

Г.Д. Тарасенко, д.э.н., Е.Н. Попова

Проблемы совершенствования налоговой системы

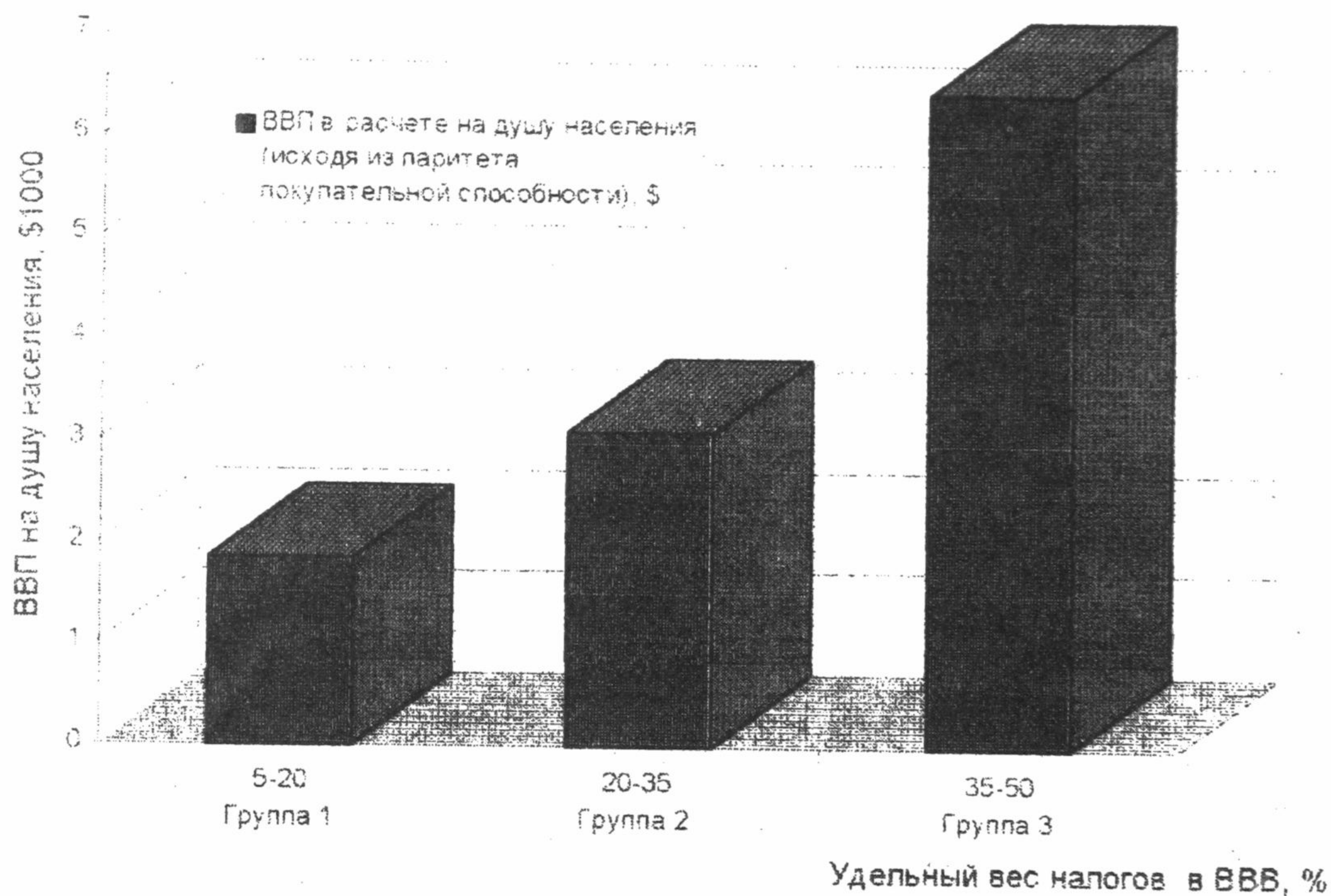
Налоги являются неотъемлемым компонентом государства, обеспечивающим материальную основу его функционирования за счет принудительного перераспределения доходов. В Украине уже заложены основы налоговой системы, похожей на те, которые имеют многие развитые страны, а также другие государства с переходной экономикой, добившиеся существенных успехов в деле рыночных преобразований. Тем не менее, она сегодня все еще страдает рядом недостатков. К ним, в частности, можно отнести: сравнительно высокое налоговое бремя, нестабильность налогового законодательства, недостаточно рациональную структуру налогов, несоответствие налоговых и бухгалтерских принципов и некоторые другие. Остаются дискуссионными многие принципиальные вопросы: какой удельный вес налоги должны занимать в ВВП, каким их видам и группам целесообразно отдавать предпочтение: прямым или косвенным, с физических или юридических лиц? Кроме того, действующая в настоящее время налоговая система воспринимается многими субъектами хозяйствования как неблагоприятная для их функционирования.

