

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КАПІТАЛУ

О.Є. Багатур, к. е. н., А.А. Безуглий

Стратегія оновлення основного капіталу підприємства має на своїй меті найбільш ефективно для даного місця і в певний проміжок часу використання наявних ресурсів. Основний капітал є складовою капіталу взагалі. Поняття терміну “капітал” різні автори тлумачать з різних точок зору, проте капітал відносять до найважливіших ресурсних факторів виробництва.

В економічній науці прийнято виділяти чотири ресурсні фактори: земля, праця, капітал і підприємницькі здатності. Незважаючи на те, що усі ці фактори є лише умовними категоріями, для нашого дослідження нам необхідно визначитись як безпосередньо з категоріями “капітал” і “основний капітал”, які будуть розглядатись у цьому дослідженні, так і зв'язки вказаних категорій з іншими, в тому числі з такими категоріями, як “вартість”, “цінність” та іншими.

Слід також відзначити що, в даній роботі будуть зустрічатись і такі категорії, як “основні фонди” в значенні “основного капіталу”, “засоби виробництва” в значенні “капітальні товари” тощо. Це викликано тим, що протягом тривалого часу терміни “капітал” і похідні від цього терміну в економічній літературі обминались. Лишаються поза увагою. Але оскільки ми будемо використовувати законодавчі акти та інші наукові дослідження, що стосуються основного капіталу і де вживаються як перші, так і другі категорії, то у подальшому слід вважати це не змішуванням різних понять, а розглядати їх як одні ті ж самі поняття, але під різними назвами.

Словник української мови [1] дає декілька значень терміну “капітал”. У словнику термін “капітал” представлений як:

1. “вартість, що дає її власникові-капіталістові додаткову вартість внаслідок визиску робочої сили найманих робітників”;
2. “значна сума грошей”;
3. “багатство, цінність, надбання”.

Термін “основний капітал” цим же словником пояснюється як частина продуктивного капіталу, вкладена в засоби виробництва (виробничі приміщення, машини і таке інше) [2].

Економічний словник за редакцією П.І. Багрія і С.І. Дорогунцова [4, 1] термін “капітал” дає як “економічну категорію, що відбиває суспільно-виробничі відносини капіталістичного способу виробництва; вартість, яка внаслідок експлуатації робочої сили найманих робітників приносить додаткову вартість, самозростає”.

Тобто, термін “капітал” в політико-економічній літературі пов'язується лише з капіталістичним способом виробництва. В спеціальній же економічній літературі термін “основний капітал” підмінений такою категорією, як “фонди”. На це вказує А.Фукс [5]: “Для протиставлення цій економічній категорії (мається на увазі категорія “основний капітал”. Прим. автора) в радянській економічній літературі обґрунтовувалась категорія “фонди”. Вважалося, що категорія “фонди” властива лише такій економічній системі, де є загальнодержавна власність на засоби виробництва, вона є власністю самих трудящих, але насправді за умов адміністративно-командної системи трудящі не були власниками засобів виробництва, а останні не виступали загальнодержавною власністю. Хоча засоби виробництва в нашій колишній економіці іменувались “фондами”, по суті вони ними не були. Засоби виробництва фактично виступали у формі державного капіталу”.

Маршал А. писав: “Фактори виробництва зазвичай розподіляються на “землю”, “працю” і “капітал”. Під “землею” розуміються речовини і сили, які природа безоплатно

надає в допомогу людині – у вигляді землі і води, повітря, світла і тепла. Під “працею” розуміється економічна робота людини чи то руками, чи головою. До “капіталу” відносять весь накопичений запас засобів для виробництва матеріальних благ і для досягнення тих вигод, яких за звичай відносять до доходу”. І далі додає: “Значну частину капіталу складають знання і організація ...”, яку “... в деякій мірі ... іноді уявляється доцільним виділити “організацію” в особливий фактор виробництва”. Як і представник австрійської школи Бем-Баверк Є., стверджує, що “... в відомому розумінні існують лише два фактори виробництва – природа і людина. Капітал і організація є результатом роботи людини, яка здійснюється за допомогою природи і яка скеровується її (людини) здатністю передбачити майбутнє та її готовністю турбуватись про майбутнє”. “Організація”, як четвертий фактор виробництва, у сучасній економічній літературі зустрічається досить часто і пов’язується з такими поняттями, як “людський фактор”, “підприємницькі здібності” та ін.

Дещо іншої думки дотримувався американський економіст Дж. Б. Кларк. Деякі автори вказують, що Дж. Б. Кларк розглядав два фактори виробництва – працю і капітал, а землю вважав різновидом капіталу. Проте, як стверджує В.Серебряков, по Дж. Б. Кларку “... кожен фактор виробництва ... по-своєму продуктивний – і капітал, і капітальні блага, і підприємницька діяльність, і праця”. Тим самим виділена така категорія, як “капітальні блага”. Сам же Дж. Б. Кларк зазначав: “капітал складається із засобів виробництва, які завжди конкретні і матеріальні. Цей фактор має фундаментальне значення. Вимагаючи від капіталу матеріального існування, ми відходимо від багатьох класиків-економістів, оскільки не вважаємо набуті здатності робітників частиною фонду продуктивного багатства... При вживанні терміну “капітал” ми будемо все ж таки наполягати на тому, що капітал ніколи не є якістю самої людини, яка використовується з виробничою метою. Капітал світу, є (як і був), одним великим засобом в руках людства, що працює, озброєність, за допомогою якого людство підкорює і змінює елементи природи, що опирається.

Єдиною, найбільш характерною рисою того, що ми називаємо капіталом, – є факт перманентності. Він зберігається; і він повинен зберігатись для того, щоб виробництво було успішним. Поруште його – знищіть яку-небудь його частину – і ви зазнаєте лиха. Знищіть весь капітал, яким ви володієте, і ви повинні будете з пустими руками, так чи інакше, заробляти на своє животіння однією лише працею”.

Капітальні блага у Дж. С. Кларка це, у порівнянні з капіталом, більш вузька категорія і охоплює матеріальні предмети, які “ви повинні знищувати” для того, щоб зберегти капітал. На думку Дж. С. Кларка, “... у виробництві поєднуються дві перманентні сутності. Одна – це капітал, або багатство, яке безперервно зберігає існування шляхом скидання і відновлення матеріальних тіл – капітальних благ. Друга – це праця, яка безперервно існує таким же чином. Обидва ці перманентні агенти виробництва мають необмежену можливість тілесних перетворень – вони змінюють своє втілення щорічно і щоденно”.

Український економіст М.І. Туган-Барановський на питання “що таке капітал?” відповідає: “Капітал – це ті чи інші цінні речі, котрі через певні суспільні умови набувають здатності зростати в своїй вартості і, таким чином, давати постійний прибуток тому, кому вони належать... Капітал може приймати (найрізноманітніші) форми, він може, наприклад, виявлятися в формі запасу товарів. ... В інших випадках капітал набирає форми засобів виробництва”.

Можна приводити ще безліч поглядів на капітал, його роль, місце і склад в процесах економічних відносин. Проте слід нагадати і про теорії, які хоча і не одержали широкого визнання, в тій чи іншій мірі зайняли своє місце в історії економічних вчень. Наприклад, представник школи фізіократів Ф. Кене “зводив походження багатства до єдиного першоджерела – землі”, яка, на його думку, і є тим єдиним фак-

тором, що приносить багатство. Усіх тих, хто працює на землі, Ф. Кене називав "продуктивним класом", а усіх інших – "безплідним класом". А "Економічна таблиця" Ф. Кене, широко використовувались іншими економістами в їх дослідженнях. Під враженням Ф. Кене наш сучасник і співвітчизник М.Руденко запропонував дещо інше джерело багатства чи додаткової вартості. Він ставить під сумнів теорію К. Маркса про походження додаткової вартості: "Праця – це робота. А її можна виконувати лише способом використання якоїсь енергії. Для людини джерело енергії – їжа. Скільки енергії одержано з їжею, скільки й можна її витратити на всі енергетичні потреби людини, тобто на внутрішні витрати організму і на виробничу діяльність – ні на джоуль більше. Фактично, як ми знаємо, людський організм, завдяки своїм фізіологічним властивостям, витрачає менше, ніж одержує з їжею, але більше – ні! Якби таке трапилось, ми були б свідками порушення закону збереження енергії, а цього ніхто і ніколи не спостерігав. Твердження, що праця творить додаткову вартість, рівнозначно твердженню: трансформатор – джерело енергії". І далі: "Дійсною вартістю з погляду людства, його прогресу володіє лише енергія. Отже: додатковою вартістю може стати лише додаткова енергія. Єдиним же, відомим нам, джерелом енергії є сонце. Вугілля, нафта, газ, сланці ... не є самостійним енергетичним джерелом. Вони ніби виконують роль акумуляторів сонячної енергії або, точніше, вони – консервована сонячна енергія, яку природа розумно і щедро заложила в свої поклади в якості гарантованого запасу для нас". Однак ці теорії мають лише теоретичне значення і не мають практичного застосування, оскільки зведення усіх факторів до одного ускладнює аналіз та прогноз окремих явищ, які проводять в економічних системах. Особливо це стосується сучасного індустріального виробництва, де ми повинні абстрагуватись від конкретної ситуації в конкретному місці.

В сучасних теоретичних викладах найбільш часто зустрічається трьох- та чотирьох факторні теорії. Так, William G/ Nickels називає три фактори виробництва – землю, працю і капітал. Lila J. Truett & Dale B. Truett, Campbell R. McConnel & Stanley L. Brue та інші до вже названих факторів, додають четвертий – підприємницькі здібності (entrepreneurial ability). Кожен фактор розглядається як ресурсне джерело. Комбінація факторів створює новий продукт. Оскільки ресурси мають обмежений характер, значення четвертого фактору, "підприємницьких здібностей", полягає в тому, щоб забезпечити найоптимальніше комбінування обмежених ресурсів з метою одержання найвищого зиску, як однієї з умов, що прийнята в економічній науці. Капітал у цих авторів прирівнюється до інвестованих товарів і стосуються усього того, що стосується до виробництва товарів. Тобто машини, інструменти, обладнання, будівлі, споруди. Процес виробництва і акумуліції капітальних товарів називають інвестиціями.

Аналізуючи наведені вище визначення категорії "капітал" його місце і роль, можна виділити два підходи до визначення категорії капітал – як сукупності засобів виробництва і як грошової суми (фонду), що використовується в господарчих операціях з метою одержання доходу. Про такий поділ говорив англійський економіст J. Hicks. Щодо тих, хто вбачає в капіталі сукупність предметів, як, наприклад, будівлі, обладнання, машини, транспорт та все інше вироблене для виробництва інших товарів, J. Hicks вважав, що вони фіксують процеси накопичення в натуральній формі. Цей процес він висловив виразом "ex post (facto)", "тобто вироблене або зроблене після чогось, але таке, яке має ретроактивний ефект", тобто повернене у минуле. На думку J. Hicks, природу капіталу більш повно відображає збільшення його вартості у грошовій формі, а тому він більше схилився до другого підходу. Р. Ентов пише, що сам J.Hicks пояснював це тим, що "для індивідуального підприємця поняття "капітал" пов'язується з грошовою вартістю, яка

відображена в бухгалтерських рахунках фірми”, і тобто, більш наочна і зрозуміла в практичній діяльності для суб'єкта, що безпосередньо приймає участь у господарчій діяльності. Проте сам J. Hicks писав, що “...кожний з двох методів... можна вважати правильним і вибір між ними – лише питання зручності пояснення”.

Дійсно, капітал – це абстракція і що є капітал – залежить від того, з якої точки чи моменту абстрагуватись, а також яка поставлена мета. Ж.Б. Сей усі фактори виробництва – землю, працю і капітал – розглядав як рівноправні фактори. Дж. С.Міллер, говорячи про “продуктивну силу капіталу”, стверджує, що “... продуктивними силами є лише праця і сили природи”. Що ж до джерел походження капіталу, то “капітал є результатом заощаджень”. Але хоча капітал і є заощадження, він “споживається”. Водночас з формули кругообігу капіталу К. Маркса виходить, що капітал в своєму кругообігу приймає різні форми, а сам “споживає” і “працю”, і “землю”. При цьому праця виділений окремо, а усі інші чинники становлять другу складову.

Проте з практичної точки зору класики економічної думки дотримувались певного принципу поділу капіталу. А. Сміт пише: “Весь капітал всякого підприємця поділяється на капітал основний і капітал оборотний”. І уточнює: “Якщо весь капітал залишається незмінним, то чим менша одна з вказаних частин, тим більшою має бути друга. Оборотний капітал доставляє матеріали і заробітну плату робітників. При цьому А. Сміт до основного капіталу відносить машини, засоби праці і т.д. (там же). Пояснюючи виробничу діяльність, А. Сміт пише: “Для того, щоб привести в рух промислову діяльність, необхідно три речі: матеріали для переробки, інструменти та засоби виробництва, за допомогою яких працюють, і заробітна плата або винагорода, заради якої виконується робота. Тут “заробітна плата чи винагорода” не ототожнюється з “працею”, яка має більш абстрактний характер, і не виділяється окремо.

В сучасній економічній науці і практиці ринкової економіки другий підхід до поділу капіталу одержав застосування через те, що він більше відображає реальні процеси, які проходять в економіці. В довгому проміжку часу весь капітал, незалежно від його внутрішнього поділу, обертається і переходить з однієї форми в іншу. Проте в короткий проміжок часу одна частина капіталу, яку називають оборотним капіталом, за один виробничий цикл повністю переходить на продукт і вже не може знову брати участь у виробництві у своїй первісній формі. Інша ж частина зберігає здатність приймати участь у виробничому процесі протягом кількох виробничих циклів, проте у кожному циклі, в результаті використання, стан цієї частини лише відносно втрачає свою вартість, але повністю не втрачається.

У К. Маркса виділення праці у формулі кругообороту капіталу пояснювало теорію трудової вартості. Проте для практичного застосування у визначення ефективності господарчої діяльності є складним і вузляє чіткість розмежування впливу різних частин капіталу у часі. В тому числі основного капіталу, або основних фондів, які приймають участь неодноразово у виробничому процесі і свою вартість передають на продукт поступово, і оборотного капіталу, або оборотних фондів, які повністю переносять свою вартість на продукт за один виробничий цикл на ефективність всього капіталу. Лишалася поза увагою і різниця грошового еквівалента вартості капіталу в часі. Адже будь-який власник капіталу, і особливо в його грошовій формі, має альтернативи для його розміщення. Наявність в ринковій економіці таких альтернатив і умова, що кожен власник капіталу намагається максимізувати свій прибуток (інтерес, ренту) на цей капітал, і зумовлюється необхідність знаходження найоптимальнішого методу оцінки ефективності застосування як всього капіталу, так і окремих його частин, оскільки “в різних промислах необхідно досить різні співвідношення між капіталами оборотним і основним, що споживаються”.

З природи обігу капіталу випливає, що власник капіталу зацікавлений в тому, щоб оборотна частина його капіталу була більшою, оскільки ця частина за кожне обертання приносить нову, збільшену вартість. Чим більша ця частина, тим більше прибутку одержує власник капіталу. Різні галузі виробництва мають свою специфіку і своє співвідношення частин основного і оборотного капіталу. Крім того, специфіка сучасних досягнень в науці і техніці значно скоротили життєвий цикл продукту. Тому від того, як використовується капітал, яка його структура, залежить і ефективність капіталу. А все це необхідно враховувати при розробці стратегії оновлення.

На нашу думку, найкраще термін "основний капітал" визначений у McConnell C. R. & Brue S. L. [46]. McConnell C. R. Brue S. L. до терміну "основний капітал" відносять "капітал, або інвестовані товари, які відносяться до усього виготовленого, щоб виробляти продукцію; тобто усі інструменти, машини і обладнання, будівлі, споруди, транспортні засоби, які використовуються для виробництва і доставки вироблених товарів чи послуг до кінцевого споживача". Оборот цієї частини капіталу відбувається через певний ряд кругооборотів, після кожного з яких частина їх вартості переноситься на готовий продукт.

Водночас слід відзначити, що сучасна економіка вийшла на такі параметри розвитку, за яких номенклатура виробництва постійно збільшується. За даними, що приводить П.С. Єщенко, номенклатура виробництва досягла 24 млн. найменувань, десята частина яких щорічно оновлюється. Все це вимагає якомога швидшого накопичення коштів на придбання (а в деяких випадках розробку) нових технологій, а відповідно і темпів накопичення капіталу для його ж таки оновлення. Швидкість накопичення коштів на оновлення виробництва залежить від амортизаційної політики, яку проводить держава. Чим швидше проходить процес перенесення частини капіталу, яка втілена в основні фонди, на продукцію і тим самим швидше приснується до оборотної частини капіталу, тим швидше йде прогрес суспільства і нарощується багатство нації.

Єдиний підхід до визначення категорій "капітал", "основний капітал", "оборотний капітал", "капітальні товари" дозволяє приймати більш-менш єдиний підхід до розробки та імплементації стратегії розвитку підприємства. В свою чергу розробка та імплементація стратегії розрахована на найбільш оптимальне для того чи іншого виду діяльності співвідношення частин капіталу та найбільш повного відновлення вартостей, у тому числі і основного капіталу.

Література:

- 1.Словник української мови.-К.: Видавництво "Наукова думка".-Т.IV.-1973.-С.93.
- 2.Словник української мови.—К.: Видавництво "Наукова думка".-Т.V.-1974.-С.777.
- 3.Політичний словник. За ред. Врублевського В.К., Кравчука Л.М. та Кудрицького А.В. Вид. 4.-К.: Головна редакція УРЕ.-1987.-С.309.
- 4.Економічний словник. За ред. Багрія П. І. і Дорогунцава С.І.: Головна редакція УРЕ АН УРСР.-1973.-С.220.
- 5.Фукс А. Амортизація і оновлення основного капіталу: теорія і практика.-К.: Видавництво КДЕУ.-1996.-С.5.
- 6.Фукс А. Амортизація і оновлення основного капіталу: теорія і практика.-К.: Видавництво КДЕУ.-1996.-С.7-8.
- 7.Capital, Interest, and Rent // Essays in the Theory of Distribution By Frank A. Fetter.-Kansas City: Sheed Andrews and McMeel, Inc., Subsidiary of Universal Press Syndicate.-1976.-P.143.
- 8.The World Book Dictionary. Volume One.-Chicago: World Book, Inc.-1905.-P.297.
- 9.Scribner Dictionary.-Mission Hills, California: Glencoe - a division of Macmillan Publishing Company.-1986.-P.146.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПУТИ РАЗВИТИЯ УКРАИНСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА.

И.И. Селезнева, А.И. Давыдов., к.э.н.

Фондовый рынок является зеркалом текущей экономической ситуации в государстве. Он отражает инвестиционный потенциал экономики, так как использует на свое развитие исключительно свободные денежные средства. Только последние могут направляться на накопление в форме приобретения ценных бумаг. Все прочие денежные средства, необходимые для покрытия затрат, погашения долгов и процентов по ним, уплаты налогов и других обязательных платежей, обеспечивают только ранее достигнутый уровень существования и фактически используются на потребление.

Фондовый рынок - один из признанных и наиболее дешевых способов привлечения инвестиций. Однако в настоящее время малоэффективная украинская экономика не может обеспечить не только накопления ресурсов, но и достаточного потребления, «проедая» резервы прошлых лет. Этот факт не может не отразиться на стоимости акций отечественных предприятий - в течение 1998 года она снижалась. Таким образом, главной причиной неудачного развития украинского рынка акций в 1998 году было существенное ухудшение состояния отечественной экономики. Отсутствие внутренних средств, которые можно было бы направить на накопление, истощило украинский фондовый рынок.

В 1997 году ситуация в экономике была ненамного лучше, а в отдельных сегментах даже хуже, тем не менее украинский фондовый рынок бурно рос и развивался. Во Внебиржевой фондовой торговой системе (ВФТС), к примеру, объем сделок в начале 1997 года достигал за один день 2-3 млн. долларов [3,с.21]. Недостаток внутренних источников финансирования в Украине в данный период времени компенсировался значительными инвестициями. Украина попала в такое положение, когда иностранные капиталы находились в поисках новых объектов приложения. Вполне естественным стало вливание части этих средств, причем далеко не самой большой, на наш фондовый рынок. Следовательно, рынку было на какой основе развиваться.

В октябре 1997 года в ВФТС заключено сделок уже на общую сумму 10,172 млн. гривен. В долларовом эквиваленте это составляло примерно 3 млн. долларов, т.е. в начале 1997 года объем торгов за день был таким же, как в конце анализируемого года [3,с.21]. Объяснялось это, главным образом, сокращением числа нерезидентов на украинском фондовом рынке.

В современных условиях наблюдается кризис рынка акций: фондовый индекс Внебиржевой фондовой торговой системы составлял в 1998 году 24,79 пунктов при базовом значении 100 пунктов, а за последние месяцы этого года он снизился на 32% [2,с.14]. Одними из первых кризис ощутили профессиональные участники фондового рынка. Торговцы ценными бумагами просто не могут сейчас получать те прибыли, которые получали полтора года назад.

Основной причиной кризиса на финансовых рынках Украины в общем и на фондовом рынке в частности является взаимосвязь национального и международного рынков, которая обусловила значительную часть внешних факторов упадка рынка ценных бумаг. Данные факторы прежде всего связаны с продолжением азиатского фондового кризиса, перекинувшегося практически на все рынки развивающихся стран. Инвесторы поспешно выводят с них средства, в итоге их капитализация упала. Например, даже в такой развитой стране,

как Японии потери капитализации превысили триллион долларов (сравним с общей капитализацией украинского рынка - по оценкам, около 1,5 млрд. долларов [1, с. 12]. Последнее обстоятельство к тому же говорит об очень малых размерах фондового рынка Украины.

Внешним фактором, повлиявшим на национальный рынок корпоративных ценных бумаг, также стал рынок России. Так как на российском и украинском рынках действуют одни и те же операторы, то снижение котировок наиболее ликвидных российских ценных бумаг в российской торговой системе не могло не сказаться и на Украине. Начался быстрый вывод средств нерезидентов, хотя из-за более низкой ликвидности этот процесс в Украине протекает медленнее, чем в России.

Огромное влияние внешних рынков отрицать невозможно. Однако слишком переоценивать их влияние также не стоит. Существует множество других причин, способствующих кризису национального фондового рынка. Западные инвесторы не просто забирают деньги, они «скидывают» акции по любой цене и выводят деньги с рынка. На конференции, прошедшей в Нью-Йорке весной 1998 года, ими было высказано мнение о том, что реформы в восточном регионе (рынки Украины, Белоруссии, России) недостаточно активны и в итоге выделяемые денежные средства, были сильно сокращены. Плюс к тому по облигациям внутреннего госзайма доходность существенно превышает доходность по акциям, а риск - значительно ниже. И, таким образом, рынок долговых обязательств, по существу оттягивает средства с рынка корпоративных ценных бумаг.

В связи с оттоком иностранного капитала напрашивается вопрос, а есть ли в Украине экономический потенциал, способствующий обеспечению появления свободных денежных средств и которые будет аккумулировать фондовый рынок? Самым простым показателем этого процесса является динамика валового внутреннего продукта (ВВП), отражающего объемы производства товаров и услуг. Рост ВВП располагает к накоплению капиталов физическими и юридическими лицами, а снижение соответственно, к их «проеданию».

Инерция улучшения макроэкономической ситуации «спасла» ВВП Украины в 1998 году, однако вряд ли улучшит экономическое положение в 1999 году. Причем гораздо важнее здесь ожидание ухудшений, нежели сам их факт. В связи с этим инвестиционный потенциал отечественных предприятий скорее всего будет отрицательным.

Ситуация со средствами населения требует дополнительного рассмотрения. Для привлечения денег физических лиц, а эта сумма, по оценочным данным, находится в пределах 20 млрд. долларов, необходимо восстановить доверие к финансовым структурам [1, с. 12].

Несмотря на значительный уровень денежных накоплений, в Украине есть также факторы, действующие в обратном направлении в сторону снижения размеров имеющихся у граждан денежных средств. В частности, растущая безработица не позволяет населению в должной мере накапливать свободные капиталы с целью последующего их вложения в фондовые активы.

Надеяться на увеличение инвестиционной активности населения в период массовой безработицы и роста цен не приходится. Остается, правда, еще возможность привлечения прежних запасов частных вкладчиков (через банки или инвестиционные фонды). Однако для этого необходимы следующие меры: законодательство, обеспечивающее гарантии сохранности вкладов; легализация «теневых» капиталов; особый режим налогообложения средств, направляемых

на фондовый рынок; построение соответствующей рыночной инфраструктуры, обеспечивающей быстрое переоформление прав собственности; защиту прав акционеров.

Еще одним выходом из сложной ситуации может стать организация паевых инвестиционных фондов. Хотя получить сиюминутную прибыль на их основе не удастся, создавать их нужно именно сейчас.

На упадок фондового рынка повлияло также гипертрофированное развитие рынка облигаций внутреннего государственного займа (ОВГЗ), вызвавшее отток капиталов с рынка корпоративных ценных бумаг. И именно сейчас для национального рынка ценных бумаг главной задачей является возрождение интереса к корпоративным ценным бумагам, привлечение зарубежных инвесторов. Но и этому есть препятствие - зарегулированность рынка, значительное налоговое давление на его участников и отсутствие достоверной информации об эмитентах. Для решения вышеуказанной задачи необходима рейтинговая оценка отечественных эмитентов, то есть создание отечественных независимых рейтинговых агентств. На Украине данный сегмент находится в стадии зарождения. Нет институтов, специализирующихся на рейтинговых оценках фондовых инструментов; нет единых методик проведения рейтингового анализа. Рейтинговые исследования национальных фондовых ассоциаций и печатных изданий носят несколько субъективный характер и ориентированы, в основном, на украинского инвестора.

Внешний рынок требует жесткой и быстрой интеграции финансовой системы с международными рынками, в первую очередь, путем приведения к мировым нормам отечественного законодательства. В этом направлении уже сделаны первые шаги. Так, Государственная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку намерена обязать крупных эмитентов перейти на западные нормы бухгалтерского учета. Предполагается, что на западные стандарты должны будут перейти эмитенты, уставный фонд которых превышает 200 млн. гривен, а также те из них, чьи акции торгуются в ВФТС или на фондовых биржах [1, с.12]. Первые предприятия начнут подготовку отчетности в соответствии с новыми стандартами в рамках проекта технической помощи Европейского Союза TACIS по раскрытию информации на рынке ценных бумаг.

Положительную роль в развитии рынка может сыграть включение в апреле 1998 года 17 украинских предприятий в Frontier Index, рассчитываемый Международной финансовой корпорацией.

Кроме того, значительное влияние на развитие рынка окажет выпуск рядом предприятий американских депозитарных расписок ADR и глобальных расписок GDR. Но существует ряд причин, препятствующих данному процессу.

Прежде всего – это низкая осведомленность эмитентов о преимуществах (и вообще о существовании) данной ценной бумаги. К субъективным препятствиям можно также отнести нежелание нынешних руководителей предприятий продавать акции кому-либо, кроме самих себя. К тому же сегодняшних эмитентов пугает предоставление полной информации о своей финансово-хозяйственной деятельности, да еще и по международным стандартам.

Несмотря на всю нерегулированность рассматриваемого вопроса, в Украине уже появились предприятия, ведущие с помощью депозитарных расписок подготовку к выходу на американский фондовый рынок («Укрнефть», «Стирол»).

Таким образом, при всех недостатках функционирования фондового рынка в Украине его потенциал остается по-прежнему высоким. Развитие данного рынка должно осуществляться в следующих основных направлениях: уменьшение негативного влияния внешних факторов; увеличение роли рынка ценных бумаг в мобилизации свободных денежных средств в экономике (в том числе, путем создания паевых инвестиционных фондов); возрождение рынка корпоративных ценных бумаг; усиление интеграции украинского фондового рынка в мировую финансовую систему, создание на отечественном рынке привлекательных условий для иностранных инвесторов, обеспечение выхода украинских эмитентов на зарубежные финансовые рынки.

Литература:

1. Безлюдько Д. Рынок мертв. Уходят в отпуск // «Украинская инвестиционная газета» от 23.06.1998г., с.12
2. Глухов Г. Вечных кризисов не бывает // «Украинская инвестиционная газета» от 8.09.1998г" с. 14.
3. Гонгальский Д. Чем зарабатывают себе на жизнь инвестиционные компании?// «Украинская инвестиционная газета» от 17.11.1998., с.21.
4. Калина А.В., Корнеев В.В., Кощеев А.А. Рынок ценных бумаг (теория и практика): Учебное пособие. - К., 1997.
5. Кузнецова Н.С., Назарчук І.Р. Ринок цінних паперів в Україні: правові основи формування та функціонування, -К., 1998.
6. Мельник В.А. Ринок цінних паперів: Довідник керівника підприємства: Спец.випуск.К.: 1998.

ВЗАИМОСВЯЗЬ И ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ РЫНКОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОБЛИГАЦИЙ В УКРАИНЕ И РОССИИ

А.А. Брылева

Ни у кого не вызывает сомнений, что рынок ценных бумаг является неотъемлемой частью инфраструктуры рыночной экономики. Поэтому после распада СССР и формирования независимых государств, объявивших о переводе своей экономики на рыночные рельсы, вопрос о путях создания фондового рынка стал одним из ключевых моментов этого преобразования.

При сложившихся в переходном периоде условиях – слабости законодательной базы и нестабильности денежной единицы – наиболее реальным в плане защищенности и гарантированности виделось создание рынка государственных ценных бумаг. Кроме того, по мере формирования таких рынков на первое место выдвинулась возможность покрытия за счет выпуска государственных ценных бумаг части бюджетного дефицита, увеличивающегося в результате диспропорций в экономике и спада производства.

В Украине рынок облигаций внутреннего государственного займа (ОВГЗ) начал формироваться в 1995 году, во многом повторяя развитие рынка государственных облигаций в России, где процесс начался раньше. Рассмотрение взаимного влияния этих рынков поможет в понимании причин возникшего кризиса и поисках путей выхода из него.

Условия выпуска государственных облигаций в Украине и России были очень похожи (форма выпуска – записи на электронных счетах, первичная торговля – с аукциона, вторичная – на биржах), а средний срок до погашения облигаций, первоначально составлявший чуть больше трех месяцев, не удалось увеличить более чем до полугода, несмотря на попытки эмитентов облигаций (в России для этого были выпущены специальные среднесрочные облигации федерального займа с постоянным и переменным купоном), что характерно для стран с нестабильной экономической ситуацией.

В этих условиях обращает на себя внимание быстрый рост объемов рынков облигаций как в России, так и в Украине, что подтверждается данными табл. 1. Для сравнения данных они были приведены по отношению к двум из основных макроэкономических показателей – денежной массе M2 и ВВП. Для расчета показателей таблицы были использованы следующие формулы:

$$V_{M2} = \frac{M}{V2} * 100, \quad (1)$$

где V_{M2} – объем рынка государственных облигаций по отношению к денежной массе M2, %;

V – объем рынка государственных облигаций в абсолютных единицах измерения (трлн. руб., млн. грн.);

M2 – денежная масса M2, включающая в себя наличность: текущие и чековые вклады, а также сберегательные счета и краткосрочные вклады в финансовых институтах.

$$V_{ВВП} = \frac{V * 365}{ВВП}, \quad (2)$$

где $V_{ВВП}$ – объем рынка государственных облигаций по отношению к среднелетней величине валового внутреннего продукта;

ВВП – валовый внутренний продукт страны в абсолютных: единицах измерения.

Таблица 1.

Характеристика объемов рынков государственных облигаций России и Украины (расчитано по данным [1,2,3,4,5,6]).

	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.
Россия:					
Объем рынка государственных облигаций (номинальный), V, трлн. руб.	0,2	10,7	76,6	240	296
Темп роста объемов рынка по отношению к предыдущему году с учетом уровня инфляции, раз	-	16,7	3,1	2,6	1,12
Объем рынка по отношению к:					
- денежной массе M2, Vm2, %:	0,52	10,4	34,6	82,8	77,3
- среднему ВВП, Vввп	0,42	6,1	16,6	38,4	40,4
Украина:					
Объем рынка государственных облигаций (номинальный), V, млн.грн.			208	2373	7674
Темп роста объемов рынка по отношению к предыдущему году с учетом уровня инфляции, раз			-	8,2	2,9
Объем рынка по отношению к:					
- денежной массе M2, Vm2, %:			4,1	31,4	77,9
- среднему ВВП, Vввп			1,4	10,8	30,3

Данные табл. 1, рассчитанные по [1,2,3,4,5,6], свидетельствуют о высоких темпах роста объемов рынков государственных облигаций, а также отражают тот факт, что в Украине рост объемов рынка по отношению к денежной массе M2 и ВВП происходил быстрее, чем в России, что, вероятно, было связано с острой нехваткой бюджетных средств. Увеличение объема рынка государственных ценных бумаг более чем в 2,5 раза за год (в России – 1996 год, в Украине – 1997) беспрецедентно велико по отношению к мировым стандартам. В частности, в США, где объем рынка государственных обязательств растет быстрыми темпами, за 10 лет (с 1986 по 1995 г.г.) был зафиксирован его рост в 2,6 раза, т. е. его среднегодовой прирост составил не более 15-20% в год [7].

