджетних джерел, муніципальних позик тощо. Реалізація заходів по удосконаленню систему оподаткування стосується всіх виробників, у тому числі малий та середній бізнес.

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТА

Таукешева Т. Д.,
соискатель ХГУ,
г. Харьков, Украина

Управление финансами - функция, направленная на сохранения определенной финансовой структуры, поддержание ее деятельности, реализацию программы и целей.

В условиях становления рыночной экономики управление финансами должно обеспечить: наиболее полное использование финансов для оздоровления экономики страны; повышение эффективности производства; увеличение накоплений; совершенствование форм и методов финансовых взаимоотношений хозяйства с бюджетом; разработку мероприятий по обеспечению перспективного роста финансовых ресурсов; мобилизацию денежных средств и направление их на экономическое и социальное развитие как государства, так и областей, городов и районов; экономически обоснованное планирование доходов и расходов; целесообразное и рациональное распределение финансовых ресурсов.

В соответствии с этими задачами Министерство финансов и его органы на местах осуществляют мероприятия, направленные на своевременное и полное поступление всех бюджетных доходов и их экономное и целевое расходование, снижение и ликвидацию дефицита бюджета, контролируют соблюдение финансовой дисциплины.

плины, а также ведут экономическую и контрольную работу по совершенствованию аппарата управления, проведению в жизнь налоговой политики, осуществлению методического руководства постановкой и совершенствованием бухгалтерского учета как важнейшего средства контроля за эффективным и рациональным расходованием всех видов ресурсов, доверенностью отчетных данных.

Государственный бюджет может рассматриваться как сумма средств целевых бюджетных фондов, которые соответствуют направлениям расхода государственного бюджета: пенсионного фонда Украины; фонда помощи безработным и на содержание службы занятости; фонда финансирования охраны здоровья; фонда образования; фонда затрат на оборону; фонда дорожного строительства, жилищно-коммунального хозяйства и автотранспорта и т.д.

Функционирование финансового механизма происходит в процессе формирования, распределения и использования целевых централизованных и децентрализованных фондов и денежных ресурсов общественного назначения.

В государственном бюджете сосредотачивается существенная часть финансов государства, и через него осуществляется накопление финансовых ресурсов, что вызывает необходимость изменения методов и форм организации финансовых отношений, поскольку каждой исторически сложившейся формации соответствует особая организация государственных финансов, определенные формы и методы мобилизации и использования ресурсов.

Решение проблем финансовых ресурсов связано с изучением вопросов, касающихся национального дохода, товарно-денежных отношений и других экономических явлений, оказывающих влияние на содержание финансов государства. Соответственно необходимо изучить финансовые отношения, связанные с движением ресурсов, образованием денежных доходов и накоплений.

Управление народным хозяйством государства в настоящее время немыслимо без прогнозирования и планирования этапов его совершенствования и развития. При разработке широкого круга экономических программ или бюджета требуется прогнозирование стоимостных показателей, ориентированных на наиболее характерные требования основных потребителей прогнозной информации. Для обеспечения потребителей достоверной информацией необходимо следующее:

- прогнозирование множества стоимостных показателей для заданного объекта управления;
- формирование обоснованных требований к дальности и периодичности прогнозов с учетом возможной точности результатов;
- обоснование требований и определения ограничений на информационную базу;
- разработка математических методов прогнозирования;
- обработка полученной информации и обеспечение возможностей ее реализации.

Финансовое планирование ставит целью максимально воздействовать на экономику, но это воздействие становится максимально эффективным, если в ходе финансового планирования будет достигнуто соответствие денежных ресурсов материальным. Оно требует определения задач развития финансов, средств их достижения и способствует созданию условий для осуществления контроля за производством и распределением.

Основные задачи финансового планирования:

- определение источников и объемов денежных средств, необходимых для расширенного воспроизводства, и их распределение между производственной и непроизводственной сферами;

- сосредоточение в руках государства централизованного фонда денежных средств, необходимых для успешного выполнения им своих функций;

- обеспечение необходимых пропорций в распределении и использовании денежных ресурсов;

- стимулирование наиболее эффективного использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, снижение себестоимости продукции и выявление внутрипроизводственных резервов путем организации финансового контроля.

Формирование финансовых планов производится с соблюдением принципов научной обоснованности планирования, предусматривает экономическую обоснованность финансовых показателей и планов, отражение в них реальных процессов экономического и социального развития, сбалансированности всех финансовых ресурсов.

При планировании применяется ряд методов, к ним относятся метод коэффициентов, нормативный, балансовый. При применении метода коэффициентов предусматривается использование соответствующих коэффициентов к результатам, достигнутым за определенное время. Главным недостатком метода коэффициентов является то, что он не стимулирует выявления результата и не способствует внедрению режима экономии средств, т.е. не стимулирует рациональное использование материальных и денежных ресурсов.

Нормативный метод дает возможность объективно оценивать потребность отраслей в финансовых ресурсах, создает реальные условия для обеспечения заинтересованности и ответственности в экономном и эффективном использовании финансовых ресурсов.

Важное значение имеет балансовый метод, требующий сбалансированности источников финансовых ресурсов с планируемыми

ми расходами, установление взаимосвязи производственных и финансовых показателей и создания финансовых результатов.

Вся система финансового планирования строится по балансовому методу. Каждый финансовый план составляется в виде баланса доходов и расходов. Обязательным условием построения каждого финансового плана является сбалансированность финансовых результатов.

Финансовые планы и обеспечение их выполнения - обязательное условие работы не только государственных, но и кооперативных, а также частных предприятий и организаций. Их выполнение зависит в большей степени от организации производства и принимаемых управленческих решений.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТА РАЙОНА

Кроль Ю.Я.
преподаватель ХГУ,
г. Харьков, Украина

В бюджетной системе государства местные бюджеты выполняют роль важных финансовых ресурсов в распоряжении местных органов самоуправления. При этом, через бюджет органы местного самоуправления регулируют взаимодействия с хозяйственными структурами, функционирующими на соответствующей территории.

Другой важной функцией местных бюджетов является перераспределение финансовых ресурсов между бюджетами разных уровней.

Однако государственный механизм стабилизации и управления местных бюджетов сегодня отсутствует.

Среди местных бюджетов бюджет района в городе занимает самое бесправное положение с точки зрения закрепления доходных источников. Законом практически все доходы закреплены за

бюджетом Совета местного самоуправления базового уровня и только решением горсовета определяется, какие и в каких размерах будут поступать налоги в районный бюджет.

Проблемы местных бюджетов особенно ярко выражены в бюджете крупнейшего в Украине Московского района г. Харькова.

На территории района проживает пятая часть жителей города и соответственно расположена пятая часть социально-культурных учреждений, финансируемых из местного бюджета.

Вместе с тем, по ряду объективных причин доходная база районного бюджета является одной из наименьших в городе.

С 1995 года Московский район был признан дотационным.

Бюджет района на 1996 год был утвержден районным Советом народных депутатов по доходам в сумме 24333 тыс. грн. и по расходам в сумме 25828 тыс. грн., т.е. с дефицитом 1495 тыс. грн., или 5,8% от расходной части.

Из 13-ти планируемых доходных источников выполнен план по 6-ти, получено дополнительно к плану 578,8 тыс. грн.

Выполнен план по плате за воду, суммам, взысканным в связи с превышением фонда потребления, и плате за землю.

По 7-ми доходным источникам в район недопоступило против плана 3237 тыс. грн.

Не выполнен план поступления в целом по закрепленным доходам (плата за землю, плата за воду, местные налоги и сборы, госпошлина и др.) на 393 тыс. грн. и регулируемым налогам (НДС, налог на прибыль, подоходный налог) с граждан на 285 тыс. грн. Анализ доходной части бюджета района за ряд лет свидетельствует, что удельный вес собственных доходов бюджета в общей сумме доходов резко снижается. Так, в 1996 году собственные доходы

районного бюджета составили всего 60,3% тогда как в 1993 году этот показатель составил 95,9%, в 1994 году - 93,7%, в 1995 году - 73,1%.

Если в бюджете 1993 года регулируемые налоги составили 76,6% всех доходов, то в 1996 году только 44,8%. Почти в три раза снизился удельный вес против 1993 года налога на добавленную стоимость.

С каждым годом все меньше остается налогов, уплаченных предприятиями и организациями в целом.

В настоящее время Кабинетом Министров Украины на рассмотрение Верховного Совета подан проект Закона "О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Украины (касающиеся местных налогов)". Этот нормативный акт должен обеспечить сбор местных налогов местными органами самоуправления и предоставить им более широкие возможности для регулирования поступлений в местные бюджеты.

С этой целью правительство предлагает заменить предельные максимальные ставки местных налогов, которые установлены декретом Кабинета Министров Украины от 29.05.93 г. №56 "О местных налогах и сборах", на предельные (минимальные и максимальные) границы этих ставок.

Эти изменения расширяют возможности местных органов самоуправления по регулированию поступлений в местные бюджеты.

Существует другая точка зрения на принципы распределения налогов между разными уровнями бюджетной системы. Распределение доходных источников по вертикали (т.е. между бюджетами разных уровней) определено, не менее важно выработать принцип горизонтального распределения налогов - теперь уже между бюджетами одного и того же самого уровня. При этом рассмотрим три

наибольших источника государственных доходов - НДС, налог на прибыль предприятий и прибыльный налог с граждан.

НДС (как акцизный сбор) нельзя "привязать" к конкретной территории за принципом: где взимается больше налог в расчете на 1 жителя, там население имеет право и на большие бюджетные расходы.

Известно, что НДС выплачивается предприятиями, даже если всю тяжесть несут граждане, которые являются "замыкающими" потребителями продукции и услуг. В этом и состоит специфика падения НДС, рассчитанного за принятым в Европе кредитным методом (т.е. путем вычисления с налога на продажи налогов на покупку).

Чтобы определить величину налогового давления данного обязательного платежа на доходы жителей данной территории, необходимо провести специальные расчеты, вероятность которых обеспечить достаточно сложно. Так, например, в Германии поступления от НДС распределяются не за принципом источника (т.е. не за местом выплаты налога), а в основном (на 75%) в зависимости от численности жителей (т.е. в расчете на душу населения).

Налог на прибыль предприятий - плательщиков налога на территории государства определяется особыми факторами (например, политикой размещения продуктивных сил, близостью к источникам сырья и энергии, наличием коммуникаций и т.д.). Поэтому, если в данной территории получают больше прибыли и налога на прибыль в расчете на душу населения, то это еще означает, что такие высокие доходы являются исключительно его заслугой, которая должна вознаграждаться соответствующей поддержкой в виде государственного финансирования.

Поскольку при межтерриториальном разделении налога на прибыль невозможно учитывать воздействие факторов, которые определяют особенности регионального разделения бизнеса, то на практике можно применять подход, который обосновывается на принципе территориальной структуры новосозданной стоимости или (что еще проще) структуре заработной платы.

Анализ хозяйственного законодательства, органы регионального и местного самоуправления при формировании доходов, необходимых для исполнения закрепленных за ними функций, большей мерой зависят от решений вышестоящих органов власти о пропорции разделения общегосударственных налогов и сборов между бюджетами разных уровней. Украину можно отнести к числу стран с низкой налоговой автономией местных органов власти, поскольку большая часть ее финансовых ресурсов поступает в результате перераспределения по решению центральных органов власти.

Приведенные обстоятельства позволяют выделить два принципиальных вывода. Первый: выравнивание финансовых возможностей и потребностей некоторых территорий за счет обоснованного разделения регулируемых доходных источников между отдельными местными бюджетами.

Другой: развитие комплекса собственных источников доходов органов регионального и местного самоуправления при одновременном уменьшении финансовых ресурсов, мобилизованных центральным правительством.

Характеризуя возможные способы построения системы собственных источников доходов местных бюджетов, следует отметить, что, с точки зрения механизма действия местных налогов, их можно разделить на налоги, установленные и взимаемые только на

данной территории, и налоги, которые представляют собой местные надбавки, к общегосударственным налогам. По определению налоговой инициативы местные налоги делятся на два вида: введение которых санкционируется или одобряется центральной властью и установленные местными органами управления самостоятельно.

В постсоциалистических странах ситуация усложняется слабым развитием рынка недвижимости, отсутствием необходимых информационно-справочных систем, которые бы характеризовали налогооблагаемое имущество, отсутствием опыта оценки и переоценки стоимости объектов, высокими темпами инфляции и другими факторами. И все же имущество является наиболее перспективным объектом для развития местного налогообложения.