Тяжелая ситуация с уплатой налогов усугубляется общеэкономическим кризисом, убыточностью ряда предприятий, неудовлетворительным состоянием платежной системы. Тем не менее реальные возможности снижения налогового бремени в Украине ограничены, поскольку этому препятствует очень напряженное положение с обеспечением своевременного и достаточного по объемам финансирования государственных расходов.

В 1998 г. через бюджетно-налоговую систему Украины было перераспределено около 37% ВВП (в учете Пенсионного фонда). Это меньше, чем во многих других странах с переходной экономикой. Например, в Венгрии, Словении, Польше, Хорватии общие правительственные доходы занимают более 40% ВВП. При этом на протяжении последних лет там наблюдается устойчивый экономический рост и увеличиваются реальные доходы на душу населения. Анализ статистических данных свидетельствует, что те государства, которые большую, по сравнению с другими, часть национального продукта централизуют для использования на критически важных для развития экономики направлениях (вложения в человеческий капитал, инфраструктуру, поддержка научно-технического прогресса), добиваются и лучших конечных результатов (рис.1.). И наоборот, страны, где правительственные расходы менее 20% ВВП - самые слабые в экономическом и социальном отношении. Поэтому не случайно в программе «Украина - 2010» предусматривается, что после достижения экономической стабилизации, начиная с 2002 г. объемы финансовых ресурсов, которые перераспределяются через бюджет, будут увеличиваться как в номинальном, так и реальном исчислении, в связи с чем появится возможность финансирования ряда важных государственных общеэкономических программ.

Повышение удельного веса налогов является общеисторической тенденцией для всех развитых стран (табл.1). Она же наблюдается и в среднесрочном периоде. Это становится очевидным при анализе статистических данных Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР), которая в настоящее время объединя-

ст 29 наиболее развитых государств Европы, Америки, Азии, Австралию и Новую Зеландию. В целом в ОЭСР за последние 20 лет проявляется тенденция к усилению роли государства в регулировании хозяйственных процессов, несмотря на то, что в ряде стран были приняты меры по либерализации экономики (начатые в конце 80-х годов США и Великобританией). Параллельно росту ВВП здесь наблюдается повышение как абсолютной суммы налогов, так и удельного их веса в ВВП: каждые 10 лет доля налогов в ВВП увеличивается примерно на 5%. Если в 70-е годы она составляла 30%, то в 90-е годы уже достигла 40%.



Группа 1: Грузия, Таджикистан, Албания, Армения, Азербайджан, Киргизстан

Группа 2: Казахстан, Румыния, Молдова, Туркменистан, Узбекистан, Болгария, Россия, Литва, Молдова

Группа 3: Украина, Латвия, Эстония, Чехия, Беларусь, Словакия, Македония, Польша, Венгрия, Словения, Хорватия

Рис. 1. Зависимость между степенью перераспределения ВВП через налоговую систему и размерами ВВП в расчете на душу населения в странах с переходной экономикой

Таблица 1.

Динамика общих правительственных доходов в % от номинального ВВП за период с 1880 по 1995 гг.

Страна	Годы								
	1880 ¹	1929 ¹	1960	1970	1975	1980	1985	1990	1995
Великобритания	10	24	32	40	40	40	41	39	37
Германия	10	31	32	39	43	45	46	43	46
США	8	10	28	29	29	30	30	30	31
Франция	15	19	35	39	41	46	49	48	49
Швеция	6	8	31	47	51	56	60	63	58
Япония	11	19	18	21	24	28	31	34	32

¹ В% к ВВП Расчитано по: [1,139;2]

Выдвигаемые иногда предложения по радикальному сокращению налогового коэффициента в Украине (например, до 10% ВВП) следует признать явно нереалистичными. Учитывая, что снижение налогов не гарантирует автоматического и быстрого роста национального производства, существует опасность, что значительное сокращение налоговых ставок приведет к уменьшению государственных доходов¹. Поэтому в случае реализации таких предложений правительство не сможет нормально выполнять возложенные на него функции со всеми вытекающими отсюда отрицательными последствиями.