Столь быстрый рост объемов рынка возможен лишь за счет высокого уровня доходности облигаций, поэтому последняя была неоправданно завышена (см. табл. 2). Однако для нормального функционирования рынка государственных обязательств его реальная доходность не должна превышать реальных темпов экономического роста. При несоблюдении этого принципа рынок государственных заимствований превращается в пирамиду, когда правительство вынуждено обслуживать старый долг путем выпуска новых облигаций.

Построение пирамиды может быть приемлемым некоторое время в условиях глубокого экономического кризиса, если средства, полученные путем размещения государственных обязательств, используются для компенсации временного сокращения налоговых поступлений, а снижение налогов стимулирует структурные преобразования в экономике и экономический рост. Однако ни в Украине, ни в России этот сценарий не был осуществлен, а полученные бюджетом средства направлялись в основном на латание бюджетных дыр.

Однако возможности построения пирамиды и погашения старых долгов за счет выпуска новых не бесконечны. Определение критического момента в развитии пирамиды

государственного долга обусловлено множеством внешних и внутренних факторов. Среди внешних факторов решающую роль играют политическая и экономическая обстановка и рейтинг доверия к государству со стороны мирового сообщества. К важнейшим внутренним факторам можно отнести величину экономического роста, размер дефицита бюджета и степень его зависимости от ранее взятых на себя обязательств (объем выплат и сроки погашения по ранее выпущенным ценным бумагам, а также доля ценных бумаг, находящихся в собственности иностранных инвесторов).

Однако на приближение к критической черте при нестабильности внешних условий может указывать сближение объемов рынка государственных ценных бумаг с размерами других макроэкономических показателей, таких как объем денежной массы или размеры бюджета страны. Как видно из табл. 1, объем рынка государственных облигаций России к концу 1996 года превысил 4/5 объема денежной массы M2, т. е. на этом рынке находились почти все свободные денежные средства, поэтому его дальнейший быстрый рост стал невозможен, а по отношению к денежной массе M2 в 1997 году наблюдалось даже его снижение (прирост объема рынка облигаций составил 23%, а прирост объема M2 - 32%). К подобному показателю приблизился и объем рынка государственных облигаций в Украине к концу 1997 года. Однако необходимость возврата долгов подталкивала к дальнейшему расширению рынка.

Очень высокие темпы объемов роста рынков государственных облигаций в Украине и России и достижение ими 80% от денежной массы M2 не были бы возможны за счет внутренних ресурсов. Это произошло за счет привлечения на рынок иностранных инвесторов. Трансформирование части внутреннего долга во внешний привело к формированию зависимости рынков от средств нерезидентов. В России в 1997 году доля нерезидентов на рынке государственных облигаций достигла 30% [8], при этом правительство проводило активную политику по либерализации правил доступа иностранных инвесторов на рынок. В Украине же в середине 1997 года доля нерезидентов достигала 50% рынка [9]. Поэтому кризис на финансовых рынках Юго-Восточной Азии в сентябре-октябре 1997 года вызвал отток средств нерезидентов и в результате - резкое вынужденное повышение ставок доходности по государственным облигациям как в Украине, так и в России.

Поскольку Украина и Россия являются странами с высоким уровнем риска вложения средств, внимание иностранных инвесторов было привлечено высоким уровнем доходности государственных облигаций. В таблице 2 отражена динамика этого показателя.

По прошествии этапа формирования рынка украинских государственных облигаций на нем сложились такие условия, что ставки доходности по украинским облигациям значительно превышали этот показатель по российским, что объясняется сложностями привлечения в Украину средств инвесторов дальнего зарубежья (как в России), в связи с более высоким уровнем риска вложения средств в украинские ценные бумаги из-за нестабильности экономической и политической ситуации в Украине. Для привлечения инвесторов из ближнего зарубежья доходность украинских облигаций должна превышать аналогичные показатели в стране инвестора.

Из данных табл. 2 видно также, что со стабилизацией инфляционного климата увеличивается соотношение уровня доходности государственных облигаций и уровня инфляции при их одновременном снижении, что приводит к расходованию значительных средств для обслуживания внутреннего долга. В 1997 году наблюдается рост этого показателя по сравнению с 1996 годом: в России - на 22%, в Украине - более чем в 2 раза. Однако, как показывает зарубежный опыт, значительное превышение над уровнем доходности государственных облигаций уровня инфляции ведет к тому, что на рынок государственных ценных бумаг «перетекают» средства с других финансовых рынков, в частности, с рынка акций и коммерческих ссуд, что задерживает развитие производства и экономики в целом.

Таблица 2.

Уровень доходности государственных облигаций и его соотношение с уровнем рациональных инфляционных ожиданий в Украине и России (рассчитано по [1,4,9,10,11,12]).

п/п	Показатель	Россия				Украина		
		1994	1995	1996	1997	1995	1996	1997
1.	Среднегодовая аукционная доходность рынка государственных облигаций, %	393	181	45	27,6	147	72	36,8
2.	Уровень рациональных инфляционных ожиданий, %	440	63	23	11,6	181	43,8	10,1
3.	Отношение доходности облигаций к уровню инфляционных ожиданий (1:2)	0,89	2,87	1,95	2,38	0,81	1,64	3,64

Так, увеличение доходности ценных казначейских бумаг США в середине 70-х - начале 80-х годов до 10-15,75% привело к значительному падению цен на акции и, в результате, к спаду производства [7]. Поэтому для оздоровления рынков государственных облигаций России и Украины необходимо снижение ставок доходности облигаций и удержание их на уровне, на несколько процентных пунктов превышающем уровень инфляции.

В ходе функционирования рынков государственных облигаций в Украине и России наблюдалась их внутренняя переориентация, т. е. рост доли государственных банков в общем объеме рынка, постепенное «огосударствление» рынков государственных облигаций и утрата ими формальных признаков рыночности. Так, в России доля Центрального банка и Сбербанка РФ в общем объеме рынка составляла 78% [4] и несколько снизилась в дальнейшем с увеличением доли иностранных инвесторов. В Украине совокупная доля Национального банка, Эксимбанка и Сбербанка составляла на начало 1997 года до 50% от общего объема рынка государственных облигаций [9]. Большой объем портфелей государственных облигаций в собственности государственных банков приводит к занижению реальных ставок доходности и к перекосам в хозяйственной политике.

Возникший в конце 1997 года кризис на финансовых рынках Юго-Восточной Азии, приведший к резкому оттоку средств иностранных инвесторов, еще раз подчеркнул неудачность выбранной в России и Украине политики развития рынков государственных ценных бумаг. Однако радикальное решение проблемы найдено не было. В Украине в начале 1998 года для поддержания рынка облигаций внутреннего государственного займа были выпущены среднесрочные облигации, размещаемые за рубежом. Большая часть средств от их продажи использовалась для погашения ОВГЗ. Однако это привело к росту государственного долга Украины за период с 1 января по 1 апреля 1998 года на 4 млрд. долларов по сравнению с 10 млрд. долларов долга на 1 января [11]. Эти займы использовались для поддержания рынка при выводе средств нерезидентами (за период с 1 января по 1 сентября 1998 года доля нерезидентов на рынке ОВГЗ снизилась с 60% на начало года до 16%). Однако рост ставок доходности, вызванный оттоком средств нерезидентов, привел к увеличению доли дисконта, выплачиваемого как доход держателям облигаций, в общей капитализации рынка по номинальной стоимости с 22,8% на начало года до 30% на 10 августа 1998 года [13].

В России в 1998 году капитализация рынка государственных облигаций поддерживалась приблизительно на уровне конца 1997 года, однако в связи с большим кредитом доверия, чем к Украине, доля нерезидентов на рынке изменилась незначительно и составляла около 25% в общем объеме рынка в пределах 50 млрд. долларов [14]. Кроме того, в России значительно сильнее, чем в Украине, влияние нерезидентов на других сегментах фи-

нансового рынка и в банковском секторе. Поэтому обострение мирового кризиса летом 1998 года стало предпосылкой кризиса на рынке российских государственных облигаций.

В июле 1998 года после поднятия учетной ставки до 80%, доходность ГКО России (в основном краткосрочных) превысила 100%. В это время государство приняло решение об отказе от выпуска краткосрочных облигаций и эмитировании в основном долгосрочных ОФЗ, а инвесторам был предложен обмен на добровольной основе краткосрочных на долгосрочные валютные облигации со сроком погашения от 7 до 20 лет. Однако совокупное давление внешних и внутренних обстоятельств (обвальное падение курса рубля) привело к принятию 90-дневного моратория на погашение ГКО (17 августа). В дальнейшем правительство России произвело досрочный выкуп ценных бумаг у их владельцев с возможностью использовать эти средства только для покупки вновь выпускаемых государственных ценных бумаг. Отток денежных средств из России вызвал уменьшение ее валютных резервов с 14 августа по 10 сентября 1998 года с 15,1 до 11 млрд. долларов [14]. С учетом предстоящих в 1999 году выплат в иностранной валюте, превышающих 18 млрд. долларов (4% планируемого на 1999 год ВВП) [14], финансовый рынок России находится в состоянии тяжелейшего кризиса, а кредит доверия к России надолго подорван падением пирамиды ГКО.

Ситуация на рынке государственных облигаций в Украине в августе-сентябре 1998 года развивалась по сценарию, близкому к российскому, несколько смягченному за счет постепенности вывода средств нерезидентами. Кризис финансового рынка в России послужил катализатором кризиса украинского финансового рынка. Из четырех факторов взаимосвязи этих кризисов (обслуживание долгов, арест и реструктуризация украинских активов на российской территории, торговые отношения и психологический фактор) наиболее сильно влияние двух последних, которые спровоцировали давно назревшую девальвацию гривны. В результате этого валютная доходность украинских государственных облигаций достигла отрицательных цифр, что привело к попытке вывода средств нерезидентами в условиях отсутствия предложения валюты и резкому росту доходности на вторичном рынке вплоть до 300%. Отсутствие спроса на первичном рынке перекрыло источник средств для погашения облигаций, поэтому Национальный банк в конце августа 1998 года принял решение о добровольном обмене ОВГЗ на среднесрочные конверсионные облигации со сроком погашения через 1,5-5 лет, выплатой процентов каждые 6 месяцев и доходностью 40% годовых в течение первого года обращения [13]. На данный момент конверсионные облигации неликвидные, а следовательно, вложенные в них средства заморожены. Такая мера, как обмен облигаций, возможно, поможет избежать очень больших объемов эмиссии, которая была бы необходима для погашения задолженности по ОВГЗ, однако она подорвала авторитет Украины в глазах мирового сообщества, в результате чего произойдет уменьшение потока иностранных инвестиций, необходимых для подъема экономики.

Одной из главных ошибок украинского и российского руководства было форсирование темпов прироста объемов рынка государственных облигаций, которое, наткнувшись на отсутствие платежеспособного спроса резидентов, привело к массовому привлечению на рынок нерезидентов, а с другой стороны, вынудило поддерживать высокий уровень доходности, который после обуздания инфляции значительно превышал ее уровень. В развитых странах, таких как США, рынок ценных государственных бумаг, несмотря на значительно больший объем по отношению к макроэкономическим показателям, чем в России и Украине (в 1996 году этот рынок достиг 82,9% ВВП [7]), продолжает развиваться без обвалов и реструктуризацией. Это вызвано рядом существенных отличий вышеуказанного рынка, в первую очередь наличием у рынка государственных ценных бумаг США высокого рейтинга доверия кредиторов, значительно большими в целом сроками обращения займа и поддержанием уровня доходности по государственным ценным бумагам на общепринятом в мире уровне - на 1-2 процентных пункта превышающем уровень инфляции. В связи с этим установление конкретного значения финансовой пирамиды государственных

ценных бумаг не представляется возможным, поскольку теоретически объем рынка государственных ценных бумаг может превышать уровень денежной массы, объем бюджета и даже объем ВВП страны, однако на практике такой рынок будет всецело зависеть от доверия к платежеспособности данного государства, и чем больше объемы этого рынка, тем более неустойчивым он становится, тем большим бременем ложатся затраты на его обслуживание на бюджет страны и тем сильнее его зависимость от внешних факторов и внутренней политики государства.

Таким образом, в результате кризиса прямое финансирование дефицита бюджета Украины за счет выпуска ценных бумаг в настоящее время невозможно; в дальнейшем эмиссия государственных ценных бумаг для этих целей может быть осуществлена только при достижении стабильного экономического роста. Для нормального функционирования рынка государственных обязательств ставки по ним должны быть лишь на несколько процентных пунктов выше уровня инфляции, а государственные гарантии должны ориентироваться в первую очередь на внутренних инвесторов. В условиях высокой нестабильности в Украине существование государственных ценных бумаг возможно в форме муниципальных, обеспеченных реальными активами. Кроме того, перспективным могло бы стать создание поддерживаемых государством организаций, выпускающих ценные бумаги, обеспеченные пулом ипотек (по типу «Фэнни мэй» в США) и формирование с их помощью рынка залоговых облигаций, гарантированных государственным или местными бюджетами либо крупнейшими предприятиями, имеющими мировой кредитный рейтинг.

Литература:

1. Кошевой Д. Гадкий утенок уже не утенок / Финансовая Украина - 1997 - №1 - с. 35.
2. Лауфер М. Инвестиции на рынке ГКО: итоги года / рынок ценных бумаг - 1994-№1 - с. 6-7.
3. Макроэкономические тенденции в январе декабре 1997 года / Экономическое развитие России - 1998 - т. 5 - №2 - с. 3-20.
4. Подвысоцкий А. ОРЦБ: Ударная стройка эпохи монетаризма / Рынок ценных бумаг - 1997 - №5 - с. 2-5.
5. Розвиток макроекономічної ситуації в Україні у 1997 р. / Вісник НБУ - 1998-№2-с. 5-6.
6. Ющенко В. Гроші: злободенне питання розвитку попиту та пропозиції в Україні / Вісник НБУ - 1998-№1-с. 3-11.
7. Тьюлз Р. Фондовый рынок / М.: Инфра-М, 1997. - с. 52-55.
8. Ивантер А. Открытость - признак силы / Эксперт - 1998 - №1 - с. 34-35.
9. Охрименко А. Час пробил / Бизнес - 1997 - №31 - с. 20.
10. Береславська О. Гривня у вирі ринкової стихії / Вісник НБУ-1997- №4 - с. 11.
11. Брыль Г. Гол в свои ворота / Бизнес - 1998 - №11 - с. 18.
12. Науменко В. Злети і падіння ринку цінних паперів в Україні / Вісник НБУ-1998-№2-с. 34-35.
13. Береславська О. Кризові чинники девальвації гривні / Вісник НБУ - 1998 - №10-с. 4-6.
14. Романенко К. От знака ГКО - к олимпийской НЕ ДАЛИ / Бизнес - 1998 - №39 - с. 13.

АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА, ИНДЕКСАЦИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ И ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА.

Е.Л. Доренская

В системе государственных мер по управлению и регулированию экономической деятельностью важное место занимает амортизационная политика. Её задачи достаточно многообразны. Во-первых, создание единых условий для субъектов хозяйствования по поводу потребления основного капитала и отнесения амортизационных отчислений на издержки производства. Во-вторых, обеспечение равных возможностей для воспроизводства основного капитала. В-третьих, формирование по единым правилам процесса создания добавленной стоимости и прибыли в интересах налогообложения, поскольку износ основного капитала добавляется к промежуточному продукту наряду с оплатой труда наёмных работников и другими элементами, а с другой стороны он является статьей издержек производства и оказывает влияние на величину чистой прибыли.

Рассмотрим движение основных фондов (основного капитала) и их износ (потребление) за годы формирования в Украине экономики рыночного типа, используя в этих целях данные статистических ежегодников.

Таблица 1

Динамика основных фондов, износа и средней нормы амортизации.

Показатели	1990г	1991г	1992г	1993г	1994г	1995г	1996г млрд. грн.	1997г млрд. грн.
1. Осн. фонды в факт. ценах на конец года, трлн. крб.	0,474	0,489	6	224,6	375,8	10865	762	814
2. Износ осн. фондов в факт. Ценах, трлн.крб.	0,028	0,054	0,947	29,7	228,7	995,5	14,7	17
3. Ср. норма амортизации, % (стр.2: стр. 1)	5,9	11	15,8	13,2	60,9	9,2	1,9	2,1

Таблица 2.

Индексация основных фондов и темпы инфляции (раз по сравнению с 1990г.)

Показатели	1991г	1992г	1993г.	1994г.	1995г.	1996г	1997г
1. Темпы роста физического объёма основных фондов в сопоставимых ценах	1,032	1,058	1,092	1,099	1,095	1,091	1,087
2. Темпы роста стоимости осн. фондов в текущих ценах соответствующих лет	1,032	12,658	473,84	792,83	22922	160759	171730
3. Индекс цен осн. фондов (стр.2: стр. 1)	1,0	12,0	434	721	20933	147350	157985
4. Индекс инфляции	3,9	81,9	8403	42015	117641	164698	181167
5. Отношение индекса цен осн. фондов к индексу инфляции	0,26	0,15	0,05	0,02	0,18	0,89	0,87

Из приведенных в табл.1 данных видно, что средняя норма амортизации основных фондов Украины за изучаемый период колебалась в значительных пределах. Её максимум приходится на 1994г. (более 60%), а минимум на 1996г. (менее 2%). Такой разброс значений средней нормы амортизации обусловлен многими

причинами, одной из которых является запаздывание их индексации по отношению к инфляции. Об этом свидетельствуют данные, приведенные в таблице 2.

Анализируя данные табл.2, можно сделать следующие выводы. Во-первых, физический объём основных фондов Украины возрастал невысокими темпами до 1994г., а затем стал уменьшаться по причине превышения выбытия над вводом в действие. Во-вторых, рост цен в экономике страны обусловил увеличение оценки основных фондов в текущих ценах (индексация), которая постоянно возрастала. В-третьих, динамика индекса цен на основные фонды до 1995г. значительно отставала от темпов инфляции. В 1996г. произошёл резкий всплеск индекса цен основных фондов по сравнению с индексом инфляции в этом году относительно предыдущего. Так, индекс цен основных фондов составил 7 раз, а индекс инфляции всего лишь 1,4 раза. Таким образом отставание в оценке основных фондов в текущих ценах было в значительной степени преодолено. В 1997г. величины этих индексов относительно 1996г. составили соответственно 1,07 и 1,1. Но в 1997г. с 1 июля была введена в действие норма Закона Украины «О налогообложении прибыли предприятий» в редакции от 22 мая 1997г. В П.8.3.3 этого Закона предусмотрено право налогоплательщиков всех форм собственности применять ежегодную индексацию балансовой стоимости групп основных фондов и нематериальных активов на коэффициент, который меньше индекса инфляции, но больше единицы. Однако такое правило вызывает сомнение в его экономическом обосновании. Суть состоит в том, что индекс инфляции представляет собой индекс цен на потребительские товары и услуги, в то время как основные фонды – это инвестиционные товары, и динамика цен на них существенно отличается от индекса потребительских цен. Об этом свидетельствуют следующие данные по Украине:

Таблица 3.

Индексы цен к предыдущему году (раз).

Показатели	1995г.	1996г.	1997г.
Индекс потребительских цен	2,8	1,4	1,1
Индекс цен производителей на промышленную продукцию	2,7	1,2	1,05
Индекс капитальных вложений по сравнению со средними ценами предыдущего года)	6,2	1,6	1,05

Из данных табл. 3 видно, что цены капитальных вложений за последние три года увеличились быстрее цен на потребительские товары. Между тем известно, что основные фонды – это результат инвестиционного процесса, а капитальные вложения включают в себя затраты на приобретение станков, машин, оборудования, которые являются продукцией промышленности и затраты на строительные работы, которые относятся к продукции строительства. Следовательно индексацию основных фондов следует производить не по всей их массе, а дифференцированно по группам, т.е. исходя из их структуры. При этом коэффициенты индексации следует рассчитывать по каждой группе основных фондов отдельно, поскольку в них представлены различные инвестиционные товары, динамики цен которых не совпадают.

Индексация основных фондов является существенным элементом механизма управления и регулирования размеров потребления основного капитала, формирования величин амортизационных отчислений и их доли в стоимости выпуска продукции, работ и услуг. Исследование макроэкономических показателей привело к

тому, что была обнаружена любопытная закономерность, состоящая в том, что доля амортизации в текущей стоимости выпуска продукции, работ и услуг в Украине за 1990-97 годы колебалась в незначительных пределах, несмотря на то, что средние нормы амортизации основных фондов, как было показано выше, варьировали в значительных пределах.

Таблица 4.

Структура стоимости выпуска продукции, работ и услуг (в %).

Элементы стоимости	1990г	1991г	1992г	1993г	1994г	1995г	1996г	1997г
1. Промежуточное потребление (материальные затраты)	51,5	52,7	54,9	60,7	57,9	58,4	56,0	56,5
2. Оплата труда наёмных работников с начислениями	25,7	27,8	23,1	15,1	16,7	18,1	21,0	20,7
3. Потребление основного капитала (амортизация)	8,1	8,5	8,5	7,9	8,0	7,6	7,9	8,0
4. Валовая прибыль (сумма чистой прибыли и сальдо налогов и субсидий)	14,7	11,0	13,5	16,3	17,4	15,9	15,1	14,8

Анализируя приведенные в табл.4 данные, можно сделать следующие выводы. Во-первых, доля материальных затрат в стоимости выпуска возрастала до 1993г., а затем получила тенденцию к понижению. Во-вторых, доля оплаты труда, несколько повышавшаяся в 1991г., затем значительно сократилась, достигнув минимума в 1993г., после чего получила тенденцию к повышению. В-третьих, доля амортизации в структуре стоимости выпуска претерпевала незначительные колебания. Её максимальный уровень приходится на 1991 и 1992 годы (8,5%), а минимальный – на 1995г. (7,6%). В-четвёртых, доля валовой прибыли была максимальной в 1994г. при том, что средняя норма амортизации основных фондов в этом году была наивысшей (60,9%), что показано в табл. 1. Затем доля прибыли получила тенденцию к понижению. Оценка рассеивания показателей рядов в табл.4 даёт следующие величины дисперсии для удельных весов элементов стоимости выпуска: материальных затрат - 8, оплаты труда - 16,71, амортизации - 0,08, валовой прибыли - 3,32. Таким образом наиболее устойчивым был ряд удельных весов потребления основного капитала в стоимости выпуска, а наименее устойчивой оказалась доля оплаты труда наёмных работников с начислениями. Следовательно, совокупное и разнонаправленное действие факторов индексации основных фондов, средней нормы амортизации, цен на материальные ресурсы, рабочую силу и конечную продукцию было нивелировано таким образом, что доля амортизации в стоимости выпуска находилась примерно на одном уровне, близком к 8%. Новый порядок исчисления амортизации, введённый с 1 июля 1997г., может внести существенные коррективы в сложившиеся тенденции и закономерности.

До принятия упомянутого Закона традиционный состав основных фондов включал в себя здания и сооружения, передаточные устройства, силовые и рабочие машины и оборудование, транспортные средства, инструмент и инвентарь, рабочий скот и многолетние насаждения. Нормы амортизации основных фондов были дифференцированы не только по группам, но и внутри их по отдельным видам машин, станков, оборудования и т.д. Это усложняло расчеты амортизации, делая их громоздкими и далеко не вполне достоверными. Кроме того амортизация начислялась ежемесячно от первоначальной стоимости основных фондов.

В Законе предусмотрено, что основные фонды распределяются по трем группам: 1- здания, сооружения, передаточные устройства; 2- автомобильный транспорт, мебель, бытовые устройства и инструменты, включая ЭВМ, телефоны и другое офисное оборудование; 3 - любые другие основные фонды, не включенные в

первые две, т.е. силовые и рабочие машины и оборудование, транспортные средства, кроме автомобильного, племенной скот и многолетние насаждения. Такая группировка экономически целесообразна и не вызывает возражения. Так же можно оценить и размеры установленных норм амортизации по группам основных фондов соответственно 5, 25 и 15 процентов, но только в том случае если бы они применялись к первоначальной стоимости. Тогда нормативные сроки окупаемости основных фондов по их группам составляли 20 лет, 4 года и около 7 лет, что в целом близко к реальным срокам их действия с учетом фактора морального износа, который игнорировался в советской экономике, но имеет чрезвычайно важное значение в рыночной системе. Однако Закон установил, что эти нормы амортизации применяются к балансовой стоимости основных фондов на конец отчетного периода, а это в корне меняет суть дела относительно срока службы основных фондов до полной амортизации. Покажем это на примере второй группы основных фондов. Напомним, что балансовая стоимость основных фондов отличается от первоначальной на сумму износа (амортизации). Следовательно за первый год износ основных фондов второй группы составит 25 %, а остаточная (балансовая) стоимость – 75%. За второй год износ составит 25% уже от остаточной стоимости, т.е. 18,75% от первоначальной ($0,25 \cdot 0,75 \cdot 100$). Таким образом к началу третьего года (т.е. за два предыдущих) износ составит не 50%, если бы амортизация применялась к первоначальной стоимости, а 43,75% ($25 + 18,75$). За третий год будет начислена амортизация, равная 14,0625% первоначальной стоимости, а за четвертый ещё меньше – 10,5%. Следовательно к концу четвертого года износ составит лишь 68,4 % от первоначальной стоимости, а остаток или балансовая стоимость будет равна 31,6% от первоначальной. Если продолжить эти расчеты еще на 4 года вперед, то окажется, что в конце восьмого года балансовая стоимость основных фондов составляет 10 % от первоначальной и нужно будет ещё несколько лет до полной амортизации.

Другая сторона этой системы исчисления износа состоит в том, что суммы амортизационных отчислений по годам предстоящего периода убывают, следовательно, при прочих равных условиях должна значительно возрасти прибыль, т.е. объект налогообложения. Очевидно, что подобный метод преследует исключительно фискальные цели. Возможные последствия не трудно предсказать. Они состоят в том, что в перспективе значительно сужаются возможности инвестирования средств за счет амортизационных отчислений. Так, в четвертом году по сравнению с первым они сократятся почти в два с половиной раза для второй группы основных фондов. Аналогичный вывод можно сделать и относительно других групп основных фондов. Уменьшение амортизационных отчислений, входящих в затраты на производство, приводит при прочих равных условиях к приросту прибыли на такую же величину, которая будет изъята в бюджет по норме 30%. Общая сумма остающихся в распоряжении налогоплательщика средств амортизационных отчислений и прибыли после уплаты налогов будет из года в год уменьшаться, естественно, при прочих равных условиях. Вывод состоит в том, что принятая схема исчисления амортизации означает на практике изъятие в бюджет 30% -й величины, но не прямо, что запрещено этим же Законом, а косвенно, посредством перевода части износа в прибыль. Следовательно, это не способствует воспроизводству основных фондов на новой технологической основе и может ухудшить экономическую ситуацию.

Литература:

1. Закон Украины «О налогообложении прибыли предприятий» в редакции от 22 мая 1997 г., № 283/97 ВР.
2. Статистические справочники «Україна у цифрах ...» за 1994 - 1997 годы.

ЗАВИСИМОСТЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ОТ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ИМИ

А.В. Шабинский

Для изучения влияния оборотных средств на конкурентоспособность отечественной продукции на внешнем рынке в левобережных районах Украины нами исследовались узловые вопросы зависимости эффективности использования оборотных средств от их обеспеченности. В качестве объекта исследования нами был выбран типичный, (Купянский) район Харьковской области, который репрезентативно представляет основные макро- и микроэкономические тенденции рыночного трансформирования АПК.

За 1996–1997 гг. в коллективных сельскохозяйственных предприятиях исследуемого района наблюдается тенденция опережения темпов увеличения производства валовой продукции в сравнении с темпами увеличения объемов оборотных средств. Так, в 1997 г. среднегодовое производство валовой продукции сельского хозяйства увеличилось в сравнении с 1996 г. на 4,7%, объем реализации – на 33%, в то время как стоимость оборотных средств уменьшилась на 7%. Финансовый же результат производственной деятельности хозяйств района не улучшился, а ухудшился. Об этом свидетельствуют такие данные: балансовый убыток в 1997 г. по всем сельскохозяйственным предприятиям увеличился на 1564 тыс. грн., а средний уровень совокупной рентабельности составил в 1997 г. минус 17,2% (в 1996 г. он составил минус 14,3%). Такое соотношение объемов производства сельскохозяйственной продукции и вложений в оборотные средства неизбежно ведет к замедлению оборачиваемости оборотных средств, а соответственно -- к снижению эффективности сельскохозяйственного производства. Таким образом, убыточная деятельность почти всех хозяйств, обусловленная снижением объемов производства сельскохозяйственной продукции и получением убытков, ведет к повышению удельных затрат, формирует завышенную потребность в оборотных средствах в каждом последующем воспроизводственном цикле и не обеспечивает сохранность собственных оборотных средств в хозяйствах.

В экономической аграрной науке разработан широкий методический инструментарий исследования экономической эффективности использования оборотных средств. Зависимость между эффективностью производства и уровнем обеспеченности оборотными средствами исследовались нами методом аналитических группировок, который в нынешней макроэкономической ситуации, на наш взгляд, позволяет более точно выявить характер причинно-следственных связей между указанными признаками. Как результативные факторы, которые характеризуют эффективность сельскохозяйственного производства, были использованы такие показатели: производство валовой продукции на 100 га с.-х. угодий, производительность труда, рентабельность производства; в качестве группировочного признака -- показатель, который характеризует наличие авансированных оборотных средств на 100 га с.-х. угодий. По этим признакам изучаемая совокупность предприятий была разбита на 6 групп по наличию среднегодовых остатков оборотных средств в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий.

Результаты группировки, приведенные в табл. 1, свидетельствуют о том, что по мере повышения (от группы к группе) уровня обеспеченности КСП оборотными средствами наблюдается увеличение производства валовой продукции в расчете на 100 га с.-х. угодий, но темпы их роста неодинаковы. Так, в хозяйствах 6-й группы в сравнении с 1-й группой обеспеченность оборотными средствами больше в 1,5 раза, в то время как производство продукции в текущих ценах в расчете на 100 га с.-х. угодий – в 1,9 раза.

Производительность труда в хозяйствах, которые имеют больше оборотных средств в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий, также повысилась. Так, в

Таблица 1.

Связь размеров коллективных сельскохозяйственных предприятий Купянского района и их обеспеченности оборотными средствами, 1997 г.

Группы хозяйств по выходу валовой продукции на 100 га с.-х. угодий, тыс. грн.	Количество хозяйств	Валовая продукция на 100 га с.-х. угодий по группе, тыс. грн.	Обеспеченность хозяйств оборотными средствами в расчете на 100 га с.-х. угодий, тыс. грн.	Прибыль (+), убыток (-) по группе на 100 га с.-х. угодий, тыс. грн.	Производительность труда по группе, грн.	Эффективность использования оборотных средств	
						по валовой продукции (в сопоставимых ценах)	по реализованной продукции
1- до 40,0	7	35,4	24,9	-9,7	5252	1,42	1,12
2- 40,1-45,0	3	41,5	23,0	-7,8	5370	1,80	1,43
3- 45,1-50,0	2	45,3	27,0	-6,0	5626	1,68	1,37
4- 50,1-55,0	-	-	-	-	-	-	-
5- 55,1-60,0	1	56,0	48,7	-11,3	6329	1,15	0,82
6- больше 60,0	3	67,7	44,1	-18,1	7385	1,53	1,22
В среднем по району	16	44,9	29,2	-10,1	6376	1,54	1,21

хозяйствах 5-й и 6-й групп, где самая высокая обеспеченность оборотными средствами и самое большое производство валовой продукции на 100 га с.-х. угодий, производительность труда достигла максимального показателя: в сравнении с 2-й группой соответственно на 20,6 и 40,6% выше.

Изложенное показало, что с увеличением обеспеченности хозяйств оборотными средствами повышается производительность труда и возрастает производство продукции сельского хозяйства. Однако при анализе эффективности использования оборотных средств по показателям валовой и товарной продукции, а не в расчете на 100 га с.-х. угодий, оказалось, что эти показатели наиболее благоприятны в хозяйствах, обеспеченных оборотными средствами в пределах 23--27 тыс. грн.

С целью выявления устойчивости и глубины обнаруженных связей нами были по той методике проведены аналогичные исследования за 1994-1996 гг. При этом в качестве гипотезы выдвигалось следующее: подтверждается ли вывод о границе обеспеченности хозяйств оборотными средствами, так как и размеры хозяйств, и уровень их обеспеченности оборотными средствами постоянно меняются. Но несмотря на эти изменения все выявленные оптимальные размеры оборотных средств, при которых может быть достигнута более высокая эффективность их использования, остаются в пределах от 50 до 60 тыс. грн. в расчете на 100 га с.-х. угодий.