Что касается налога на имущество предприятий, то при этом объектом налогообложения предлагается иметь в виду имущество, которое принадлежит им по праву собственности или полного хозяйственного ведения и предоставляет собой совокупность основных способов, нематериальных активов, оборудования и производственных запасов. Ставка налога - 1%. В случае превышения налога на имущество предприятия свыше начисленного налога на его прибыль предлагается вносить в бюджет налог на имущество и налог на прибыль. Если же налог на имущество будет меньшим от начисленного налога на прибыль, то в бюджет следует отчислять только налог на прибыль. Доходы от налога на имущество предприятий предвидится зачислять не только в местные бюджеты, но и в государственный, - в пропорциях, утвержденных в Законе Украины "О Государственном бюджете" на соответствующий год.

Для поимущественного налогообложения граждан как объект выбрано недвижимое имущество, которое находится в их собственности.

Ставка налога - 0,05% от его стоимости. Поступления от налогов на имущество граждан предвидится полностью перечислять в местные бюджеты базового уровня: сел, селений, городов.

С точки зрения налоговых полномочий, вся совокупность местных налогов Украины разделена на две группы: первая - налоги, установленные Верховным Советом Украины, которые взимаются на местах и полностью перечисляются в местный бюджет, а вторая - налоги, установленные и взимаемые органами местного и регионального самоуправления самостоятельно.

К первой группе принадлежит налог с собственников транспортных средств, лесной доход, налог на промысел.

К другой группе принадлежат налоги, установленные Декретом Кабинета Министров Украины от 20 мая 1993 года "О местных налогах и сборах". В нем перечислено 15 налогов и сборов (коммунальный налог, рыночный сбор, сбор на выдачу разрешения на размещения объектов торговли, налог с рекламы и др.), относительно которых органам местного самоуправления дано право самостоятельно определять целесообразность взимания и порядок в рамках установленных ограничений размеров ставок.

Не все органы местного самоуправления в Украине обеспечивают своевременное и правильное взыскание местных налогов на своей территории. С одной стороны, большое количество органов местного самоуправления в процессе принятия решений о введении местных налогов и сборов не утверждают соответствующих положений о порядке и взыскании с четким определением плательщиков, ставок, сроков оплаты, налоговых льгот. С другой сто-

роны, по данным государственной налоговой службы, имели место случаи введения местными советами налогов и сборов, не предусмотренных Декретом Кабинета Министров Украины "О местных налогах и сборах".

Такое положение дел отображает стремление органов регионального и местного самоуправления найти дополнительные источники доходов, не зависимые от вмешательства центрального правительства.

Усовершенствование налогового законодательства Украины также следует осуществлять путем расширения налоговых полномочий органов регионального и местного самоуправления.

Рядом с таким перспективным направлением, как введение поимущественных налогов, дальнейшее развитие местного налогообложения может идти в направлении более интенсивного использования экологических налогов, которые, хотя и не будут, наверное, иметь большого фискального значения, но станут ориентировать предприятия на выбор природоохранных способов хозяйственной деятельности и пресекать потребление, вредное для окружающей среды.

ФІНАНСУВАННЯ ПРИРОДООХОРОННИХ ЗАХОДІВ.

Белявцева О.М.,
Московський райвиконком,
м. Харків, Україна

Вирішення всіх екологічних проблем так чи інакше пов'язано з необхідністю мати ресурси для реалізації природоохоронних заходів. Тому сьогодні доцільно зацентувати увагу на такому важливому процесі як фінансування природоохоронних заходів.

За попередніми даними ВВП України у 1996 році склав 71 млрд. 300 млн.грн., а в прямі витрати на охорону навколишнього середовища - 95 млн. 660 тис.грн. Це дорівнює 0,13% від ВВП.

В таблиці 1 надані ресурси, які виділяються на охорону навколишнього середовища в абсолютному вираженні та процентному відношенні до ВВП у розвинутих країнах світу.

Таблиця 1.

Приватні і державні відрахування на охорону навколишнього середовища в 1995 році.

Держава	млрд. дол-в	% до ВВП
Франція	7,745	9,9
Австрія	1,130	1,3
Голандія	2,254	1,3
Японія	26,035	1,7
Великобританія	8,837	1,4
Швеція	1,948	1,5
Швейцарія	1,891	1,5
США	80,445	1,8
Німеччина	14,424	1,7
Данія	1,237	1,9

Як бачимо, по відношенню до ВВП найбільші відрахування на охорону навколишнього середовища робляться в Франції (9,9%). На другому місці Данія - 1,9%, трохи менше США - 1,8%. Найменші відрахування, по відношенню до ВВП, робить Австрія і Голандія. В абсолютному вираженні на першому місці США - 80 млрд. дол., Японія - 26 млрд. дол.

В розвинених країнах проводять велику роботу по формуванню ресурсів для природоохоронних заходів. Так, в США діє податкова знижка на нові інвестиції в очисні споруди. Крім цього, в ряді штатів очисні споруди не обкладаються податками на власність. В Японії податок на основні фонди очисних споруд

знижених на третину. Широко застосовується надання державних низькопроцентних позик на придбання частини очисного обладнання. Ресурси, які збираються за рахунок випуску позик, складають 25% промислових інвестицій в очисне обладнання. Деякі країни здійснюють пряме субсидування природоохоронної діяльності в промисловості. Так, Швеція забезпечила капвкладення в очисне обладнання в брудних ланках до 48%, а в інших - 35%. У Франції пряме субсидування здійснюється в цукровій, целюлозно-паперовій, виробничій промисловості. В той же час, треба враховувати той фактор, що державні субсидії і пільги, з одного боку, стимулюють установку основного природоохоронного обладнання на збиток проведення більш ефективної технологічної політики. Зараз пряме субсидування скорочують.

Важливим стає питання про виділення ресурсів на екологічні програми. Результати зниження економічних збитків від забруднення проявляються в довгостроковій перспективі. Вони накладають відбиток на темпи росту ВВП. За проведеними розрахунками економічно ефективними, з точки зору величини зниження збитків, є екологічні затрати в розмірі до 5% ВВП.

Виконання чи невиконання екологічних програм впливають на рівень і структуру зайнятості. Так, в США в період адаптивної екологічної політики в 1977 році з'явилося 2 млн. робочих місць. За розрахунком, кожний мільярд доларів витрат на охорону середовища створює 67 тис. нових робочих місць.

Необхідно враховувати сьогодні у нас в Україні. Економія на екологічних програмах, виділення ресурсів з бюджету на пряме інвестування в природоохоронне обладнання може призвести до закриття брудних підприємств, що буде сприяти ще більшому росту безробіття. Уряди розвинених країн беруть на себе основну частину витрат на фундаментальні наукові дослідження і

підготовку кадрів в галузі охорони навколишнього середовища. Збільшуються обсяги державних асигнувань на дослідження в галузі екології і природних ресурсів. В країнах Західної Європи на охорону водних ресурсів витрати складають більше половини всіх національних витрат на природоохоронні цілі. Великі труднощі в формуванні фінансового забезпечення охорони навколишнього середовища має зараз Україна. Це пов'язано з такими причинами:

1. Весь економічний механізм природокористування у зв'язку з переходом до ринкової економіки знаходиться у стадії становлення.

2. У зв'язку з кризовою екологічною ситуацією, яка складалась десятиліттями, потрібні дуже великі кошти.

3. Економічний спад виробництва призвів до ускладнення формування ресурсів держбюджету, місцевих бюджетів та бюджетів підприємств.

4. Постійні відшкодування великих коштів на ліквідацію наслідків Чорнобильської катастрофи.

5. Дія залишкового принципу розподілення ресурсів на охорону навколишнього середовища.

Розглянемо конкретно, за якими напрямками і в якому обсязі очікувалися витрати на охорону навколишнього середовища в держбюджеті України на 1996 рік. При цьому треба враховувати, що саме відноситься до природоохоронної діяльності в прямому розумінні слова, а що - в побічному.

З таблиці 2 видно, що доля прямих витрат на охорону навколишнього середовища в 1996 році в порівнянні в 1995 роком збільшилась не набагато, на 0,04%.

В загальній сумі прибутків 23,909 млрд.грн. прибутки від використання природних ресурсів складаються 1,7%. На природоохоронні заходи із загальної суми витрат 28,526 млрд.грн.

йде 2,7%. Крім вказаних витрат 1, 784559 млрд.грн. виділяється на ліквідацію катастрофи Чорнобилю та соціальний захист населення.

Таблиця 2.

Прямі витрати на охорону навколишнього середовища.

	1995 рік	1996 рік
1. Прямі витрати на охорону навколишнього середовища в тис. грн.	60661,44	95660
2. В % до загальної суми доходу	0,36	0,40

Для фінансування заходів по охороні навколишнього середовища створюються республіканські та місцеві позабюджетні фонди навколишнього середовища.

Місцеві позабюджетні фонди створюються в межах єдиного позабюджетного фонду відповідної ради народних депутатів.

Ресурси місцевих та республіканських фондів охорони навколишнього середовища можуть використовуватись лише для цільового фінансування природоохоронних та ресурсозбережувальних заходів, в тому числі наукових досліджень зниження впливу забруднення навколишнього середовища на здоров'я населення.

В Україні можуть створюватись і інші фонди для стимулювання та фінансування заходів по охороні навколишнього середовища, раціональному використанню природних ресурсів і забезпеченню екологічної безпеки.

3 методів можна розглянути такі стимули, як:

- відрахування в ФЕС (з прибутку підприємства або з соціального природоохоронного фонду);

- формування джерел фінансування і стимулювання природоохоронних заходів;

- надання в розпорядження підприємств всіх прибутків від економії природних ресурсів від утилізації шкідливих речовин та відходів;

- звільнення на певний строк від обов'язкових платежів;

- створення спеціалізованих підприємств по переробці відходів.

Таблиця 3.

Статті прибуткової частини і побічних витрат держбюджету 1996 року, пов'язані з охороною та раціональним використанням природних ресурсів.

№	Прибутки	млрд.грн.	Витрати	млрд.грн.
1.	30% надходжень, плата за землю	0,292984	Геолого-розвідувальні в пошуках твердих корисних копалин і глибоке буріння на нафту	0,359
2.	Плата за спеціальне використання лісних ресурсів	0,01698	Використання ресурсів Азово-Чорноморського басейну і ін. ресурсів світового океану	0,025
3.	Плата за спеціальне використання надр при добуванні корисних копалин	0,024593	Заходу по водному господарюванню	0,08226
4.	Плата за спеціальне використання прісних водних ресурсів	0,071782	Охорона селекції і відтворення рибних запасів	0,019
5.			Державна програма підтримки селекції в рослинництві	0,08134
6.			Державна програма підтримки селекції в тваринництві	0,09356
7.			Корінне покращання земель	0,0153
8.			Лісне господарство і охорона лісів	0,1069
	Всього	0,406339	Всього:	0,78011

Охорона навколишнього середовища обумовлює проведення комплексу заходів, які попереджують або скорочують негативний вплив на навколишнє середовище. На здійснення цих заходів

спрямовуються капітальні та поточні витрати. Вибір конкретних напрямків витрат вимагає економічного обґрунтування.

Для обґрунтування природоохоронних заходів використовуються критерії економічної ефективності.

Загальноекономічна ефективність екологічних капітальних вкладень визначається як різниця між сумарною величиною запобіжних витрат та поточними витратами на експлуатацію природоохоронних комплексів, віднесених до капітальних вкладень, які викликали цей результат.

Ефект природоохоронних заходів являє собою запобігання збитків народного господарства, які викликані покращанням стану навколишнього середовища. Різниця запобіжних витрат і необхідних для цього експлуатаційних витрат показує величину абсолютного ефекту.

Основні особливості визначення ефективності витрат природоохоронного призначення пов'язані з ефектом.

Визначають первинний ефект і кінцевий соціально-економічний ефект заходів по охороні природи.

Економічні показники соціального ефекту обчислюються таким чином:

Ефект від запобіжних витрат чистої продукції внаслідок захворювання трудящихся через забруднення середовища

$E_{чп} = B \cdot Пч \cdot (P_1 - P_2)$, де

B - кількість трудящихся, відірваних від виробництва за хворобою або доглядом за хворими;

Пч - чиста продукція на один людино-день роботи;

P₁, P₂ - кількість людино-днів роботи на одного трудящого до і після природоохоронних заходів.

Ефект від скорочення виплат із фонду соціального страхування за наслідками тих самих причин:

$E_{o.c.} = \Gamma * B_p * (P_1 - P_2)$, де

Γ - кількість трудящих, які отримали допомогу внаслідок захворювань через забруднення середовища;

B_p - середній розмір допомоги.

Ефект від скорочення витрат на лікування трудящих внаслідок тих же причин:

$E_{з.д.} = (B_a * D_a * Z_a) + (B_c * D_c * Z_c)$, де

B_a, B_c - кількість трудящих, що лікувалися в поліклініках та стаціонарах відповідно;

D_a, D_c - середня кількість днів хвороби одного хворого;

Z_a, Z_c - середні витрати на лікування, які приходяться на одного хворого в день.