В деле создания благоприятного для предприятий налогового режима особое внимание следует уделять тому, чтобы налоговая система стала более удобной, прозрачной, гарантирующей соблюдение прав и защиту экономических интересов налогоплательщиков. Одним из важных направлений решения этой проблемы является создание Налогового кодекса Украины, регламентирующего весь комплекс налоговых отношений. В настоящее время существуют несколько его разных проектов, отличающихся теми или иными аспектами, но в целом построенных на основе уже известных и применяемых в Украине налогов. Однако имеются также предложения о формировании Налогового кодекса на базе вновь разработанного налога с реализации - при условии одновременной отмены привычных налога на прибыль предприятий и НДС. Специалисты уже указывали на то, что преимущества налога с реализации сомнительны, а недостатки очевидны. [3] Но дело не только в этом. Введение любого нового налога требует большой и длительной подготовительной работы, которая в данном случае проведена не была: обучения специалистов, подготовки мето-

¹ Для того, чтобы доходы бюджета не уменьшились, снижение налогов должно обуславливать опережающие темпы роста ВВП, т.е., например, при снижении ставки налога на 10% налогооблагаемая база должна увеличиваться более чем на 10%.

лических и учебных пособий и т.п. Ведь принять налоговый закон - это только начало большого пути. Его «притирка» требует долгой и напряженной работы специалистов. Поэтому привычный «старый» налог всегда лучше нового. Но если все же вводить новое законодательство, то к этому нужно тщательно и долго готовиться. Записать же сейчас в Налоговый кодекс неиспытанный и неотработанный на практике налог - значит, исходя из благих побуждений, только ухудшить ситуацию, нарушая права налогоплательщиков и классические принципы налогообложения.

Поэтому в вопросе налогового реформирования спешить нельзя, а в Налоговом кодексе, по-видимому, все же целесообразно исходить из тех налогов, которые уже проверены временем и взимаются как в Украине, так и других странах с переходной экономикой. Если они не препятствуют нормальному развитию Венгрии, Китая, Польши, Словении, Чехии и других стран, то у нас, по-видимому, также дело не просто в том, что применяются НДС и налог на прибыль. Это, разумеется, не означает, что нынешний механизм их действия можно признать совершенным. Напротив, еще предстоит провести большую работу по изменению конкретных норм налогового права, чтобы и НДС, и налог на прибыль лучше соответствовали интересам субъектов хозяйствования.

Перспективными направлениями развития налоговой системы следует считать также ожидаемое введение налога на имущество, поступающего в распоряжение органов местного самоуправления (при условии одновременного сокращения общегосударственных налогов), а также расширение сферы действия экологических налогов, поступления от которых должны иметь целевую направленность и использоваться на нужды прежде всего таких неблагоприятных в экологическом отношении регионов, как Донбасс.

Литература:

1. Звіт про світовий розвиток: Важке завдання розвитку / Пер. з англ.- К.: Абрис, 1994.-270 с.
2. Revenue Statistics, 1965-1996. OECD, Paris, 1997.
3. Регурецький В. Примарна простота податку з реалізації // Урядовий кур'єр, 1999.- 4 серпня.- №144.

Е.Е. Юрченко

Денежно-кредитная политика государства: цели и методы ее проведения

Основополагающей задачей денежно-кредитной политики государства является создание условий для достижения роста реального объема производства, характеризующегося полной занятостью и стабильностью цен. В более широком смысле можно выделить шесть основных целей денежно-кредитной политики: 1) высокая занятость; 2) экономический рост; 3) стабильность цен; 4) стабильность процентных ставок; 5) сбалансированность платежного баланса; 6) стабильность на валютных рынках. Но, несмотря на то, что большинство вышеперечисленных целей отвечают одна другой - высокая занятость сопровождается экономическим ростом — однако не всегда такое соответствие имеет место. Например, ориентация на достижение стабильности цен часто про-

тиворечит таким целям, как стабильность процентных ставок и достижение высокой занятости в краткосрочном периоде.

Следовательно, можно говорить о том, что существует конфликт целей в проведении денежно-кредитной политики. Поэтому, кроме основополагающей задачи денежно-кредитного регулирования существуют промежуточные и текущие цели. Промежуточные и текущие цели исходя из цикла экономического развития в каждый конкретный период времени выстраиваются в иерархическую структуру, где на каждом определенном уровне происходит корректировка соответствующей цели для обеспечения выполнения задачи более высокого порядка.

Однако в выборе промежуточных целей денежно-кредитной политики центральный банк должен придерживаться следующих критериев:

- центральный банк должен быть способен осуществлять эффективный контроль над промежуточными изменениями, чтобы они имели полезный эффект;
- промежуточное изменение должно иметь предсказуемое влияние на основную задачу денежно-кредитной политики государства.

Следует также отметить, что в выборе целевых ориентиров проведения центральным банком денежно-кредитной политики критерий экономической безопасности государства должен быть приоритетным.

Действующие в рыночной экономике инструменты регулирования денежно-кредитных отношений сформулировались в эволюционном порядке и имеют твердую институциональную базу. В проведении денежно-кредитной политики центральный банк государства использует следующие основные инструменты денежно-кредитного регулирования:

1. Операции на открытом рынке.
2. Изменение резервной нормы.
3. Изменение учетной ставки.