Для получения более обоснованного вывода о влиянии обеспеченности хозяйств оборотными средствами на повышение эффективности с.-х. производства все эти вопросы были рассмотрены нами с другой стороны: существует ли связь между размерами хозяйств и их обеспеченностью оборотными средствами. Наличие связи и взаимозависимости между показателями выхода валовой продукции в расчете на 100 га с.-х. угодий и обеспеченности хозяйств оборотными средствами, которые выявлены нами в предыдущей группировке, подтверждают, что по мере увеличения размеров хозяйств повышается их обеспеченность оборотными средствами.

Результаты влияния обеспеченности хозяйств оборотными средствами на эффективность их использования в 1997 г. приведены нами в табл.2, данные которой подтверждают выводы о рациональных объемах оборотных средств. В 1997 г. коллективные сельскохозяйственные предприятия Купянского района Харьковской области с обеспеченностью оборотными средствами в пределах 1001--1600 тыс. грн. более имели и худшую их отдачу по показателям валовой и реализованной продукции в расчете на одно хозяйство. Так, в хозяйствах 3-й и 4-й групп эффективность использования оборотных средств, исчисленная по валовой и товарной продукции, была на 45 и на 35% ниже, чем в хозяйствах 2-й группы.

Таблица.2

Зависимость эффективности использования оборотных средств от обеспеченности ими коллективных сельскохозяйственных предприятий Куянского района, 1997 г.

Группы хозяйств по уровню обеспеченности оборотными средствами, тыс.грн.	Количество хозяйств в группе	Средний уровень обеспеченности средствами, тыс.грн.	Получено валовой продукции в расчете на хозяйство в среднем, тыс.грн.	Прибыль (+), убыток (-) на одно хозяйство, тыс.грн.	Выручка от реализации продукции в расчете на хозяйство, тыс. грн.	Эффективность использования оборотных средств	
						по валовой продукции (по себестоимости)	по реализованной продукции
1 - до 700	4	464	1473	-436	680	3,2	1,52
2 - 701-1000	3	795	2548	-359	1572	3,33	1,27
3 - 1001-1300	2	1078	1900	-341	980	1,81	1,03
4 - 1301 -1600	2	1434	2609	437	1507	1,93	1,11
5 - 1601 и выше	5	1840	4224	-311	2079	2,37	1,18
Всего по району	3	1173	2729	-407	1425	2,33	1,21

В контексте централизованных мер государства по снижению налоговой нагрузки на отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей с целью создания благоприятного инвестиционного климата выполненные исследования позволяют сделать следующие научные обобщения. Хозяйства различной специализации, разные по своим размерам, с неодинаковым уровнем обеспеченности оборотными средствами, смогут с неодинаковой эффективностью воспользоваться представляемыми налоговыми льготами. Это дает основание утверждать, что без дифференцированного подхода к отечественным товаропроизводителям меры всеобщего макроэкономического характера позволят лишь временно улучшить экономическую ситуацию в АПК.

Это позволит предложить следующие концептуальные подходы в вопросах рационального использования оборотных средств в АПК:

1. Силами ведущих НИИ страны целесообразно разработать нормативы оборотных средств на основе традиционных и новых технологий по номинальным ценам.
2. Областным, региональным органам управления на основе этих нормативных документов можно было бы предложить в качестве ориентировочных количественные и стоимостные параметры формирования основных видов оборотных средств по тем культурам и видам продукции животноводства, по которым имеются госзаказы.
3. При оценке конкурентоспособности отечественной продукции на внутреннем рынке оборотные средства должны сыграть ту роль, которую они должны выполнять в технологическом цикле производства. На этой основе финансовые государственные органы смогли бы подготовить обоснованные нормативы льготного кредитования ресурсов. Основанием для их получения смогли бы, на наш взгляд, выступать себестоимость, энергоемкость, производительность труда и рентабельность.

Понимая дискуссионность сделанных предложений, мы считаем все же, что это позволит активизировать поиск путей выхода из кризиса.

Литература:

1. Тараконов В.И. Пути совершенствования организации оборотных средств в с.-х. предприятиях//Деньги и кредит.-1994.-№8.
2. Жунусова Р.М. Повышение эффективности использования оборотных средств: Автореф. дис. ... канд. экон. наук.- Целиноград, 1993.
3. Шокун В.В. О критерии эффективности использования оборотных средств//Деньги и кредит.-1988.-№8.
4. Порядок выдачи льготных кредитов крестьянским (фермерским) хозяйствам, колхозам, совхозам, предприятиям и организациям агропромышленного комплекса и компенсации разницы в процентах по этим кредитам//Бизнес и банки. 1992.-№16.

ЦЕНА КРЕДИТА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВО-БАНКОВСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

В.В. Глущенко, д.э.н., М.Н. Перешибкин,

В.В. Салыгин, В.С. Сербя

Определение цены кредита является неотъемлемой частью процесса управления в банке, а также важным фактором увеличения прибыльности. Решение выдать ссуду часто принимается только после увеличения процента в соответствии с реальными границами кредитного риска, возникающего при сделке. Определение уровня процентной ставки обычно производится до того, как кредитная заявка поступает на утверждение. Рассмотрим в начале факторы, влияющие на процентные ставки:

1. Требования регулирующих организаций. Требования по достаточности капитала банка, введенные регулируемыми организациями в мировом масштабе, обратили внимание управления банка на необходимость более эффективно оценивать капитал. Несмотря на известную упрощенность, подход к определению адекватности капитала банка в соответствии с требованиями регулирующих органов стал своего рода стандартом. Руководители банков приложили много усилий для создания систем контроля капитала, соответствующих мировым требованиям. Во многих случаях эти системы были расширены включением методов определения процентов и прибыльности.

2. Конкуренция. Восьмидесятые годы стали свидетелями возрастающей конкуренции на мировых финансовых рынках. Сбои в процессе регулирования экономики, имевшие место во многих странах, сопровождались наплывом новых предпринимателей, претендующих на свою долю в бизнесе и на рынках. Конкуренция усилилась также в рамках традиционных рынков при одновременном стирании границ между услугами, предлагаемыми коммерческими банками, страховыми компаниями, строительными обществами, сберегательными банками, ссудными ассоциациями и кредитными союзами. Многие банки отреагировали на конкуренцию расширением объектов кредитования и стремлением к увеличению активов как средства защиты своей доли рынка. Однако, такой рост нередко сопровождался неоправданными кредитными решениями, приведшими к тяжелому бремени безнадежных долгов в конце 80-х - начале 90-х годов. Все эти факторы заставили сосредоточить внимание в основном на прибыльности и оценке капитала, а не на доле общего рынка и сумме активов.

3. Повышение стоимости банковских ресурсов. До сравнительно недавнего времени многие банки, особенно те, которые занимаются крупными операциями на розничном рынке, имели очень низкие процентные ставки по депозитам, а во многих случаях вообще не платили процентов своим вкладчикам. Однако, с повышением требований частных и корпоративных вкладчиков в условиях жесткой конкуренции со стороны небанковских структур, банкам пришлось существенно увеличить компенсацию за предоставленные средства. Это очевидно означало существенное сужение маржи банковской прибыли и снижало степень защищенности банка от риска принятия неверных кредитных решений.

4. Рост объема банковских операций. В настоящее время насчитывается значительное число банковских операций и их вариаций. Разработаны новые методы привлечения средств, вложения капитала и управления рисками. Многие новые операции учитываются как забалансовые сделки, что требует разработки соответствующих методов для оценки кредитного риска. Для успешной работы банку необходимо соответствующим образом контролировать и управлять различными уровнями кредитного и ценового риска, возникающими в рамках всего спектра банковских операций.

5. Новая технология. Новая технология ускорила передачу информации и уменьшила сроки совершения операций при увеличившемся их объеме. Это технология также облегчила использование более сложной системы определения процентной политики и прибыльности.

Определение цен для банковских операций и услуг не может производиться при отсутствии эффективной системы учета и калькулирование себестоимости, а также оценки кредитного риска. Некоторые из ключевых положений, к которым необходимо обратиться при оценке себестоимости, включают:

6. Оценка стоимости фондов. Банку необходимо точно оценивать стоимость кредитных ресурсов до того, как он сможет приступить к оценке обращений за кредитом. Устанавливая базовую процентную ставку, необходимо учитывать такие факторы, как, например, компенсационные остатки (особенность некоторых американских банков, когда от клиентов требуется поддержание определенного уровня остатка на счете как условие низкой процентной ставки). Во многих странах законодательство требует, чтобы определенный процент банковского депозита был помещен в Центральный банк под низкие проценты или вложен в активы, дающие меньший доход. Стоимость таких инвестиций должна вноситься в реальную стоимость банковских фондов.

Если банк полностью раскредитован в соответствии с требованиями ликвидности, стоимость кредитных ресурсов, учитываемых при выдаче новых кредитов, будет предельной, т.е. стоимость будет находиться на уровне, установленном рынком. Она неизбежно будет больше, чем средняя банковская стоимость ресурсов, и будет являться сдерживающим фактором для банка в плане дальнейшего расширения кредитной деятельности.

7. Накладные расходы и калькулирование себестоимости. Процесс ценообразования на банковские услуги должен учитывать необходимость возмещения накладных расходов. Это расходы на заработную плату, аренду помещений, функционирование информационной системы и др. Дополнительные издержки, которые относятся непосредственно к определенной операции, должны быть также возмещены (например, затраты на рассмотрение и оценку залога).

Даже операции, которые дают значительную маржу, могут быть неприбыльными, если затраты на ведение данных операций слишком велики.

8. Надбавка за кредитный риск. Определив и вычислив издержки, учитываемые при оценке услуг, банк затем должен установить достаточную надбавку за риск для обеспечения адекватного дохода от капитала и компенсации в случае возможного невыполнения кредитных обязательств со стороны партнера. Даже на современном рынке финансовых услуг нередки случаи, когда оценки кредитных и других операций производятся субъективно и бессистемно. Некоторые из более научных методов оценки риска для определения цены услуг включают:

- Установление маржи на основе кредитоспособности клиента,
- Оценка результатов возможного невыполнения клиентами кредитных обязательств и применения требований доходности капитала.

Второй этап связан с методами определения цены кредита. Методы, используемые при ценообразовании, следующие.

1). Маржа, устанавливается на основе кредитоспособности клиента. Приведенный ниже пример (таблица 1) показывает, как установить соответствие между требуемым доходом и кредитоспособностью клиента. Данная методика может также быть применена для анализа балансовых (например, заем) и внебалансовых операций (таких, как контракты на обмен валюты, своп-контракты и т.д.).

Таблица 1. - Планирование дохода на основе кредитоспособности клиента.

Кредитный рейтинг	Годовая маржа для балансовых операций (выше базовых рыночных ставок, например, по процентным свопам долларах США).	Годовая маржа для балансовых операций
1	20 базисных пунктов	25 базисных пунктов
2	30 базисных пунктов	75 базисных пунктов
3	40 базисных пунктов	125 базисных пунктов
4	50 базисных пунктов	175 базисных пунктов
5	60 базисных пунктов	200 базисных пунктов
6 (или ниже)	Операции не проводятся	Операции не проводятся

2). Определение результатов невыполнения клиентом обязательств и учет требований доходности капитала. Вероятность невыполнения кредитного обязательства можно оценить на базе кредитной истории клиента (и пересматривать через регулярные промежутки времени или по мере необходимости), а цена кредита может быть определена с учетом категории риска, присвоенной клиенту так, чтобы были достигнуты плановые уровни доходности капитала. Пример такого метода продемонстрирован ниже.

Предшествующий опыт Банка в течении последних 10 лет имел средний процент убыточных кредитов на уровне 2.2%. Банк группирует задолженность по шкале от 1 до 10, где

- 1 - представляет наименьший кредитный риск,
- 2 - средний,
- 10- неудовлетворительный.

Анализируя исторический опыт убытков в пределах каждой группы заемщиков, банк может вычислить степень потенциального риска потерь внутри каждой группы (таблица 2.).

Опыт убытков по ссудам в рамках каждой группы основан на первоначальном рейтинге кредита, впоследствии невыплаченного заемщиком.

Таблица 2. - Классификация степени риска.

Кредитный класс	Степень рисков
1	0,4%
2	0,8%
3	1,2%
4	1,6%
5	2,0%
6	2,4%
7	2,8%
8	3,2%
9	3,6%
10	4,0%
Средний показатель	2,2%

Сделаем следующие допущения:

Стоимость кредитных ресурсов (с учетом накладных расходов) - 12% годовых;

коэффициент покрытия капитала - 8% годовых;

требуемый доход на капитал - 15% годовых.

Необходимо определить цену кредита в \$100, предоставленного двум клиентам, относящимся к 1 и 10 классу, соответственно.

Таблица 3. - Определение цены на основе данных о качестве данных о качестве портфеля.

Последовательность действий	Клиент 1	Клиент 2
Шаг 1: Вычислен дохода на капитал		
Заем	100,00	100,00
Требуемый капитал ($100 \cdot 8\%$)	8,00	8,00
Необходимый доход на капитал ($8 \cdot 15\%$)	1,20	1,20
Шаг 2: Вычисление издержек		
Процентные платежи ($100 \cdot 12\%$)	12,00	12,00
бездолговые долги на основе	$100 \cdot 0,4\%$	$100 \cdot 4,0\%$
Статистической вероятности,	<u>0,40</u>	<u>4,00</u>
Приведенной выше.	12,40	16,00
Шаг 3: Вычисление требуемой процентной ставки на текущий кредит		
Расходы (как подсчитано выше в шаге 2)	12,40	16,00
Доход на покрытие капитала (как подсчитано в шаге 1)	1,20	1,20
Требуемый процентный доход по кредиту	13,60	17,20
Доля возвращаемых кредитов	$100 - (100 \cdot 0,4\%) =$	$100 - (100 \cdot 4\%) = 96$
Требуемая процентная ставка для получения 15% прибыли на вложенный капитал:	$(13,60/99,60) \cdot 100 =$	$(17,20/96,00) \cdot 100$
Требуемый процентный доход	13, 65%	=1792%
Доля возвращаемых кредитов		

Регулирующие организации обычно рекомендуют более упрощенные методы. Клиенты объединяются в одну из пяти групп, начиная от 0% уровня риска для центральных банков, до 10%, 20%, 50% и 100% для корпораций. Хотя официальные нормативные акты предлагают относительно простую систему для широкого применения, такая система все же не отвечает требованиям эффективного управления банком. Собственный риск клиента является важным фактором, который необходимо подвергать тщательному анализу и оценке в кредитных операциях, как указано выше.

3). Методы вычисления дохода от капитала, скорректированного на риск. Методы, аналогичные тем, которые были приведены выше, разработаны и для определения цены операции по отношению к размеру капитала, подвергающемуся риску. Такие методы обычно представляют собой вариации определения дохода от капитала.

Существуют три основные степени для вычисления дохода с поправкой на риск:

- определение доходов от операций;
- определение внутреннего риска операции;
- установление соответствия между доходом и степенью риска.

Наиболее часто применяемая методика вычисления доходов от скорректированного на риск капитала может быть представлена схематично.

Хотя определение цены в значительной степени обусловлено оценкой кредитного риска, как было показано выше, доходность операции зависит и от многих других обстоятельств. К ним следует отнести:

Во-первых, тип операции. Обычно банки назначают премию за сложные операции, которые требуют особых знаний и умений. Это может произойти при финансировании специфического проекта, прибыль от которого может зависеть от технического обеспечения или других факторов (например, финансирование нефтеразработок). В таких случаях банк будет стараться увеличить маржу, чтобы покрыть технический риск, который он на себя берет. Кроме того, банк изменит расценку в зависимости от объема операции. Это часто происходит, когда операции на рынке капиталов (обмен иностранной валюты, свопы) оцениваются для небольших сумм сделки. Стоимость проведения операции – другой важный фактор, влияющий на оценочные решения.

Во-вторых, рыночные условия. Другим важным фактором определения цены являются рыночные условия. Цена – это производная предложения и спроса, возникающих на рынке. Поэтому изменения предложения и спроса существенно влияют на рыночную цену продукта.

КЛАССИФИКАЦИЯ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ, СДЕРЖИВАЮЩИХ ПЕРЕХОД УКРАИНЫ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ УЧЕТА

Н.А. Галуцких

Интеграция экономики Украины в интеграционные экономические процессы других стран предполагает переход к экономическим показателям, которые обеспечивают сопоставимость основных макроэкономических показателей страны. Для этого необходимо перестраивать всю систему бухгалтерского учета и отчетности, приобретать профессиональные знания, навыки и умение работникам, занятым в различных отраслях экономики и управления, принимать правильные и эффективные решения, оценивать данные финансовой отчетности. Возрастающая взаимозависимость финансовых рынков ведет к установлению подлинно глобальной экономики, поэтому существует необходимость в таких стандартах учета, которые могли бы дать всем участникам правдивую и объективную информацию о совершаемых деловых операциях. Это предполагает переход Украины на международные стандарты учета (МСУ), так как только хозяйствующие субъекты, отчитываясь о своей работе в органы государственной статистики, могут обеспечить исходную информационную базу страны. Реформа бухгалтерского учета в Украине позволит создать надежную информационную основу для развития рынков капитала, приватизации, увеличения притока внутренних и внешних инвестиций, оценки эффективности функционирования частного сектора. Кроме того, сопоставимость системы бухгалтерского учета в Украине с международными стандартами является одним из важнейших условий эффективности международных экономических связей.

С целью выявления сдерживающих микроэкономических факторов и перехода Украины на международные стандарты учета нами были проанализированы: Указ Президента «О переходе Украины к общепринятой международной практике системе учета и статистики» от 23.05.92г.;

- Приказ Национального Банка Украины № 82 от 13.08.93г.

- Сборник № 1-3 «Международные стандарты учета», 1993г.

Кроме того нами сделана попытка рассмотреть, какие изменения были внесены в существующую систему учета и насколько эти перемены приблизили нас к международным стандартам учета.

Данные, собранные в таблице №1, рассматривают МСУ и соответствие национального законодательства отдельных государств МСУ.

Приведенные в таблице оценки означают:

4 - национальное законодательство согласуется с МСУ;

3 - законодательство не совпадает с МСУ, но не противоречит им;

2 - законодательство не согласуется с МСУ;

1 - нет национальных требований и соответствия МСУ.

Данные, представленные в таблице 1, показывают, что основные положения десяти МСУ, хотя и не в полной мере, присутствуют в нормативных актах Украины. Наряду с этим законодательство Украины в области учета противоречит как минимум шести МСУ и не содержит никаких положений в отношении вопросов, предусмотренных десятью МСУ.

Рассмотрим на отдельных наиболее важных результатах.

УЧЕТ АМОРТИЗАЦИИ

Существенным недостатком нашей системы учета являются ни чем не оправданные различия в методике учета для государственных предприятий и предпри-

ятий других форм собственности. Одним из таких «отличий» является порядок отражения в учете и отчетности амортизации основных средств. Если учет амортизации предприятий негосударственной формы собственности в целом отвечает международной практике (МСУ №4), то учет амортизационного фонда в государственных предприятиях с параллельным уменьшением уставного фонда на сумму начисленного износа является абсурдным. Однако лишь такой порядок позволял отражать в учете изъятие в государственный бюджет амортизационных отчислений госпредприятий, не обнажая истинной сущности данной операции - изъятие части оборотных активов, предназначенных для замены основных средств.

Таблица 1.

№ стандарта	Объект стандартизации	Англия.	Франция.	Россия.	Украина.
1	Раскрытие учетной политики	4	4	3	3
2	Оценка запасов	4	4	3	3
4	Учет амортизации	4	4	3	2
5	Информация, подлежащая включению в финансовую отчетность	4	4	3	3
7	Отчет об изменении в финансовом положении	4	3	1	1
8	Нетипичные показатели и изменения в учетной политике	4	4	3	3
9	Учет затрат на исследование и разработки	4	4	3	3
10	Возможные события и события после составления баланса	4	4	1	1
11	Учет строительных контрактов	4	4	3	3
12	Учет налогов на прибыль	4	4	2	2
13	Предоставление в отчетности текущих активов и обязательств	4	2	3	3
14	Отчетность сегментов	3	1	1	1
15	Отражение изменения цен	1	1	1	1
16	Учет основных средств	4	4	3	3
17	Учет лизинга	4	4	3	2
18	Регистрация дохода	2	4	2	2
20	Учет государственных субсидий	4	4	2	2
21	Учет курсовых разниц	4	4	3	3
22	Учет объединения компаний	4	4	1	1
23	Затраты, связанные с использованием заемных средств	3	4	1	1
24	Информация о деловых партнерах	1	4	1	1
25	Учет инвестиций	4	4	3	2
27	Консолидация финансовой отчетности	4	4	1	

УЧЕТ ИНВЕСТИЦИЙ И КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

При отражении краткосрочных финансовых вложений в акции в балансе международных стандарты учета (МСУ №25) предусматривают принцип низшей из двух оценок : рыночной цены либо фактической себестоимости. Введя такой принцип оценки для материальных запасов, авторы «Положения об организации учета и отчетности в Украине» были непоследовательны и не распространили его на другие статьи баланса. Вместе с тем, по мере развития рынка ценных бумаг вопрос реальной оценки их стоимости в учете и отчетности приобретает все более важное значение. Одним из признаков рыночной экономики является слияние компаний и наличие переплетенной системы материнских и дочерних фирм. Такой процесс наблюдается и в Украине. Нередко одно предприятие вкладывает свои средства в уставные фонды других предприятий. Юридически холдинговая компания и ее дочерние предприятия - самостоятельные предприятия, имеющие все атрибуты юридического лица (устав, баланс, счет в банке и др.). Однако они тесно связаны экономически, и эта взаимосвязь не может не учитываться при оценке потенциала и обязательств группы компаний и ее отдельных единиц. В связи с этим международные стандарты учета (МСУ №27) предусматривают составление и аудирование наряду с финансовой отчетностью материнской компании, консолидированной отчетности, отражающей деятельность группы в целом.

В результате исследования пришли к выводу что в настоящее время существует ряд микроэкономических факторов, которые сдерживают переход хозяйствующих субъектов на международные стандарты учета.

По нашему мнению, к ним можно отнести :

1. Традиционная привязка руководителей и специалистов к плановой системе, то есть отсутствие экономического мышления с рыночной ориентацией.
2. Отсутствие необходимой нормативной базы. В этой связи важное значение имеет разработка двух важнейших документов : закона о бухучете и плана счетов бухучета. С принятием этих документов будет создана методологическая и правовая основа реализации программы перехода Украины на МСУ.
3. Отечественная система статистики давно не отвечает современным требованиям и подлежит реформированию.
4. Отсутствует достаточно высокий уровень подготовки специалистов в области учета как на государственных предприятиях, так и в частных производственных структурах.

Таким образом, без преодоления факторов, оказывающих постоянное тормозящее воздействие, ответственные предприятия еще долго не смогут перейти на МСУ. Формальный переход не обеспечит достоверности учетной базы, что увеличивает риск получения искаженных выводов и анализов.

Литература:

1. Указ Президента Украины "О переходе Украины к общепринятой международной практике системы учета и статистики" от 23.05.92г
2. Приказ Национального Банка Украины №82 от 13.08.93г.
2. Сборник 1-3 "Международные стандарты учета" - Киев. - УФИМБ. - 93.
4. Голов С.Ф. "На пути к МСУ"/ Все о бух.учете. - 1995. - №18/49/.
5. Соколов Я. "Бухучет- от истоков до наших дней". - М.:ЮНИТИ, 1997.

УЗЛОВЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩЕЙ ПОЛИТИКИ.

С.П. Коляда

Одной из причин низкой конкурентной способности отечественной продукции основных производственных отраслей Украины, в т.ч. и отраслей АПК, является их высокая удельная энергоемкость. В контексте программы «Украина-2010» нами сделана попытка сопоставить основные подходы энергосберегающей политики Украины с имеющимся опытом развитых стран.

Энергосберегающая политика государства формируется на основе межрегиональных программ в области энергосбережения. Реализация программ требует не только тиражирования уже освоенных технологий производства и энергоснабжения, но и непрерывного их совершенствования, в том числе для нетрадиционных энергоисточников.

Свыше одной трети всех потребляемых в стране ресурсов расходуется нерационально, что приводит к неэффективным затратам на их добычу.

Энергоемкость национального дохода в странах СНГ в 1,5 раза превышает уровень США и вдвое выше, чем в странах Западной Европы. Среди экономических механизмов энергосбережения наиважнейшее значение имеет ценовая политика, обеспечивающая такое соотношение цен на энергию и другую продукцию, которая делает энергосбережение экономически выгодным. Необходимые кредитные стимулы, дотации и субсидии в поддержку энергосберегающих мероприятий осуществляются с помощью Межведомственного фонда энергосбережения.

Важное направление энергосбережения - перевод всех потребителей на более высококачественный вид топлива, что требует повышения глубины переработки нефти, брикетирования и газификации угля, а также расширения использования попутных видов топлива, нефтяного газа, шахтного метана, вторичных энергоресурсов.

В структуре конечного потребления энергопродуктов доля газа составляет 30%, электрической энергии - 20%. В связи с высокой долей газа в топливном балансе (53%) тепловых электростанций требуется более эффективное его использование за счет применения теплофикационных газотурбинных и парогазовых установок. Вытеснение такими установками котельных средней и малой мощности может дать экономию к 2000 г. не менее 20 млн т у. т [2].

Основным направлением экономии энергии на транспорте являются рационализация перевозок, их распределение между автомобильным, транспортом в зависимости от дальности маршрута, а также рационализация скоростей в зависимости от массы груза. Технологические резервы экономии связаны с применением дизельного автотранспорта, который на треть экономичнее бензинового, с совершенствованием структуры автомобилей и снижением удельного расхода топлива, ибо наши автомобили на 25-30% уступают по экономичности зарубежным.

В отечественном сельском хозяйстве энергоемкость валовой продукции в 5-6 раза выше, чем в США, а производительность труда не превышает 10% американского уровня [1]. Хотя основные резервы снижения энергоемкости кроются в наращивании объемов производства, переработки и хранения сельскохозяйственной продукции, однако 25-30 млн т у. т. к 2000г. можно сэкономить в результате лучшего использования имеющейся техники, в первую оче-

редь автотранспорта, а также создания более рациональных по мощности сельскохозяйственных машин и сокращения количества комбайнов при расширении стационарного обмолота.

В энергетических затратах растениеводства, по данным, приведенным в зарубежных работах, наибольшую часть составляют минеральные удобрения. Их удельный вес достигает 50% [3]. Следует добавить, что на практике в сельском хозяйстве и Польши и Белоруссии наблюдается нерациональное использование азотных удобрений, производство которых является самым энергоемким. Нередко применяются слишком большие дозы азота, неправильно составляются пропорции отдельных компонентов, пренебрегаются, в частности, известковые и магниевые удобрения. Минеральные удобрения, особенно азотные, применяются с целью компенсации последствий агротехнических недоработок, просчетов в области защиты растений.

В настоящее время цены на топливо и транспортные затраты еще не стимулируют к замене минеральных удобрений органическими. Значение навоза, как конкурента минеральных удобрений в перспективе, определится пропорцией между транспортными затратами, ценой единицы азота, содержащегося в удобрениях, и стоимостью энергии.

Резервы энергетической эффективности следует разделять по уровню управления производством на макроэкономические, региональные и микроэкономические.

Макроэкономические народнохозяйственные резервы формируются на общегосударственном уровне. Они связаны с неполным использованием инноваций, нерациональным размещением производительных сил, изъянами экономического механизма хозяйствования, недоиспользованием возможностей человеческого фактора и т.д., реализация которых обусловлена неприятием соответствующих правовых и нормативных документов органами законодательной и исполнительной властей. Большое значение имеют межотраслевые резервы, которые определяются использованием возможностей сферы АПК, топливо-энергетического комплекса для уменьшения энергоемкости производства.

Региональные резервы, обусловленные особенностями энергопотребления в различных природно-экономических зонах, определяются недочетами в специализации сельскохозяйственного производства.

Микроэкономические (хозяйственные) резервы - это результат недочетов использования энергоресурсов в конкретном предприятии, недостаточного стимулирования избежания затрат энергоносителей при их использовании.

В условиях рынка действительным регулятором производства выступает прибыль на авансированный капитал, мы считаем, что наиболее приемлемыми в современных условиях являются цены, формируемые по концепции цены производства. При этом цены строятся с учетом затрат производства и нормы прибыли, что ставит в одинаковые условия все отрасли народного хозяйства.

Ситуация не может считаться далее нормальной, когда промышленная продукция для АПК, в том числе и энергоресурсы формируются на одном принципе - монопольном, а продукция АПК реализуется на свободном рынке при наличии нарастающего давления импортеров при полном отсутствии качества поступающего продовольствия, развитой культуры потребления населения и механизма защиты интересов потребителя.

Цели государственного регулирования должны включать в себя:

- повышение производительности труда путем содействия техническому прогрессу и рационализации производства, максимально эффективно-му использованию всех производственных факторов, особенно рабочей силы;
- обеспечение занятости и соответствующего уровня жизни населения (в частности, путем повышения дохода на душу населения);
- стабилизацию рынков отечественной продукции;
- гарантирование сближения внутреннего рынка.

Схематично прямая бюджетная поддержка должна включать в себя:

- дотацию на основные виды отечественной продукции;
- компенсацию затрат по некоторым видам потребляемых ресурсов;
- кредитные дотации в виде компенсации части процента по кредитам;
- социальные дотации;
- общие расходы, включающие науку, капиталовложение и т.д.

Таким образом, по нашему мнению, при реализации программы «Украина-2010» следует учитывать некоторые общие подходы, имеющие методологический характер. При разработке региональных и отраслевых программ общие черты политики энергосбережения будут приобретать более конкретный вид.

Литература:

1. Гришко В.В., Перебийніс В.І., Рабштина В.М. Энергозбереження в сільському господарстві (економіка, організація, управління). Полтава, 1996, 280с.
2. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / С.Д.Ильенкова, Л.М.Гохберг, С.Ю.Ягудин и др.; Под ред. С.Д.Ильенковой. -М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1997.-327с.
3. Тот Я., Кишш И. Экономия энергии и повышение эффективности ее использования при промышленном производстве кукурузы // Международный сельскохозяйственный журнал. 1982. №2. с.11-16.

УМОВИ ТА ПЕРЕШКОДИ ДЛЯ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ І СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

С.Г. Галуза д.е.н., К.Д. Гурова

Одним з важливих факторів подолання економічної кризи в Україні, стабілізації її економіки є широкомасштабне залучення іноземного капіталу в технічне переозброєння і реконструкцію народного господарства. Причому роль цього фактора в останні роки збільшилася у зв'язку з тим, що традиційні фінансові джерела оновлення основних фондів фактично згубили свою відтворну функцію: амортизаційні відрахування в значній мірі "спалені" інфляцією, прибуток підприємств через податкову систему вилучається у бюджеті всіх рівнів, або використовується на поточне споживання і практично не використовується на розвиток виробництва; використання довгострокового кредиту обмежується надмірно високим банківським процентом; постійно зменшується доля бюджетних капіталовкладень у виробничу сферу. Критична нестача внутрішніх ресурсів якраз і може бути компенсована, звичайно, частково іноземними інвестиціями, найбільш сприятливою формою яких для нашої країни (крім портфельного інвестування і кредитування) є прямі іноземні інвестиції, що безпосередньо направляються на виробничі цілі, найчастіше у формі спільного підприємництва на засадах паювання між вітчизняним бізнесом і нерезидентами.

Слід підкреслити, що позитивний ефект прямих іноземних інвестицій не вичерпується суто фінансовим значенням – збільшенням обсягу виробничого капіталу в країні. Використання іноземних інвестицій, утворення спільних підприємств виводить вітчизняне виробництво на передові рубежі науково-технічного прогресу: іноземне інвестування звичайно пов'язане з поставкою нової техніки, впровадженням прогресивної технології і організації праці, високопрофесійного менеджменту, підвищенням якості продукції (послуг) до світового рівня. Завдяки цьому зростає виробництво, підвищується його економічна ефективність і конкурентоспроможність продукції, що випускається, більш повно насичується внутрішній ринок товарів, полегшуються можливості експортного виробництва, поповнюється бюджет за рахунок податкових відрахувань. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) сприяють вирішенню проблеми зайнятості. Так, тільки на 20 іноземних або спільних підприємствах, загальний обсяг капітальних вкладень яких становить біля 30% всієї суми ПІІ в Україні, було заново утворено чи збережено біля 10 тисяч робочих місць. Але фактичний вплив ПІІ на зайнятість значно більший: наприклад, кожне робоче місце в ресторанах Макдональдс, що функціонують в нашій країні, потребує створення 6 робочих місць у інших сферах (сільське господарство, транспорт, зв'язок тощо). Як правило, частка прибутку, що належить іноземним партнерам, звичайно реінвестується у економіку України. Але значно важливіша та обставина, про яку часто забувають, що не тільки прибуток, а й значна частина собівартості спільних підприємств теж залишається для внутрішнього використання – заробітна плата отримується нашими співвітчизниками, українським суб'єктам господарювання оплачуються сировина, матеріали, паливо, комунальні і інші послуги, оренда землі і приміщень, транспорт, частка устаткування; покриття інших виробничих і реалізаційних витрат також служить джерелом фінансування багатьох вітчизняних підприємств і організацій.