Соціально-економічний ефект визначає покращання використання трудових ресурсів, що в свою чергу впливає на підвищення продуктивності праці, покращання використання обладнання та ресурсів.

В умовах докорінного реформування економіки і переходу до ринку завдання у відношенні ресурсів полягають у розробці принципово нової концепції розвитку та функціонування економічного механізму природокористування. Таким чином, можна полегшити перехід всього народного господарства України до ресурсозберезувальних та еколого-безпечних технологій, до економії ресурсів, до охорони навколишнього середовища від забруднення, до екологічного оздоровлення природи.

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ С УЧЕТОМ ИСТОРИЧЕСКОГО АСПЕКТА

Глущенко В.В., проф.,
Балахничева В.М., аспирант,
ХГУ, г. Харьков, Украина

В современных условиях хозяйствования сохраняется товарное производство и обращение. Все производимые материальные ценности приобретают форму товара. Все это и объясняет необходимость денег в рыночных условиях. Денежные отношения, как результат функционирования денег в своих функциях, содержат большое число экономических категорий, таких как: цена, прибыль, финансы, кредит, налоги и др. Возникновение последних породило и существование государства. Характер этой связи выражен в знаменитой фразе Бенджамина Франклина - "Платить налоги и умереть должен каждый".

Однако налоги не только не единственная форма аккумуляции денежных средств бюджетом, но и не первая форма в историческом плане. Налог предполагает достаточно высокий уровень развития податной техники, правосознания, хозяйства.

Налоги, как и многие другие общественные явления, в значительной мере являются отражением конкретно-исторических условий.

Старейшим источником государственных доходов (не считая военной добычи) являются домены, или государственное имущество, казенные земли и леса. Первоначально они являлись собственностью государя, доходы которого одновременно считались и доходами государства.

Практика взимания "светской десятины" в пользу влиятельных князей наряду с десятиной церковной существовала в различных странах на протяжении многих столетий: от Древнего Египта до средневековой Европы. Так, в Древней Греции в VII - VI в.в. до н.э.

представителями знати были введены налоги на доходы в размере 1/10 или 1/20 части доходов.

Доходы древнегреческих государств весьма значительно слагались из множества источников: платежей союзников (за защиту), ввозных и вывозных пошлин, арендной платы за пользование государственным имуществом (земельными участками, рудниками), судебных пошлин, рыночных сборов как платы за регистрацию факта покупки и др. Прямых налогов с граждан не было.

В доимператорском Риме главные доходы поступали от государственного имущества и таможенных пошлин. В случае войны взимались общепоимущественные налоги (трибут). Граждане Рима каждые 5 лет декларировали свое имущество перед цензором: с имуществом были связаны голос и воинская обязанность, закладывались основы декларации доходов населения.

В Риме императорской эпохи с ростом потребности в средствах на смену трибиту приходит введенный Августом высокий налог на наследство, который, по некоторым расчетам, каждые 2-3 поколения пропускал через казну все имущество римских граждан. Эта утрата связи налогов с народными интересами в какой-то мере характеризовала процесс разложения Рима.

Главным источником доходов в римских провинциях служил поземельный налог. В среднем его ставка составляла одну десятую долю доходов с земельного участка, хотя применялись и особые формы налогообложения (налог на количество фруктовых деревьев, включая виноградные лозы). Также налогообложению подлежала и другая собственность: недвижимость, живой инвентарь (причем, в эту категорию помимо крупного рогатого скота включались и рабы), ценности.

Каждый житель провинции должен был платить единую для всех подушную подать.

Существовали и косвенные налоги, а именно: налог с оборота (по ставке 1%); особый налог с оборота при торговле рабами (по ставке 4%) и налог на освобождение рабов (по ставке 5% от их стоимости).

Таким образом, уже в древнем мире можно обнаружить достаточно развитые методы обложения. Отличительную особенность налогов в то время можно видеть также в натуральной форме обложения. Это качество налоги сохраняют и в эпоху средневековья.

Феодальные отношения, прикрепление крестьян к определенной местности делают их главными плательщиками налогов. В силу своей бедности, равного материального положения крестьян и ремесленников естественное значение приобретают поголовные налоги - с очага семьи, с души. Дворянство и духовенство налогами не облагается.

Средние века отличались широким распространением налогов на потребление. В период феодальной раздробленности таможенные пошлины, характерные для всяких античных государств, получили самое широкое распространение. Кроме них появляются всякого рода акцизы, которые носят всеобщий и уравнилельный характер. При существующем порядке распределения богатства в этом можно было видеть даже некоторую справедливость, если бы они не были столь обременительны. Проезд по мостам и дорогам, сукно, посуда, железо, бумага, соль, сахар и т.д. - все подлежало беспощадному налогообложению. По словам историка де Витта, в Голландии в XVII в. на порцию рыбы, поданную в харчевне, приходилось 34 различных акциза.

Идеи обновления налогов, правовых начал в государственном устройстве и других прогрессивных социально-экономических проектов в ходу уже в XVII в. Однако, их практическая реализация

началась двумя веками позже. Многие из тех идей лежат в основе и современных налоговых систем.

Но только в самом конце XVII - начале XVIII века в европейских странах стало формироваться административное государство, создавшее чиновничий аппарат и достаточно стройную налоговую систему, состоящую из прямых и косвенных налогов.

В последней трети XVIII в. в Европе активно разрабатываются теория и практика налогообложения. Ее основоположником можно считать шотландского экономиста и философа А. Смита (1723 - 1790 гг.).

Исследования в области налогов развитых зарубежных стран в последние годы XX в. отличаются более прикладным характером, поскольку теоретические положения были разработаны ранее и нашли отражение в фискальной политике и финансовом законодательстве этих государств. Что же касается теоретических споров, то они в основном велись по вопросам, связанным с ролью, которую играют налоги в экономике зарубежных стран.

Если рассматривать экономику Украины в период проведения реформ, то можно прийти к выводу, что даже по истечении 6 лет после распада административно-командной системы СССР она не смогла освободиться от распределения доходов и не подняла личную заинтересованность субъектов хозяйственной деятельности к труду.

Жесткие условия рынка с учетом неоплаты государством своих долгов привели к банкротству многие предприятия народного хозяйства. Налоговая система должна ориентироваться не на максимальное изъятие доходов, а на стимулирование роста производства и, тем самым, увеличение массы прибыли, снижение себестоимости, стабилизацию цен и удовлетворение все возрастающих потребностей населения.

ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА ЗА КРЕДИТ И ЕЕ УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ФУНКЦИЯ

Хоменко В.Г.,
аспирант ХГУ,
г. Харьков, Украина

Одно из наиболее существенных и зловещих проявлений экономического кризиса в Украине - деградация ее инвестиционной сферы, сокращение объема капитальных вложений, "усыхание" финансовых источников воспроизводства основных фондов. С начала девяностых годов практически перестал выполнять инвестиционную функцию долгосрочный кредит, доля которого в общей массе выданных кредитов после систематического снижения только в последние 2 года несколько возросла.

В связи с этим весьма актуальной проблемой стабилизации экономики является изыскание возможностей расширения масштабов долгосрочного кредитования как мощного фактора активизации инвестиционной деятельности и расширения производства. К числу действенных мер расширения долгосрочного кредитования относится снижение процентной ставки за кредит, т.е. цены кредитных ресурсов, по которой их продают предприятиям коммерческие банки. В этом случае действует закон спроса, по которому снижение цены (процентной ставки) товара (кредитного ресурса) расширяет спрос на него. Этот постулат экономической теории получает подтверждение в финансовой практике Украины: в условиях раскручивающейся инфляции 91-95 годов процентная ставка за кредит росла и достигла таких размеров (несколько сотен процентов), что делало кредит экономически невыгодным, выводило его за рамки экономической целесообразности.

В настоящее время созрели экономические предпосылки для того, чтобы на государственном уровне и на уровне отдельных коммерческих банков были бы предприняты энергичные меры, содействующие снижению цены на кредитные ресурсы коммерческих банков.

От чего она зависит? Обычно в ее состав входит: цена приобретения кредитного ресурса банком, накладные расходы банка (соответствующая часть общепанковских расходов и расходов по управлению кредитными операциями), плановая прибыль банка, надбавка к цене за кредитный риск. В формализованном виде это выглядит следующим образом:

$$\text{СБпр} = (\text{СПр} + \text{НР} + \text{Р б}) \cdot k_p = \text{СБбаз} \cdot k_p, \quad (1)$$

где СБпр - годовая процентная ставка продажная, по которой кредит продается предприятию, %;

СПр - процентная ставка, по которой кредитный ресурс приобретается коммерческим банком у НБУ, иностранного банка, другого коммерческого банка, %;

НР - накладные расходы, приходящиеся на единицу кредитного ресурса (считается по данным прошлого года), %;

Р б - плановая прибыльность (рентабельность) кредита (с учетом затрат на резервирование), %; обычно ее уровень не отличается более чем на 5 % от среднерыночной ставки;

k_p - коэффициент риска, увеличивающий базовую (минимальную) величину процентной ставки банка СБпр с учетом возрастания степени кредитного риска по сравнению с минимальным его уровнем, т.е. при максимальной надежности кредитования.

Первая составляющая процентной ставки коммерческого банка - покупная цена кредитного ресурса. Большая роль в ее формировании принадлежит Нацбанку Украины, который устанавливает уровень учетной ставки в стране и выступает в качестве источника первичной кредитной эмиссии, кредитуя коммерческие банки: а) под залог векселей (сегодня на срок не более 30 дней); б) путем редисконта (переучета) векселей (сегодня на срок не более 60 дней). Плата за кредит коммерческим банком обычно превышает уровень учетной ставки Нацбанка, но не более, чем на 10 процентных пунктов. Представляется, что в настоящее время в условиях острого инвестиционного кризиса в стране государство в лице Нацбанка должно осуществлять более масштабную, чем сегодня, первичную кредитную эмиссию, добиваясь снижения учетной ставки, цены предоставляемых коммерческим банком кредитов и увеличения сроков кредитования, стремясь расширить финансирование воспроизводства основных фондов. На увеличение государственного присутствия на рынке долгосрочных кредитов следует идти даже в условиях острого дефицита госбюджета, ибо госкредитование является наиболее эффективной формой инвестирования средств в производство: во-первых, кредит (как ресурс, который надо оплатить и возратить за счет полученной прибыли) располагает и понуждает предприятия к большей рачительности и изобретательности, чем дармовые бюджетные ассигнования, которые следует лишь "проглотить" без оглядки на эффективность профинансированного мероприятия; во-вторых, коммерческие банки, зарабатывающие в прямой зависимости от эффективности применения предоставляемых предприятиям кредитов, как никто иной тщательно, заинтересованно и профессионально (для этого есть кадры и техника) отбирают, обосновывают (расчетами эффективности и экономических рисков), контролируют кредитуемые мероприятия,

содействуют, при необходимости, успешному завершению заемных операций. Так что увеличение государственного инвестирования на кредитных началах за счет соответствующего уменьшения прямого бюджетного финансирования нового строительства, расширения производства и технического перевооружения предприятий следует признать приемлемой и актуальной мерой по расширению инвестиционной сферы и выводу экономики страны из кризиса.

На первых порах Нацбанк может и должен выдавать кредиты под льготные проценты целевым назначением для приоритетных отраслей производства и направлений научно-технического прогресса. Ими могут быть, например, производства по переработке и хранению сельскохозяйственной продукции, механизация труда в аграрном секторе, внедрение энерго- и топливосберегающих технологий и др.

Внутренним резервом коммерческих банков по сокращению величины базовой процентной ставки является рационализация их работы, улучшение внутрибанковского управления, в частности, совершенствование системы экономического обоснования целесообразности и эффективности кредитования. Мобилизация этого резерва ведет к сокращению накладных расходов и тем самым создает предпосылку для снижения процентной ставки коммерческим банкам, к чему его будет понуждать межбанковская конкуренция.

Под давлением конкуренции должен уменьшаться еще один элемент цены на кредит - внутрибанковская плановая прибыльность (рентабельность кредита, которая отражает то, что банк зарабатывает для себя, для своего развития и оплаты труда сотрудников, выплаты дивидендов пайщикам). При этом банк, снижая рентабельность кредита, будет стремиться компенсировать эту потерю повышением результативности своей деятельности

(сокращение банковских затрат, повышение отдачи кредитных операций).

Один из элементов цены - корректировочный коэффициент кредитного риска - будет "подталкивать" ее вверх, но такая корректировка может считаться вполне оправданной и допустимой, если учесть, что она призвана, во-первых, компенсировать банку риск кредитования, что справедливо, во-вторых, стимулировать предприятия к поиску наиболее надежных и менее рискованных мероприятий, что также стоит приветствовать.

Расчет коэффициента кредитного риска (k_p) как фактора цены кредита нуждается в специальном обосновании и пояснении. По нашему мнению, его величину следует связать с результатами предварительно проведенной интегральной оценки кредитоспособности заемщика, эффективности кредита и кредитных рисков.