Президент Л. Кучма потреби України в прямих іноземних інвестиціях на найближчі роки для цілей технічного оновлення виробництва оцінив в 40 млрд. доларів

США, в той час як в період з 1992 р. до початку 1997 р. обсяг фактичних надходжень становив лише 1,4 млрд. доларів. Серед 12 країн Центральної і Східної Європи це шостий результат після Угорщини (14 млрд.), Польщі (9,6 млрд.), Чехії (7,2 млрд.), Росії (7,1 млрд.), Румунії (1,8 млрд.). Але при перерахуванні ПІІ на душу населення Україна з результатом 25 доларів США посідає передостаннє місце, випереджуючи лише Білорусію (1 дол.), значно відстаючи від лідерів по цьому показнику - Угорщини (1,4 тис. дол.), Чехії (0,7 тис. дол.), Естонії (0,5 тис. дол.), Польщі (0,25 тис. дол.).

Щоб розкрити причини такої великої розбіжності між потребами в прямих іноземних інвестиціях і фактичним їх надходженням в Україну, суттєво збільшити ці надходження, слід розглянути, з одного боку, спонукальні мотиви, якими керуються інвестори, обираючи місце і об'єкт для вкладення свого капіталу, з другого боку, - реальні умови, які існують в Україні для іноземного інвестування. Тобто необхідно установити, наскільки ці умови сприяють, а наскільки перешкоджають надходженню іноземного капіталу до нашої країни, іншими словами, який в ній інвестиційний "клімат", яка інвестиційна привабливість її економіки загалом і зокрема окремих регіонів, галузей та підгалузей народного господарства.

Вибір країни і регіону інвестування визначається багатьма факторами, з яких три групи вважаються найбільш впливовими на рішення потенційних інвесторів:

- по-перше, це фактори, від яких залежать витрати виробництва і реалізації (заробітна плата; вартість сировини, палива, послуг; податки; організована злочинність; корупція; оренда землі та нерухомості; якість інфраструктури; розвиток фінансового ринку; природоохоронні норми і т.д.);

- по-друге, це фактори збуту (обсяг національного ринку і можливості його розширення; стан інфраструктури збуту; перспективи виходу на зовнішній ринок; експортно-імпортні обмеження та інші);

- по-третє, це так звані "м'які" регіональні фактори (адміністративні перешкоди, бюрократизм чиновників; політичний ризик; невиконання домовленостей з боку держави; правова невизначеність та інші).

Об'єктивна оцінка реального інвестиційного клімату країни, розробка дійової програми заходів (на державному чи регіональному рівнях) по підвищенню інвестиційної привабливості економіки в цілому і окремих її секторів та об'єктів неможливі без вивчення точки зору самих інвесторів, які мають досвід роботи у нашій країні і достатньо знайомі з умовами інвестування, особливостями утворення і господарської діяльності спільних підприємств.

У зв'язку з цим здаються інтересними і повчальними результати опитування представників 20 підприємств, які інвестували в економіку України загалом 540 млн. доларів США. В основу дослідження покладена анкета з питаннями про спонукальні мотиви та перешкоди інвестування, по якій в 1996 році було проведено опитування представників 470 німецьких підприємств, що мають досвід інвестиційної діяльності у країнах Центральної та Східної Європи [1].

Аналіз отриманих результатів опитування переконливо показав, що у групу домінуючих мотивів, з яких інвестори розпочали свою діяльність в Україні, входять фактори, пов'язані зі збутом. Перелічуємо їх за ступенем переваги: забезпечення потенціальних ринків збуту, освоєння нових ринків, подолання імпорتنих обмежень, забезпечення і обслуговування наявних ринків збуту, посилення конкурентоспроможності за рахунок попереднього виробництва в країні-одержувачі. І це не зважаючи на низьку купівельну спроможність населення в умовах економічної кризи, затримок з виплатою заробітної плати і пенсій! У другу по значенню групу позитивно діючих факторів інвестування в Україні входять професійні характеристики

ки українського персоналу, а саме високий рівень його освіти і навченості, готовність до підвищення ефективності роботи, надійність співробітників, а також низькі витрати на персонал у порівнянні з іншими країнами Європи. Варте уваги, що, на думку опитаних, по критеріях професійної гідності український персонал стоїть вище ніж персонал Росії, Чехії і багатьох інших країн.

Разом з тим група факторів, які в інших країнах відіграють стимулюючу для інвестування роль і відносяться до пільгових умов, що створює інвесторам місцева влада (більш низькі природоохоронні норми, менші адміністративні перешкоди, кращі можливості закупок, низьке оподаткування), в Україні скоріше виступають як негативні умови для розгортання інвестиційної діяльності.

Взагалі справляється враження, що сьогодні комплекс негативних факторів має більший вплив на наміри іноземних інвесторів, ніж комплекс стимулюючих факторів інвестування в Україні. Тому для розгортання позитивної роботи по складенню програми сприяння залученню іноземних інвестицій і створенню спільних підприємств першочергове значення має вивчення саме перешкод, які штучно перекривають потік капітальних вкладень в економіку нашої країни.

На думку працюючих в Україні іноземних інвесторів, до найбільш суттєвих перешкод вкладенню капіталу в її економіку слід віднести наступні (з урахуванням ступеню переваги): правова невизначеність, незадовільна транспортна інфраструктура, невиконання зобов'язань і домовленостей з боку держави, вплив держави і залишкові явища планової економіки, телекомунікаційна інфраструктура, відсутність підтримки з боку державних органів, корупція, надто тривалі строки надання дозволу на будівництво. Цілком закономірно, що в Чехії, яка значно просунулась в розвитку ринкових відносин, в реформуванні економіки і господарського управління, усі перелічені вище фактори діють як стимулятори інвестиційних процесів. Розглянемо ці фактори докладніше стосовно умов господарювання в Україні.

Усі без винятку опитані на перше місце серед перешкод інвестуванню в Україні поставили правову невизначеність. Ефективне інвестування іноземними підприємцями передбачає надання законного і стійкого статусу приватним і спільним підприємствам, чітке визнання їх прав і обов'язків, зокрема ствердження і додержання прав приватної власності, гарантоване додержання контрактів і т.д. Законодавча база, що регулює інвестиційну і господарську діяльність іноземних суб'єктів, неповна, зміни в це законодавство вносяться занадто часто, не завжди можуть прогнозуватися, що знецінює інвестиційні розрахунки і призводить до прогностичних помилок при визначенні прибутковості проектів, строків окупності витрат тощо. Так, податкові пільги, що надавалися СП, згодом було скасовано. Те ж саме трапилося з пільговим оподаткуванням прибутку, що витрачався на технічне оновлення виробництва. Введення податку на додану вартість спочатку було заплановано на 01.07.97, у зв'язку з чим іноземні фірми і СП почали перестроювати свої комп'ютерні розрахункові системи. Але за два дні до цієї дати строк введення закону був перенесений на 01.08.97, а потім на 01.10.97. І все ж таки головна біда не стільки у нестачі продуманих і дійових законів, скільки у відсутності чітких положень про їх застосування. У різних підрозділах фінансового відомства неоднаково трактувався новий закон про податок на прибуток. Нерідко безладдя в правовій базі вноситься непомірно великою кількістю підзаконних актів, різноманітних відомчих постанов і рішень. Лише в тютюновій промисловості на протязі року було видано 65 указів 12 різними державними органами, у сфері косметики – 26 постанов. У тій же час у Німеччині для цієї галузі існує єдиний закон. Нерідко різні закони суперечать один одному, що вносить додаткову плутанину в законодавчу базу. Так, в Законі про іноземні інвестиції від 19.03.96 дозволяється іноземним суб'єктам гос-

подарювання придбання 100% акцій діючих підприємств, а у відповідності до Закону про видавничу діяльність доля іноземного інвестора у видавництві не може перевищувати 30%. І таких прикладів протиріччя законів і постанов немало. З нашої точки зору, в розробці державної і регіональних цільових програм сприяння іноземному інвестуванню, що є насущним завданням виходу економіки країни з кризи і її стабілізації юридичний блок повинен зайняти центральне місце.

До числа найбільш значних перешкод розвитку інвестиційного процесу в Україні експерти віднесли незадовільність стану транспортної та телекомунікаційної інфраструктури. Таке становище є наслідком великої диспропорції в народному господарюванні країни, що склалася історично і полягає в значному відставанні інфраструктурних елементів від розвитку інших секторів економіки. Усунення цієї диспропорції потребує великих фінансових витрат і багато часу, але воно повинно стати одним з важливіших напрямків державної структурної політики. Взагалі без вирішення проблем розвитку інфраструктури (виробничої, транспортної, телекомунікаційної, ринкової) перехід до ринкової економіки постійно гальмуватиме. Як позитивний приклад вирішення цієї проблеми в країні можна назвати швидке нарощування потенціалу мобільного зв'язку. Насущні завдання в цій справі – прискорення діючої процедури ліцензування в сфері стаціонарних мереж і мобільного зв'язку, його здешевлення.

Справді руйнівне значення в сфері розширення іноземного інвестування в Україні має такий фактор, як невиконання зобов'язань і домовленостей з боку держави, що неприпустимо з точки зору міжнародної практики. Мабуть найбільш разючий приклад щодо цього – відміна 01.07.97 державних гарантій п'ятирічного звільнення від сплати податків підприємств з іноземним капіталом, які були зареєстровані до 01.01.95. Навіть ті підприємства, що не вичерпали цей наданий їм законом п'ятирічний строк, повинні були сплачувати податки, що підривало планову основу рентабельності їх виробництва і зумовило зменшення приблизно на 30% реінвестування в економіку України тієї частини прибутку, яка належала іноземним партнерам. Але значно більші збитки країна понесла у зв'язку з падінням її репутації як надійного партнера і передбачуваного регіону інвестування. Потрібен не малий строк, щоб відновити і без того низький інвестиційний імідж нашої країни.

Але інші випадки порушення укладених державою домовленостей продовжують наносити шкоду цьому іміджу. Так, у відповідності з деякими міжнародними угодами України про захист іноземних інвестицій сплата митних зборів на ввіз обладнання у рамках інвестицій не передбачається. Але пізніше було прийнято рішення такі збори стягувати. В результаті необхідне обладнання не імпортується, що ставить під загрозу виконання інвестиційних угод. Безсумнівно, міжнародні підходи і практика виконання державних угод повинна знайти законодавче застосування і стати органічним елементом стратегічного курсу входження України у світову економічну систему.

Більшість іноземних інвесторів, які опитувалися, негативно оцінюють вплив державних органів на процес їх підприємницької діяльності при вирішенні питань, що знаходяться у компетенції цих органів: непомірно затягується прийняття рішень щодо приватизації підприємств, сертифікації імпортованих товарів, нерідко без достатніх підстав забороняється експорт товарів тощо. Нерідко вітчизняні виробники не одержують необхідну підтримку з боку державних органів при вирішенні інвестиційних питань. Так, щоб отримати в Міністерстві зовнішньої торгівлі ліцензію на експорт потрібно до 3 тижнів, в той час як в країнах - конкурентах ця справа займає не більш одного дня. Недостатньо енергійно Україна відстоює інтереси вітчизняних товаровиробників, зокрема при вирішенні в Брюсселі питань

про митні збори на текстиль, що ввозиться в країни ЄС. У той же час інші країни (Польща, Угорщина, Чехія та ін.) домоглися значного зменшення митних зборів, що покращило перспективи господарювання для СП у цих країнах.

Вельми примітним бар'єром на шляху іноземного інвестора в Україні є корупція, під якою звичайно мається на увазі хабарництво, продажність, підкупність службових осіб і політичних діячів. Нерідко вирішення багатьох питань, пов'язаних з реалізацією інвестиційних проектів, потребує значно більших витрат, ніж це заявлено офіційно, які осідають в кишенях хабарників з різних ланок держaparату. В результаті інвестиційні витрати значно зростають, що знижує привабливість технічних проектів, підвищує інвестиційний ризик, нейтралізує переваги вільного ринку і добропорядної конкуренції, може привести до банкрутства чесних підприємців і взагалі дестабілізує економіку. Спеціально проведені дослідження по 85 країнах показують, що найнижчий рівень корумпованості зафіксований в Данії, Фінляндії, Швеції; Німеччина займає 15 місце, США – 18, Франція – 21, Японія – 25, Угорщина – 33, Польща – 40, Беларусь – 47, Україна – 70 місце, Росія – 76, останні два місця за Парагваєм і Камеруном [2,6].

Корені цього ганебного явища для нашої країни слід шукати, зрозуміло, не в особливостях українського менталітету, а в кризовій ситуації в економіці, в занадто повільному темпі розгортання економічних реформ, в недооцінці цього явища як владними структурами, так і суспільством в цілому.

Особливої уваги з боку органів центральної влади і регіонів заслуговує такий фактор інвестування, як надто тривалі строки надання дозволу на будівництво приватних або спільних підприємств. Іноземні фахівці поставили його на восьме по значенню місце з двадцяти, що розглядалися. Але, на нашу думку, руйнівна сила цього фактора по відношенню до процесу інвестування, як показують спеціальні дослідження, значно вагоміша.

Розглянемо у зв'язку з цим порівняльні дані про фактичні і можливі витрати часу на погодження документації для виділення земельної ділянки для будівництва спільного підприємства в одному з міст України (див. таблицю 1).

Як витікає з наведених даних, тільки на один з етапів проектування і будівництва, який охоплює лише узгодження документації по виділенню земельної ділянки під забудову, витрачається через бюрократичні перешкоди 17 місяців, що втричі більше терміну, який обумовлений реальними (технологічними) потребами. Якщо додати до цього витрати часу на узгодження технічної і будівельної документації, то термін бюрократичної тяганини “розбухає” до 28 місяців, що в 3,7 рази більше технологічно обґрунтованого терміну. Причому запропонований порядок погодження документації, наведений у таблиці, – це не абстрактні припущення і суто теоретичні міркування, а оптимальний варіант, який був вже реалізований, але в умовах максимальної підтримки місцевої адміністративної влади.

Окремого розгляду потребує такий фактор, як політичне середовище в країні, ступінь політичної стабільності, який входить до групи так званих “м'яких” регіональних факторів. Від розстановки політичних сил в органах законодавчої і виконавчої влади, перспектив і визначності змін на політичному олімпі залежать прогнози інвестиційного клімату і інвестиційні ризики, пов'язані з ходом ринкових перетворень, загрозою інфляції, рівнем оподаткування, відношенням до іноземного капіталу, приватній власності, в тому числі на землю і таке інше. Якщо від цих ризиків не застрахуватися, то фактор політичної невизначеності неодмінно справить негативний вплив на потоки прямих іноземних інвестицій, а також на перспективу повернення вітчизняного капіталу з закордону.

Таблиця 1
Витрати часу на узгодження документації
по виділенню земельної ділянки під забудову

Існуючий порядок		Запропонований порядок	
Етапи узгодження та їх зміст	Витрати часу, днів	Етапи узгодження та їх зміст	Витрати часу, днів
I. Підготовка місця розташування		I. Підготовка місця розташування	
1.1. Розгляд заяви-клопотання до міськради	30	1.1. Заява-клопотання до міськдержадміністрації	5
1.2. Передача заяви-клопотання до міськдержадміністрації	-	1.2. Розгляд заяви-клопотання в міськземі. Підготовка листа-згоди	5
1.3. Підготовка матеріалів попереднього погодження:		1.3. Підготовка матеріалів попереднього погодження:	
1.3.1. висновки, в т. ч. в		Підготовка висновків в:	
- Головоміськархітектури	30-45	- Головоміськархітектури	
- управлінні економіки	30-45	- міськсанепідстанції	
- міськсанепідстанції	30-45	- держуправлінні екобезпеки	
- держуправлінні екобезпеки	30-45	- охороні пам'ятників	
- охороні пам'ятників	30-45	Всього по етапу 1.3	15
- райдержадміністрації	30-45	1.4. Підготовка проекту розпорядження.	15
Всього по етапу 1.3.1	225		
1.3.2. Спільне обґрунтування з головміськархітектурою	30	1.5. Погодження проекту рішення про проектування місцевлаштування ресторану	10
1.3.3. Підготовка проекту рішення про проектування місцевлаштування об'єкту	15	1.6. Підписання розпорядження міськдержадміністрації	-
1.4. Прийняття рішення міськрадою	30	Всього по етапу I	50
Всього по етапу I	330	II. Відведення земельної ділянки	
II. Відведення земельної ділянки		2.1. Розгляд заяви-клопотання в міськземі	5
2.1. Розгляд заяви-клопотання до міськради на виготовлення проекту відводу земельної ділянки	30	2.2. Виготовлення проекту відводу земельної ділянки	60
2.2. Розгляд заяви-клопотання в міськземі	30	2.3. Погодження проекту відведення ділянки (виключається)	-
2.3. Виготовлення проекту відводу земельної ділянки	90	2.4. Підготовка проекту розпорядження	15
2.4. Погодження проекту відведення ділянки в:		2.5. Погодження проекту розпорядження міськдержадміністрацією про виділення земельної ділянки	10
- головміськархітектури	30-45	2.6. Підписання розпорядження міськдержадміністрацією	-
- управлінні економіки	30-45	III. Винесення меж в натуру	60
- міськсанепідстанції	30-45	IV. Підготовка державного акту	15
- держуправлінні екобезпеки	30-45	V. Затвердження акту в міськдержадміністрації	10
Всього по етапу 2.4	150		
2.5. Підготовка проекту рішення міськради	30		
2.6. Прийняття рішення міськрадою	30		
III. Винесення меж в натуру	90		
IV. Підготовка державного акту	30		
V. Затвердження акту в міськдержадміністрації	30		
Всього по всіх етапах	510	Всього по всіх етапах	175

Світова практика знає такі страхові заходи: в економічно розвинутих країнах утворені спеціальні компанії зі страхування політичних ризиків експортно-імпортних операцій. Це "Гермес" в Німеччині, "Сача" в Італії, "Ексе Бранк" в США і т.д. Долар, витрачений на таку систему, дає змогу застрахувати 20 доларів прямих інвестицій. Цю практику слід було б ретельно вивчити і реалізувати в умовах нашої країни.

Наведені вище і прокоментовані результати спеціального опитування іноземних інвесторів, безумовно, мають аналітичне значення, але не вичерпують проблему оцінки інвестиційної привабливості України, оскільки з'ясовувалася точка зору лише тих бізнесменів, які вже знайшли для себе економічний інтерес у господарюванні в нашій країні. За рамками цього дослідження знаходиться ще одна дуже важлива причина недостатніх обсягів іноземного капіталу в Україні. Йдеться насамперед про необізнаність іноземних ділових кіл відносно дійсної інвестиційної привабливості української економіки в цілому і окремих її об'єктів. Розглянуті вище перешкоди в інвестиційній сфері відіграють стримуючу роль, але не створюють безнадійно непереборних бар'єрів для залучення інвесторів до нашої економіки вже сьогодні, не чекаючи глобального "потепління інвестиційного клімату".

Слід констатувати, що в світі ще мало знають про дійсне інвестиційне середовище і організаційний механізм інвестування в Україні. Ні українські політики, ні керівники підприємств і бізнесмени, ні науковці ще не змогли професійно і переконливо представити достойний господарський імідж нашої держави і дійсні переваги інвестування в її економіку. Ось чому навряд чи необхідно директорському корпусу і підприємствам чекати, коли зовнішні і внутрішні умови для інвестування стануть виключно сприятливими, цього, мабуть, не буде ніколи. Інвесторів слід наполегливо шукати, знаходити, інформувати, переконувати, буквально "втягувати" в спільну справу.

Але для цього необхідно професійно вміти і мати можливість здійснити наступні заходи:

а) всебічно оцінити і зрозуміло для потенційних іноземних інвесторів описати інвестиційну привабливість відповідного виробничого об'єкту чи технічного проекту;

б) якісно, у відповідності до міжнародних стандартів підготувати інвестиційні проекти;

в) переконливо продемонструвати готовність і мати реальну можливість включитись до реалізації проекту, взявши на себе певну частку фінансового і організаційного тягара. Розглянемо ці пункти докладніше.

У зв'язку з тим, що вітчизняна статистика і бухгалтерська звітність спеціально не пристосовані для ведення розрахунків з інвестиційних обґрунтувань, слід при оцінці проектів і об'єктів інвестування виходити з стандартів GAAP (Generally Accepted Accounting Principles, FASB, USA) і рекомендацій IASC (International Accounting Standards Committee). В країнах з розвинутим фондовим ринком керуються саме цими методами і установками.

Інвесторів звичайно цікавлять наступні чотири групи показників:

1. адресно-довідкова інформація про об'єкт інвестування (місцезнаходження, характеристика персоналу, вище керівництво, наявність та рівень розвитку інфраструктури та інші дані) – це звичайні, всім зрозумілі показники;
2. загальноекономічні показники (рентабельність виробництва і продукції, балансовий і чистий прибуток, вартість майна, обіговість активів тощо) – ці показники сприймаються у нас і за кордоном однаково;

3. показники платоспроможності підприємства (група показників, що характеризують рівень ліквідності його ресурсів і спроможність покривати фінансові зобов'язання різної терміновості за їх рахунок);
4. показники фінансової стійкості підприємства (показники співвідношення власних і позикових засобів, спроможності підприємства забезпечувати витрати і запаси власними фінансовими джерелами). Дві останні групи показників у нашій звітній практиці не розраховуються, але мають першочергове значення для іноземних інвесторів, оскільки вони характеризують ступінь інвестиційного ризику.

Щодо підготовки інвестиційного проекту, то слід сказати, що більшість вітчизняних бізнесменів, менеджерів професійно не підготовлені до аналізу, розробки та впровадження інвестиційних проектів. Агентство міжнародного співробітництва і інвестицій (Київ) вважає, що відсутність якісно підготовлених проектів є головним гальмом іноземного інвестування в Україні. Ще й досі розробка інвестиційних проектів доручається спеціальним проектним інститутам, що укомплектовані спеціалістами старої формації, які, як і раніше, готують традиційне ТЕО – техніко-економічне обґрунтування, в якому головний наголос робиться на технічних питаннях, на розробці технічної документації, а фінансові та маркетингові аспекти або відсутні зовсім, або розробляються недостатньо, поверхово. Все це загострює необхідність розгорнути в країні систему навчання вітчизняних менеджерів і спеціалістів підприємств основам інвестиційного проектування, зорієнтованого на зовнішній ринок капіталів.

Як показує практика партнерських відносин з іноземними підприємствами, важливою умовою початку їх інвестиційної діяльності в нашій країні є готовність українських підприємств брати участь у спільних проектах. Іноземне інвестування звичайно починається при умові, якщо хоча б 15% вартості проекту сплачується нашою стороною, але частіше співвідношення витрат дорівнює пропорції 50 на 50. Прагнучи до партнерських начал в фінансуванні, іноземні партнери сподіваються знизити ризик інвестування, підвищити гарантії збереження свого капіталу і його ефективного використання, полегшити свою адаптацію до маловідомих для них умов господарювання.

Література:

1. Й Бейфус. Опыт немецких инвестиций в реформируемых странах Центральной и Восточной Европы. – Кёльн, 1996.
2. В. Толокин. Объект исследования – порядочность. – Аргументы и факты, 1998, № 40, с. 6.
3. В. Щербаков. Надо застраховать бизнес от замены Ельцина Анпиловым. – Аргументы и факты, 1998, № 40, с.3.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПЕРЕВОЗОК САХАРНОЙ СВЕКЛЫ В ВОСТОЧНЫХ РАЙОНАХ ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ,

В.И. Редин, к.г.н., В.В. Иванов

В процессе производства сахара из сахарной свеклы одной из основных статей затрат, являются затраты на доставку сахарной свеклы от мест выращивания до сахарных заводов, Гб Украине и в частности в Харьковской области это осуществляется автомобильным и железнодорожным транспортом, величина объемов и пропорции между которыми, обуславливаются целым рядом сложившихся обстоятельств.

Для анализа работы автотранспорта по перевозке сахарной свеклы и выработке рекомендаций по улучшению, избраны три сахарных завода: 1-ый Петровский (п. Белый Колодезь), Купянский, Савинковский. Сырьевая база этих заводов охватывает Балаклеяский, Барвенковский, Боровской, В. Бурлукский, Волчанский, Двуречанский, Изюмский, Купянский, Шевченковский. Печенежский и часть Чугуевского района, т.е. восточная часть Харьковской области. Эта территория -занимает около 40 % площади Харьковской власти. Каждый из трек сахарных заводов, находящихся на этой территории имеет обширную сырьевую базу по площади. В целом средний путь доставки сахарной свеклы на сахарные заводы от места ее сбора больше, чем такой же показатель для других заводов области на 50 %. Поэтому оптимизация доставки сахарной свеклы в рассматриваемом районе очень актуальна

Затраты на доставку сырья определяются объемом перевозимого груза и дальностью доставки. Для определения объемов производимой продукции использованы данные средней урожайности и площади посевов (см. табл. 1).

Таблица 1.

Показатели производства сахарной свеклы в изучаемом районе

№ г/уп	Район	Общая площадь посевов (га)	Удельный вес посевов сахарной свеклы (%)	Посевы сахарной свеклы (га)	Урожайность (ц/га)	Валовой сбор (ц)
1	Балаклеяский	102293,0	5,1	5216,9	287,6	1500392,8
2	Барвенковский	86330,0	4,0	3453,2	289,9	1001082,7
3	Боровской	60594,0	6,2	3756,8	283,8	1066187,8
4	В.-Бурлукский	75557,0	7,0	5289,0	212,4	1123381,5
5	Волчанский	97827,0	6,4	6260,9	198,4	1242168,1
6	Двуречанский	56983,0	5,8	3305,0	249,1	823279,0
7	Изюмский	66682,0	7,0	4667,7	277,4	1294831,1
8	Купянский	68184,0	5,5	3750,1	272,1	1020407,7
9	Шевченковский	61882,0	8,2	5074,3	252,1	1279237,1
10	Чугуевский	82026,0	1,8	1476,5	286,7	423303,4
	Итого	758358,0	5,7	42250,6	259,0	10774271,0

Валовой сбор сахарной свеклы в данном регионе за 1996 г. составил 10774271ц. или 1077,4 тыс. тонн. Производимая в регионе продукция (1077,4 тыс. т) используется в качестве сырья тремя сахарными -заводами, производственные мощности которых позволяют переработать 8,7 тыс. тонн сахарной свеклы в сутки. Производительность заводов по переработке сахарной свеклы: Купянского с/з-да - 3,7, Савинского - 2,7, 1 -го Петровского - 2,3 тыс. тонн в сутки.

На данный период распределение поставщиков между заводами следующее:

- 1-ый Петровский завод обслуживают Волчанский и В-Бурлукский районы. Суммарный объем выращиваемой продукции составляет 2366 тыс. т.;
- Купянский завод обслуживают Двуречанский, Купянский, Шевченковский, Боровской и Чугуевские районы с суммарным объемом выращиваемой продукции 4612,6 тыс. т.;
- Савинский завод обслуживают Балаклейский, Барвенковский, Изюмский районы с суммарным объемом выращиваемой продукции 3796,1 тыс. т.,

1. Характеристика сети авто и железнодорожного транспорта.

Территория административных районов, поставляющих заводам сырье, имеет региональные различия по обеспеченности автодорогами. Наиболее обеспеченные автодорогами ($0,70 \text{ км/км}^2$.) являются Волчанский, Боровской, Купянский, Шевченковский районы, среди которых три района являются поставщиками Купянского завода. Менее обеспеченные, по густоте автодорог ($0,25-0,30 \text{ км/км}^2$.) - Балаклейский, Барвенковский районы. К слабо обеспеченным ($<0,25 \text{ км/км}^2$) относятся В.-Бурлукский, Двуречанский, Изюмский и Чугуевские районы. Из приведенных показателей очевидно, что наиболее благоприятные условия для работы автотранспорта по перевозке сахарной свеклы создались в пределах Купянского сахарного завода.

Оптимизация перевозок сахарной свеклы, на наш взгляд, должна осуществляться за счет рационального распределения перевозок между автомобильным и железнодорожным транспортом. При этом должны быть учтены различные факторы связанные как с качеством дорог так и их расположением по отношению заводов и местам выращивания сахарной свеклы.

В пределах восточной части Харьковской области имеется довольно разветвленная и густая сеть автодорог, с большим объемом грузопотоков. Центральное место в перевозках грузов занимают следующие автодороги:

- 1) Харьков - Изюм и на Ростов (Россам);
- 2) Чугуев - Купянск.,
- 3) Волчанск - В.-Бурлук;
- 4) Печенеги - В. Бурлук;
- 5) Купянск - Двуречная и на Валуйки (Россия);
- 6) Купянск - Боровая - Изюм.,
- 7) Изюм - Барвенково;
- 8) Змиев - Балаклея - Савинцы.

По этим автодорогам в период доставки сахарной свеклы к перерабатывающим заводам осуществляется большой объем перевозок. Однако транспортно-географическое расположение указанных основных автодорог слабо привязано к сахарным заводам и местам выращивания сахарной свеклы. Так, сахарный завод 1-ый Петровский, размещенный в п. Белый Колодезь, имеет обширную по площади сырьевую базу, но через эту территорию проходит только одна из центральных дорог (Волчанск - В. Бурлук), а в остальном сеть дорог представлена дорогами местного значения. В сезон массовых перевозок сахарной свеклы это отрицательно сказывается на стоимости доставки сахарной свеклы автотранспортом. Ее перевозка удорожается в связи с большим расходом горючего по бездорожью и ремонтно-транспортными издержками. Сырьевая база 1-го Петровского завода, Волчанский и В.Бурлукский районы, имеют обширную длину 911 км автодорог, из которых только 9,5% (80 км) благоустроенные дороги, отвечающие современным требованиям к перевозкам грузов.

(Сырьевая база Купянского сахарного завода, в отличие от 1-го Петровского отличается более благоприятным обеспечением благоустроенными автодорогами и их радиальным расположением по отношению к заводу. Купянский сахарный завод

обеспечивают сырьем Двуречанский, Купянский, Шевченковский, Боровской и часть Чугуевского административные районы, имеющие общую длину автодорог 1265 км, из которых 16% (223 км) относятся к благоустроенным.

В сырьевую базу Савинковского сахарного завода входят Балаклейский, Барвенковский, Изюмский административные районы, имеющие общую длину автодорог 1242 км. Здесь на благоустроенные автодороги приходится 26% (327 км). В то же время эти дороги по отношению к сахарному заводу снимают неудобное транспортно-географическое расположение. Основные площади посевов сахарной свеклы размещены на юге сырьевой базы, а наиболее благоприятная для перевозок сеть автодорог - на севере.

Через выбранные административные районы доходит 6 железнодорожных направлений, по которым осуществляются перевозки различных грузов, среди которых перевозка сахарной свеклы, в период сентябрь-декабрь, занимает одно из ведущих мест.

Среди железных дорог данного региона можно выделить четыре центральные линии, где перевозятся разнообразные грузы, включая сахарную свеклу. Это такие магистрали: Чугуев - Шевченково - Купянск и далее на Сватово, Купянск - Валуйки, Харьков - Балаклея - Савиным - Изюм и далее на Славянск, Лозовая - Близнюки - Барвенково - Славянск. Все эти железнодорожные направления двухпутные и электрифицированные.

Большую роль в перевозках сахарной свеклы играют вспомогательные железные дорожные линии: Волчанск - Белый Колодезь - Великий Бурлук - Купянск; Купянск - Боровая и далее на Изюм. Этими железнодорожными направлениями связаны все три имеющиеся в изучаемом регионе сахарные заводы.

Основные потоки перевозок сахарной свеклы по железным дорогам следующие:

1. К заводу 1-ый Петровский: Волчанск - Белый Колодезь, В. Бурлук - Приколотное - Белый Колодезь.

2. К Купянскому сахарному заводу: Чугуев - Шевченково - Купянск; В. Бурлук - Купянск; Двуречная - Купянск; Боровая - Купянск; Кисловка - Купянск.

3. К Савинковскому заводу: Змиев - Балаклея - Савинцы, Изюм - Савинцы.

Необходимо отметить, что все указанные железнодорожные направления отличаются зобное транспортно-географическое положение, так как среднее расстояние перевозок от мест выращивания сахарной свеклы к железнодорожной колее равно 30-35 км. Однако в пределах региона имеются районы выращивания сахарной свеклы, которые имеют менее благоприятные условия для транспортировки сырья. К ним относится северо-восток Волчанского района, северная часть Барвенковского и юг Балаклейского районов, а также восток Купянского и Боровского районов. Среднее расстояние до перечисленных железных дорог здесь составляет 45 и более километров, а до сахарных заводов еще больше.

2. Направления грузопотоков и их оптимизация.

Определение оптимальных перевозок автомобильным транспортом сахарной свеклы в пределах сырьевых баз связано с рядом важных экономических показателей. На наш взгляд основными являются: среднее расстояние перевозок по автодороге от места выращивания сахарной свеклы до завода, среднее расстояние перевозки автомобилем до железной дороги, валовой сбор сахарной свеклы.

Имея эти показатели можно рассчитать грузопотоки без учета железнодорожных перевозок, т.е., перевозки которые надо было бы произвести автотранспортом

без использования железных дорог. В то же время важным показателем является учет грузопотоков автотранспорта по подвозке к железным дорогам. Как известно, перевозки автотранспортом являются более экономичными по сравнению с железнодорожными, если расстояние не превышает 25 км. При небольших различиях доставки сырья на сахарный завод или к ближайшей железной дороге либо полного отсутствия железной дороги, перевозка осуществляется только автомобильным транспортом даже с некоторыми экономическими и материальными потерями.

Для всех рассматриваемых сахарных заводов имеется возможность доставки грузов как автотранспортом, так и по железной дороге, хотя железные дороги не во всех случаях имеют благоприятное расположение. Поэтому на наш взгляд оптимизация доставки сахарной свеклы связана с рациональным распределением грузопотоков между автотранспортом и железнодорожными перевозками. Учитывая различия как в обеспеченности автодорогами так и железными дорогами общих рекомендаций по улучшению перевозок сахарной свеклы для выращенных сахарных заводов сделать нельзя. Поэтому предлагается выработка рекомендаций каждое заводу самостоятельно. Эти рекомендации получены с помощью решения оптимизационной модели.

3. Математическая модель задачи.

Введем обозначения:

N - количество хозяйств, выращивающих сахарную свеклу.

V_i - объем сахарной свеклы, планируемой вырастить i -ым хозяйством.

C_i - средняя стоимость перевозки автотранспортом тонны груза с i -го хозяйства до сахарного завода

X_i - объем сахарной свеклы, перевозимой автотранспортом с i -го хозяйства до сахарного завода.

K - количество планируемых перевалочных пункта.

$Y_{ik}, (i=1, \dots, N; k=1, \dots, K)$ - объем перевозок сахарной свеклы с i -го хозяйства до k -го перевалочного пункта

$C_{ik}, (i=1, \dots, N; k=1, \dots, K)$ - стоимость перевозки тонны сахарной свеклы с i -го хозяйства до k -го перевалочного пункта

d_k - стоимость доставки одного эшелона с k -го перевалочного пункта до завода. Она складывается из стоимости погрузки-разгрузки плюс стоимость доставки.

λ_k - количество эшелонов, отправляемых с k -го перевалочного пункта.

P_k - накладные расходы, связанные с организацией и обслуживанием k -го перевалочного пункта

$P = \sum_{i=1}^N C_i V_i$ - планируемые расходы на перевозку сахарной свеклы от пунктов выращивания до сахарного завода при использовании только автотранспорта. Эту величину легко подсчитать и она является верхней границей предполагаемых расходов на доставку сырья к сахарному заводу.

Учет перераспределения перевозок между автотранспортом и железнодорожным транспортом можно осуществить с помощью следующей модели:

$$\sum_{k=1}^K \lambda_k d_k + \sum_{i=1}^N \sum_{k=1}^K c_{ik} y_{ik} + \sum_{i=1}^N c_i x_i + \sum_{k=1}^K P_k \delta_k \rightarrow \min \quad (1)$$

$$\sum_{k=1}^K y_{ik} + x_i = v_i, \quad (i = \overline{1, N}) \quad (2)$$

$$\lambda_k q_k = \sum_{i=1}^N y_{ik}, \quad (k = \overline{1, K}) \quad (3)$$

$$\lambda_k \geq 0; \quad y_{ik} \geq 0; \quad x_i \geq 0; \quad \lambda_k - \text{целое} \quad (4)$$

$$\delta_k = \begin{cases} 1, & \text{если } \lambda_k > 0 \\ 0, & \text{если } \lambda_k = 0 \end{cases} \quad (5)$$

Данная модель является моделью задачи линейного программирования с частично целочисленными переменными и фиксированными доплатами.

Перейдем к обсуждению результатов по каждому сахарному заводу.

Поставщиками 1-го Петровского сахарного завода являются два района (табл. 2). Среднее расстояние перевозок в Волчанском районе как непосредственно до завода, так и к железной дороге составляет 15 км. Поэтому здесь невыгодна перевозка грузов по железной дороге. В В. Бурлукском районе среднее расстояние перевозок до сахарного завода 25 км, а до железной дорога - 16 км, значит имеется возможность уменьшить грузопотоки автотранспортом. Табличные данные показывают, что если груз ориентировать на перевозку к железной дороге в этом районе, то можно получить экономию до 36 % по автотранспорту. В целом по сахарному заводу за счет автотранспорта составит 22%.

Таблица 2.

Грузопотоки перевозок сахарной свеклы к 1-во Петровскому заводу

Районы	Среднее Расстояние до завода (км)	Среднее расстояние До Ж.Д. (км)	Валовой сбор (тыс.тонн)	Грузопотоки автотранспорта (ткм)	Грузопотоки автотранспорта с учетом перевозок по ЖД. (ткм)
Волчанский	15	15	1242	18630	18630
В. Бурятский	25	16	1123.6	28090	17977,6
Итого				46720	36607,6

В прицелах сырьевой базы Купянского сахарного завода наиболее выгодные условия для экономии перевозок автотранспортом имеются в Боровском, Чугуевском и Двуречанском районах. Здесь посевы сахарной свеклы расположены довольно далеко от сахарного завода По Двуречанскому району среднее расстояние к заводу 32 км, а в Чугуевском - 60 км (таб.3). В тоже время благоприятное расположение железных дорог позволяет делать короткие пробеги автотранспорту к железным дорогам (8-12 км). Расчеты показывают, что если скорректировать грузопотоки перевозок, т.е. перевозки которые надо было бы произвести автотранспортом

ки Чугуевского района на железные дороги, то перевозки автотранспортом можно сократить на 80%. Всего же по району можно сократить автоперевозки на 36,7%.

Таблица 3.

Грузопотоки перевозок сахарной свеклы к Купянскому заводу

Районы	Среднее расстояние до завода (км)	Среднее расстояние до Ж.Д (км)	Валовой сбор (тыс. тонн)	Грузопотоки автотранспорта (ткм)	Грузопотоки автотранспорта с учетом перевозок по Ж.Д.
Купянский	12	12	1020,6	12247,2	12247,2
Боровской	40	8	827,4	33096,0	6619,2
Двуречанский	32	10	852,2	27270,4	8522,0
Шевченковский	25	12	1279,1	31977,5	15349,2
Чугуевский	60	12	423,3	25398,0	5079,6
Итого				129989,1	47817,2

Представляет интерес сложившаяся ситуация доставки сахарной свеклы на Савинском сахарном заводе. Здесь также посевы сахарной свеклы в пределах Борвенковского и Изюмского районов расположены далеко от сахарного завода (34-60 км - табл. 4). Однако в Изюмском районе благоприятные условия для доставки по железной дороге, позволяющие сократить автоперевозки на 60%. В тоже время в Барвенковском районе при благоприятном расположении в целом железной дороги Барвенково-Лозовая для подвозки сахарной свеклы ее направление сориентировано в противоположную сторону от Савинковского сахарного завода. Поэтому экономии от доставки по железной дороге в пределах этого района нет. В этом случае целесообразно часть сахарной свеклы отправлять железной дорогой на Лозовую к Орельскому сахарному заводу.

Таблица 4.

Грузопотоки перевозок сахарной свеклы к Савинковскому заводу

Районы	Среднее расстояние до завода (км)	Среднее расстояние до Ж.Д. (км)	Валовой сбор (тыс. тонн)	Грузопотоки автотранспорта (ткм)	Грузопотоки автотранспорта с учетом перевозок по Ж.Д. (т.км)
Балаклеянский	20	16	1500,4	30008,0	24006,4
Барвенковский	60	10	1006,	60402,0	10067,0
Изюмский	34	12	1294,9	44026,6	15538,8
Итого				134436,6	49612,2

Полученные результаты свидетельствуют о больших резервах по экономии затрат на автотранспортные перевозки, которые появляются при рациональном распределении перевозок между автомобильным транспортом и железной дорогой.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ ЦЕННЫХ БУМАГ

И.Н. Ермоловский

Множество идущих параллельно исследований в области теории управления инвестициями обуславливается как стремлением отдельных инвесторов построить "оптимальные" модели ценности и надежности ценных бумаг и с помощью них успешно играть на бирже, так и различными задачами этого анализа. Одной из основных задач, стоящих, по мнению автора, перед управленческими службами инвестиционных фондов является выбор «недооцененных» и «переоцененных» ценных бумаг с целью игры на бирже.

Подавляющая часть анализа ценных бумаг служит именно этой цели. При различии подходов к исследованию ценных бумаг, суть анализа этого рода сводится к созданию на основе всесторонней информации о фирме-эмитенте, состоянии отрасли и экономики в целом, а также динамики цен на финансовых рынках определенной модели, с помощью которой проводится оценка «правильной» цены акций данной фирмы. Эта оценка сравнивается с текущей рыночной оценкой тех же акций, и на базе сопоставления составляется прогноз динамики цен акций на краткосрочную и среднесрочную перспективу. В том случае, если в соответствии с моделью, акция сочтена «переоцененной», инвестор может заключить сделку на ее продажу (реальную или срочную); при «недооцененности» акции рентабельной является ее покупка в ожидании предстоящего роста курсовой стоимости.

Соответственно, инвестиционная ценность при данном подходе определяется степенью «недооцененности» или «переоцененности» фондовых бумаг.

В зависимости от параметров, на основании которых происходит построение «правильной» цены акций и оценка инвестиционной ценности фондовых бумаг, выделяются и два класса моделей этого рода: «фундаментальные» и «технические».

Фундаментальные модели основаны на использовании балансового и общэкономического анализа, построении прогноза прибылей и динамики развития рынков, на которых функционирует корпорация. Модели этого вида активно используются инвесторами, ориентированными на среднесрочное и долгосрочное помещение капитала. Технические модели, популярность которых значительно возросла с развитием компьютерных методов торговли ценными бумагами и компьютерного анализа, прогнозируют будущую динамику курсов исключительно на основании конъюнктуры рынка ценных бумаг, предыдущего изменения курсов отдельных акций и биржевых индексов. Для своего применения данные модели требуют высоколиквидного рынка акций и облигаций, интенсивного эконометрического анализа. Кроме фондовых рынков они используются также на рынках валюты и некоторых товарных биржах.

Поскольку существующий в Украине фондовый рынок и имеющаяся по нему статистика совершенно недостаточны для применения методов технического моделирования, научный интерес представляет исследование фундаментальных моделей, применяемых для определения «правильной» цены акций компании. Методика определения цены акций компании включает:

1. Оценку чистых активов компаний. Балансовая стоимость активов компании корректируется на степень их реального физического и морального износа, а также на изменение цен на эти активы (на стоимость возмещения активов), после чего из полученной величины вычитается совокупная задолженность компании

(включая банковские и облигационные займы). Результирующая оценка делается на количество акций, выпущенных и проданных компанией и не выкупленных ею.

2. Оценку прибылей компании. Валовая прибыль компании за последний период корректируется на величину «экстраординарных» (специфических для данного года) прибылей и убытков, после чего уменьшается на суммы выплаченных компанией процентов по займам. Полученная величина умножается на специальный коэффициент (отраслевой или единый для компаний данной страны). Оценка одной акции определяется отношением полученной цены к количеству выпущенных акций.

3. Оценку наличности, получаемой компанией. Из суммы прибыли компании за год исключаются все безналичные доходы (продажа продукции в кредит и так далее) и к ней добавляются все издержки, не приведшие к расходованию наличных денег (основная статья – издержки на амортизацию активов компании). Полученная величина также умножается на определенный коэффициент и делится на число акций.

Основываясь на рассмотрении сущности существующих фундаментальных моделей, можно сделать вывод о том, что стратегия инвестиционных фондов должна строиться прежде всего в соответствии с определенными целевыми установками при осуществлении инвестиционной деятельности. На основании провозглашаемых компаниями или фондами целей инвесторы могут выбрать для вложений те, которые соответствуют их устремлениям.

Цены любого инвестиционного портфеля сводятся к четырем основным:

- стабильность основного капитала с течением времени («сберегательный портфель»);
- получение постоянной доходности определенного уровня («сбалансированный портфель»);
- получение постоянной доходности определенного уровня («сбалансированный портфель»);
- рост доходов портфеля («доходный портфель»);
- увеличение капитальной стоимости активов («нарастающий портфель»)¹.

При выборе одной из этих целей необходимо учитывать две дополнительные предпосылки – оценку текущей ситуации на рынке, которая может серьезно повлиять на промежуточный состав портфеля, и временный горизонт инвестирования, в пределах которого можно оперировать.

Сохранение основного капитала – наиболее консервативная задача портфеля, которая в долгосрочном плане дает наиболее скромный доход. Смысл состоит в том, чтобы инвестор не имел серьезных шансов понести какие-либо потери в сумме основного капитала через определенный промежуток времени. Составляющие данного типа инвестиций – это практически все инструменты денежного рынка, банковские депозитные сертификаты в определенной степени государственные ценные бумаги.

В случае, когда задачей является получение дохода, не существует серьезных ограничений на временное уменьшение стоимости основного капитала, если в конечном счете это приведет к достижению желаемой доходности. Основными инструментами при этом являются облигации корпораций, облигации правительства и правительственных агентств, привилегированные и некоторые виды обыкновенных акций.

¹ Голубович А.Д. Траст (доверительные услуги банков и финансовых компаний клиентам). М.: АГРО, 1994. - с17-18.

При установке на рост дохода во времени активы портфеля могут приносить пониженные первоначальные выплаты, но с условием их роста по истечении определенного времени до уровня большего, чем при ориентации на просто доход. Этот рост может в типичном случае быть привязан по темпам к росту инфляции. Ключевым моментом при этом является поиск менеджеров активов, способных дать приращение основному капиталу. Отсюда основными составляющими данного типа вложений являются обыкновенные акции, бумаги с фиксированными доходами, дающие основную массу прибыли (такие как долгосрочные облигации).

Наконец, в случае ориентации на прирост капитальной стоимости речь идет об инвестировании с расчетом на отдаленное будущее, без ориентации на текущий доход. При этом инвестор учитывает тот факт, что доход подвергается налогообложению немедленно, а прирост капитала — только в момент его реализации. Отсюда этот тип портфеля опирается на акции, связанные с ними прямые инвестиции в предприятия, драгоценные металлы и депозитные счета с возможным включением опционов на акции и их будущие курсы, на валюту, процентные ставки и драгоценные металлы. Многие отечественные инвестиционные фонды ссылаются именно на показатели, связанные с потенциальным ростом курсовой стоимости акций, находящихся в их портфеле, когда говорят о будущей прибыли своих акционеров и размерах того капитала, которым они располагают.

Кроме перечисленных первичных целей инвестиционного портфеля, всякий инвестор и менеджер имеет общую цель своих вложений — максимизация ожидаемой полезности своей инвестиционной программы, которая может носить как количественный, так и качественный характер (например, самостоятельный выбор бумаг и анализ фондового рынка, управление личным портфелем через брокера, инвестирование во взаимные фонды и др.).

Вышеперечисленные цели относятся к группе так называемых «первичных», то есть приоритетных для данного портфеля ценных бумаг. Кроме этих основных, для профессионально управляемых портфелей необходимо совместить их со «вторичными предпочтениями», с теми же задачами, но расположенными уже в новом порядке.

Получаемая в результате матрица первичных и вторичных целей дает инвестору и его управляющему представление о возможном при данной ориентации соотношении долговых обязательств и акций в будущем портфеле. Хотя подобная операция на практике даже в условиях Запада распространена не так широко, тем не менее она может оказаться полезной. Определение целей и задач конкретного портфеля связано с рядом трудностей, среди которых автору видятся следующие:

- вербальное непонимание, когда в силу отсутствия опыта инвестиционной деятельности люди, некомпетентные в данной проблеме могут по-разному толковать смысл одних и тех же терминов (например, большой рост можно понимать либо как более высокий процент дохода, либо как рост капитальной стоимости активов портфеля), нерешительность самого инвестора, когда он не может понять отчетливо, что он хочет иметь в результате функционирования портфеля (нельзя достичь одновременно двух противоположных целей);

- субъективность процесса инвестирования, связанная с оценкой одних и тех же факторов по-разному отдельными инвесторами (часто при этом говорят, что инвестирование — это не наука, а своего рода искусство);

- возможность множества бенефициаров в отношении отдельного портфеля, когда выбор необходимо осуществить между настоящими и будущими поколениями получателей дохода);

— соотношение между собой долгосрочных целей портфельных вложений и краткосрочный (текущей) активности по их пересмотру (в западной литературе эта проблема называется «сочетание инвестиционной политики и инвестиционной стратегии»).

Подобного рода трудности при формировании инвестиционного портфеля в большинстве своем не знакомы отечественному инвестору, особенно частному, на работу с которым ориентированы инвестиционные фонды. Основной задачей вкладчика данных институтов было сохранить свои сбережения и использовать выданные ему приватизационные чеки, лишь большие объемы которых позволили серьезно рассчитывать на участие в перераспределении бывшей государственной собственности. Инвестиционные фонды позволили ему принять участие в формировании серьезного инвестиционного портфеля через приобретение части акций фонда путем их покупки или обмена на приватизационные сертификаты. Акционеры могут рассчитывать только на серьезные доходы в будущем, несмотря на то, что за пакетами акций инвестиционных компаний стоят миллиарды гривен общественных активов. Но их ценность определяется для фонда курсовой стоимостью бумаг, многие из которых неликвидны или недооценены на сегодняшнем фондовом рынке по сравнению с их обеспеченностью.

Для принятия решения по предприятию большее значение имеют качественные критерии, чем количественные, так как последние лишь фиксируют финансовое положение предприятия по итогам какого-нибудь периода времени, а первые дают лучшую информацию для оценок перспектив предприятия. Большинство балансовых показателей предприятия могут использоваться для количественных и формализованных оценок с использованием вычислительной техники. Именно количественные показатели, особенно показатели доходности предприятия, взятые за длительный период времени, дают возможность судить о риске инвестиций в такие предприятия, выражающемся в отклонениях доходов от среднего дохода за весь анализируемый период, а также в степени отклонения колебаний дохода данного от колебаний доходов аналогичных конкурирующих предприятий. Отсюда следует, что часть портфеля должна управляться так, что ее можно при необходимости реализовать, не нарушая структуру основной составляющей вложений. Здесь следует отметить фактор, который может не всегда учитываться при формировании пакета инвестиций нашими фондами — это ликвидность.

Возможность легкой обратимости имеющихся активов в наличные средства может быть важна для целого ряда инвесторов. Поэтому они могут предпочесть держать определенную долю активов в высоколиквидной форме — вклады, депозитные сертификаты, инвестиции с возможностью выписывания чеков по данным счетам.

В отношении украинских инвестиционных фондов проблема ликвидности их собственных акций и активов, в которые инвестированы собранные ими средства, стоит достаточно остро. Инвестиционные фонды являются фондами закрытого типа, следовательно не обязаны выкупать обратно свои акции у акционеров, а проблемы их сбыта через биржу достаточно сложны и в большинстве случаев неразрешимы. Как выход из этого положения предлагается план создания паевых инвестиционных фондов, который обсуждается в последнее время и нашел свое отражение в принятии ряда документов, связанных с данной проблемой.

Что касается ликвидности самих фондов, то этот вопрос тоже проблематичен и может сыграть свою негативную роль. На активном рынке обращается достаточно большое количество наименований ценных бумаг, в основном крупных эмитентов. Большая часть приватизированных предприятий, акции которых продавались на

чековых аукционах, остались за пределами рынка, и спроса на них часто вообще нет. Поэтому если фонд не заинтересован в деятельности конкретного предприятия и его реорганизации, то акции могут оказаться мертвым грузом на балансе фонда, что в конечном счете должно подталкивать последний к поиску заинтересованных инвесторов, которым он сможет переуступить пакет.

В данных условиях выиграли те фонды, которые целью своей инвестиционной политики провозгласили приобретение пакетов акций определенного круга предприятий, в деятельности которых они были по разным причинам заинтересованы и намеревались после приобретения определенной доли участия в них активно влиять на проводимую предприятием производственную политику через своих представителей в Совете директоров или собрание акционеров. Используемые сегодня методы планирования и показатели оценки эффективности инвестиционных проектов являются общепринятыми для всех развитых стран. К таким можно отнести сегодня методики оценки эффективности инвестиционных проектов таких авторитетных международных организаций как UNIDO, Мировой банк или Европейский банк реконструкции и развития. Общим для них является то, что все они базируются на основе метода анализа движения денежных средств.

Данными для оценки эффективности проекта служат фактические произведенные или планируемые в процессе реализации проекта денежные поступления и выплаты. Поступления включают доходы, полученные в результате производственной деятельности, а также другие поступления, например, от реализации активов предприятия. Выплаты включают все фактически производственные затраты, в том числе инвестиционные издержки, например, затраты на приобретение технологического оборудования, операционные и прямые производственные издержки, например, затраты на обслуживание долга, например, такие, как проценты по кредитам.

При этом, чтобы ценность поступлений и выплат будущих периодов соответствовала текущему моменту времени, все поступления и выплаты приводятся к настоящему периоду времени, как правило, к дате начала проекта, посредством метода дисконтирования. Для этого поступления и выплаты каждого периода времени уменьшаются посредством коэффициента приведения.

В качестве наиболее распространенных в международной практике интегральных показателей эффективности инвестиций используются следующие: индекс прибыльности (Profitability Index) — отношение суммы приведенных к начальному уровню (дисконтированных) выплат; срок окупаемости проекта (Payback Period) — порядковый номер месяца, в котором значение суммы приведенных поступлений превысит сумму приведенных выплат, чистая приведенная величина дохода (Net Present Value) — разница между суммой приведенных поступлений и суммой приведенных выплат; внутренняя норма доходности проекта (Internal Rate of Return-IRR) — значение ставки дисконтирования в процентах, при которой сумма поступлений будет равна сумме выплат.

Отбор наиболее эффективных из множества представленных инвестору инвестиционных предложений проводится в результате ранжирования по описанным выше показателям. При этом предпочтение отдается проектам, имеющим:

- наиболее высокое значение внутренней нормы доходности, но не ниже ставки депозита надежного банка;

- наименьший срок окупаемости;

- наибольшее положительное значение чистой приведенной величины дохода;

- максимальный индекс прибыльности, значение которого обязательно должно быть превышающим единицу.

Наряду с указанными, важное значение имеют для оценки проектов показатели, характеризующие эффективность использования капитала, платежеспособность и ликвидность предприятия, реализующего проект. Расчет этих показателей производится с использованием данных балансовой ведомости.

Задача планирования и анализа эффективности инвестиций в условиях Украины требует от управляющих инвестиционных институтов использования подходов, позволяющих корректно описать процесс формирования денежных потоков. Одним из наиболее важных факторов, который необходимо учитывать в процессе расчетов, является инфляция.

Принимая во внимание, что в процессе расчета в реальных ценах приходится использовать факторы, прогнозирование значений которых затруднено, обычно используют «сценарный» подход, который представляет собой проведение нескольких альтернативных расчетов при различных пессимистических и оптимистических вариантах развития проекта и включает:

- учет влияния инфляции как минимум по шести различным индексам и двум валютам (изменение курса национальной валюты по отношению к доллару США, инфляция на сбыт в рамках проекта, инфляция на прямые издержки -- изменение стоимости материалов и комплектующих изделий, инфляция на общие издержки -- изменения стоимости затрат, составляющих общие, постоянные издержки, инфляция на заработную плату, инфляция на фиксированные активы изменения стоимости основных фондов;

- учет влияния на финансовый результат временных факторов, измеряемых в днях (задержки платежей за реализованную продукцию или услуги), длительность технологического цикла, задержки оплаты за приобретенные материалы и комплектующие);

- возможность учета стратегии сбыта продукции (продажи в кредит, лизинг, с предоплатой);

- учет стратегии формирования и использования запасов готовой продукции, а также сырья, материалов и комплектующих);

- возможность проведения расчетов с периодом не более одного месяца на срок действия проекта до 30 лет, что позволяет корректно производить расчеты сезонных проектов и учитывать влияние временных факторов, измеряемых в днях.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

О.А.Романова

Реформирование экономики Украины вызвало необходимость решения целого ряда проблем: насыщение рынка товарами и услугами, ликвидация безработицы и создание дополнительных рабочих мест, создание конкурентной среды, ликвидация структурных диспропорций в экономике, существенное пополнение бюджетов всех уровней, создание благоприятных условий для зарубежных инвестиций и др. В условиях кризисного состояния экономики Украины именно субъекты малого бизнеса, не требующие большого стартового капитала, смогут быстрее и эффективнее способствовать решению этих проблем. Государством ведется работа по созданию благоприятных условий для развития малого бизнеса: продолжается процесс по разгосударствлению и приватизации государственного имущества, конституционно закреплены право собственности украинского народа на землю и природные ресурсы [1, ч.1, ст. 13, 14], право частной собственности и право граждан пользоваться объектами права государственной и коммунальной собственности [ст. 41], право каждого на предпринимательскую деятельность, не запрещенную законом [ст. 42]. В Украине существует огромный производственный, научно-технический и кадровый потенциал для становления и развития малого бизнеса, созданный еще до начала проведения рыночных реформ.

Для более полного охвата всей совокупности выделенных проблем и активного воздействия в направлении их решения, необходимо остановиться на теоретическом аспекте понятия «малый бизнес». В самом общем виде малому бизнесу можно дать такое определение – это предпринимательская деятельность, осуществляемая в малых формах, опирающаяся на экономическую активность частных предпринимателей, малых предприятий. В научной литературе происходит постоянное отождествление понятий "малый бизнес" и «малое предпринимательство». В зарубежной статистической практике к этой категории принято относить структуры различных форм собственности (кроме государственной) и числом занятых не более 500 человек. В украинской экономической литературе не существует четкого определения этих понятий. Ученые-экономисты вкладывают в них разный смысл, дают подчас противоречащие друг другу определения. Одни под малым бизнесом понимают совокупную хозяйственную деятельность малых предприятий [5, 86], другие к субъектам малого предпринимательства относят зарегистрированных в установленном порядке физических лиц – предпринимателей, которые занимаются предпринимательской деятельностью, а также юридических лиц – малые предприятия любой организационно-правовой формы (кроме АО и объединений предпринимателей) [4, 10], третьи считают, что нужно различать предприятия малого бизнеса (юридические лица) и частных предпринимателей (физические лица) [4, 8], четвертые под малым предпринимательством понимают систематическую деятельность объединения определенного количества лиц, основанную на частной собственности [4, 12]. В соответствии с Указом Президента Украины от 12 мая 1998 г. №456 «Про державну підтримку малого підприємництва» сюда относятся зарегистрированные физические и юридические лица какой-либо организационно-правовой формы и формы собственности с количеством работающих до 50 человек, объемом выручки от реализации за год 1,0 млн. грн. В Украине предприятие может быть отнесено к категории малых: в промышленности и строительстве – с численностью работающих до 200 человек; в в других отраслях производственной сферы – до 50 человек; в науке и научном обслуживании – до 100 человек; в отраслях непроизводственной сферы – до 25 человек; в розничной торговле – до 15 человек [3, ч.1, ст. 2].

Малые предприятия во всем мире являются основой малого предпринимательства, а согласно с вышеупомянутым Указом Президента в Украине не все малые предприятия относятся к этой категории. На Западе малое предпринимательство несомненно относится к частному сектору, т.е. это форма организации предпринимательской деятельности на основе частной собственности, а Президент Украины в своем указе предусматривает осуществление малого предпринимательства на основе государственной собственности, что входит в противоречие с сутью самого понятия «малое». Хотя, в соответствии с Законом Украины «О предпринимательстве» субъектами предпринимательской деятельности могут быть юридические лица всех форм собственности, установленных Законом Украины «О собственности» [2, ч. I, ст. 2]. Поэтому, на наш взгляд, необходимо скорейшее принятие Закона Украины «О малом бизнесе» («О малом предпринимательстве»), в котором будут даны четкие определения понятия малого бизнеса (малого предпринимательства) обозначены субъекты, их правовой статус, защита их прав и интересов, государственная поддержка.

В сводках Госкомстата Украины до 1997 г. под малым бизнесом подразумевалась хозяйственная деятельность малых предприятий и кооперативов. Данные об их деятельности ежегодно сводились в статистический бюллетень "Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности малых предприятий и кооперативов". Практика отнесения кооперативов к малому бизнесу исторически обоснована, т.к. в экономике Украины практически не существовало других структур предпринимательского сектора, и в конце 30-х – начале 90-х годов именно кооперативы были носителями идей реального предпринимательства, первыми сделали шаги на пути развития свободной, внесударственной экономики. В 1997 г. Харьковское Областное Управление статистики выпустило статистический бюллетень «Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций малого бизнеса» без пояснений, какие именно хозяйственные формирования и структуры предпринимательского сектора отнесены к категории малого бизнеса.

В данном исследовании мы будем руководствоваться методикой определения понятия «малый бизнес», в соответствии с которой происходит сбор статистических данных в Госкомстате Украины.

В Харьковской области по состоянию на 1 января 1998 г. действовало 11312 предприятий и организаций малого бизнеса (табл.1). По сравнению с 1996 г. их количество увеличилось на 28%.

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что за последние три года имел место прирост количества предприятий во всех отраслях экономики, за исключением строительства и информационно-вычислительного обслуживания. Характерной особенностью развития малого бизнеса является его ориентация на торгово-посредническую деятельность (45%), т.к. считается, что в этой сфере легко достигнуть прибыльности. Однако, именно в торговле, а также в бытовом обслуживании треть предприятий (34%) были убыточными. Удельный вес предприятий промышленности в общей численности за 3 года практически не изменился и составил примерно 18%. О неустойчивости структур малого бизнеса и большой их чувствительности к экономическим колебаниям свидетельствует тот факт, что удельный вес убыточных предприятий в общей численности составляет более четверти (28%).

В связи с процессами разгосударствления и приватизации происходят структурные изменения в формах собственности малого бизнеса (табл. 2). Наблюдается тенденция к уменьшению части предприятий, основанных на государственной и коммунальной формах собственности, которая и без того очень мала. Доля коллективного бизнеса велика (2/3) и имеет тенденцию к повышению, в то время как доля частного предпринимательства составляет менее 1/3 и снижается.

Таблица 1.

Количество действующих предприятий и организаций малого бизнеса в отраслях экономики Харьковской области

	1995	1996		1997				
		Единиц	%	Всего	В % к 95 г.	Из них предприятия, получившие		
						Приб.	Убыт.	Доля в %
Всего по области	8516	8793	100	11312	133	8128	3184	28
В т.ч.								
Промышленность	1569	1563	17,8	2095	134	1582	513	24
Сельское хозяйство	39	30	0,3	100	256	81	19	19
Транспорт и связь	139	144	1,6	193	139	135	58	30
Строительство	1318	922	10,5	1084	82	859	225	21
Торговля и общественное питание	3451	3603	41	5072	147	3360	1712	34
Информационно-вычислительное обслуживание	132	82	0,9	109	83	85	24	22
Бытовое обслуживание	396	404	4,6	522	132	346	176	34
Наука и научное обслуживание	434	393	4,5	716	165	616	100	14
В других отраслях	1038	1652	18,8	1421	137	1064	357	25

Свыше 95% объема производства относится к негосударственным предприятиям, в том числе 82% -- продукция коллективных предприятий области.

Таблица 2.

Распределение предприятий и организаций малого бизнеса Харьковской области по формам собственности

Формы собственности	1995		1996		1997	
	Ед.	%	Ед.	%	Ед.	%
Всего	8516	100	8793	100	11312	100
Государственная	295	3,5	185	2,1	103	0,9
Коммунальная	178	2,0	98	1,1	84	0,7
Коллективная	5344	62,8	5579	63,5	7716	68,2
Частная	2875	33,8	2331	26,5	3394	30,0
Другие формы собственности	-	-	3	0,03	15	0,1

Большой удельный вес коллективных предприятий по всем экономическим показателям свидетельствует о том, что структурная перестройка идет по пути коллективизации экономики и прежде всего промышленности, т.к. сельское хозяйство уже давно коллективизировано.