Предварительно надлежит разделить весь диапазон возможных балльных оценок (например, 100) на ряд зон, отличающихся степенью надежности (риска) кредитования:

- 1) зона минимального риска - сумма набранных баллов от 80 до 100,
- 2) зона допустимого риска - сумма баллов от 70 до 75,
- 3) зона повышенного риска - 50 - 69 баллов,
- 4) зона угрожающего риска - от 30 до 49 баллов,
- 5) зона предельного риска - сумма набранных баллов от 0 до 29.

Нами предлагается в первой зоне (минимального риска или максимальной надежности) поправочный коэффициент кредитного риска не применять (он равен единице), т.е. устанавливать процентную ставку коммерческого банка на уровне его базовой, т.е. минимальной величины (см. формулу 1). Далее по зонам надежности устанавливаются поправочные коэффициенты к базисному уровню процентной ставки, находящиеся в прямой пропорциональ-

ной зависимости от бальной (интегральной) оценки заемщика и кредитного процента конкретно.

Коэффициент кредитного риска (k_p) нами предполагается исчислять по следующей формуле:

$$k_p = 1 + \frac{B_I - B_\phi}{B_I}, \quad (2)$$

где B_I - нижняя граница баллов первой зоны риска (80 баллов) по принятой шкале бальной оценки;

B_ϕ - балл, фактически присвоенный данному заемщику по результатам интегральной оценки.

С учетом полученного значения (k_p) формула (1) приобретает вид:

$$СБ_{пр} = СБ_{баз} \left(1 + \frac{B_I - B_\phi}{B_I} \right). \quad (3)$$

Имеется еще одна регулирующая функция у процентной ставки за кредит и связана она с изменением ее уровня в зависимости от соблюдения договорных сроков погашения кредитной задолженности. В банковской практике эта проблема решается нередко настолько же просто, насколько и необоснованно: например, за несвоевременное погашение задолженности взимается так называемая штрафная ставка, равная удвоенной базовой ставке по кредиту. По нашему мнению, уровень договорной процентной ставки ($СБ_{пр}$ - см. формулу 1) следует корректировать (увеличивать или уменьшать) в зависимости от количества дней просрочки (либо досрочного возвращения) кредита по следующей формуле:

$$СШ = СБ_{пр} \left(1 + \frac{Д_{пр}}{365} \cdot k_{уж} \right), \quad (4)$$

где $СШ$ - штрафная процентная ставка за кредит с учетом

количества дней просрочки, %;

СБ - базовая процентная ставка по кредиту в годовом
пр исчислении, %;

Д пр - количество дней просрочки по уплате долга;

k уж - коэффициент ужесточения, призванный
"наказать" нарушителя договора сверх суммы
компенсации потерь банка из-за несвоевременного
возврата ему долга.

По аналогичной схеме исчисляется поощрительная
(уменьшенная против базисного уровня) процентная ставка за кредит:

$$СП = СБ пр \left(1 + \frac{Д до ср}{365} \right), \quad (5)$$

где СП - поощрительная процентная ставка по кредиту в
годовом исчислении, %;

Д до ср. - количество дней от фактического (досрочного)
срока погашения задолженности до договорного
срока.

Как видим, в формуле (5) по сравнению с формулой (4) отсут-
ствует ужесточающий коэффициент.

Таким образом, приведенный вариант корректировки базовой
процентной ставки призван решить двоякую задачу: во-первых,
компенсировать банку потери эффекта (прибыли), которые он не-
сет в связи с задержкой возврата ему кредитного капитала и про-
центов, во-вторых, экономически заинтересовывать заемщика в
своевременном (или даже досрочном) погашении кредиторской
задолженности.

НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Бабич С.Н.,
аспирант ХГУ,
г. Харьков, Украина

В настоящее время в Украине используется инвойсный метод расчета налога на добавленную стоимость (НДС). Сумма налога, подлежащая взносу в бюджет определяется как разница между сумой налога, полученной с покупателей (ставка налога умножается на цену реализации продукции) и суммой налога, уплаченной поставщикам (ставка налога умножается на цену приобретения сырья и материалов).

Указанный способ расчета налога обладает рядом преимуществ.

Во-первых, этот метод освобождает налогоплательщика от необходимости собственно определять добавленную стоимость или ее компоненты, что значительно облегчает учетный процесс.

Во-вторых, данный метод позволяет применять ставку налога непосредственно при совершении актов закупки и продажи. Продавец сырья, увеличив стоимость на сумму налога, показывает ее отдельной строкой в счете, предъявляемом для оплаты. В свою очередь, продавец товара делает то же самое и из суммы налога, указанного в счете на закупку сырья. Разницу вносит в бюджет. Поэтому иначе этот метод называется также методом зачета по счетам. Использование счетов облегчает задачу контроля за процедурой исчисления и уплаты налога, а у плательщиков возникает заинтересованность в правильном исчислении суммы налога, который они уплачивают поставщикам и исполнителям работ.

Законодательство Украины предусматривает правило, в соответствии с которым к зачету могут быть приняты только суммы НДС, уплаченные за сырье и материалы, фактически использованные в производственном процессе, стоимость которых фактически отнесена (списана) в отчетом периоде на издержки производства и обращения. Таким образом, не весь уплаченный налог принимается к зачету единовременно. Такой выбор официально был обоснован целями борьбы с практикой создания долговременных производственных запасов. Однако практически данное правило потребовало внедрения сложной системы коэффициентов для учета остатков сырья и материалов, переходящих из одного налогового периода в другой, что чрезвычайно затрудняет ведение бухгалтерского учета и искусственно вызывает волну нарушений.

Для упрощения расчета и сокращения отвлечений собственных оборотных средств предприятий, на наш взгляд, может быть установлен порядок, по которому суммы НДС по товарно-материальным ресурсам будут приниматься к зачету по мере их оплаты поставщикам независимо от факта списания на издержки, как это сделано в России.

Существенной проблемой при инвойсном методе взимания НДС является зачет налога, уплаченного при приобретении основных средств - станков, оборудования и другого имущества длительного использования. Единовременное принятие к зачету НДС, уплаченного при приобретении основных средств, способно существенно исказить налоговую ситуацию вплоть до образования отрицательной величины налога.

Поэтому при расчете НДС, как и при расчете налога на прибыль, затраты, связанные с капитальными вложениями, не должны рассматриваться в качестве единовременных затрат. Здесь необ-

ходимо установить специальные сроки, в течение которых НДС, уплаченный при закупках основных средств, будут вычитаться из НДС, полученного при реализации продукции. Эти сроки, на наш взгляд, должны быть короче амортизационных. Слишком длительные сроки приведут к тому, что в результате инфляционных процессов экономическое бремя налогообложения в значительной мере сместится с конечного потребителя на производителя товаров.

ВОПРОСЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ

Родченко В.Б.,
студент ХГУ,
г. Харьков, Украина

Четырехлетний период проведения рыночных реформ в Украине показал, что преодолеть кризисные явления только политическими методами невозможно. Необходимо четкое использование экономических рычагов стабилизации экономики, к которым относятся налоги, кредит, цены, то есть необходима экономическая политика, что чрезвычайно актуально при входе Украины в новую экономическую систему. Главная роль в этой экономической политике принадлежит финансово-кредитной системе, становление и развитие которой в Украине происходит в период острого экономического кризиса и инфляции.

Денежно-кредитная система - важнейший фактор экономики, она обуславливает движение всех потребительских стоимостей в экономике. Основными элементами денежно-кредитной системы, которые обеспечивают это движение являются деньги - они опосредуют все стадии производства. Между тем ВВП не находится в прямой зависимости от предложения денег. Так, например, после шока 1992 г. реальные денежные запасы в целом сократились более чем в 10 раз, а на расчетных счетах и текущих депозитах - в

еще большей степени. Это, однако, корреспондируется с резким увеличением реальных запасов в 1992 г. при падении реального ВВП. В дальнейшем сокращение денег имело однонаправленную тенденцию с изменением ВВП. Замена "хороших" денег "плохими" безусловно свидетельствует о пережиге в политике предложения денег. С другой стороны, спрос на деньги в последние годы был вялым, периодически наблюдались процессы бегства от денег, замещение национальной валюты иностранной, колебаний в уровнях долларизации экономики. Это выражалось результативно в низких коэффициентах денежного мультипликатора и высокой, почти неизменной на протяжении пяти лет, скорости обращения высоколиквидных денежных активов. В Украине она устойчиво превышает коэффициент в 10 единиц и подлежит существенному сокращению. Исходя из очень высокой доли денег у населения, составившей, например, в июле 1996 г. - 71% в денежной массе, скорость обращения регулируется преимущественно оборотом денег высокой эффективности и, в первую очередь, наличных денег. Удельный вес наличности превышает 40% денежной массы, что резко отличается от международной практики.

Исследования показывают, что большинство коммерческих банков пока еще не в состоянии полноценно выполнять свои функции. Лишь некоторые из них могут работать на уровне, приближенном или соответствующем общепринятым в мировой практике стандартам. Организация кредитно-расчетного обслуживания предприятий, организаций и населения, дееспособность кредитной системы играют исключительную роль в развитии хозяйственных структур. От эффективности и бесперебойности функционирования денежно-кредитного механизма зависит не только своевременное получение средств отдельными хозяйственными единицами, но и

темпы экономического развития страны в целом. Вместе с тем эволюция кредитной системы и кредитного дела в полной мере определяется экономической ситуацией в стране, господствующим механизмом хозяйствования.

Необходимо отметить, что каждому этапу историко-экономического развития национального хозяйства соответствует свой тип организации денежно-кредитного механизма и структура кредитной системы, отвечающие соответствующим потребностям в кредитно-расчетном обслуживании отдельных звеньев экономики.

В экономической литературе утвердилось понимание кредитной системы как совокупности кредитных отношений и институтов, организующих эти отношения. Согласно данному определению, сущность, функции и роль кредитной системы обусловлены, во-первых, господствующими экономическими отношениями. Так, кредитная система, и в первую очередь, цели и методы денежно-кредитной политики, равно как и последствия "ее применения", неодинаковы в условиях рыночной и теневой экономики. Во-вторых, механизм функционирования кредитной системы зависит от ее институциональной структуры, организационно-правовых форм осуществления кредитных операций, видов и методов кредитования и кредитно-расчетных операций.

На Украине существующая банковская система построена в вертикальных и горизонтальных плоскостях. По вертикали - отношения подчиненности между главным банком страны как руководящим, управляющим центром и низовыми звеньями - коммерческими и специализированными банками; по горизонтали - отношение равноправного партнерства между соответствующими структурами.

Разделение административных и операционных функций для главного банка страны состоит в том, что он остается "банком" в

полном смысле этого слова только для двух категорий клиентов - коммерческих и специализированных банков, а также правительственных структур, причем преобладающими становятся функции управления деятельностью банковских учреждений в целях регулирования и контроля за функционированием рынка кредитно-расчетных услуг.

Руководство НБУ постоянно говорит об очевидном неблагоприятии в части завышения роли налично-денежного обращения, но решить возникшую проблему пока не удается. Поэтому в денежно-кредитном регулировании в Украине первостепенными становятся задачи управления денежной базой, особенно в части перераспределения долей наличности вне банков и банковских резервов, повышение денежного мультипликатора, который наряду с другими свойствами свидетельствует об активизации кредитной деятельности, без которой антикризисная политика просто невозможна.

Большинство из действующих на сегодняшний день коммерческих банков относится к категории мелких и средних. Банки, принадлежащие к разряду крупных, - это, в основном, банки, созданные на базе трансформированных отделений бывших государственных специализированных банков. Именно поэтому в современных теории и практике денежного обращения роль резервов является исключительно важной. Коммерческие банки обязаны хранить часть депозитов в центральном банке, что предопределено интересами клиентов на случай банкротства или других трудностей. Но только этим функции резервов не ограничиваются, так как управление ими вообще играет решающую роль в предложении денег посредством операций с ЦБ на открытом рынке. Теоретически установлено, что любой центральный банк не может управлять депозитами коммерческих банков, их распределением по отдельным

агрегатам и компонентам. Однако движение денежной базы целиком находится в его компетенции, и отсюда вытекают его достаточно обоснованные претензии не только на регулирование предложения денег и учетной ставки, но и объемов кредитной деятельности, управление деловым циклом и другими явлениями вплоть до темпов и размеров валового внутреннего продукта страны.

Резервы имеют важное значение и с точки зрения регулирования коммерческой деятельности банков, поскольку они используются при банковском клиринге и для инкассации отдельных сделок. В составе резервов могут храниться и другие активы, так называемые вторичные резервы, в виде казначейских векселей, депозитных сертификатов, различных коммерческих бумаг и фондов, а также сверхнормативные резервы.