На предприятиях малого бизнеса в 1997 г. было занято около 75 тыс. чел., почти три четверти из них работали на предприятиях коллективной формы собственности, 21% -- частной и 5% -- государственной. На одно малое предприятие в среднем приходится 6,6 чел. Среднее число занятых на частном предприятии составляет 4,6 чел., на коллективном -- 7,3 чел., а на одном государственном предприятии работало 20 человек. Это связано с тем, что частное, как правило, маленькое предприятие (парикмахерская, магазин), не требующее большого количества работников, и его владелец стремится при наименьших затратах «выжать» максимальную прибыль. Коллективные предприятия более жизнеспособны за счет объединения капитала нескольких учредителей, которые занимаются бизнесом сообща, а также ограниченной ответственности по сравнению с предприятиями частной

формы собственности. На государственных предприятиях, видимо, осталась традиция раздутых штатов, ответственность минимальна по сравнению с частными и коллективными предприятиями, т.к. предпринимательская деятельность осуществляется в личных интересах, но на основе государственной собственности.

Объем реализованной продукции и оказанных услуг предприятиями и организациями малого бизнеса в 1997 г. составил 1944 млн. грн. (табл.3).

Таблица 3.

Показатели деятельности предприятий и организаций малого бизнеса в Харьковской области

Показатели	1995 млрд.крб.	1996 млн.грн.	1997 млн.грн.
1.Выручка от реализации продукции, работ, услуг	42070	641	1944
2.Затраты на производство реализованной продукции	29836	499	1562
3.Прибыль от реализации	12234	142	382
4.НДС и другие налоги	5844	89	206
5.Балансовая прибыль	7468	69	113
6.Рентабельность продукции, работ, услуг, %	41	28,5	24,5
7.Соотношение налогов и прибыли от реализации	48	63	54

Данные, приведенные в таблице 3 показывают, что выручка от реализации в 97 г. по сравнению с 96 г. увеличилась в 3 раза. Затраты на производство реализованной продукции на этот период также увеличились в 3 раза. Балансовая прибыль предприятий малого бизнеса возросла на 64%. В тоже время рентабельность продукции уменьшилась с 41% в 1995 г. до 24,5% в 1997 г., а налоговый пресс (соотношение налогов и прибыли от реализации) возрос с 48% в 1995 г. до 54% в 1997 г. Хотя с другой стороны, если сравнивать 1997 и 1996 годы, то масса прибыли от реализации возросла в 2,69 раза, а масса налогов увеличилась в 2,31 раза.

Одной из главных причин недостаточного развития малого бизнеса в Харьковской области и в Украине в целом является экономически необоснованная налоговая политика. Если в начале массового создания малых предприятий проводилась линия на льготное налогообложение, то к концу 1994 г. практически все эти льготы были упразднены и многие предприятия не выдержали налогового пресса. Единственный выход многие предприниматели нашли в уклонении от уплаты налогов, а средством достижения этой цели стало отсутствие ведения какой-либо официальной экономической деятельности. В налоговую инспекцию поступают отчеты с прочерками и нулями. По оценкам экспертов около 40% от общего количества зарегистрированных предприятий не являются действующими.

К другим причинам, сдерживающим развитие малого бизнеса относятся несовершенство государственной политики в области поддержки малого предпринимательства, недостаточное нормативно-правовое обеспечение, слабая финансово-кредитная поддержка малого бизнеса, трудности с материально-техническим обеспечением, недостаточное информационное и консультативное обслуживание малого бизнеса, слабое развитие инфраструктуры и др.

Для решения этих проблем необходимо объединение и координация усилий региональных, местных органов власти, бизнес-структур, предпринимателей. Так, в Харькове при поддержке местных властей создан Региональный центр содействия бизнесу, который оказывает консалтинговые услуги субъектам малого и среднего бизнеса и является центром информационной поддержки вновь создаваемых предприятий. При Харьковском государственном политехническом университете начал действовать

бизнес-центр, способствующий становлению и развитию молодежного предпринимательства, на базе Института монокристаллов создан бизнес-инкубатор [6].

За последние годы произошли некоторые сдвиги в направлении развития необходимой предпринимательству инфраструктуры. В Харьковской области действуют 13 бирж, 18 страховых компаний, более 200 аудиторских фирм, десятки частных нотариальных контор, 3 бизнес-инкубатора, создано 14 областных объединений предпринимателей, которые защищают и отстаивают интересы субъектов хозяйственной деятельности.

В феврале 1999 г. утверждена Региональная комплексная программа поддержки развития малого предпринимательства в Харьковской области на 1999–2000 годы, включающая комплекс мер, разработка и реализация которых позволит на региональном уровне стимулировать сферу производства товаров и услуг, создать благоприятные условия для становления малого бизнеса в области. Программой предусмотрены такие мероприятия, как нормативно-правовое обеспечение, финансово-кредитная и материально-техническая поддержка, информационно-справочное обслуживание, подготовка кадров малого предпринимательства, экономическая безопасность и защита предпринимателей, развитие культуры предпринимательства, развитие инфраструктуры, теоретическая поддержка и обоснование развития малого предпринимательства.

Реализация на практике указанных мероприятий Региональной программы могут стать хорошей предпосылкой для становления и развития малого бизнеса в Харьковской области и добиться запланированных результатов, а именно – создание 30 тыс. новых рабочих мест и достижения численности занятых в малом предпринимательстве до 140 тыс. работников, увеличение вклада малого бизнеса в валовом внутреннем продукте области до 12%, получение дополнительных поступлений в бюджеты всех уровней до 7% от общих поступлений.

В заключении следует отметить, что запланированная в Программе доля малого бизнеса в ВВП Харьковской области (12%) связана прежде всего с необходимостью количественного развития структур малого предпринимательства, которое должно перерасти в качественно новое состояние. Для скорейшей реализации этой цели необходимо принятие Закона Украины «О малом предпринимательстве», в котором будут даны четкие определения понятия «малый бизнес», классификационные признаки, субъекты, их государственная поддержка. Создание благоприятных экономических условий, при совместном содействии органов власти всех уровней и предпринимательских структур, малый бизнес может стать действительным и результативным элементом на пути выхода Украины из кризиса.

Литература:

1. Конституция Украины: Принята на пятой сессии Верховной Рады Украины 28 июня 1996 г. // Вести Верховной Рады Украины. - 1996. - №30. - Ст.141.
2. О предпринимательстве: Закон Украины от 7.02.1991 г., №698-III // Вести Верховной Рады Украины. - 1991. - №14. - Ст.168.
3. О предприятиях в Украине: Закон Украины от 27.03.91 г., №887-III // Вести Верховной Рады Украины. - 1991. - №24. - Ст.272.
4. Державна політика розвитку малого підприємництва в Україні // Право України. - 1997. - №5. - С.3-12.
5. Корнеев В., Лукашенко А. Государственная политика стимулирования малого бизнеса // Экономика Украины. - 1993. - №2. - С.36-39.
6. Слобода: Специальный выпуск: Орган Харьковского горсовета. - Харьков, 1999, 20 февраля.

“АМОРТПОДАТОК”, ЯК ПЕРЕДУМОВА КОРУПЦІЇ І УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ

А.А. Безуглий

В той час, коли в так званих розвинутих країнах ухилення від сплати податків оцінюється в межах від 10 до 15% [1], втрати українського бюджету, за оцінками спеціалістів, у 1997 році складали біля 46-47%. “Тіньовий” сектор в країні охоплює близько 60% економіки, в якій задіяно 40% населення [2]. За рахунок ухилення від сплати податків втрачено понад 7 млрд. грн. доходів [3].

За таких умов, як розуміється, держава повинна усіма засобами не тільки боротись з тіньовою економікою, розкриваючи факти ухилення від сплати податків, а й попереджати передумови, які створюють умови для співіснування та поширення її. На жаль, в реальному житті все не так просто. Часто до “навпаки”.

Пропозиція КМ України акумулювати 20 відсотків сум нарахованої державними підприємствами амортизації, що цілком логічно і необхідно для державного сектору економіки, після проходження “чистилища” у ВР вилучалась у вилучення 10 відсотків нарахованої амортизації (у подальшому “амортиподаток”) з підприємств усіх форм власності (уявіть ситуацію: особа, чи група осіб, продали хто квартиру, а хто й жінчині чобітки, придбали обладнання для виробництва продукції, а тепер частину авансованого капіталу вилучають. Хто ж після цього буде вкладати кошти у засоби виробництва?). Відповідно до Закону України “Про державний бюджет України на 1999 рік” це вилилось у 1130.0 млн. грн. у дохідній частині бюджету [4].

Через три місяці після запровадження та встановлення порядку вилучення “амортиподатку”, ті ж самі нардепи дочитались до діючого законодавства, зрозуміли, що “дали маху”, і прийшли до висновку, що “10 відсотків амортизаційних відрахувань підприємства повинні перераховувати до державного бюджету, а це, по суті, є непередбаченим законодавством податком...” [5]. Тому частиною депутатів пропонувалось скасувати рішення щодо вилучення частки амортизаційних відрахувань.

Правда, були і опоненти. Член Комітету з питань бюджету В. Коломойцев представив, як аргумент за збереження “амортиподатку”, той факт, що 10 відсотків амортизацийних відрахувань уже розписано постатейно в державному кошторисі на 1999 рік, а тому вилучення недоцільне [6]. Тобто виходить, що ті 1130.0 млн. грн., які фігурують в дохідній частині бюджету на 1999 рік, ретельно обраховані, поділені, а сама сума надходжень – обґрунтована. Проте, чи були ретельно підраховані джерела “оподаткування”, нам невідомо. Тому спробуємо обрахувати їх самостійно.

В даному випадку об’єктом і джерелом оподаткування є нараховані суб’єктом господарської діяльності суми амортизаційних відрахувань. Базою оподаткування – балансова (залишкова) вартість основних фондів (ОФ).

Згідно з останніми даними Держкомстату України, залишкова вартість основних фондів (ЗВОФ) на кінець 1997 року складала 537539,1 млн. грн. [7]. Більш пізніших даних ми не маємо, проте для наших розрахунків і цих даних достатньо. До того ж є усі підстави вважати, що йде динамічне номінальне збільшення ЗВОФ: (1) до цього часу підприємства продовжують проводити індексацію власних основних фондів відповідно до “Порядку проведення індексації балансової вартості ОФ підприємств, організацій та установ за станом на 1 січня 1996 року” [8]; (2) оцінка продажу об’єктів на аукціонах, як правило, перевищує

первісну ціну лотів; (3) окремі унікальні положення порядку визначення та нарахування амортизації, що вступили в дію з 1.07.1997 року дозволяють без будь-яких якісних і кількісних змін збільшувати номінальну (облікову) ЗВОФ [9]; (4) з 1.01.1999 року статистичному спостереженню підлягають усі підприємства, в тому числі малі і кооперативи, які раніше статистичні звіти не здавали; 5) окремі підприємства будуть доводити облікову вартість об'єктів ОФ до ринкової вартості через фіктивні фірми. А це означає, що загальна цифра ЗВОФ на початок 1999 року буде значно більшою, ніж вона була на кінець 1997 року. На протязі 1999 року тенденції збільшення бази оподаткування будуть зберігатись.

Об'єкт і джерело оподаткування знаходиться в залежності від структури ОФ. З 1 липня 1997 року структура ОФ знаходиться в залежності від розподілу ОФ на групи. Відповідно до ст.8.2.2 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" [10], усі ОФ згруповані у три групи за ознаками: "група 1 – будівлі, споруди, їх структурні компоненти та передавальні пристрої, в тому числі жилі будинки та їх частини (квартири і місця загального користування); 2—група автомобільний транспорт та вузли (запасні частини) до нього; меблі; побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструменти, включаючи електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, інформаційні системи, телефони, мікрофони та рації, інше конторське (офісне) обладнання, устаткування та приладдя до них; група 3 – будь-які інші основні фонди, не включені до груп 1 і 2". Розрахункова річна норма амортизаційних нарахувань для групи 1 буде складати 4.91%, для групи 2 – 22.75%, для групи 3 – 14.18%. [11].

З невідомих причин статистичні органи з 1992 року дані про структуру ОФ України не розробляють. Оскільки поміж промислово-виробничими ОФ і основними засобами, що не підлягають амортизації, розмежування законом, який встановив вилучення частини амортизаційних відрахувань, не регламентовано, нам залишається припустити, що структура ОФ з кінця 1992 року залишилась без змін і охоплює і промислово-виробничі і невиробничі фонди полягає лише у кореспонденції рахунків в залежності від форми власності: при нарахуванні амортизації на промислово-виробничі фонди дебетуються рахунки обліку затрат на виробництво; для інших ОФ в сумі амортизації за нормами для відповідної групи основних засобів – субрахунки різних фондів 88 рахунку).

Математична модель сум нарахованої амортизації являє собою функцію трьох перемінних (1), де у лівій частині (x) буде загальна сума нарахованої амортизації, а в правій частині суми нарахованої амортизації по кожній із груп (z_1, z_2, z_3).

$$x = \Phi(z_1, z_2, z_3) \quad (1)$$

Проте для наочності використаємо арифметику. Для цього ми згрупуємо наявні статистичні дані про структуру ОФ на кінець 1992 року [12] відповідно до складу груп. Для цього приймемо умову, що до групи 2 входить "транспорт", "вимірювальні і регулюючі пристрої" та половина "інших" ОФ. Тоді структура ОФ прийме вигляд: Група 1—51,9%, Група 2—8,2%, Група 3—39,9%.

Як зрозуміло з екстремальних вихідних даних сума нарахованої амортизації буде знаходитись в межах від 4.91% до 22.75% від ЗОФ.

Тоді мінімальна сума "амортподатку" буде:

$$537539,1 \times 0,491 \times 0,10 = 2639,3 \quad (2)$$

Максимальна сума "амортподатку" буде складати:

$$537539,1 \times 0,2275 \times 0,10 = 12229,0 \quad (3)$$

Ми одержали крайні суми можливих надходжень до бюджету. А вони свідчать, що мінімальна сума “амортиподатку” більш ніж у двічі перевищує ту цифру, яка закладена у бюджеті на 1999 рік (1130.0 млн. грн.).

Враховуючи наше припущення щодо структури ОФ, розрахункова сума можливих надходжень “амортиподатку” до бюджету буде складати:

для Групи 1 – $537539,1 \times 0,519 \times 0,0491 \times 0,10 = 1369,8$ (млн. грн.) (4)

для Групи 2 – $537539,1 \times 0,082 \times 0,2275 \times 0,10 = 1002,8$ (млн. грн.) (5)

для Групи 3 – $537539,1 \times 0,399 \times 0,1418 \times 0,10 = 3040,7$ (млн. грн.) (6)

Склавши одержані результати ми одержуємо суму потенціально можливого надходження “амортиподатку” до бюджету. Ця сума може дорівнювати 5413,3 млн. грн. ($1369,8 + 1002,8 + 3040,7$). Тобто ця сума вже перевищує “бюджетну” в 4,7 разів.

То ж виникає питання: якщо 1130.0 млн. грн. вже порашовані і поділені, то невже не порашували джерела надходжень? Чи може порашували, але все це входить у сценарій? Тим більше, що перед президентськими виборами необхідні “живі” і “дуже живі” гроші. Зрозуміти все це важко. Залишається лише гадати, що це не що інше, як чергова спроба відволікти усіх і вся від реальної реконструкції національної економіки та спроба дискредитувати бюджетний процес перед світом (можна не сумніватись, “там” – порашували).

На тлі цього звернення Прем’єр-міністра України до працівників ЗМІ з проханням підтримати дії уряду щодо відновлення відрахувань в амортизаційний фонд виглядає якомсь недоречно. Прем’єр мотивував необхідність вилучення тим, що кошти фонду безпосередньо спрямовуються на реалізацію таких стратегічних завдань, як виробництво вітчизняної сільськогосподарської техніки, підтримка суднобудування та літакобудування [13].

Проте для покриття закладеної в бюджет суми достатньо акумуляції 10 відсотків нарахованої амортизації на основний капітал державних підприємств. Адже на кінець 1997 року залишкова вартість усіх ОФ, що знаходиться у державній власності, складала 317055.5 млн. грн. [14] (в цьому випадку мінімальна сума можливих надходжень буде 1556.7 млн. грн. ($317055,5 \times 0,0491 \times 0,10$)). І це було б набагато доцільніше, оскільки нарахована амортизація на державних підприємствах після ліквідації будбанків, які раніше частину амортизаційних нарахувань акумулювали для капітальних вкладень, та втрати реального контролю з боку держави за використанням амортизаційного фонду державних підприємств, миттєво “вимивається” через оборотні кошти. На думку автора, взагалі усі амортизаційні відрахування, які акумулюються в амортизаційному фонді державних підприємств, повинні контролюватись державою-власником на самому жорсткому рівні. Зараж же амортизаційний фонд є фікція і існує він лише у вигляді набору цифр у бухгалтерському балансі, які не мають за собою ніякого реального грошового забезпечення.

Вилучення амортизаційних нарахувань має на меті “...реалізацію заходів відносно структурної перебудови економіки” [15]. Але допомога йде не лише державному сектору, а й недержавному, де дивіденди від розподілу прибутків, які в результаті допомоги отримують ці підприємства, будуть одержувати і фізичні особи, власники часток власності таких підприємств. То чому необхідно відібрати у одних власників гроші і віддавати їх іншим? Тим більше, що вже зараз та ж держава, створивши Державний лізинговий фонд і лізингову компанію, не виконала свої зобов’язання перед Харківським тракторним заводом. В результаті ХТЗ припинив відвантаження техніки і виставив претензію Державній лізинговій компанії і лізинговому фонду на всю суму боргу, а також на сплату пені у розмірі 3 млн. грн. [16]. Тепер що, ще й за рахунок платників податку і пеню треба буде

покривати? А це не більше не менше, як шістдесят тисяч п'ятидесятигривневих пенсій!

Не буде правильним і рішення застосовувати понижуючий коефіцієнт в тому вигляді, як він застосовувався у попередні роки. Досвід 1998 року вже наочно показав, що для збиткових підприємств, які незважаючи на державну політику по "підтримці вітчизняного товаровиробника", працюють прибутково. Але число цих підприємств постійно зменшується. Якщо на початок року збиткових підприємств в Україні було 54%, то на кінець березня їх число дійшло до 60%.

Єдиний підхід до усіх суб'єктів господарчої діяльності є несправедливим, не стимулюючим і суперечить інтересам підприємств і нації взагалі. Вилучення амортизаційних нарахувань застосовуються без урахування рівня використання власником ОФ наявних потужностей. Але ж в інтересах держави якомога повне використання наявних ресурсів. Тому, на нашу думку, не може застосовуватись єдиний підхід до власника ОФ, який використовує наявні потужності на 5.2% (трактори) і 60.2% (сталь) [17].

Боголепов Д. в "Кратком курсе финансовой науки" [18] писав, "... історія податків показує нам двояке походження податку: з одного боку, податок, який виник із контрибуції та дані, це – переважно податок на переможених, іноземців чи просто на пригноблені класи, які нерідко належали до іншої національності, ніж пануючі класи – податок феодалного суспільства... Другий тип податку, який виник після появи постійного війська, носить зовсім інший характер, він встановлюється після довгих переговорів за участі всяких представницьких установ, парламентів і т.і.—податок буржуазного суспільства". Факт примусового вилучення 10.00% сум компенсації авансового в засоби виробництва капіталу, або застосування єдиного для усіх понижуючого коефіцієнта є податок на "переможених", "іноземців", "на пригноблений клас", в яких перетворено промислово-виробничий сектор економіки України.

Як більш доцільний, на нашу думку, можна було б запропонувати інший підхід, але на прийнятому для усіх рівні. Мова йде теж про застосування понижуючого коефіцієнта до нарахованої амортизації, але розрахованого на базі коефіцієнта використання наявних потужностей підприємств і диференційованого відповідно до рівня використання наявних потужностей. Для цього ми повинні порівняти інженерну (або економічну – це питання дискусійне) і фактичну (або середньорічну) потужність, яка розробляється Держкомстатом України) потужності по видам продукції. Як це виконати практично? Якщо, наприклад, в 1997 році при виробництві тракторів використання виробничих потужностей склало 5.2% до середньорічної [19], то на зменшення прибутку до оподаткування відноситься 5.2% нарахованої амортизації. Якщо ж використано було 60.2%, то на зменшення прибутку до оподаткування відноситься 60.2% нарахованої амортизації. Що це дасть? Це дозволить збільшити прибутковість підприємств. Відповідно збільшаться і надходження в бюджет. Підприємства одержать можливість знизити і ціни на продукцію, оскільки зараз нарахована амортизація на ОФ повністю йде на зменшення прибутку до оподаткування (або, як це було раніше, на собівартість продукції). Через це і прибутків у підприємств немає, і податки ні з чого платити, і ціни перевищують і світові і здоровий глузд. Бюджет же влада намагається поповнювати за рахунок різних податків-сурогатів, до яких ми відносимо і вилучення 10.0% амортизаційних відрахувань, або така "новизна", як різниця між понижуючими коефіцієнтами, та й взагалі такий нонсенс, як понижуючий коефіцієнт вкладені у виробництво гроші.

Проте запровадження одного лише понижуючого коефіцієнта в залежності від рівня використання виробничих потужностей не буде достатньо. Одночасно необхідно запроваджувати і податок на майно (а не тільки лише на нерухомість). Обидва заходи дозволяють встановити контроль за місцезнаходженням, належністю та використанням ОФ у кожного суб'єкта господарчої діяльності. Значення податку на майно в США і в Україні наочно показаний в Табл.1. Для США він є тим податком, який дає можливість вчасно і на пристойному для існування рівні виплачувати пенсії і стипендії, виділяти гроші на бензин поліції і швидкій допомозі, проводити миротворчі операції і допомагати бідним країнам.

Табл.1

Порівняльна структура надходжень до місцевих і бюджетів штатів

США (1989 р.)* і планові надходження в Держбюджет України (1999 р.)**

США			Україна		
Назва податку	\$ млрд.	%	Назва податку	тис. грн.	%
Податок на майно	141.4	29.34	Податок на майно	--	--
Податок на прибуток і податок на корпорації	118.2	24.52	Податок на доходи, на прибуток і на збільшення ринкової вартості	2486120	10.4
Податок з продаж	171.3	35.54	Податок на додану вартість	8302728	34.75
Інші податки	51.1	10.6	Інші податки	13106412.8	54.85
Всього:	482.0	100.0	Всього:	23895260.8	100.0

* Підготовлено по: Schiller R. Bradley. The Economy Today: Fifth Edition.—The American University: McGraw-Hill, Inc, 1991.—p.74.

** Підготовлено по: Закон України “Про державний бюджет України на 1999 рік”//Орієнтир/Урядовий кур'єр.—№16—17 від 28 січня 1999.—С.1—8.

Дані таблиці свідчать, що податок на майно в головній країні світу дає майже третину усіх надходжень. Тоді як в Україні головними є “інші” податки. Податок на майно – це прямий податок. Він простий і дешевий в обслуговуванні. “Інші” податки, в тому числі і “амортиподаток”, є складні, вартість їх обслуговування висока, частина з них теоретично не обґрунтовані і тому недоцільні.

Встановлення зв'язку між використанням наявних потужностей і зменшенням прибутку до оподаткування та запровадження податку на майно, перш за все, забезпечують контроль за наявністю, за переходом власності та використанням наявних потужностей. І тоді не потрібно буде гадати про місцеву прописку “лівих”, “соні”, “панасоніків”, “філіпсів” тощо [20] місцевої зборки. Запропоновані заходи унеможливили б і такі “операції” з ОФ, як, наприклад, “передача” ВАТ “Харківський завод “Спецтехобладнання” виробничих приміщень загальною площею 2400 кв. м (введене в експлуатацію на початку 1993 року) первісною вартістю більше 2 мільйонів американських доларів з належною до нього територією площею 1600 кв. м збитковій фірмі з середньосписковою чисельністю 1.3 чоловіка, але вже за обліковою вартістю 4.5 тисяч доларів. І все це в рамках діючого законодавства [21].

Звичайно, пропозиція щодо понижуючого коефіцієнта, зв'язаного з використанням потужностей, дискусійна (з точки зору методики і імплементації) і потребує додаткового дослідження та детального наукового обґрунтування. До того ж необхідно розробити методики і механізми оперативного і простого обліку використання наявних потужностей. Зате понижуючий коефіцієнт, розрахований з урахуванням використання виробничих потужностей, буде стимулювати власників найбільш ефективно використовувати засоби виробництва, а їх власникам буде дуже важко наводити аргументи проти пониження сум нарахованої амортизації, оскільки вина за недовикористання потужностей все ж таки лежить на них. Якщо ж власник не хоче, або не вміє ефективно використовувати наявні ОФ, то це примусить його або використовувати, або передавати їх тим, хто може їх використовувати ефективно. В цілому ж виграє бюджет як за рахунок збільшення прибутковості підприємств, так і за рахунок більш ефективного використання ОФ.

Звичайно, запровадженню понижуючого коефіцієнта, розрахованого на базі показників використання виробничих потужностей, і податку на майно можна очікувати сильну протидію. Адже після їх запровадження дуже навіть можливо, що якраз ті “радетели интересов трудящихся”, які зараз стримують формування ринкової економіки, якраз і виявляться найбільшими власниками багатства країни.

Застосування сумнівного з точки зору економічної теорії і елементарної математики “амортиподатку”, або єдиного для усіх понижуючого коефіцієнта, створюють ідеальні умови для корупції, а відповідно і для розширення поля тіньової економіки. Занижена сума в бюджеті дозволить за великі і не дуже великі хабарі одержати звільнення від сплати “амортиподатку” або ж індульгенцію від відповідальності за несплату. Надлишок коштів, які надійдуть до бюджету, теж будуть розподілятися “не за красиві очі”. В свою чергу на хабарі теж треба десь заробляти. А заробити на них можна лише за рахунок ухилення від сплати податків. Ті підприємства, які хоч якось намагаються працювати в рамках правового поля і сплачувати податки, ставляться в нерівні умови з тіньовим сектором, який не сплачував податки і не буде їх сплачувати, а тому має переваги у ціновій політиці і швидкості маневру в умовах середовища, що швидко змінюється.

Попередити усі ці небажані явища може запровадження порядку нарахування амортизації з урахуванням фактичного використання наявних потужностей та запровадження податку на майно. Ці два засоби пов'язані між собою і зможуть дати найвищий ефект у боротьбі з корупцією та тіньовою економікою.

Література:

1. Косовиченко В. Податкові ухилення: суб'єкти і механізми //Закон і Бізнес.— 1998. — №15.
2. Проблеми контролю “тіньової” економіки в сфері господарської діяльності.//Статистика України.—1999.— №1.
3. Косовиченко М. Бартерний слід. Товарообмінні операції сприяють ухиленню від сплати податків//Закон і Бізнес.—1998.— №18.
4. Закон України “Про державний бюджет України на 1999 рік”//Орієнтир//Урядовий кур'єр.— №16—17 від 28 січня 1999.—С.18.
5. Корольок В. Береш чужі – віддаєш свої // Голос України, №63, від 7 квітня 1999 року.
7. Основні фонди України в 1997 році. Статистичний бюллетень.—К.: Держкомстат України.—1998.—С.16.

8. Порядок проведення індексації балансової вартості ОФ підприємств, організацій та установ за станом на 1 січня 1996 року//Інформаційний бюллетень Мінстату України. №3—4.—1996.—С.19.

9. Безуглий А. Про поліпшення основних фондів// Економіка України.— №12.— 1998.—С.77—79.

10. Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” від 18 листопада 1997 року за №639/97-ВР//Діло.—1998.— №2.—С.19.

11. Безуглий А.А., Риск екологічних катастроф и амортизационная политика//Бизнес Информ.—1998.— №16, с.57—61, 17—18.—С.93—97.

12. Народне господарство України в 1992 році // Статистичний щорічник: “Техніка”.—1993.—с.247.

13. Нагребецька І. “Всі про пільги, а Прем’єр про бюджет...” // Урядовий кур’єр, №73, від 21 квітня 1999.—С.2.

14. Основні фонди України в 1997 році. Статистичний бюллетень.—К.: Держкомстат України.—1998.—С.18.

15. Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств”//Орієнтир//Урядовий кур’єр, 14 січня 1999 р., №6—7.— С.1—8. // Урядовий кур’єр, 28 січня 1999, №16—17.—С.16.

16. Спочатку гроші, потім трактори // Голос України, №76, від 27.04.1999 р.

17. Статистичний щорічник України за 1997 рік.—К.: Вид. “Українська енциклопедія” ім. М.П. Бажана.—1999.—С.100.

18. Боголепов Д. Краткий курс финансовой науки.—Х.: Издательство “Пролетарий”.—1925.—С.16.

19. Статистичний щорічник України за 1997 рік.—К.: Вид. “Українська енциклопедія” ім. М.П. Бажана.—1999.—С.100.

20. Мельник О. “Електрон” відроджується // Урядовий кур’єр, №81, від 30.04.1999.—С.5.

21. Шеховцова Н. С миру по нитке — “голому королю” рубашка // Время, №27 от 11.03.1999.—С.2.

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМИ АКЦІОНЕРНИМИ ТОВАРИСТВАМИ В УКРАЇНІ

В.Хижняк

З переходом до ринкових відносин в Україні з'явилося багато нових форм організації підприємств, серед яких значного розвитку отримали акціонерні товариства.

Система управління акціонерними товариствами має певні особливості у порівнянні з будь-якими іншими організаційно-правовими формами господарювання. Характеризуючи акціонерні товариства, слід відзначити, що вони дуже різноманітні за своїм складом, а відповідно і за інтересами окремих груп власників. Розглядаючи її склад в сучасних торговельних акціонерних товариствах, можна виділити щонайменше три основні групи акціонерів.

Першу групу акціонерів складають працівники торговельного підприємства, які придбали його акції в процесі корпоратизації чи при створенні нового товариства. Ця група акціонерів зацікавлена перш за все у ефективному розвитку підприємства, що забезпечує їм стабільну зайнятість в сучасних складних умовах розвитку ринку праці, а також постійний додатковий дохід у вигляді дивідендів. Будучи зацікавлені у розмірі дивідендів, вони взмозі відмовитись від нього зовсім, якщо підприємству буде загрожувати банкрутство і воно повинно буде припинити свою діяльність.

Другу групу складають акціонери, що придбали акції підприємства в обмін на свої приватизаційні сертифікати або на вільному фондовому ринку з метою отримання дивідендів по них. Матеріальні інтереси таких акціонерів пов'язані виключно із максимізацією суми отримуваних дивідендів. Для таких акціонерів, особливо людей похилого віку, питання стратегічного розвитку товариства, що в майбутньому призведе до підвищення ринкової вартості акцій, особливого інтересу не викликають – їх цікавить лише дивідендна політика товариства на сучасному етапі.

Третю групу складають акціонери – юридичні особи, що вклали свій капітал в товариство виключно з комерційних міркувань (в основному, щоб забезпечити реалізацію виробляємої ними продукції або зробити їх своїми клієнтами у фінансовому обслуговуванні). Інтереси цієї групи акціонерів майже не пов'язані із рівнем виплачуємих дивідендів по акціях – вони перш за все зацікавлені в стабільній діяльності торговельного підприємства на сучасному етапі і в найближчій перспективі (стратегічні цілі розвитку торговельного акціонерного товариства можуть цікавити їх тільки у тому випадку, коли вони знаходяться в колі їх стратегічних інтересів).

Таким чином, різні категорії акціонерів торговельного товариства мають різні інтереси і управлінські рішення загальних зборів акціонерного товариства значною мірою визначаються тим, якій з розглянутих груп належить так званий контрольний пакет акцій. Світова практика виробила механізм управління акціонерними товариствами, який значною мірою не дозволяє впроваджувати некомпетентні рішення зборів акціонерів в практику поточного управління товариством. Цей механізм складається з двох частин – по-перше, коло управлінських рішень загальних зборів обмежено правовими актами; по-друге, між загальними зборами і менеджерами, що здійснюють поточне управління діяльністю акціонерним товариством, створюється відповідний “буфер” у вигляді спостережної ради.

Спостережна рада згідно із законодавством України створюється з метою здійснення контролю за оперативним управлінням діяльністю акціонерного товариства. В різних країнах світу цей управлінський орган має різну назву (в США та Росії – “рада директорів”; в ФРН – “спостережна рада”, у Франції – “адміністративна рада” тощо), але управлінські функції його майже однакові – вони складаються з рішення

питань загального керівництва діяльністю товариства, за виключенням питань, що згідно із законодавством входить до виключної компетенції загальних зборів акціонерів.

Але в Україні створення спостережної ради є обов'язковою умовою лише при заснуванні акціонерних товариств через механізм корпоратизації або при чисельності понад 50 акціонерів. Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 19 липня 1993 року №556 "Про затвердження Положення про спостережну раду" формується з представника засновника та інших акціонерів, уповноважених представників банківської установи, яка обслуговує товариство, трудового колективу та органу приватизації. До її складу можуть входити також представники інших органів і організацій [1].

Що стосується торговельних акціонерних товариств, створених на загальних умовах (без застосування механізму корпоратизації державних підприємств), то в них створення цього органу управління також є обов'язковою правовою нормою згідно із законодавством України. Рішення про створення спостережної ради в таких акціонерних товариствах є компетенцією зборів акціонерів.