В государствах с рыночной экономикой операции ЦБ на открытом рынке, выступая специфическим инструментом управления денежной базой, выполняют крупномасштабные функции в области макроэкономического регулирования, сглаживая фазы цикла, определяя размеры кредитной активности и тенденции изменения ВВП.

Для осуществления антикризисной политики в Украине необходимо плавно перейти от сдерживания денежной базы к ее умеренному расширению, при котором денежный контроль не противоречил бы интересам дальнейшего снижения уровня инфляции. Рост денежной базы увеличивает совокупный спрос, поощряя как потребительскую, так и инвестиционную активность. С увеличением предложения денег снижаются процентные ставки, а всякое снижение учетной ставки ЦБ повышает объемы заимствования коммерческих банков, их кредитные ресурсы и, соответственно, увеличивает денежную базу, ее вклад в антикризисную политику.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ

Глущенко В.В., проф.,
Ермоловский И.Н., ХГУ,
г. Харьков, Украина

Необходимым условием развития экономики Украины является высокая инвестиционная активность. Она достигается за счет целесообразного функционального направления инвестиционных ресурсов в приоритетные секторы материального производства и социальной сферы, посредством роста их объемов. Инвестиции формируют производственный потенциал на новой научно-технической базе и определяют конкурентные позиции стран на мировых рынках. Важную роль при этом, как представляется, для многих государств, особенно вырывающихся из экономического и социального благополучия, играют привлечение инвестиционного капитала в виде прямых капиталовложений, портфельных инвестиций других активов. Однако, кризисное состояние экономики страны, спад промышленного производства, снижение доли накопления в национального доходе, новые условия рыночно-ориентированной экономики либо лишают хозяйствующих субъектов внутренних источников долгосрочного инвестирования, либо ограничивают в них настолько, что предприятия становятся не способны расширенному воспроизводству. В связи с этим возрастает роль внешних источников финансирования.

Роль иностранного инвестирования весьма значительна. Оно не только дает возможность существенно сократить дефицит внутренних капиталовложений, но и обеспечить привлечение в страну передовой техники и технологии, управленческого опыта, а также опыта ведения хозяйства в условиях рынка. Иностранное инвести-

рование способствует удовлетворению потребностей страны в продовольственных товарах, в определенных видах необходимого сырья промышленной продукции. Преимущества иностранного инвестирования доказаны мировой практикой: им широко пользуются практически все страны мира. Вклад зарубежных финансовых средств в создание ВВП в США, Великобритании, Германии, Франции и в других государствах составляет более 15%. Эти данные позволяют количественно оценить преимущества, которые Украина может в перспективе получить от импорта капитала. Разумеется, использование зарубежных финансовых ресурсов для стимулирования экономического развития оказывает на хозяйство принимающих стран не только положительное воздействие. Например, привлечение средств из-за рубежа увеличивает дефицит платежного баланса, способствует оттоку ресурсов в виде процентных платежей по займам. Однако многих издержек, связанных с импортом капитала, можно избежать при наличии четко продуманной программы использования зарубежных финансовых ресурсов.

В свете изложенного, проблема иностранного инвестирования начинает играть все более существенную роль в экономике Украины. По данным Министерства статистики Украины, объем иностранных инвестиций в Украину в 1996 году составлял 458,9 млн. долл., что на одиннадцать процентов больше, чем в 1995 году. При потребности в 40 млрд. долл. инвестиций Украина за пять лет независимости получила лишь 1,4 млрд. долл. Иностранные инвестиции вложены в 5263 предприятия Украины, 4117 из них - совместные. Совместные предприятия владеют 66,8% общей суммы иностранных инвестиций, вложенных в экономику Украины. Таким образом, мы наблюдаем осторожность западных инвесторов при вложении капиталов. Если сравнить привлечение иностранных инвестиций в другие государства Европы, то мы видим, что по про-

гнозу, базирующемуся на анализе сравнительных преимуществ для иностранных инвесторов различных стран, Россия получит в 1996-2000 годах свыше 30 млрд.долл.; Польша получит в 14 раз больше, чем Украина, Чехия в 10 раз больше чем Украина, Венгрия - в 12 раз, прибалтийские страны - в 1,5 раза. Поэтому настоятельно необходимо предпринимать более активные шаги по привлечению иностранных инвестиций в экономику Украины. Специфика проблем, стоящих перед Украиной, однозначно определяет форму привлечения иностранного капитала. Украинский экономический кризис - это кризис сферы предложения, факторы спроса имеют второстепенное значение. Поэтому иностранные кредиты не дадут большого эффекта в нынешних условиях. Иностранные инвестиции, в отличие от иностранных кредитов, не увеличивают внешний долг страны, а, наоборот, при создании ориентированных на экспорт производств способствуют накоплению валютных ресурсов для его погашения. В отличие от портфельных инвестиций, прямые способствуют притоку новых технологий, лицензий, ноу-хау, управленческого опыта.

Привлекая иностранный капитал, следует учитывать новые условия, складывающиеся в мировом хозяйстве. По оценке организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), глобальной проблемой 90-х годов может стать относительная нехватка сбережений в результате относительного старения населения и измерения распределения национального дохода в пользу потребления. В тоже время изменяется структура экспорта капитала (см.табл.1.).

В первой половине 1996 г. западные специалисты оценили рейтинг партнеров 26 бывших социалистических стран и союзных республик СССР. Оценка проводилась по 11 параметрам. Среди названной группы стран Украина находилась на 20-м месте с об-

щим показателем 3.0. Для сравнения можно отметить, что для Чехии рейтинг составил 8,6.

Таблица 1.

Изменения структуры экспорта капитала из развитых стран (в%)

	70-е годы	80-е годы	90-е годы
Прямые инвестиции	45	35	20
Портфельные инвестиции	19	53	70
Кредиты	36	12	10
Всего	100	100	100

Зарубежных инвесторов также останавливает значительный, по сравнению с другими постсоциалистическими странами, уровень криминализации экономики. По оценкам Мирового Банка, за прошлый год объемы операций теневого сектора экономики составили 4%5 украинского ВВП.

Необходимо отметить, что спрос на зарубежные инвестиции в мире в целом значительно превышает их предложение. Поэтому появление Украины на мировом инвестиционном рынке предполагает острую конкурентную борьбу за привлечение этих средств.

Кто же является субъектами иностранных инвестиций? Мы можем предложить следующую классификацию иностранных инвесторов в Украине. Первый тип инвесторов - это крупные компании, готовые налаживать собственное производство и дилерскую сеть (в первую очередь, из США и Германии), а также крупные корпорации из Южной Кореи. Эти компании готовы иногда идти даже на временные потери, чтобы занять свою нишу в развивающемся украинском рынке. Второй тип инвесторов, который получает распространение в последние годы - различные фонды, стремящиеся диверсифицировать собственные инвестиции и обеспечить своим вкладчикам средний уровень прибыли. В последние годы они все активнее работают в нашей стране, особенно, если их действия

получают поддержку официальных кругов и финансовых учреждений в собственных странах (например, США).

Третий тип инвесторов - это мелкие иностранные компании, которые находят в Украине специфические ниши для своего бизнеса. Это, в частности, касается украинской нефтедобычи, куда трудно привлечь лидеров отрасли. Для таких компаний получение устойчивых доходов и возможность самореализации являются ключевыми характеристиками.

Четвертый тип инвесторов - это разбогатевшие граждане Украины, которые, желая получить определенные льготы, выступают в роли иностранных инвесторов, вкладывая деньги в прибыльные украинские предприятия. Поэтому инвестиции из Кипра или Лихтенштейна намного превышают капиталовложения из таких стран, как Канада или Япония.

Пятый тип инвесторов - компании из Восточной Европы и бывшего СССР, которые на основе новых принципов пытаются наладить кооперацию с украинскими предприятиями, используя часто неформальные отношения, производственные связи и знание рынка.

Приведенная классификация в дальнейших исследованиях будет дополнена фиксированным набором критериев инвестиций, географическим распределением и т.п. Но в данном случае важно понять, какими идеями руководствуются инвесторы, приходя на украинский рынок, чего они ожидают от своих потенциальных партнеров, в какой форме будет организован их бизнес.

И в заключение сделаем некоторые выводы: исходя из анализа статистики - прямых иностранных инвестиций стало более равномерным: если на 1 июня 1995 года на 10 регионов Украины из 26 (области, Крым, Киев) приходилось 95% инвестиций, то через год-

уже 84%. Однако, доминирование Киева остается - на столицу приходилось более 40% всех иностранных инвестиций. Во-вторых, исходя из данных таблицы 2, США в 1996 году опередили Германию по общему объему капиталовложений и продолжают увеличивать инвестиции в Украину.

Таблица 2.

Шестерка ведущих инвесторов в экономику Украины
(по состоянию на октябрь 1996 года).

Страны	Объем инвестиций, млн.долл.	Доля в общем объеме, %
США	271,4	17,8
Германия	176,6	14,4
Россия	115,1	9,4
Нидерланды	82,0	6,8
Великобритания	82,0	6,7
Кипр	66,5	5,4
В целом по группе	743,3	60,5

В-третьих, серьезных изменений в отраслевой структуре иностранных инвестиций в 1996 году не произошло - на товарные операции по-прежнему приходится более четверти общего объема. А тенденция такова, что в производство на территории Украины вкладывают деньги очень немногие (проект "ДЕУ" на "АвтоЗАЗе").

Таким образом, текущее состояние иностранных инвестиций и составляющих инвестиционного климата в Украине нельзя оценивать однозначно. В то же время, в целом, как представляется, можно говорить о преобладании неблагоприятных условий для массового притока иностранных инвестиций. Это означает, что очень высок риск вложений в украинскую экономику, а, следовательно, - планируемая минимальная норма доходности.

ПЕРСПЕКТИВЫ И УСЛОВИЯ ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В НОВЫЕ И КРИТИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ДОНБАССА И УКРАИНЫ

Дорофиенко В.В., к.э.н.,
Институт управления,
г. Донецк, Украина

Независимой Украине в наследство досталась экономика с архаической структурой (48% промышленности составляет сырье и топливные отрасли, 28% непосредственно связано с военно-промышленным комплексом и только 24% производят товары народного потребления), с разрушенными производственными связями. Две трети основных фондов требуют обновления. Отсюда понятно, какие огромные потребности и возможности для инвестирования есть у Украины. К этому необходимо добавить, что чрезвычайно важное экономическое и гуманитарное значение имеют инвестиции в человека (в просвещение, культуру, науку, охрану здоровья).

Без обновления производственного аппарата, а значит, без эффективной инновационной, технической и технологической политики остановить процесс деградации экономики невозможно. Необычно острой является потребность в инвестициях. Если Украине нужна помощь с Запада, то в первую очередь технологическая. Без технологического прорыва Украина останется сырьевым придатком, поэтому нужны последовательные и решительные усилия, чтобы перейти к возрождению. Современное положение экономики Украины обязывает к проведению активной инновационной и инвестиционной политики, без этого нет будущего. Вызывает тревогу то обстоятельство, что уменьшаются наши воспроизводимые ресурсы. Поэтому необходимо все, что происходит в украинской экономике, оценить с точки зрения инновационных и инвестиционных процессов, это должно стать приоритетным. Однако по

многим причинам, прежде всего, политического характера, использование иностранного капитала не получило в СНГ и Украине серьезного развития.

В середине 1992 года был опубликован Закон Украины "Об иностранных инвестициях", основной целью которого является установление правового режима инвестиций на территории Украины. После этого на территории Украины различные формы и способы иностранных инвестиций - индивидуальные вложения иностранных граждан, фирм, акционерных обществ, фондов, иностранные вклады в создание совместных с украинским капиталом, предприятий - получили правовой статус. Зарубежный инвестор теперь может свободно участвовать в предприятиях, которые организуются совместно с украинскими юридическими и физическими лицами, создавать свои предприятия, их филиалы, приобретать движимое и недвижимое имущество, включая земельные участки, дома, транспортные средства. С 1 января 1993 года зарубежный инвестор приобрел право на использование природных ресурсов на территории Украины. Предприятия с иностранными инвестициями уплачивают налоги в соответствии с действующими на территории Украины законами. В тоже время Закон "Об иностранных инвестициях" предусматривает целый ряд исключений. Законом к совместным предприятиям с иностранным капиталом относятся такие, в которых доля иностранного капитала - не ниже 20% объявленного уставного фонда или не менее 100 тысяч долларов США. Именно такие СП в силу статьи 32 принятого Закона имеют существенные налоговые льготы. Данный Закон открывает украинскую экономику для иностранных инвесторов, бизнесменов.

В мае 1992 года Президент Украины издал Распоряжение "Об усилении правовой защиты иностранных инвесторов". Такое внимание к этой проблеме со стороны руководства Украины вызвано

тем, что экономика молодого государства стремится жить и развиваться по цивилизованным законам, эффективно и выгодно интегрироваться в европейскую и мировую экономическую системы. Достижению этой цели должен содействовать закон Украины "Об иностранных инвестициях". Этот закон получил высокую оценку иностранных инвесторов, которые намерены вкладывать в экономику Украины свой капитал, внедрять современные технологии и передавать опыт работы в условиях рыночных отношений. С января 1993 года зарубежный инвестор приобрел право пользования землей и концессий на использование природных ресурсов на территории нашей республики.

Несмотря на ограниченные источники бюджетного финансирования, активизация инвестиционной деятельности в Украине, в том числе привлечение иностранного капитала, невозможна без государственного вмешательства. Прежде всего, на государстве лежит ответственность за создание благоприятного инвестиционного климата, в том числе для иностранных инвесторов. Это подразумевает оздоровление финансов, разработку законодательной базы, обеспечение внутренней конвертируемости гривны. Роль государства как инвестора усиливается в период высокой инфляции. Инфляция делает практически невозможным коммерческие инвестиции в новое строительство даже с небольшим по украинским стандартам (2-3 года) срокам строительства. В обозримой перспективе без участия государства невозможны крупные инвестиции в поддержание и развитие базовых отраслей экономики, а также транспортной системы и системы связи.

Как показывает анализ, частный иностранный капитал не будет поступать в страну с парализованной внутренней инвестиционной активностью, при современном положении дел этого нельзя добиться никакими законодательными льготами. Иностранный ин-

вестор не будет вкладывать капитал в регионы с неразвитой или полуразрушенной транспортной инфраструктурой и системой материального снабжения, дефицитом электро- и теплоэнергии. В тоже время, как показывает анализ опыта первых лет, значительные иностранные инвестиции не будут вложены в такие наиболее фондоемкие отрасли, как электроэнергетика, тяжелое и транспортное машиностроение, а также отрасли производственной инфраструктуры. Проведенный даже краткий анализ состояния и тенденций развития народного хозяйства определяет следующие направления инвестиций: а) сельскохозяйственное производство и продукты питания; б) товары народного потребления в сферах бытового обслуживания, транспорта, связи; в) модернизация промышленных предприятий (машиностроение, металлургия, угольная промышленность, химия, коксохимия и др.); г) мероприятия экологического мониторинга; д) другие направления.

Резкое сокращение важнейшего источника финансирования инвестиций бюджетных ассигнований, сопровождается уменьшением доли прибыли предприятий, направляемой на расширение производства. Вместе с тем роль новых коммерческих структур в суммарных инвестициях пока незначительна. Наиболее остро падение инвестиций сказалось в отраслях топливно-энергетического комплекса, где необходимо постоянное возмещение выбывающих мощностей. Катастрофически ухудшается состояние основных производственных фондов в электроэнергетике, что пока еще не привело к резкому падению производства электроэнергии, но создало предпосылки пострадавшим от инвестиционного спада в 1991 году. Котраслям, в наибольшей степени пострадавшим от инвестиционного спада в 1991 году можно отнести также черную и цветную металлургию, химическую промышленность, тяжелое и транспортное машиностроение.

При частой смене законодательных актов по вопросам иностранного инвестирования в настоящее время рассчитывать на прибыли для иностранных инвесторов нереально, также как и опираться на гарантии возвращения вложенного капитала. По экспертным оценкам, в обозримом будущем не предвидится серьезной заинтересованности во вкладах в украинскую экономику, а каждый новый шаг правительства только усиливает впечатление полной непредсказуемости бизнеса. Следует подчеркнуть, что именно поэтому США и ограничиваются пока помощью в виде благотворительных рейсов с медикаментами, интеллектуальной поддержкой группами американских добровольцев, а также программ трудоустройства ученых, ранее работающих в отраслях связанных с производством оружия массового уничтожения. Помощь же американских частных фондов, а также индивидуалов украинской диаспоры в США недостаточна в масштабах Украины.

До начала 1996 года в Донецкой области зарегистрировано 298 совместных предприятий и филиалов совместных предприятий с участием инофирм из 46 стран мира. Объем совместных предприятий составил 32 млрд. долл. США. Экспорт в основном представлен полуфабрикатами из стали - 45%, металлоконструкциями - 14%, цветными металлами, сплавами и изделиями из них - 11%, транспортными услугами - 8%, нержавеющей сталью - 6%, чугуном - 5%. Привлечь иностранных инвесторов, как показывает анализ, могут три момента: - определенная политическая и экономическая стабильность в государстве, куда они собираются вкладывать свои капиталы; - необходимость эффективных и надежных гарантий репатриации, т.е. возврата полученных прибылей; - необходимость реальной приватизации государственного сектора экономики. Если этого в полной мере не достигнуто, то для иностранного

партнера сотрудничество в Украине усложняется определенным риском.

В то же время законодательные акты Украины пока не решили немаловажную для иностранных инвесторов проблему - право приобретения земли в собственность. Привлечение иностранного капитала без пересмотра положений Земельного кодекса не решить.

Спецификой Донецкой области является почти полное отсутствие свободных земель, высокая концентрация промышленного и сельскохозяйственного производства на всей ее территории. Это представляет особые требования к процессу создания новых и расширению действующих предприятий. Управление регионом, учитывая недопустимость использования его в качестве топливно-сырьевого придатка развитых стран, при выдаче разрешений на иностранные инвестиции должно руководствоваться следующим:

1. Вклад иностранного участника в форме машин, оборудования или другого имущества, ввозимого в Украину, может осуществляться, если: а) оно необходимо для производственной деятельности или иностранного предприятия; б) аналогичное оборудование или имущество не производится в Украине, либо цена его производства в Украине слишком высока, либо его технический уровень или срок поставки не способствует требованиям.

2. Вклад иностранного участника в форме прав промышленной собственности или патентов и лицензий должен отвечать хотя бы одному из перечисленных требований: а) обеспечивать производство необходимых для Украины новых товаров, либо экспортных товаров, пользующихся большим спросом на международных рынках; б) гарантировать значительное улучшение качества, технических характеристик, снижение стоимости уже выпускаемых товаров; в) обеспечивать существенную экономию сырья, топлива, энергии; г) улучшать экологическую обстановку в регионе.

Иностранные инвестиции рационально прежде всего направить на создание и организацию переработки огромного количества сосредоточенных в регионе промышленных отходов, а также для переработки транзитных грузов в Мариупольском порту. Организуемые предприятия по переработке отходов могли бы содействовать на компенсационной основе.

Рационально создание на территории Донецкой и Луганской областей функциональных зон: внешнеторговых, ориентированных на экспорт и расположенных вблизи крупных транспортно-перевалочных узлов; научно-технических, вблизи научных центров, основной целью которых является создание совместных предприятий по переработке наукоемких видов продукции (Донецкий научный центр Национальной Академии наук Украины) и др.

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ОПТИМИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Гринева В.Н.,
Соловьев В.В.,
Колосниченко И.М.,
ХГЭУ, г. Харьков, Украина

В рыночной экономике производители, продавцы и покупатели действуют в условиях неопределенности на свой страх и риск. При выборе решения часто приходится встречаться не с сознательным противоречием участников сделки, а с их недостаточной осведомленностью об условиях, в которых будет проводиться операция. В связи с этим появляются различные методы управления риском.

Под риском понимают вероятность потерь предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов в результате осуществления определенной производственной и финансовой деятельности.

Анализ рисков подразделяется на два взаимодополняющих друг друга вида: качественный и количественный.

Качественный анализ помогает определить факторы риска, этапы и виды работы, при выполнении которых риск возникает, т.е. установить возможные области риска и после этого - отождествить все возможные риски.

Количественный анализ риска - численное определение размеров отдельных рисков и риска проекта в целом. При количественном анализе риска могут использоваться различные методы.

В настоящее время наиболее распространенными являются:

статистический;

анализ целесообразности затрат;

метод экспертных оценок;

аналитический;

использование аналогов.

Следует обратить внимание на математическую теорию конфликтных ситуаций - теорию игр, которую можно использовать при анализе хозяйственной деятельности предприятий всех видов деятельности.

Особенностью теории игр является то, что она дает возможность находить оптимальное решение конфликтных ситуаций, т.е. в таких случаях, когда возникает противоречивость интересов участников, в результате их столкновения кто-то должен выиграть, а кто-то проиграть. Причем это противостояние происходит в условиях неопределенности о действиях участников. Конечной целью теории игр является определение максимального размера риска и установления его оптимального уровня.

Анализ с помощью приемов теории игр побуждает предпринимателя рассматривать все возможные варианты как своих действий, так и стратегии партнеров, конкурентов. Формализация данно-

го процесса позволяет улучшить понимание предпринимателем проблем в целом.

Таким образом, теория игр - собственно наука о риске.

Каждая непосредственно взятая из практики ситуация оказывается очень сложна, а ее анализ затрудняется наличием многих, часто несущественных факторов. Чтобы сделать возможным математический анализ конфликтной ситуации, приходится отвлекаться от всех второстепенных факторов, т.е. построить модель этой ситуации.

Теория игр дает участникам рекомендации лучших стратегий.

Целью является выработка оптимальных стратегий, которые при многократном повторении обеспечивают одному из участников максимально возможный средний выигрыш, или минимально возможный средний проигрыш.

Рассмотрим описание аппарата теории игр на примере плановой игры, в которой участвуют игроки-предприятия А и В.

В начале необходимо ввести обозначения: A_i - стратегия игрока предприятия А; B_j - стратегия игрока-предприятия В; a_{ij} - размер платежа в результате обеих стратегий (ij) , т.е. число, характеризующее выигрыш предприятия А и проигрыш предприятия В.

Далее вносим в матрицу, имеющую следующий вид (табл.1.).

Таблица 1.

Платежная матрица

$A_i \backslash B_j$	B_1	B_2	...	B_n
A_1	a_{11}	a_{12}	...	a_{1n}
A_2	a_{21}	a_{22}	...	a_{2n}
...	...	...	...	...
A_m	a_{m1}	a_{m2}	...	a_{mn}

Поясним, что представляют из себя элементы этой матрицы. Если участник А выбирает первую стратегию, а игрок В n -ую стратегию, то сумма выигрыша (проигрыша) равна a_{1n} . В принципе каждый из игроков - участников может выбрать любые стратегии, но они заинтересованы в выборе оптимальных. Если один игрок стремится максимизировать свой выигрыш, то второй - минимизировать свой проигрыш.

Стратегия, состоящая в выборе той или иной строки (столбца) платежной матрицы, называется чистой стратегией игрока.

Выбор этой стратегии при любых действиях второго игрока обеспечивает ему максимальный гарантированный доход.

Таким образом, выбор оптимальной стратегии игроком А можно записать математически следующим образом:

$$\alpha = \max_i \min_j a_{ij}$$

Игрок В заинтересован проиграть как можно меньше. Поскольку он не знает действия своего партнера, в каждом столбце он ищет максимум, т.е. то, что он будет вынужден заплатить при самом неблагоприятном для него выборе игрока А.

Математически выбор оптимальной стратегии вторым игроком записывается следующим образом:

Принцип выбора оптимальной стратегии первым игроком в теории игр называется нижней ценой игры или максимальным выигрышем (сокр. максимин), второй - верхней ценой игры минимаксным выигрышем (сокр. минимакс).

Для этих величин всегда справедливо неравенство: $\alpha \leq \beta$.

Если же $\alpha = \beta$, то те значения i и j при которых это равенство достигается представляет собой оптимальные стратегии игро-

ков, а элемент платежной матрицы при этом является точкой равновесия или седловой точкой.

Игры, платежная матрица которых имеет седловую точку, наиболее просты, но в реальной действительности встречаются очень редко. Если точки равновесия не существует, то игра ведется не в чистых, а в смешанных стратегиях. Если выбор чистой стратегии заранее предопределен, то формирование смешанной стратегии происходит в условиях, когда игрок заранее не знает, какую стратегию он выберет.

Если допустить возможность использования смешанных стратегий, то для каждой конечной игры можно найти оптимальное решение, т.е. пару устойчивых оптимальных стратегий игроков.

В теории игр доказывается основная теорема матричных игр: любая матричная игра имеет решение в смешанных стратегиях. Из этой теоремы следует, что каждая матричная игра имеет цену v , причем эта цена всегда лежит между нижней и верхней ценой игры:

Для обоснованного принятия решения в условиях неопределенности необходимо договориться о критериях оценки состояний природы. Под "природой" в теории игр понимается объективная действительность, а игры в этих условиях называются "играми с природой". Необходимые для решения задачи вероятности состояний могут быть определены из статистических данных, полученных при многократном наблюдении состояний природы.

Можно сформулировать критерии принятия обоснованного решения, не пользуясь понятием вероятности событий, основываясь только на понятиях максимина и минимакса.