Рішення про створення спостережної ради в торговельних акціонерних товариствах має прийматись, на наш погляд, з урахуванням наступних факторів:

1. кількості акціонерів товариства. Чим більша кількість акціонерів зареєстрована в акціонерному товаристві, тим більша потреба у створенні такого управлінського органу в ньому;
2. обсягу акціонерного капіталу. У невеликих акціонерних товариствах такий орган управління може не створюватись;
3. обсяг товарообороту. При великих обсягах товарообороту зростає відповідальність рішень по окремих комерційних угодах, що потребує поточного контролю за прийманням таких рішень з боку спостережної ради;
4. рівень диверсифікації діяльності товариства. Чим більш диверсифікована діяльність акціонерного товариства у галузевому, товарному або регіональному відношенні, тим більш ускладнюється механізм управління ним, тим нагальніша потреба у створенні спостережної ради з метою підвищення ефективності управлінських рішень, що приймаються.

Рішення про створення спостережної ради, що приймається з урахуванням перелічених факторів, є одночасно рішенням про встановлення двох- або трьох-ступінєвого рівня управління акціонерним товариством.

Виконавчим органом торговельного акціонерного товариства, який здійснює керівництво його поточною діяльністю, є правління (або інший орган, передбачений статутом цього акціонерного товариства), що становить адміністрацію (головних менеджерів) торговельного підприємства.

Контроль за фінансово-господарською діяльністю правління акціонерного товариства згідно із законодавством України здійснюється ревізійною комісією, яка обирається з числа акціонерів.

Принципова схема побудови механізму управління торговельним акціонерним товариством згідно із законодавством України має такий вигляд. При двоступеневому рівні управління: загальні збори акціонерів, правління товариства, ревізійна комісія, персонал акціонерного товариства. При треступеневому рівні управління: загальні збори акціонерів, спостережна рада, правління товариства, ревізійна комісія, персонал акціонерного товариства.

Функції управління, що входять до компетенції загальних зборів акціонерного товариства, згідно із законодавством України поділяються на дві групи. До першої групи входять функції управління, рішення по яких приймається так званою "кваліфікованою

більшістю” голосів акціонерів, які беруть участь у зборах (по таких функціях рішення вважається недійсним, якщо “заперечлива меншість” складає більш однієї чверті голосів присутніх на зборах акціонерів. До другої групи входять функції управління, рішення по яких приймається звичайною більшістю голосів акціонерів, які беруть участь у зборах.

Розглядаючи законодавство України з цього питання, слід відзначити, що в цілому воно не протирічить світовій практиці, але в порівнянні з іншими країнами носить де-що обмежений характер.

Перш за все, це відноситься до так званих надзвичайних функцій управління, рішення по яких мають прийматися “кваліфікованою” більшістю голосів. Крім статутних змін та рішень про реорганізацію і припинення діяльності акціонерних товариств, перелік таких функцій в більшості країн набагато ширший.

Крім того, законодавство України передбачає, що частина функцій (не сказана яка!) може бути за рішенням загальних зборів акціонерів покладена на спостережну раду і навіть на правління акціонерного товариства. В той же час більшість країн чітко регламентують, які функції відносяться до виключної компетенції загальних зборів акціонерів і не можуть бути передані на рішення виконавчому органу товариства (у відповідному законодавстві Росії з 21 функції загальних зборів акціонерів 18 відносяться до виключної компетенції цього органу управління і не можуть бути делеговані ним виконавчому органу; аналогічні посилення є і в законодавстві США, ФРН, Франції тощо.

Особливо слід звернути увагу на правову норму України про кворум: “загальні збори визначаються правомочними, якщо в них беруть участь акціонери, що мають відповідно до статуту товариства більш як 60 відсотків голосів” {2}. Таких високих вимог до кворуму цього органу управління немає в більшості країн світу. Вже зараз можна констатувати, що забезпечити участь 60 відсотків голосів акціонерів є дуже складною справою, хоча торговельний акціонерний капітал в Україні є досить концентрованим. З подальшим розширенням кількості акціонерів важко сподіватись на те, що загальні збори будуть збиратися з достатньою кількістю голосів, що може паралізувати діяльність цього органу управління.

Нарешті слід відзначити і деякі інші положення щодо функцій управління цього органу, які є в законодавстві інших країн, і відсутні в законодавстві України. Так, законодавство Росії передбачає спеціальні вимоги до складання списку акціонерів, що мають право на участь в загальних зборах; крім того, воно дозволяє (як і в деяких інших країнах) приймання рішень загальних зборів акціонерів шляхом заочного голосування (методом опитування акціонерів). Законодавство Франції передбачає, що поряд з проведенням чергових та надзвичайних зборів, можуть проводитись так звані “спеціальні збори”, участь в яких приймають лише власники певного типу акцій (наприклад, привілейованих) і на яких вирішуються питання, пов’язані лише з їх правами.

Функції управління, що входять до компетенції спостережної ради, чітко визначені в Положенні про неї при проведенні корпоратизації державних підприємств (де її створення є обов’язковим). Відповідно до цього Положення {1} спостережна рада: затверджує Голову правління; персональний склад правління товариства; погоджує проведення операцій розпорядження нерухомим майном на суму, визначену статутом товариства; розглядає та затверджує звіти; аналізує дії правління; вносить загальним зборам необхідні пропозиції; здійснює інші дії.

Спостережна рада, виконуючи перелічені функції управління, не має права втручатися в оперативну діяльність правління товариства.

Що стосується функцій спостережної ради акціонерних товариств, створених звичайним шляхом, то в українському законодавстві вони практично не визначені зовсім.

Визначення цих функцій (компетенції) здійснюється безпосередньо акціонерним товариством (його статутом або рішенням загальних зборів).

З цього приводу слід позитивно оцінити законодавство Росії, яке увібрало в себе досвід багатьох економічно розвинутих країн. Згідно з цим законодавством до виключної компетенції ради директорів (спостережної ради, відповідно до нашої термінології) відносяться ряд функцій управління серед яких: визначення пріоритетних напрямів діяльності товариства; скликання річних та позачергових загальних зборів акціонерів; затвердження порядку денного загальних зборів акціонерів; розміщення товариством облігацій та інших цінних паперів; визначення ринкової вартості майна товариства і інше {3}.

Із законодавства України неясно також, як має проходити обрання членів та керівника спостережної ради; період їх повноважень; за якими умовами цей орган має бути створений обов'язково; вимоги щодо кворуму його засідань та багато інших питань, які вже давно регламентуються майже в усіх країнах.

Функції виконавчого органу акціонерного товариства, напроти, визначені українським законодавством у найбільш широкому трактуванні: "правління вирішує всі питання діяльності акціонерного товариства, крім тих, що входять до компетенції загальних зборів і спостережної ради". В той же час в інших країнах законодавство чітко регламентує, які функції поточного керування ні в якому разі не можуть бути покладені на цей орган управління акціонерним товариством. Нечітко, а вірніше, досить вузько визначено в законодавстві України, хто є носієм цих функцій. Не обумовлена в українському законодавстві і можливість участі юридичних осіб в виконавчому органі управління діяльністю акціонерних товариств.

Таким чином, можна зробити висновок, що викладені в законодавчих актах України питання правової регламентації питань управління акціонерними товариствами не мають чітких рекомендацій щодо функцій окремих органів управління та відповідного їх розподілу, що дозволяє по різному трактувати їх в конкретній практиці діяльності торговельних акціонерних товариств. Це ускладнює реалізацію задач, що стоять перед управлінням акціонерними товариствами торгівлі, знижує ефективність цього управління і в деяких випадках призводить до порушення інтересів акціонерів.

Література:

1. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Положення про спостережну раду" від 19 липня 1993 р. №556.
2. Закон України "Про господарські товариства" від 19 вересня 1991 р.
3. Закон Российской Федерации "Об акционерных обществах" от 26 декабря 1995 г. №208-ФЗ.
4. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятий. Пер. с нем. М. "Финансы и статистика", 1996.

ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ И ПРОБЛЕМА БЕДНОСТИ

А.В. Долженко

Проблема доходов населения, их распределения, социально-экономическое неравенство, а также такое явление как бедность в обществе всегда привлекали исследователей. В ретроспективе (XIX ст.) этим вопросам уделяли внимание Д. Рикардо, Т. Мальтус, Д. Милль, К. Маркс, Ф. Энгельс и др. Не потеряла своей актуальности проблема уровня жизни и бедности на завершающем этапе нынешнего столетия. По имеющимся данным, 1,3 млрд. человек на планете (1/3 населения) существуют на мизерный доход — менее 80 центов в сутки. Мировой банк считает такой доход уровнем абсолютной бедности.

Бедность в нынешнем столетии остается неизменным атрибутом всех стран рыночной экономики, а провозглашенный курс на либерализацию и демократизацию вылился в большие увеличения глобального национального социально-экономического неравенства. Массовое обнищание и маргинализация на рубеже столетий характерны как для богатых, так и для бедных стран, т.к. проблема бедности является глобальной, общепланетарной проблемой.

В развитых странах распределение доходов более равномерно, чем нет в странах со средним или низким уровнем жизни. В ряде постсоветских стран существует колоссальный разрыв между доходами самых богатых и самых бедных. В России этот показатель достиг 26, а в Украине, по данным некоторых исследователей, он превышает 30 раз. Среднестатистический украинец живет в десять раз хуже, чем среднестатистический американец, в шесть раз хуже, чем француз и в два раза хуже поляка. Именно поэтому острую актуальность приобретают слова президента США Ф. Рузвельта, говорившего о том, что даже самое свободное государство на свете не может долго существовать, если быстрое накопление богатства сосредоточивается в немногих руках, оставляя большую часть населения в нищете.

Несмотря на то, что за последние два десятилетия написано немало работ, посвященных вопросу бедности в различных странах, диапазон мнений при определении понятия бедности достаточно широк и колеблется от установления границ бедности на уровне жесткого физиологического минимума средств к существованию до вполне комфортных по меркам развивающихся стран условий жизни в развитых странах, где сформирована разветвленная система социальной поддержки. Украина как страна со слаборазвитой экономикой, относится, к сожалению, к тем странам, где пора бедности определяется расчетом потребительской корзины, состоящей из набора продуктов, необходимых для существования человека. Подтверждением “отсталого” положения среднестатистического украинца по сравнению с гражданами более развитых стран является то, что наша страна занимает 102-е место среди 175 стран мира по показателям индекса развития человека (ИРЧ), который определяется четырьмя важнейшими показателями благосостояния населения: а) продолжительностью человеческой жизни; б) грамотностью; в) реальным ВВП на душу населения и г) покупательной способностью граждан. Продукции в Украине на человека производится на сумму всего 27 грн., а потребление товаров отечественного производства (за исключением продовольственных товаров) составляет 5-8%. Индекс покупательной способности населения Украины является одним из самых низких в Европе и составляет 17% от средневропейского норматива.

Системный кризис в Украине привел к тому, что в цивилизованном мире наше государство вообще не считают экономическим конкурентом, подтверждением чему служит то, что его даже не внесли в рейтинг конкурентоспособных стран. Такое же

нелицеприятное положение мы занимаем как на рынке труда, так и в сфере оплаты этого труда. В частности, если стоимость рабочей силы в развитых странах, таких как США, Франция и Япония составляет 15-16 долл. в час, а в Германии целых 25 долл., то в Украине этот показатель безнадежно низок — 60-80 центов в час.

В переходной экономике заработная плата функционирует в отрыве от движения стоимости рабочей силы, что является антирыночным явлением. Существует и низкая по мировым меркам доля заработной платы в ВВП, которая в 1997 г. составляла 47,6%, и неприемлемая для рыночных условий структура расходов трудящихся при которой большая часть заработной платы тратится на продукты питания и товары первой необходимости (70-80%), — в развитых странах 25-30%, — а это служит индикатором того, что большей части населения грозит обнищание. [5, с. 29] Тем не менее в Украине живут 150 тыс. человек с доходом свыше 1 млн. грн. в год (83 333 грн. в мес.). За годы реформ уровень реальных доходов снизился, хотя номинальная заработная плата выросла. О негативных тенденциях в оплате труда свидетельствует и опережающее снижение реальной заработной платы по сравнению с уменьшением объемов производства, что негативно влияет на удовлетворение потребностей граждан, обуславливая снижение покупательской способности. [4, с. 67]

Динамика основных экономических показателей
(% к предыдущему году)

	1995	1996	1997	1998
Номин. з/п	370,2	128,1	108,9	107,1
Реальн. з/п	121,8	86,2	97,6	87,5
Объем пром. произв-ва	88,5	95,0	98,0	98,5

Несмотря на то, что проблема бедности была актуальна в нашей стране и до распада Советского Союза, экономический кризис привел к тому, что материально необеспеченные люди стали менее обеспеченными, а миллионы людей, относивших себя к среднему классу, скатились за черту бедности.

Купить продукты питания и товары первой необходимости сегодня могут далеко не все, т.к. по данным социально-экономического отдела областного профобъединения, при средней заработной плате по Харьковской области в чуть более 180 грн., каждый харьковчанин должен потратить на продукты питания 121 грн., промышленные товары — 138 грн., и 114 грн. — на жилищно-коммунальные и другие услуги. И это на фоне всеобщих невыплат и задержек заработной платы, а ведь именно эта проблема, а также проблема безработицы, по данным центра “Социальный мониторинг”, а также Украинского института социальных исследований, беспокоит граждан Украины более всего. Причем денежные доходы материально необеспеченных людей по данным д.э.н. Е.Либановой составляют не более 28% среднего уровня по стране. [5, с. 25]

Одной из причин, повлиевших на появление массы обедневшего населения, явилось резкое падение производства товаров народного потребления: за период с 1991 по 1998 гг. оно сократилось более чем на 70%, что в свою очередь не могло не отразиться на покупательной способности граждан, находящейся в прямой зависимости от уровня потребительских цен и доходов. Ко второй половине 90-х гг. официально получаемая заработная плата составила менее половины от общего дохода украинских семей. Занятость населения в неформальном секторе экономики за последние годы выросла в несколько раз, однако увеличение доходов этого сектора не компенсирует сокращения реальной заработной платы в формальной экономике. Поскольку в течение длительного периода времени после распада СССР уровень заработной платы в большинстве отраслей промышленности и народного хозяйства устанавливался административными

методами, спад уровня получаемых населением доходов нельзя рассматривать только лишь как ответ рынка на изменение условий; этот спад является также результатом бюджетных ограничений и высокого уровня инфляции. В прошлом Украина имела систему контроля заработной платы, типичную для большинства государств с централизованным планированием в экономике. В этой системе “работают” два основных инструмента: контроль фонда заработной платы, который ограничивает рост потребления и контроль уровня заработной платы и разницы в оплате различных проф. категорий. Фонд заработной платы утверждался на общегосударственном уровне, а затем передавался отдельным предприятиям, где распределялся между работниками в зависимости от шкалы заработной платы или тарифной сетки, которая использовалась в каждой области народного хозяйства. Таким образом, правительство определяло уровни заработной платы и допустимую разницу в оплате различных видов труда, а также оставляло за собой право изменять уровень заработной платы в различных отраслях, исходя из политических, экономических, а также идеологических соображений. С распадом Советского Союза эта система перестала действовать и предприятия в соответствии с законом “О предприятиях в Украине” получили право самостоятельно определять уровень заработной платы. Эта тенденция явилась одним из факторов, способствовавших стремительному росту инфляции, поскольку монопольное положение многих предприятий позволило им удовлетворять потребность в средствах, необходимых для выплат заработной платы, посредством повышения цен на свою конечную продукцию.

Несмотря на процесс либерализации в системе оплаты труда, на предприятиях и в организациях бюджетной сферы все еще существует ограничение фонда заработной платы и тарифная сетка (охрана здоровья, образование, культура и т.д.). Именно работники бюджетной сферы оказались наиболее уязвимой прослойкой при переходе к рыночным отношениям и составляют основную массу населения, находящуюся за чертой бедности. Их дополняют пенсионеры с малыми пенсиями, сироты, родители-одиночки, нетрудоспособные граждане, а также семьи с тремя и более детьми, иждивенцами (студентами, инвалидами и безработными) и потерявшими кормильца.

По подсчетам, 4,5% от общего количества семей в Украине имеют доход ниже 37 грн. на каждого члена семьи, почти 6% семей — до 47 грн. 14 коп., 7,2% — до 50 грн. 10 коп., а это значительно меньше черты малообеспеченности или стоимостной величины среднемесячного потребления на душу населения.

Широкий диапазон численности бедных в Украине в целом зависит от критериев бедности, методов их определения и начальной информации о расслоении населения по уровню доходов и другим признакам.

Особенности бедности в Украине заключаются в значительном расслоении населения по уровню среднедушевых доходов, в общем снижении уровня жизни, в получении доходов от неформальной занятости, а также в особенностях регулярного проведения бюджетных обследований семей.

Согласно таким обследованиям, распределение населения по уровню среднедушевого совокупного и денежного дохода не учитывает расходы государства в области здравоохранения, образования, а также другие социальные льготы, предоставляемые населению преимущественно бесплатно. Поэтому при определении черты бедности данные только бюджетных обследований не дают четкой и реальной картины. Понятие бедности охватывает не только оценку стоимостной минимальной потребительской корзины товаров первой необходимости (продуктов питания и непродовольственных товаров) и услуг, но также учитывает и минимальное обеспечение товарами общественного использования. Среди факторов, характеризующих бедность, к.э.н. М.Соколик выделяет текущий совокупный доход, наличие жилья, доступность мед.

обслуживания, образования, пользования транспортом и др. [6, с. 65] Такая оценка, принимаемая в качестве критерия (порога) бедности, должна осуществляться в натуральных и стоимостных показателях в расчете на одного человека. Порог бедности определяет уровень доходов, ниже которого невозможно обеспечить для человека как минимальный уровень питания, так и удовлетворение основных человеческих потребностей, что приравнивается к необходимым для существования текущим совокупным (денежным) доходам или расходам в среднем на человека.

Минимальный потребительский бюджет и черта малообеспеченности определяют соответственно возможную верхнюю и нижнюю границу доходов для бедных людей. Те граждане, среднедушевой доход которых находится между минимальным потребительским бюджетом и чертой малообеспеченности, при росте цен, при стабильных или изменяющихся денежных доходах могут стать или еще более бедными или относительно обеспеченными гражданами.

В мировой практике при международных сравнениях уровня жизни используют ряд показателей, которые характеризуют распределение доходов и уровня бедности населения страны.

Основными показателями, которые используют экономисты для измерения бедности, являются следующие:

- граница бедности;
- уровень бедности;
- глубина бедности.

Определение границы бедности, по мнению Е.Либановой [5, с. 29], по сути не является статистическим заданием; она отвечает принятым в стране критериям. Границей считается тот уровень благосостояния, который является порогом предоставления социальной помощи. Развивающиеся страны зачастую определяют черту бедности, исходя из минимальных базисных потребностей в питании. В Украине, в соответствии с законом "О границе малообеспеченности", определяется черта среднедушевого совокупного дохода, который обеспечивает нетрудоспособному гражданину потребление товаров и услуг на минимальном уровне, установленном законодательством. Украинский НИИ питания определил перечень продуктов питания, энергетическая ценность которого составляет 1835,6 ккал/сут. [5, с. 30] Закон также предусматривает, что стоимость приобретенных семьями непродовольственных товаров не может быть ниже 15% стоимости продуктов питания. Исходя из этого формируется т.н. "продуктовый минимум":

- стоимость фиксированного набора из 22 продуктов питания, энергетическая ценность которого составляет 1835,6 ккал/сут.;
- расходы на непродовольственные товары, которые составляют 17,8% расходов на питание;
- расходы на услуги в размере 3,5% расходов на питание;
- расходы на жилищно-коммунальные услуги.

Уровень бедности — количество семей и отдельных граждан, чей уровень потребления (доходов) ниже установленной черты бедности и определяется формулой

$$P_o = \frac{Q}{n}, \quad \text{где } P_o \text{ — уровень бедности, } Q \text{ — количество семей и граждан,}$$

которые относятся к бедным в соответствии с принятыми критериями; n — общее количество семей. Показатель уровня бедности и дает информацию о части бедных в стране, однако не позволяет делать выводов о том, насколько они являются бедными; возможно, они обнищают, а возможно — лишь балансируют на границе бедности.

Глубиной бедности является соотношение потребления (доходов) семей и отдельных граждан, которые являются бедными с чертой бедности (Z). $P_1 = \frac{\sum \frac{Z - Y_1}{Z}}{n}$,

где P_1 — глубина бедности, Z — черта бедности, Y_1 — уровень потребления (дохода) бедных семей. Показатель глубины бедности и отображает именно уровень отличия потребления бедными слоями населения от определенной черты, т.е. измеряет насколько эти слои бедны. При этом следует подчеркнуть, что граница (черта) бедности опирается исключительно на уровень дохода или потребления расходов, а детальное изучение проблемы бедности требует расширения адекватных данных по этой проблеме. [5, с. 30]

Увеличение минимальной заработной платы и черты бедности, по мнению к.э.н. Т.Кириян и Н.Шаповала, должно рассматриваться в контексте реформирования заработной платы, пенсионного обеспечения и социального страхования. [3, с. 5] если большинство населения страны бедствуют, то проблема малообеспеченности носит не столько социальный, сколько общеэкономический характер: для ее решения необходим общий экономический рост и увеличение объема ВВП. Невозможно рассчитывать на успех, официально не утвердив минимальные стандарты уровня жизни населения. Украина, к сожалению, не имеет эффективных методик определения совокупного дохода семьи и гарантированного государством ее минимального дохода. Более того: неизвестно даже, сколько необходимо ежегодных ассигнований для предоставления социальной помощи наиболее уязвимым слоям населения с учетом критериев бедности. Поэтому чрезвычайно важно, чтобы все законопроекты опирались на научный подход и международный опыт.

Разработка, принятие и введение в действие упомянутых выше законодательных и нормативных актов ставит целью заложить правовую основу предоставления социальной помощи гражданам, которые оказались за чертой бедности и в сложных жизненных обстоятельствах.

К сожалению, большая часть населения Украины не может похвастаться ни высоким уровнем жизни, ни хорошим материальными сбережениями, в отличие, к примеру, от Соединенных Штатов, где, по последним данным бюро переписи населения, в бедности живут свыше 30 миллионов человек, однако вместе с тем 41 процент из них владеет собственным домом с тремя спальнями и двумя туалетами. У 60 процентов — две и больше комнат на человека (что, кстати, в четыре раза больше, чем у среднего украинца). 70 процентов “бедных” американских семей имеют автомобиль, 97 процентов — телевизор. 84 процента опрошенных представителей необеспеченной части населения сообщили, что никогда не испытывали недостатка в еде, и только лишь три процента сказали, что часто недоедают. [1, с. 2] Черта бедности в США находится на уровне 19.990 — 20.000 \$ в год, что по украинским масштабам — сумма астрономическая, а потребления продуктов питания на душу населения не идет ни в какое сравнение. Средний украинец съедает в год 35 кг мяса, американец — 125 кг, овощей — 60 кг, американец — 118 кг, фруктов — 20 кг, американец — 107 кг. Только по позиции потребления “народного” продукта — картофеля — Украина опережает Соединенные Штаты и большинство европейских стран, уступив “лидерство” России.

Помимо динамики цен на товары, фактором, обусловившим снижение уровня потребления, явилось то, что реальные денежные доходы, по сравнению с прошлым годом, снизились на 5,6%, а заработная плата в целом — на 12,8%. Среднегодовой темп ее спада в 1994 — 1998 гг. достиг 8,5%. Реальные денежные доходы на протяжении последних пяти лет повышались только в 1995 и 1997 гг., что явилось результатом спада индекса потребительских цен и относительной финансовой стабилизации. В

структуре реальных денежных доходов росли лишь доходы от предпринимательской деятельности (в среднем на 31,6% в год) и доходы от продажи иностранной валюты (на 61% в год), реальные денежные расходы с 1994 г в среднем уменьшались на 1,4% в год за счет сокращения потребительских расходов (на приобретение товаров и оплату услуг). За этот период структура данных расходов претерпела деформационные изменения. Изменилась структура текущего прироста сбережений населения. По минимальным оценкам, объем сбережений населения в 1998 году достиг 10,4 млрд. грн., из них 7,6 млрд. грн. составляют сбережения, которые остались на руках у населения в валюте на протяжении 1994-1998 гг. в результате большого объема ее официальной покупки и меньшей продажи.

Структура распределения денежных доходов между доходными группами свидетельствует, что около 24,7-27,7% доходов получают 10% более богатых слоев населения. Такую же часть доходов получили и 45-60% беднейшего населения. Беря во внимание подобное распределение доходов между группами населения Украины, можно сделать вывод, что около 50% населения можно отнести к низкодходным, — 10% к зоне с риском бедности, 30% — к среднедоходным, а 10% — к зажиточным. [7, с. 62]

Подводя итог, следует отметить, что факт огромнейшего разрыва в доходах населения Украины налицо. Поэтому в сложившейся ситуации необходимы поиски принципиально новых механизмов устранения этого разрыва посредством системы эффективных мер со стороны государства.

Необходима разработка концепции реформирования заработной платы в направлении ее повышения в тесной связи с подъемом уровня производства, а также восстановление на деле воспроизводственной и стимулирующих функций заработной платы. Реформирование системы пенсионного обеспечения и устранение неоправданной уравниловки также остается на современном этапе открытыми актуальным вопросом цивилизованного регулирования дифференциации в доходах населения. Расширение выборочных статистических наблюдений, изучение и анализ формирования доходов и расходов семей во всех регионах республики, а также внесение необходимых корректировок программу обследований позволит государству иметь объективные данные для выработки обоснованной социальной политики.

Литература:

1. Гришина А. У них и бедность другая // Труд. — 17.02.99. — С.2.
2. Ильин А. Зарплату не платят, цены растут // День. — 2.03.99. — С. 4.
3. Кирьян Т., Шаповал Н. Все на борьбу с бедностью // День. — 17.12.98. — С.5.
4. Кучер Г. Реформа заробітної плати в Україні // Економіст. — 1999. — №3. — С. 67.
5. Лібанова Є. Бідність: визначення, критерії та показники // Бюлетень статистики. — 1997. — №9-10. — С. 25, 29, 30.
6. Соколик М. Оценка бедности в Украине в 1995-1996 гг. // Экономика Украины. — 1998. — №1. — С. 65.
7. Соколик М. Платоспроможний попит населення України // Економіст. — 1999. — №3. — С. 62.

РЕГУЛИРУЮЩАЯ ФУНКЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Д.В. Бабич, к. э. н.

Организационные, технические, правовые условия Украины позволяют уже на современном этапе развития создать модель социально-ориентированной экономики.

При создании основных принципов и механизмов функционирования этой модели могут быть широко использованы механизмы рыночной экономики как в экономическом, так и в социальном аспектах, которые сейчас действуют в таких высокоразвитых странах, как Германия, Швеция, Канада и др. Главная задача состоит в том, чтобы определить принципы, рычаги, границы регулирования государством экономической деятельности субъектов предпринимательства (предприятий).

Социально-ориентированная экономическая модель предусматривает экономические рычаги и стимулы, формирующие стратегическое долгосрочное развитие общества с различными формами собственности. Эта модель рыночной экономики характеризуется следующими признаками: сосуществованием различных форм собственности; государственным регулированием на микро- и макроуровнях; регулированием основных направлений развития экономики, правовой регламентацией деятельности субъектов рынка; регулированием занятости населения, государственным регулированием цен на товары социального назначения; регулированием доходов населения; обеспечением государственных гарантий уровня жизни населения, предусмотренных Конституцией Украины.

Обеспечение основных условий социально-ориентированной экономики достигается за счет реализации экономических функций государства. Стабилизация экономики – одна из важнейших функций государства, направленных на функционирование предлагаемой модели. Функции обеспечения потребности в общественных благах государство решает в основном через организацию производства продукции и оказание услуг на предприятиях и в организациях.

В этих случаях государство использует как административные методы регулирования, так и рыночные механизмы, связанные с конкуренцией в сфере производства.

Экономические функции государства обеспечивают жизнедеятельность на внешнем и внутреннем рынке, направлены на бесперебойное функционирование многоукладной экономики.

Для проведения оптимальной промышленной, финансовой, инвестиционной, бюджетной, налоговой инновационной политики используются плановая, учетная, воспроизводственная, финансовая, ресурсная, стимулирующая, контрольная функции государства.

Государственное регулирование социально-экономической модели экономики обеспечивается следующими функциями:

- координационной;
- информационно-нормативной;
- функцией равноправности субъектов в механизме регулирования;
- принудительной, силовой функцией и т. д.

Координационная функция государственного регулирования обусловлена тем, что без координации действий различных подсистем, структурных подразделений невозможно функционирование всей системы. Координация предполагает соподчиненность локальных подсистем в системе более высокого порядка.

Система регулирования содержит комплекс форм и методов, способов, позволяющих ей выступать в качестве координирующей системы, обслуживающей взаимодействие между субъектами. Координация действий субъектов предпринимательских структур осуществляется в пределах установленных норм и нормативов. Координация проходит через всю экономическую систему и способствует развитию социально-экономических отношений, укрепляет контакты через взаимные обязательства между субъектами предпринимательства. Такая система регулирования позволяет предостеречь субъекты от срывов в реализации соглашений, пренебрежения в соблюдении экономико-правовых норм. Это способствует оптимальной реализации заложенных социально-экономических моделей поведения субъектов предпринимательства.

Модели поведения субъектов по взаимным обязательствам, направленным на максимизацию экономического эффекта и получение прибыли, позволяют координировать правоотношения между ними. Однако возможны противодействия внутри системы моделей с учетом субъективной мотивации поведения. Так, один субъект с целью получить максимальную прибыль уклоняется от модели поведения, готов рискнуть и успешно пробалансировать на краю пропасти. Возникшие в этом случае новые условия поведения субъектов предполагают коррекцию и осуществление координации уже с включением третьего субъекта — органов охраны правовых норм поведения.

Информационно-нормативная функция регулирования экономики связана с нормами и нормативами управления. Она представляет собой совокупность информации об объекте и предмете регулирования. Информация, структурируясь и типологизируясь, накапливается в памяти носителей и передается от одного поколения к другому. Эта функция обеспечивает нормативно-регулируемый механизм информационными массивами.

В нормативных институциональных структурах регулирования концентрируются огромные массивы социально-экономической информации. Обобщенно-знаковая система информации придает этим структурам относительную самостоятельность в рамках институтов, регулирующих процессы производства, обмена и перераспределения созданного прибавочного продукта. Нормативно-регулируемые структуры институтов транспортабельны и удобны для практического приспособления для экономических субъектов при решении типовых экономико-математических задач.

Информационно-нормативная система существует как внутри каждой экономической подсистемы, так и в целом, в экономической системе государства, состоящая из множества элементов. Элементы всех подсистем могут интегрироваться с самыми разными основаниями в общую систему.

Нормы, нормативы, признаки факторов и условий в качестве знаков могут сколь угодно долго храниться в приведенных структурах. Разрабатывая необходимые модели поведения субъектов, необходимо учитывать, что норма остается статичной и не изменяется с течением времени. Это, в свою очередь, предполагает интервал для ориентации на динамику. С учетом этих коррективов модели поведения субъектов хозяйствования обретают новые рефлексy и могут быть сосредоточены в программах общей стратегической направленности, функционирования экономических процессов.

Функция равноправности субъектов в механизме регулирования заключается в том, что все субъекты хозяйствования выступают равноправными элементами механизмов управления. Экономический смысл этой функции заключается в том, что дееспособные субъекты, заключенные в систему, пользуются равными возможностями всей системы регулирования производства, обмена и распределения. Равен-

ство субъектов признается в отношении использования факторов и условий моделирования поведения, а также при выборе средств регулирования по их усмотрению.

Главная задача этой функции регулирования заключается в создании и поддержании для всех субъектов предпринимательства равных стартовых условий – как экономических, так и социальных. Равнозначность этой функции предполагает справедливость, обеспечение равных прав и возможностей при распределении вновь созданного прибавочного продукта. Возможности и условия обуславливаются договоренностью, а любая диспропорция в распределении этих прав и условий договора воспринимается как несправедливость в экономических отношениях.

Как функцию равноправности субъектов в механизме регулирования можно трактовать уравнительную, распределительную и воздающую справедливость с учетом заслуг субъектов перед государством. Реализация этой функции создает ограничения, препятствующие нарушению паритетных начал договорных отношений. Равенство пребывает внутри пространства справедливости, поскольку при регулировании учитывается одинаковый доступ к материальным, финансово-экономическим и информационным источникам участвующих субъектов.

Существует противоположная сторона этой функции – это равенство всех перед законом. Государственное регулирование, осуществляя эту функцию, использует формализованные нормы права, законов для всех субъектов хозяйствования.