Такие критерии носят имена впервые предложивших их ученых. Максиминный критерий Вальда основан на выборе стратегии игрока A , для которой минимальный выигрыш максимален. Если руководствоваться этим критерием, то надо всегда ориентировать-

ся на худшее в игре и выбирать ту стратегию, при которой выигрыш в худших условиях является максимальным.

Минимаксный критерий Сэвиджа рекомендует игроку А выбрать ту стратегию A_i , при которой наименьшей является величина риска R_{ij} неблагоприятной ситуации. Этот критерий обеспечивает принятие решения, избавленного от большого риска в любых условиях.

Критерии Вальда и Сэвиджа - критерии крайнего пессимизма.

Критерий Гурвица называют критерием пессимизма-оптимизма. Этот критерий рекомендует руководствоваться при выборе решений не крайним пессимизмом и не крайним оптимизмом.

Выбор какого-либо одного критерия для принятия решений в большинстве случаев не является самым лучшим выходом. Поэтому анализ матрицы игры с точки зрения разных критериев часто дает лучшее представление о ситуации, достоинствах и недостатках каждого решения, чем какой-либо отдельный критерий. Если окажется, что разные критерии приводят к одному и тому же решению, то тем лучше, ибо тогда можно смело принимать рекомендуемое решение.

ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОБЛЕМАМИ.

Понежда Г.В.,
соискатель ХГУ,
г. Киев, Украина

Анализ зарубежного и отечественного опыта управления финансами на уровне предприятий (объединений), регионов и государства в целом свидетельствует, что переход от централизованного планирования к рыночной экономике - это, помимо прочего, шаг к замене количественного нормирования как основного механизма распределения ("выделения") ресурсов на использование

“ценовых сигналов” как денежного отражения состояния экономических пропорций. В рыночной экономике распределение фондов (ресурсов) осуществляется при посредничестве многих рынков. Связывающим звеном здесь выступают деньги или их заменители - ценные бумаги, а содержательным механизмом связи является перелив капитала, осуществляемый посредством обращения ценных бумаг.

В цепи производственно-экономических отношений финансовые отношения представляют собой завершающее звено.

Важнейшим блоком системы управления экономикой является финансовый менеджмент, от состояния и функционирования которого зависит эффективность обратных связей управления.

В Украине идет становление финансового управления и движение его на первое место. В основе этого процесса лежит тот факт, что национальные деньги все больше становятся реальными деньгами. Этому способствовала либерализация цен и финансовая стабилизация, а следствием стал равный или почти равный “вес” денег при измерении результатов.

Составной частью финансового управления является управление инвестициями. Различают следующие виды инвестирования:

1) По прибыли как источника инвестирования:

1.1. последовательные;

1.2. параллельные ;

1.3. интервальные .

2) По форме инвестирования :

2.1. денежные вложения ;

2.2. вложения движимого и недвижимого имущества ;

2.3. Вложения в форме нематериальных активов (интеллектуальные ценности) ;

3) По объекту инвестирования :

3.1. в основные средства (капитальные вложения);

3.2. в оборотные активы ;

3.3. в нематериальные активы (патенты, лицензии, "ноу-хау");

3.4. в финансовые инструменты (акции, облигации, и т. п.).

4) По времени использования инвестиций :

4.1. долгосрочные (свыше 2 лет) ;

4.2. среднесрочные (от 1 года до 2 лет) ;

4.3. краткосрочные (до 1 года) ;

5) По характеру учета инвестиций :

5.1. валовые ;

5.2. чистые ;

6) По характеру участия в инвестировании :

6.1. прямые ;

6.2. непрямые ;

7) По формам собственности инвесторов :

7.1. частные ;

7.2. государственные;

7.3. иностранные;

7.4. совместные.

В течение последнего пятилетия в Украине, в ее регионах и отраслях не происходит даже простое воспроизводство, а процесс падения производства практически стал закономерным во всех отраслях хозяйства.

Инвестирование всегда сопряжено с риском. Поэтому необходимо изучить и учесть все возможные направления и объекты вложения средств, выбрать наиболее надежные и выгодные из них с точки зрения привлекательности региона, отрасли, конкретного объекта инвестирования. Определение привлекательности того

или иного объекта - дело сравнительно новое в отечественной инвестиционной политике .

Оценка инвестиционной привлекательности различных регионов Украины производится по специальной программе , оценивающей этот фактор на основе ранжирования регионов по таким пяти обобщенным показателям , как уровень их общеэкономического развития, степень развитости инвестиционной инфраструктуры , демографическая характеристика, развитость рыночных отношений и коммерческой инфраструктуры региона . На основании полученных результатов были выделены четыре группы регионов по уровню инвестиционной привлекательности .

МЕТОДИКА АНАЛИЗА НЕЙТРАЛЬНОСТИ ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ

Стороженко О.А.,
к.э.н., ХГУ,
г. Харьков, Украина

Мы провели самостоятельное исследование эффективности монетарных связей в Украине за тридцать последних лет на основе собственной методики с помощью построения модели функции спроса на деньги методом агрегирования компонентов денежной массы по признаку нейтральности. В данном контексте выделялось 4 денежных агрегата, характеризующихся следующими признаками: агрегат N0 состоит из наличных денег на руках у населения, а также в кассах юридических лиц; помимо N0, входящего в состав N1, основным элементом последнего являются остатки средств на текущих и расчетных счетах, то есть все депозиты до востребования; а для расчета показателя N2 использовались все компоненты N1 и депозиты со смешанным режимом функционирования; агрегат N2 и суммы кратко-, средне-, долгосрочных депозитов юридических лиц и срочные вклады населения составляют

денежный агрегат N3; показатель же N4, помимо N3, включает в себя и средства в ценных бумагах. Таким образом, каждый последующий денежный агрегат включает в себя все элементы предыдущего, является носителем большей массы денег, чем предыдущий и поэтому более нейтрален.

В ракурсе вышеизложенного прежде всего следует отметить, что обобщенный анализ экономики Украины с 1965 по 1995 годы свидетельствует об определенном опережении темпов роста денежной массы над соответствующими показателями реальных значений макроэкономических переменных. Средний коэффициент общей нейтральности экономики за тридцать последних лет в связи с ростом цен уменьшился в 213,7 раза и в середине 90-х годов составляет 1,2, в то время как в развитых странах он около 8. Приведенный факт свидетельствует о явной гиперинфляции в Украине.

Нами был проведен подробный анализ украинской монетарной базы и за более короткий (1992-1995 годы) промежуток времени, где отмечались ее большие колебания (например, N2 за данный период вырос более чем в 80 раз). Мы рассматривали и средние характеристики эластичности денежной массы по реальным значениям макроэкономических переменных в Украине. Уставлено, что за 1992-1995 годы была крайне низкая эластичность денежной массы по проценту (коэффициент колеблется от 0.00 до 0.02), очень высокая эластичность по индексу розничных цен (коэффициент колеблется от 12.01 до 37.50), проявилась тенденция номинального роста национального дохода и валового общественного продукта за счет инфляции при практически нейтральном воздействии изменений денежной массы на реальный выпуск продукции (соответствующие коэффициенты колеблются от 0,01 до 0,35).

Последний факт, по нашему мнению, опровергает заявление Фридмана о том, что "ликвидной ловушки" не может существовать в действительности. Мы полагаем, что, с определенной долей допущений (имеется в виду "бегство" не от облигаций, а от безналичных денег к наличным; кроме того, тот факт, что ставка процента традиционно крайне высока, а не крайне низка, указанные факторы в данном случае придают кривой спроса на деньги несколько иную форму, чем обычно), гипотеза Кейнса о "ликвидной ловушке" вполне может быть проиллюстрирована современным положением дел в Украине, где в последнее время особенно ясно прослеживается корреляция между индексом розничных цен и денежными агрегатами (коэффициент близок к 1); а также очень низкая степень связи между реальными значениями макроэкономических показателей, процентом, доходностью банков, вкладами, сбережениями населения и агрегатами денежной массы (коэффициент корреляции колеблется от 0,01 до 0,44).

Мы полагаем, что оценка в целом за 30 лет монетарных связей в Украине, ввиду их крайней неэффективности вполне подтверждает гипотезу Юма о нейтральности денег, ибо она выявляет следующие монетарные тенденции: взаимосвязь процента, реальных значений основных макроэкономических переменных и показателей денежной массы определенно невелика (коэффициент корреляции колеблется от 0,21 до 0,33); прослеживается крайне высокая степень связи между индексом цен и показателями денежной массы (коэффициент корреляции колеблется от 0,86 до 0,95).

В целом можно сделать вывод, что в результате анализа длительной перспективы динамика денежных агрегатов с N_0 по N_4 близка, то есть попытка построения функции спроса на деньги практически удалась. Кроме того, так как в Украине, думается, отсутствует единая рациональная методика анализа банковского

баланса, адекватно отражающая процессы монетарного управления на современном этапе (как аргумент: если в балансе коммерческих банков развитых стран обычно приводится конечная сумма прибыли (убытка), то у украинских банков балансы содержат аж 4 группы результативных счетов: доходы (сч.96), расходы (сч.97), прибыль (сч.98) и отвлеченные средства за счет прибыли (сч.95). При этом отдельной эффективной украинской отчетности, содержащей показатели финансовых результатов, отвечающей международным требованиям, пока нет. В зарубежной же банковской практике применяется специальная методология - Отчет о финансовом состоянии (Financial Statement), который содержит 2 неотъемлемых друг от друга, представляющих единое целое раздела: баланс (Balance Sheet) и счет результатов (Income Statement). Нами в диссертации разработана собственная методика, в основе которой, как уже ранее отмечалось, лежит понятие нейтральности денег, что, по нашему мнению, весьма актуально в условиях гиперинфляции, кроме того, здесь мы стремились учесть не только национальные особенности украинской экономики, но и привести в определенное соответствие анализ отечественных монетарных связей с общемировыми стандартами. Методика уже используется в практике отечественного монетарного управления.

В ней, исходя из монетарного менеджмента, кроме построения функции спроса на деньги, еще рассматриваются и определенные особенности аналитической работы, ее основные направления, этапы анализа банковского баланса, приводятся все виды группировок счетов, дается схема размещения банковских средств и схема группировок активов и пассивов для расчета собственных и привлеченных ресурсов, в связи с чем предлагается единая система показателей, которая может быть задействована во всех видах анализа монетарных связей, вместе с соответст-

вующими группировками счетов, отражая индукцию агрегатов с N0 по N4 на микро- и макроуровне.

Согласно методике, разработанной нами, в работе были использованы формулы расчета кредитной эмиссии, которые могут задействоваться и для определения изменений норматива минимальных резервов, а также для расчета коэффициентов наличности (например, как отношение N0 к N4 или же N0 к N1).

На данном уровне изложения следует еще раз отметить, что анализ отечественных монетарных связей в результате сопоставления современной модели монетарного менеджмента с национальными особенностями украинской экономики привел нас к следующему заключению: для повышения эффективности монетарного управления Украине необходимо реально отказаться от воплощения идей концепции "здоровых финансов", составляющих действительную основу ее нынешней денежно-кредитной политики.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ УКРАИНЫ

Белан Л.В.,
аспирант ХГУ,
г. Харьков, Украина

В современных условиях ясно видно, что на всех уровнях активно идет поиск средств изменения общества. Одним из основных средств развития экономики являются инвестиции. Иностранные, собственные или заемные инвестиции способны разрешить многие проблемы.

Так сложилось, что будущее Украины и Харькова во многом зависит от того, как мы будем работать с потенциальными инвесторами. За счет бюджета - государственного или местного - в ближайшее время серьезных сдвигов в экономике достичь невоз-

можно. Поэтому крайне важно привлекать иностранный капитал, обеспечить ему гарантии.

Инвесторам необходимо предлагать прежде всего такие проекты, в которых принимают участие местные органы власти, что создает дополнительные гарантии сохранности капитала. Это такие проекты как:

1. Крупная и серьезная программа реконструкции центральной части города, а именно проект создания деловой зоны в районе Левады.

2. Важный проект реконструкции действующего или постройки нового международного аэропорта.

3. Сотрудничество с зарубежными партнерами по программе строительства жилья.

Привлечение инвестиций - кропотливая и достаточно продолжительная работа. Быстрыми темпами ничего не добьешься. Можно найти финансирование по всем проектам, но основная проблема заключается в том, что нас по-прежнему плохо знают.

Проведенный анализ объемов иностранных инвестиций в Украину оказалось, что инвестиции были осуществлены иностранными партнерами из 83 стран мира в 2123 предприятия и организации Украины. Самые большие объемы инвестиций зарегистрированы у фирм из США - 22%, Германии - 17%, Великобритании - 8%. Среди стран бывшего Союза основные инвестиции приходятся на Россию - 92% и республики Балтии - 6%. Всего же инвестировали в украинскую экономику 17,5 млн. долл. США (5% от общего объема). Наиболее крупные капиталовложения иностранных инвесторов были направлены в машиностроение, черную металлургию - 28%, пищевую промышленность - 21%, внутреннюю и внешнюю торговлю - 17%.

Рассчитывая на иностранные инвестиции, нельзя забывать и о внутренних резервах, т.е. о свободных средствах населения.

Изучение теории развития и сущности кредита и кредитных отношений дало возможность определять главные предпосылки облигационного займа как своеобразной формы кредита и определить роль, которую он отражает на региональном уровне.

Главным условием возникновения облигационного займа является бурное развитие промышленного производства, которое поглотило все наличные - как государственные, так и банковские - финансовые ресурсы.

Новый финансовый инструмент открыл большие возможности к консолидации необходимых капиталов. Дальнейшее развитие городов, которое также требовало более значительных финансовых затрат, обусловило появление новой формы облигационных займов - муниципальных. Эти займы значительно отличались от государственных, потому что направлялись только на потребности городов. Интегрируя свойства кредита и инструментов рынка ценных бумаг, облигационный муниципальный займ приобретает особые, свойственные только ему возможности:

консолидацию значительных по объему денежных средств, поскольку в приобретении облигаций займа может принимать участие неограниченное количество как юридических, так и физических лиц;

получение необходимых объемов денежных средств на длительный период, в течение года и более;

погашение долговых обязательств по облигационному займу в сроки и по объемам, которые выбираются заемщиком соответственно его потенциальным возможностям;

погашение суммы займа и выплата прибыли на заемный капитал, при соответствующих условиях развития общества может приобретать формы, отличающиеся от денежных.

Появление такого финансового инструмента освободило государственный бюджет от необходимости за свой счет решать региональные проблемы, а город получил дополнительный источник финансирования для их решения.

Если оценивать это явление с теоретической точки зрения, то можно с уверенностью утверждать, что произошло перераспределение сфер консолидации финансовых ресурсов между государством и регионами. В советское время властные структуры государства сменили механизм консолидации свободных средств различных слоев общества, устранив от этого местные органы власти.

Поэтому в условиях современности, когда местным органам власти снова предоставлена возможность и право проведения облигационных займов, они, начав их применять, ощутили определенные трудности, связанные с отсутствием нормативно-правовой и методической базы.

Однако сегодня на примере г. Харькова успешно развивается проект первого муниципального займа. Было выпущено облигаций на 150 млрд. крб. Это небольшая сумма, но этот проект главным образом был направлен на обработку механизма привлечения и использования средств, а средства займа пошли на цели города.

Несмотря на некоторые положительные сдвиги в вопросах инвестирования и использования инвестиций, все-таки еще много трудностей. Анализируя основные индикаторы развития регионов Украины в 1996-1997 гг., а также состояние Харьковского региона по отношению к остальным регионам Украины, можно говорить о следующем:

удельный вес продукции харьковской промышленности в общем объеме по Украине составляет 5,1%, что объясняется тем, что

подавляющее большинство промышленных предприятий региона простаивает;

удельный вес централизованных капитальных вложений в харьковский регион в отчетном периоде составил 4,2%, что крайне мало для региона с таким производственным потенциалом;

объем прямых иностранных инвестиций в Харьковскую область составил 22622,6 тыс. долл. США по состоянию на 1 апреля 1997 года, что составляет 1,5% всех инвестиций, поступивших в Украину в этот период, причем 75,3% предприятий харьковского региона, получивших инвестиции, выпускают продукцию;

наибольшие объемы инвестиций поступили в г.Киев - 493238 тыс. долл. США или 33,2% всех инвестиций и в Днепропетровскую область - 1107969,5 млн. грн. или 7,4%. Обращает на себя внимание тот факт, что лишь 28,8% всех киевских предприятий, получивших инвестиции, выпускают продукцию;

наибольшие объемы инвестиций из регионов Украины в экономику других стран поступили из г. Киева - 35% и из Донецкой области - 11,6%. Из Харьковской области поступило 4,1% от общего украинского показателя.

На основании вышесказанного можно сделать вывод о том, что Харьковская область, к сожалению, не входит в число областей-лидеров в аспекте привлечения инвестиций и вложения средств в экономику других государств. Анализ основных индикаторов экономического развития регионов наглядно демонстрирует, что промышленный потенциал харьковских предприятий полностью не используется, капитальные вложения со стороны государства явно недостаточны для того, чтобы реанимировать экономику области и получить реальную отдачу.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Ковтуненко О.В.,
аспирант ХГУ,
г. Харьков, Украина

Основной функцией государства, выполняемой им в ходе регулирования инвестиционных процессов, является законодательная деятельность. Состояние нормативно-правовой базы в целом, а также наличие четких и продуманных законодательных актов определяют уровень развития производственных отношений в отраслях и на предприятиях.

Не подлежит сомнению стратегическая важность нефтегазовой промышленности для экономики Украины. Ее инвестиционная привлекательность обусловлена наличием в Украине запасов нефти и газа, а также широкими потенциальными возможностями в разработке направлений как поиска и разведки углеводородов, так и их переработки.

Законодательная деятельность в нефтегазовой отрасли промышленности должна ориентироваться на достижение следующих целей :

- декларирование государственной собственности и суверенитета над запасами;
- наделение компетентного органа должными правами;
- использование некоторой формы контрактных соглашений, предусмотренных законодательством.

При выполнении условий, диктуемых законодательством, обе стороны - участницы соглашений преследуют ряд целей.

Цели правительства направлены на :

- поддержание суверенитета над государственными ресурсами;

- нахождение углеводородных запасов посредством проведения разведки;
- максимизация доходов от углеводородных запасов;
- обеспечение внутренних потребностей внутренними резервами;
- повышение профессионального уровня граждан;
- обеспечение занятости граждан;
- контроль за добычей запасов в соответствии с долгосрочными планами государственной экономики.

Цели инвестора направлены на :

- получение доступа к углеводородным запасам и источникам поставки;
- получение адекватных доходов на вложенные средства;
- работу в условиях политической стабильности;
- достижение определенности и последовательности условий;
- уверенность в эффективно работающей налоговой системе;
- осуществление контроля за операциями на месторождении;
- обеспечение открытости реализации.

При этом могут использоваться три основных подхода :

Жесткая система предполагает, что

- подробное законодательство определяет все правила и условия;
- стандартизацию, определенность, низкие затраты на переговоры;
- отсутствие маневренности, сложность адаптации.

Гибкая система предполагает, что

- компетентный орган наделен широкими дискреционными полномочиями;
- некоторая стандартизация;
- более гибкая система, более оперативная реакция.

Контрактная система предполагает, что

- базовое законодательство определяет основные принципы, компетентный орган ведет переговоры по соглашениям;
- максимальная гибкость, определенность контрактов;
- условия могут корректироваться в зависимости от обстоятельств и целей.

Анализ украинского законодательства, разработанного на сегодняшний день, не позволяет говорить о фиксированном применении определенного подхода. Скорее, речь идет о попытках разумного использования всех трех типов систем в зависимости от каждой конкретной ситуации.

Международный опыт подсказывает, что наиболее оптимальной является контрактная система.

Существует четыре основных типа контрактов :

Концессионная система (налоги и роялти, разрешения, лицензии, аренда);

Соглашение о распределении продукции;

Рисковые контракты;

Контракт об оказании технических услуг.

В различных странах используются различные названия, включая "концессионная система", "лицензия" или "система аренды", "система разрешений", "система налогов и роялти". Наиболее распространенным является термин "концессия".

Посредством Концессии правительство предоставляет инвестору право собственности на всю продукцию, обнаруженную и добытую в районе концессии.

В обмен на права проведения разведки, добычи, экспорта и реализации углеводородов инвестор оплачивает все расходы, берет на себя риск неудачи, а также выплачивает правительству роялти за предоставление прав и налог на прибыль со своей прибыли от операций.

Основные характеристики :

- правительство предоставляет инвестору исключительное право собственности и права на проведение разведки, разработки и добычи углеводородов в районе концессии;
- инвестор является собственником добычи;
- инвестор оплачивает все затраты и берет на себя риск целиком за свой счет;
- инвестор платит правительству роялти сырьем или наличными;
- инвестор уплачивает налоги на прибыль, полученную в результате нефтегазовых операций;
- оборудование и объекты являются собственностью инвестора;
- инвестор имеет право транспортировать и свободно распоряжаться продукцией, включая право на экспорт;
- инвестор платит правительству ежегодную концессионную плату или лицензионную арендную плату;
- лицензионный или концессионный район разграничивается, часто в форме блоков;
- срок действия концессии или лицензии обычно охватывает полный срок эксплуатации месторождения.

Соглашения о распределении продукции.

Посредством Соглашения по распределению продукции правительство сохраняет суверенитет и право собственности на все углеводородные запасы и нанимает инвестора в качестве подрядчика для разведки, разработки и добычи углеводородов.

Будучи подрядчиком, инвестор оплачивает все затраты, берет на себя риск неудачи и получает от правительства компенсацию за понесенные затраты плюс долю продукции от операций в качестве компенсации за взятый на себя риск.

Основные характеристики :

- инвестор назначается правительством в качестве "подрядчика" на контрактной площади;

- инвестор работает целиком на свой страх и риск и за свой счет под контролем правительства;

- у устья скважины добыча принадлежит правительству, которое обладает полным суверенитетом над углеводородными запасами;

- инвестор имеет право возмещать свои затраты с процентами по ним из ограниченной доли добычи с контрактной площади. Инвестор получает право собственности на свои "компенсационные углеводороды" в согласованном пункте доставки;

- после возмещения затрат баланс добычи распределяется на заранее определенной основе между правительством и инвестором. Инвестор получает право собственности на свои "прибыльные углеводороды" в согласованном пункте доставки;

- инвестор освобождается от всех налогов, роялти и иных пошлин, за исключением тех, что в явном виде зафиксированы в соглашении;

- оборудование и объекты становятся собственностью правительства;

- контрактная площадь ограничивается на карте;

- срок действия контракта обычно охватывает весь срок эксплуатации месторождения.

Рисковый контракт.

Посредством Рискового контракта правительство нанимает инвестора в качестве подрядчика для разведки района и оценки потенциальных запасов.

Будучи подрядчиком, инвестор оплачивает все затраты, берет на себя риск неудачи, и, если открытие разрабатывается, инвестор получает от правительства компенсацию за понесенные затраты плюс премию за взятый на себя риск.

Основные характеристики :

- инвестор назначается правительством в качестве "подрядчика" для разведки и оценки контрактной площади;
- инвестор работает целиком на свой страх и риск и за свой счет под контролем правительства;
- все открытые углеводородные запасы принадлежат правительству, которое обладает полным суверенитетом;
- если делается открытие, инвестор вправе получить компенсацию наличными за понесенные затраты вместе с процентами плюс премию за принятый риск;
- у инвестора нет никаких прав на углеводородные запасы и никаких гарантированных прав перехода к стадиям разработки и добычи;
- масштаб и продолжительность разведочных работ определяются в контракте.

Рисковые контракты не являются привлекательными для крупных международных нефтяных компаний, так как :

- нефтяная компания не получает возможности увеличить свою базу углеводородных запасов или поставок сырой нефти;
- отсутствуют гарантии прав за пределами стадии разведки.

Странам, практикующим Рисковые контракты, все сложнее уравнивать потенциальный риск и вознаграждение, предлагаемые другими странами, использующими Концессионную систему или Соглашения о распределении продукции.

Контракт об оказании технических услуг.

Посредством Контракта об оказании технических услуг инвестор предоставляет правительству конкретные технические услуги за фиксированную плату наличными.

Инвестор не несет ответственности за капиталовложения и не берет на себя какой-либо риск неудачи.

Основные характеристики :

- инвестор назначается для оказания конкретных услуг;
- производится фиксированная оплата наличными за оказанные инвестором услуги;
- у инвестора нет никаких прав на углеводородные запасы и продукцию;
- масштаб и продолжительность разведочных работ определяется в контракте.

Контракты об оказании технических услуг не являются привлекательными для крупных международных нефтяных компаний, так как :

- нефтяная компания не получает возможность увеличить свою базу углеводородных запасов или поставок сырой нефти;
- нефтяная компания не имеет возможности взять на себя финансовый и технический риск, что является основой деятельности крупных международных нефтяных компаний.

Контракты об оказании технических услуг не используются большинством стран. Они не подходят для стадии разведки, поскольку не предусматривают риск, и их использование обычно ограничивается стадией добычи.

Сравнительный анализ приведенных выше типов международных соглашений позволяет говорить о несомненной привлекательности для правительства формы Соглашения о распределении продукции, преимущества которой заключаются в том, что правительство сохраняет суверенитет и право собственности на все углеводородные запасы, причем инвестор оплачивает все затраты и берет на себя риск неудачи. Таким образом, применительно к условиям Украины, наиболее важной задачей на сегодняшний день является разработка и принятие соответствующего закона о распределении продукции.