Принудительная, силовая функция регулирования экономики позволяет принуждать субъектов предпринимательства к соблюдению заключенных договоренностей. Она предполагает регулирование социально-экономических процессов и отношений путем преодоления сопротивления через *kratos* (греческое слово) – силу и власть.

Право, которым обладает государство, дает возможность поддерживать цивилизованные взаимоотношения между субъектами предпринимательства.

Сила государственного регулирования оберегает социально-экономические процессы от различных деструктивных помех неправового, незаконного характера в производственных отношениях. Принуждение субъектов предпринимательства к должному соблюдению договорных отношений предполагает, что система государственного регулирования обладает реальной силой и властью, а при необходимости способна апеллировать в арбитраж. Уже в этом случае несоблюдение норм права и условий договоренности может обернуться для субъектов предпринимательства опасными последствиями.

Присутствующий в нормах права механизм санкций предназначен для того, чтобы заблаговременно вносить соответствующие корректировки в договорные отношения. Нормативное воздействие правовой санкции требует официального обращения. В самой санкции эта вероятность только присутствует (здесь она заложена), но стать реальной может только после совершения действий субъектом предпринимательства, запрещенных законодательством.

Высокая эффективность механизма государственного регулирования экономики объясняется именно тем, что вызываемые отрицательные эмоции и страх перед возмездием за несоблюдение условий договоренности оказывает сильное воздействие на субъекты предпринимательства. Силовая функция государственного регулирования включает правовой механизм лишь при выходе действий субъектов предпринимательства за пределы экономико-правовых критериев и переходе или законодательных границ.

Раздел III. КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

АКТУАЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Опыт развития экономики Украины в последние 10 лет показал, что общеизвестные либеральные рецепты рыночных преобразований, которые с успехом применялись в других постсоциалистических странах, оказались непригодными для наших условий. В настоящее время можно говорить о кризисе традиционных моделей рыночных преобразований. Поэтому перед экономической наукой во весь рост встала задача разработки адекватной модели рыночных реформ, в полной мере отражающей особенности экономики стран бывшего СССР.

Рецензируемая монография¹ представляет собой первую в современной украинской литературе попытку осмысления опыта рыночной трансформации украинской экономики с позиций особой роли рыночной инфраструктуры в переходных условиях. Традиционно инфраструктура рассматривается как подсистема, *обслуживающая* потребности экономики определенной территории и потому играющая по преимуществу пассивную роль в функционировании рыночных механизмов. В отличие от этого, в монографии предложена новая трактовка инфраструктуры как *обеспечивающей* подсистемы, которая в современных условиях должна рассматриваться как "рядом стоящая" с важнейшими подсистемами экономики.

Такой подход принципиально меняет отношение к инфраструктурным проблемам переходного периода. Если до сих пор считалось, что ключевыми задачами экономической политики в любой стране должны быть обеспечение экономического роста, стабильность национальной денежной единицы, полная занятость, бездефицитный бюджет и равновесие платежного баланса, то в монографии формулируется идея т.н. «шестиугольника целей макроэкономической политики в переходной экономике», в содержание которого включена, наряду с традиционными пятью вышеперечисленными целями, приоритетными для стран с развитой рыночной экономикой, также шестая цель - адекватная рыночная инфраструктура, играющая приоритетную роль в условиях перехода к рынку (с.33-34).

Четко сформулировав главную цель исследования, автор последовательно ее реализует, начиная с глубокого анализа сущности, функций и строения рыночной инфраструктуры. В книге обоснован универсальный подход к определению рыночной инфраструктуры как институционализированной транзакции, который реализуется применительно к реальному и финансовому секторам экономики, а также к социальным процессам. На базе этого подхода с помощью соответствующих критериев автор разработал основы классификации инфраструктур различных типов (по типам рынков, формам собственности, уровням функционирования, социальным и историческим типам) и определил ее составные элементы, которые сгруппированы по внутреннему и внешнему содержанию: внутренне содержание определено как единство институционального и информационного, а внешнее представлено как единство нормообразующего и ментального элементов (с. 17-26).

В процессе исследования автор вводит в научный оборот понятия «пропускная способность инфраструктуры» и «способность переходной экономики к освоению рыночных институтов». С их помощью формируется универсальный критерий из-

¹ Соболев В.М. Формирование рыночной инфраструктуры в переходной экономике индустриального типа: общие черты и особенности в Украине. - Харьков: Бизнес-информ, 1999. - 304 с.

мерения степени соответствия существующей инфраструктуры потребностям рыночной экономики, позволяющий разработать систему показателей для отдельных сфер инфраструктуры (товарные рынки, денежные рынки, финансовые рынки) с целью определения уровня их развития (с. 34-35). Тем самым теоретическое исследование доводится до такого уровня, когда его результаты могут быть приложены к практике хозяйствования.

Глубокий анализ общих теоретических проблем инфраструктуры, предпринятый в 1 главе книги, создает основу и задает направления дальнейшего анализа, целью которого является раскрытие специфики формирования и функционирования инфраструктуры в переходной экономике. Вначале рассматриваются процессы, протекающие при становлении инфраструктуры товарных рынков, включая рынки ресурсов (в том числе рынок труда) и продуктов (глава 2 работы). Затем аналогичному анализу подвергаются денежные рынки (глава 3) и рынки капитала (глава 4). Тем самым обеспечивается раскрытие механизма формирования институциональной составляющей рыночной инфраструктуры на товарных, денежных и финансовых рынках.

Далее в главе 5 автор переходит к исследованию особенностей механизма функционирования информационных сетей и потоков в переходной экономике. После этого выясняется специфика нормообразования, главным субъектом которого является государство (глава 6). Наконец, особенности ментальной составляющей переходной инфраструктуры подвергаются анализу в главе 7. Хотя эта глава посвящена рассмотрению хозяйственных аномалий, что составляет самостоятельную научную проблему, тем не менее, наиболее показательны аномалии хозяйственной жизни проявляются в поведении субъектов рыночной экономики, в частности, в процессе создания и развития финансовых пирамид.

Автору удалось сформулировать немало новых важных теоретических положений и выводов. В частности, были выявлены объективные противоречия естественной монополии в переходной инфраструктуре реального сектора, на основе чего раскрыты противоречия ее децентрализации, потенциал различных форм собственности в процессе ее структурной перестройки, возможности каждого из четырех основных источников ее финансирования и варианты их взаимозамещения; сформулированы и раскрыты особенности формирования и функционирования биржевого механизма в переходной инфраструктуре (самодовлеющее развитие биржевых институтов, обгоняющее рост реального и финансового секторов экономики; использование биржевых институтов для организации движения небиржевых товарных и финансовых активов; неадекватное законодательство; слабое и неэффективное государственное регулирование развития биржевых институтов), предложен и рассчитан показатель уровня соответствия имеющегося биржевого механизма природе биржи; выявлены особенности инверсионной модели инфраструктуры рынка труда, сформулированы основные направления ее развития в Украине, раскрыт феномен замкнутого круга растущего дефицита финансирования образования и выдвинуты предложения по совершенствованию инфраструктурных механизмов социальной защиты, включая восстановление права законодательной инициативы профсоюзов, активизацию нормообразования, направленную на нейтрализацию теневых и криминальных механизмов движения трудовых ресурсов.

В ходе исследования проблем инфраструктуры денежных рынков была обоснована целесообразность развития в условиях Украины особой модели банковской системы, опирающейся на более длительное по сравнению с традиционной моделью функционирование различных по размерам банков, включая мелкие и средние банки, а также необходимость мягкого, а не жесткого государственного воздействия на банковскую концентрацию и централизацию; предложены показатели оцен-

ки пропускной способности и кредитного потенциала украинской банковской системы, а также меры по их оптимизации и расширению, с учетом имеющихся деформаций регионального размещения банковских институтов и неоптимальной структуры размеров банковских учреждений; раскрыты основные направления укрепления ведущей роли центрального банка в переходной банковской системе и предложена коррекция иерархии целей его политики в зависимости от реальной социально-экономической ситуации в стране; выявлена специфика формирования небанковских финансово-кредитных институтов в инверсионной экономике, показаны их замещающие возможности и раскрыты основные направления повышения их потенциала в решении проблемы организации движения финансовых потоков в целях оптимизации системы институтов финансового рынка.

Исследуя информационные сети и потоки, автор выделяет три группы противоречий развития информационных сетей и телекоммуникаций – технические, юридические и политические, обосновывает существование нескольких видов рентного дохода в сфере телекоммуникаций – экономической и политической ренты, раскрывает позитивные и негативные побочные эффекты развития телекоммуникаций в переходной экономике, что позволило ему сформулировать *парадокс телекоммуникаций* и сделать вывод о необходимости создания эффективных механизмов общественного контроля за телекоммуникациями с целью блокирования отрицательных побочных эффектов их развития

Большое внимание уделяется исследованию роли государства в переходной инфраструктуре. В книге сделан примечательный вывод о невозможности поэтапной реализации стратегии реформирования переходного государства в украинских условиях и необходимости одновременной реализации стратегических задач реформирования государственных институтов. В связи с этим сформулированы приоритетные задачи реформирования государства, решение которых обеспечивает эффективное воздействие государственного строительства на развитие рыночной инфраструктуры, и предложены две группы практических мероприятий государства в области содействия развитию инфраструктуры – прямые и косвенные, включая административную реформу. В работе исследованы особые институты, играющие замещающую роль в переходном обществе (бюрократия, теневая экономика, регионализм в нескольких модификациях), раскрыта их специфика по сравнению с традиционными институтами рыночной инфраструктуры и разработаны практические предложения и рекомендации по повышению эффективности их использования на макро- и микроуровнях, с учетом их созидательного потенциала и реальных противоречий функционирования. В книге содержится ряд интересных положений, связанных с развитием теневой экономики и, соответственно, теневой инфраструктуры, выявляется «эффект теневого храповика» и факторы его ослабления.

Не меньший интерес вызывает анализ инфраструктурных аномалий переходной экономики как закономерного результата несопряженности развития основных элементов переходной инфраструктуры. Всесторонне раскрыт феномен финансовой пирамиды как имманентно присущий рыночной инфраструктуре, построена экономико-математическая модель финансовой пирамиды, выявлены закономерности их развития, что позволяет в границах, задаваемых разработанной моделью, управлять развитием финансовой пирамиды на микро- и макро-уровнях, в частности, в процессе организации системы государственных заимствований, с целью повышения устойчивости финансовой системы.

К недостаткам монографии следует отнести то, что анализ роли небанковских финансово-кредитных институтов местами носит фрагментарный характер. Учитывая их возрастающую роль, следовало уделить им больше внимания. Кроме того,

раздел об особых институциональных формах выглядит несколько растянутым, его объем можно было бы уменьшить без ущерба для восприятия материала.

В целом же монография Соболева В.М. раскрывает много важных проблем и будет, несомненно, полезна тем, кто интересуется современной украинской экономикой, процессом ее рыночной трансформации.

С.Г. Галуза, д.э.н

Раздел IV. НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

90-ЛЕТИЕ ПРОФ. А.П. МАМАЛУЯ

*«Уважение к минувшему – вот черта,
отличающая образованность от дикости»
(А.С. Пушкин)*

В марте 1999 г. коллектив экономического факультета ХГУ и экономтеоретики г. Харькова отметили 90-летие Александра Прокофьевича Мамалуйа. Этому событию было посвящено расширенное заседание ученого Совета экономического факультета университета. («Мамалуйевские чтения»).

Проф. Мамалуй А.П. (1.03.1909–23.04.1983) – заслуженный работник высшей школы Украины, заведующий кафедрой политической экономии ХГУ (1934–1980 гг.).

Заседание ученого Совета открыл и.о. декана доц. Булаенко Л.И. На заседании были заслушаны доклады: «Важнейшие этапы жизни и научно-педагогической деятельности проф. Мамалуйа А.П.» (проф. ХГУ Ким М.Н.), «Логика истории и судьба Украины» (проф. Гриценко А.А.), «Экономическая безопасность в странах рыночной трансформации» (проф. Воробьев Е.М.), «Финансово-банковские преобразования в рыночной экономике Украины до 2010 г.» (проф. Глущенко В.В.), «Доходы населения в контексте экономической и социальной безопасности» (доц. Тютюнникова С.В.), «Труд, производительность, благосостояние – первейшие приоритеты транзитивного общества» (проф. Задорожный Г.В.).

Выступили доц. военного университета Н.Н. Егоров, который с болью говорил о современной социально-экономической ситуации в Украине и путях выхода из нее, доц. Кац А.Б. и др.

Вся сознательная жизнь А.П. Мамалуйа была связана с харьковским государственным университетом и посвящена воссозданию, организации и развитию кафедры политической экономии ХГУ. С 1934 года, когда был возрожден университет в Слобожанской Украине, по 1980 г. почти бессменно Александр Прокофьевич руководил кафедрой политэкономии, а одно время и экономическим факультетом (1930-е годы).

Историческая справка: кафедра политической экономии – одна из старейших в Харьковском университете. Первоначально она входила в состав юридического факультета и называлась кафедрой дипломатики и политической экономии. Уже с 1806 г. в университете читались курсы политэкономии, финансов и политической арифметики. В возрожденном в 1933 году университете был открыт экономический факультет.

А.П. Мамалуй родился 1 марта 1909 г. на Винничине, в с. Борцаговка Погребщенского района в бедной крестьянской семье. Его отец в 1912 г. эмигрировал в

Канаду в поисках заработка, где и умер в 1928 г. Подростком Александр Мамалуй жил у дедушки.

Александр Прокофьевич прошел тяжелую и суровую школу жизни. А его биографии как в капле воды отразилась история многих советских людей: способные дети из семей рабочих, крестьян и мещан становились инженерами, учителями, врачами, учеными, государственными и общественными деятелями.

В 1927 г. после окончания семилетки юноша Мамалуй поступил в Бердичевский кооперативный техникум, который закончил в 1930 г. 1930--1934 гг. — студент Харьковского университета.

Сразу после его окончания Александр Прокофьевич был оставлен на кафедре политической экономии, одновременно исполняя обязанности зав. кафедрой и обучаясь в аспирантуре.

В годы Великой Отечественной войны в эвакуации Мамалуй А.П. работал доцентом Сталинградского педагогического и зав. кафедрой Ульяновского пединститута. По возвращении в Харьков в 1944 г. и до 1980 г. бессменно руководил кафедрой политической экономии.

Основные вехи научно-педагогической деятельности проф. Мамалуй А.П.

- 1941 г. — защита кандидатской диссертации,
- 1943 г. — присвоение ученого звания доцента,
- 1963 г. — удостоен ученого звания профессора,
- 1971 г. — присвоение звания заслуженного работника высшей школы Украины.

Делом всей жизни проф. Мамалуй А.П. стало преподавание среди студентов политической экономии, подготовка молодых специалистов и научно-педагогических кадров высшей квалификации по политэкономии. Для нас, студентов-экономистов 50-х годов, "тремя китами" политэкономического образования являлись проф. Мамалуй А.П., проф. Васильев О.М. и доц. Бейлис И.М.

Подготовка молодых специалистов по политической экономии возобновилась сразу по окончании войны и продолжалась до 1955 г., затем возродилась в конце 60-х годов и первый выпуск состоялся в 1971 г. Выпуск молодых специалистов по политэкономии составлял ежегодно 10--15 чел. из числа советских граждан и столько же из иностранцев, в основном из Вьетнама, Болгарии и Чехословакии. А в 80-х годах ежегодно выпускалось в среднем 25 чел. В настоящее время из 25 студентов-первокурсников специальности — экономическая теория 16 — бюджетники, 9 — контрактники.

В 1980 г. на базе кафедры политэкономии была создана специализация по социологии, которая впоследствии развернулась в специальность и социологический факультет.

За годы руководства кафедрой А.П. Мамалуйем она выросла в одну из крупнейших в ХГУ и профильных в Украине. В 1944/45 уч. году на кафедре политической экономии работало 3 преподавателя: сам заведующий, ст. преподаватели О.М. Васильев, С.Б. Рыбояд, в 1955/56 уч. году — уже 12 преподавателей, в т. ч. 10 кандидатов наук и доцентов, в 1966/67 — 20, в т. ч. 2 доктора наук и профессора, 1980/81 — соответственно 33 и 2.

В начале 90-х годов в связи с перестройкой экономического образования кафедра политической экономии была преобразована в кафедру экономической теории. На базе единой кафедры были созданы две: общеуниверситетская кафедра экономической теории (руководитель проф. Воробьев Е.М.) и кафедра экономической теории и управления экономического факультета (проф. Гриценко А.А.).

В настоящее время на этих кафедрах работает примерно столько же преподавателей, сколько при их организации — 33. Но существенно изменился качественный

их состав: подавляющее большинство составляют специалисты с учеными степенями и званиями. Резко вырос удельный вес докторов наук и профессоров, их – 9 чел. (или 27,3%). Рекомендованы к защите докторские диссертации – 2 ведущих доцентов (Соболев В.М., Тютюнникова С.В.) на обеих кафедрах подавляющее большинство преподавателей составляют ученики проф. Мамалуй А.П., которые активно поддерживают его традиции. Это профессора Галуза С.Г., Лисовицкий В.Н., Ткаченко И.Е., Яременко О.Л., доценты Александров В.В., Бондаренко М.И., Коломиец А.Н., Крупская Л.Ф., Шаповал В.И., ст. преподаватели Лаптев В.Г., Матвейчук Н.И. и др.

Созданная Александром Прокофьевичем кафедра стала настоящей кузницей кадров не только молодых специалистов-политэкономов, но и научно-педагогических кадров высшей квалификации. На кафедре политической экономии подготовлено сотни кандидатов наук. Под научным руководством Мамалуй А.П. подготовлено 63 кандидата экономических наук. Из них, по крайней мере, 14 стали докторами наук и профессорами (Богиня Д.П., Данилевич Б.Ф., Рубан А.А., Тарасенко Г.Д. и др.). Многие воспитанники Александра Прокофьевича стали заведующими кафедрами политэкономии (эконом. теории), деканами, проректорами и ректорами вузов, директорами научно-исследовательских и академических институтов, министрами и народными депутатами, государственными деятелями.

Профессор Мамалуй А.П. не был кабинетным ученым. Он принимал активное участие в общественной жизни университета и города. Многие годы был депутатом Харьковского горсовета (1950–1952 и 1961–65 гг.). В течение пяти лет (1948–53 гг.) возглавлял партийную организацию ХГУ и 14 раз избирался членом его парткома. Принимал активное участие в пропаганде экономических знаний среди населения.

Александр Прокофьевич обладал высокими человеческими качествами. Всех, кто общался с ним, поражали его спокойствие и уравновешенность в сочетании с высокой принципиальностью и требовательностью. Его порядочность, доброжелательность и обаятельность влекли к нему коллег, аспирантов и студентов. Я знал как студент и коллега проф. Мамалуй А.П. три десятилетия. Лично меня поражали в нем гуманизм, вера в человека, его способности, что воодушевляло окружающих. Александр Прокофьевич обладал редким даром руководителя – познавать и отбирать людей для работы. Благодаря этому на кафедре политической экономии (ныне на кафедрах эконом. теории) царил и царит атмосфера взаимоуважения, партнерства и сотрудничества.

Круг научных интересов профессора Мамалуй А.П. был широкий, достойный ученого университетского уровня. Среди основных направлений его научных исследований следует отметить прежде всего проблемы аграрных отношений и земельной ренты, разработку положения о двух видах монополии в рыночно-капиталистическом сельском хозяйстве: 1) монополии на землю как объекте хозяйствования, которая проистекает из ограниченности сельскохозяйственных угодий; 2) монополии частной собственности на землю как результат специфических социально-экономических аграрных отношений. Важное место в исследованиях Александра Прокофьевича занимают проблемы генезиса и этапов развития капитализма, вопросы его развития в России, перерастания капитализма свободной конкуренции в монополистическую стадию на рубеже XIX и XX веков.

Определенное внимание проф. Мамалуй А.П. уделял анализу научного наследия В.И. Ленина в политической экономии. При этом следует выделить В.И. Ленина как ученого и экономиста. Независимо от того как относиться к нему как революционеру и советскому государственному деятелю, он остается автором таких известных работ, как «Развитие капитализма в России», «Аграрный вопрос и кри-

тики Маркса», «Империализм как высшая стадия капитализма». В последней из них обобщены социально-экономические процессы, происходившие в капиталистической экономике на рубеже двух столетий. Как известно, многие экономисты и социологи изучали новую стадию в развитии капитализма: Гобсон, Р. Гильфердинг, К. Каутский, Ж. Патуе и др. Кстати, сегодня сохраняет актуальность разработанные Лениным вопросы финансового капитала, методов его господства над чужим капиталом посредством системы участия, личной унии и т.д.

Большое место в научном наследии А.П. Мамалуйа занимает изучение проблем истории экономических учений. Его кандидатская диссертация называлась «Теория стоимости Д. Рикардо в связи с его предшественниками». И в дальнейшем Александр Прокофьевич исследовал классическую политэкономия А. Смита и Д. Рикардо. Изучение немарксистских концепций происходило в своеобразной, характерной для советского периода, форме «Критики современных буржуазных, реформистских и ревизионистских теорий по вопросам политической экономии», — так называлось учебное пособие под редакцией А.П. Мамалуйа, изданное в ХГУ в 1963 г.

Всего перу Александра Прокофьевича принадлежат более 130 научных работ. Он был ответственным редактором многих томов ученых записок и выпусков Вестника Харьковского университета, в которых были опубликованы труды кафедры политической экономии.

Проф. Мамалуй А.П. был прекрасным семьянином. Вместе со своей супругой Раисой Борисовной (кстати, тоже преподаватель политической экономии) воспитали замечательную плеяду ученых и интеллигентов. Старшая дочь Юлия Александровна и средний сын Андрей Александрович — доктора физико-математических наук, работают профессорами соответственно в Донецком госуниверситете и Харьковском политехническом университете. Старший сын Александр Александрович — доктор философских наук, заведует кафедрой социальной философии в ХГУ. Младший сын Алексей Александрович, кандидат экономических наук, возглавляет кафедру экономической теории в Украинской национальной юридической академии. Сегодня пошли в науку третье поколение — внуки Александра Прокофьевича. Среди них кандидат наук и аспиранты физико-математических и правовых наук, экономтеоретик и будущий дизайнер.

Пусть жизнь и деятельность нашего Учителя и Наставника Александра Прокофьевича Мамалуйа служат нам достойным примером в научно-педагогической деятельности.

Литература.

Развитие экономической теории в условиях трансформационного кризиса. Научн. конференция, посвященная памяти А.П. Мамалуйа, 6 июля 1996 г. — Харьков, 1996, 28 с.

Мамалуй А.П. Марксистско-ленинское учение о земельной ренте и развитии капитализма в сельском хозяйстве. — Харьков: ХГУ, 1965. — 156 с.

История экономических учений: учебник для экон. специальностей вузов (Рындина М.Н., Василевский Е.Г., Голосов В.В. и др. — М.: Высшая школа, 1983. — 559 с. (гл.3 и 15).

Проф. Ким М.Н.

ПАМЯТИ ВАСИЛЬЕВА ОЛЕГА МИХАЙЛОВИЧА

20 мая с.г. коллектив Харьковского государственного университета и научно-педагогическая общественность г. Харькова провожала в последний путь доктора экономических наук, заслуженного деятеля наук Украины, профессора Васильева Олега Михайловича.

Он был настоящим старейшиной харьковских политэкономов. Пользовался заслуженно высоким авторитетом среди коллег и студентов благодаря глубоким знаниям, большому педагогическому и жизненному опыту, широкой эрудиции и подлинной интеллигентности.

Васильев О.М. родился 12 сентября 1915 г. в Одессе в семье рабочего, впоследствии советского и хозяйственного работника. С 1935 г., когда юноша Васильев поступил на экономический факультет ХГУ, до последних дней жизнь Олега Михайловича была связана с Харьковским университетом. Здесь он прошел путь от студента до профессора.

Олег Михайлович был замечательным педагогом. Его лекции отличались научностью и простотой изложения, железной логикой, искрометным юмором одессита. За 60 лет научно-педагогической деятельности проф. Васильев О.М. воспитал тысячи молодых специалистов-экономистов. Им лично подготовлено 42 кандидата наук и более десятка из них стали впоследствии докторами наук и профессорами. Ученики Олега Михайловича возглавили кафедры, факультеты, университеты, стали ведущими специалистами академических и научно-исследовательских институтов, видными государственными и общественными деятелями. Они трудятся в Украине и других странах.

Круг научных интересов Олега Михайловича был многосторонним. Трудно назвать раздел политической экономии, которым не занимался бы профессор Васильев О.М. Но основные проблемы его научных интересов составляли вопросы материально-технической базы современного общества и труда, общественного воспроизводства и хозяйственного механизма, проблемы социально-классовой структуры и образа жизни, переходного периода, истории экономической мысли и т.д. В общей сложности перу Олега Михайловича принадлежит более 120 научных и научно-методических работ, 2 индивидуальные и более полутора десятка коллективных монографий, в которых часто он являлся руководителем авторских коллективов, редактором и соавтором.

Олег Михайлович не был кабинетным ученым. Принимал активное участие в общественной жизни университета и города -- был деятельным лектором и пропагандистом экономических знаний среди населения. Многие десятилетия был заместителем заведующего кафедрой, членом партбюро.

Все, кто сталкивался с проф. Васильевым О.М. по работе и в жизни, знает его чуткость и отзывчивость, доброжелательность и готовность помочь. Это был настоящий человек.

Олег Михайлович был прекрасным семьянином и положил начало династии известных политэкономов.

Профессор Васильев О.М. оставил достойный след в жизни в физическом, интеллектуальном и морально-духовном отношениях.

Светлая память о нашем Учителе Олеге Михайловиче навсегда останется в наших сердцах. Его жизнь и деятельность на научной и педагогической ниве служат для нас достойным примером.

Коллеги.

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	3
Ким М. Н. Теория экономической динамики и украинские реалии.....	3
ТИМОШЕНКОВ И.В. Перспективы институциональной теории в исследовании проблем переходной экономики.....	9
ВЛАСЕНКО Н.В. К вопросу о содержании переходной экономики	13
ЛАЗАРЕНКО В.Е. Генезис и содержание рыночной трансформации экономики Украины	20
АРТЁМОВА Т.И. Ценность как исходная категория обновляющейся экономической науки.....	25
КОЛОМІЄЦЬ Г.М. Геоекономічні імперативи реформування економіки України.	29
БАБЕНКО В.В. Историческое развитие системы трудовой мотивации и особенности совершенствования мотивационного механизма в переходной экономике.....	33
ПУСТОВАР Я.П. Социально - экономические аспекты рынка труда в условиях трансформационной экономики Украины	38
ЧАТЧЕНКО Т.В. Особенности современного развития занятости в Украине.....	42
МИРЯСОВ Ю.А. Многоуровневость формирования издержек на воспроизводство рабочей силы	46
ДОВБНЯ В.В. Основные тенденции профессионального развития работника в современных условиях.....	49
ШАТРОВСКИЙ А.Г. Проблемы адаптации профессионального образования в условиях транзитии.....	53
ЛИСОВИЦКИЙ В.Н., СЕДЛЕЦКАЯ Ю.В. Особенности поведения хозяйствующих субъектов на денежном рынке в условиях трансформации.....	56
ПРИХОДЬКО Н.І. Економічна суть та структура фінансових ресурсів.....	61
МАСЮК Л.В. Форми реалізації фінансової влади.	65
ДАВЫДОВА И.А. Особенности политики финансовой стабилизации в странах с переходной экономикой.....	70
ЮРЧЕНКО Е.Е. Банковская система Украины: этапы развития, структура и формы институтов.....	74
АРХИЕРЕЕВ С.И. Национальный гудвилл и трансакционные издержки денежного накопления	80
ГРИЦЕНКО Р.А. Политика валютного регулирования в период валютно-финансового кризиса	83

ЕГОРОВ А.И. Инвестиции – как ключевой фактор инновационного роста переходной экономики.....	88
ХОХЛОВ Н.П. Эволюция концептуальных подходов к приватизации в Украине	91
ШАЛАЕВ А.В. Накопление как центральная категория ряда единства экономических форм производства и присвоения.....	94
ТВЕРДУН И.Н. Объективная необходимость и формы государственного регулирования переходной экономики.	99
ЛАРИНА Т. Ф. О роли государства в макроэкономическом регулировании.....	103
БОРОВИЧ О.Д., НАЗАРКИНА В.Н. Мотивация трудовой деятельности как элемент управления в переходной экономике.....	106
КОРНИВСКИЙ А.Г. Направления использования инвестиционных ресурсов как детерминанта инвестиционного климата в Украине.....	109
СТЕПАНЕНКО С.В. Информация в структуре инвестиционных ресурсов	114
ЗАРЬЯНОВА Н.Н. Информационные технологии: как фактор развития постиндустриального общества.....	119
ИГНАТОВА И.М. Вопросы ценообразования на продовольствие в трансформационной экономике	122
ДЗЮБА Н.В. О сущности первоначального накопления капитала в постсоциалистической экономике.....	128
ДИДОРЧУК И. Л. Становление не вещественных форм накопления совокупного общественного богатства в Украине.....	132
МОЗЕС НГОБИ КЪОМБА Государственный сектор в системе общественного воспроизводства стран с переходной экономикой.....	136
ТЮТЮННИКОВА С.В., ЛИ ХАЙ ЛИНЬ Бедность в рыночной экономике.....	140
ГРОДЕЦКАЯ Т.Н. Сущность и структура потребительского рынка в трансформационной экономике.....	145
МИХАЙЛОВА О.В. Малый бизнес: становление и функционирование в условиях перехода к рынку	148
ФІЛОНЕНКО Д.С. Гносеологічні засади дослідження аграрних перетворень.....	152
ГРИЦЕНКО Е.А. Формирование рынка земли в Украине.....	158
ВОРОБЬЕВ Е.М. Проблемы экономической безопасности в странах рыночной трансформации.....	162
ТИМЧЕНКО Б.П. Экономическая безопасность и теневая экономика	167
ГОНЧАРОВА В. А. Структуризация теневой экономики.....	171

МОРОЗЮК В.В. Економічні передумови злочинів в процесі акціонування та механізм їх подолання.....	175
РАЗДЕЛ II. ФИНАНСЫ И КРЕДИТ. МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ	179
БАГАТИР О.Є., БЕЗУГЛИЙ А.А. Сучасні підходи до визначення капіталу	179
СЕЛЕЗНЕВА И.И., ДАВЫДОВ А.И. Современное состояние и пути развития украинского фондового рынка.....	184
БРЫЛЕВА А.А. Взаимосвязь и взаимозависимость рынков государственных облигаций в Украине и России.....	188
ДОРЕНСКАЯ Е.Л. Амортизационная политика, индексация основных фондов и издержки производства	194
ШАБИНСКИЙ А.В. Зависимость эффективности использования оборотных средств от обеспеченности ими	198
ГЛУЩЕНКО В.В., ПЕРЕШИБКИН М.Н., САЛЫГИН В.В., СЕРБА В.С. Цена кредита и ее влияние на финансово-банковское обеспечение инвестиционных процессов.....	201
ГАЛУЦКИХ Н.А. Классификация микроэкономических факторов, сдерживающих переход Украины на международные стандарты учета.....	206
КОЛЯДА С.П. Узловые вопросы современной энергосберегающей политики.....	209
ГАЛУЗА С.Г., ГУРОВА К.Д. Умови та перешкоди для іноземного інвестування і спільного підприємництва в Україні	212
РЕДИН В.И., ИВАНОВ В.В. Оптимизация перевозок сахарной свеклы в восточных районах Харьковской области.....	220
ЕРМОЛОВСКИЙ И.Н. Некоторые аспекты механизма управления инвестиционным портфелем ценных бумаг.....	226
РОМАНОВА О.А. Состояние и перспективы малого бизнеса в Харьковской области	232
А.А. БЕЗУГЛИЙ “Амортиподаток”, як передумова корупції і ухилення від сплати податків.....	237
ХИЖНЯК В. Механізм управління торговельними акціонерними товариствами в Україні.....	244
ДОЛЖЕНКО А.В. Доходы населения и проблема бедности.....	248
БАБИЧ Д.П. Регулирующая функция социально-ориентированной модели экономики Украины.	254
РАЗДЕЛ III. КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ.....	257
Актуальное исследование проблем рыночной инфраструктуры.....	257
РАЗДЕЛ IV. НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ	260
90 - ление проф. А.П. Мамалую	260
Памяти Васильева Олега Михайловича	264

Вісник Харківського державного університету

Економічна серія

№ 415

Українською та російською мовами

Відповідальний редактор М. М. Кім

Технічний редактор Н. І. Галуза

Відповідальний за випуск О.Г.Штрассер

Підписано до друку 26.06.99

Формат 70х108/16. Папір друк.

Умовно друк. арк. 20,02 Обл.- вид. арк 21,6

Тираж 500 прим. Зам. № 61/99.

Надруковано РІЗО Харківського державного університету

ХДУ. 310077, Харків, пл. Свободи, 4. РІЗО ХДУ