Политика открытого рынка.

Операции на открытом рынке ценных бумаг в мировой практике денежно-кредитного регулирования представляют собой покупку или продажу центральным банком высоколиквидных ценных бумаг, что ведет к увеличению или соответственно уменьшению резервов коммерческих банков, а следовательно, к росту (снижению) объема кредитования экономики.

Термин «политика открытого рынка» впервые появился в США в 20-х годах, когда эта политика начала проводиться. Операции центрального банка США на открытом рынке по сравнению с другими странами являются наиболее масштабными, так как в этой стране самый большой рынок ценных бумаг. В Великобритании политика открытого рынка стала играть существенную роль с начала 30-х годов, а учетная ставка приобрела подчиненный характер. Центральный банк Германии приступил к проведению политики открытого рынка с 1933 г. и в настоящий момент уделяет ей большое внимание.

В операциях на открытых рынках центральные банки используют различные ценные бумаги: казначейские векселя, беспроцентные казначейские свидетельства, долговые обязательства правительства и местных органов власти.

Существует два типа операций на открытом рынке:

- динамические операции на открытом рынке;
- защитные операции на открытом рынке.

Динамические операции призваны изменить объем резервов и денежную массу в целях обеспечения экономической стабильности либо экономического роста.

Защитные операции направлены на компенсацию нежелательных изменений в структуре банковских резервов.

С применением операций на открытом рынке становится возможным изменять как ликвидность, так и процентные ставки. Проводить эту политику центральный банк может двумя путями. Во-первых, он может определить объем купли и продажи ценных бумаг и уровень процентных ставок, по которым банки могут продавать ему или покупать у него ценные бумаги. Такая практика осуществляется в Великобритании и США. Такой путь возможен тогда, когда для политики открытого рынка имеются большие возможности, то есть когда наряду с коммерческими банками в купле-продаже участвуют и другие кредитные институты, сберегательные и инвестиционные компании, а также промышленные группы. В этом случае на формирование рыночных ставок будет оказано косвенное влияние. Во-вторых, центральный банк может установить процентные ставки, по которым он готов покупать ценные бумаги. Это характерно для Германии.

Операции на открытом рынке имеют ряд преимуществ перед другими методами денежно-кредитного регулирования:

1. Центральный банк с помощью операций на открытом рынке может точно и гибко влиять на денежное предложение и процентную ставку.

2. Проведение операций на открытом рынке занимает минимум времени, так как их реализация не сопровождается различными административными преградами.

Преимущества «политики открытого рынка» в денежно-кредитном регулировании приводят к тому, что размеры операций достигают огромных размеров. Так, в США в 1984 г. общий валовой объем покупок и продаж ценных бумаг достиг 800 млрд. дол., а чистый рост ценных бумаг федерального правительства, находящихся в распоряжении Федеральной Резервной Системы, составил 9 млрд. дол. [1, 208]

Политика минимальных (обязательных) резервов.

Проведение политики обязательных резервов является одним из инструментов, используемых центральным банком для контроля за деятельностью коммерческих банков и осуществления денежно-кредитного регулирования. Обязательные резервы - это вклады коммерческих банков в центральном банке, размер которых устанавливается законодательством в определенном отношении к банковским обязательствам (вкладам клиентов).

Политика минимальных резервов впервые была опробована в США в 30-е годы и сразу после второй мировой войны ее внедрили в практику центральные банки всех развитых стран. Однако в Великобритании в 1981 г. в связи с реформой политика минимальных резервов была отменена. Банк Англии дает теперь только рекомендательные указания в этой области.

Исторически обязательные резервы развились из общей необходимости для коммерческих банков иметь ликвидные резервы на случай наличноденежных платежей. В настоящее время минимальные резервы имеют двойное назначение: во-первых, они должны обеспечить постоянный уровень ликвидности у коммерческих банков, во-вторых, они являются инструментом центрального банка для регулирования денежной массы и кредитоспособности коммерческих банков.

Законодательства разных стран по-разному устанавливают порядок держания минимальных резервов. В США норма минимальных резервов дифференцируется и зависит от вида и величины вкладов. В Германии нормы минимальных резервов дифференцированы прежде всего по срокам и объемам вкладов. Например, максимально высокая граница резервного обязательства, равная 30 процентам, установлена для бессрочных вкладов, по которым сумма минимальных резервов уточняется практически ежедневно.

Однако эффективность проведения политики повышения минимальных резервов будет зависеть от того, насколько удастся поставить под контроль приток капитала в страну, в которой проводится рестрикционная денежная политика. В таком случае центральный банк вводит специальные ограничения для притока иностранного капитала, например, устанавливает для иностранных вкладов или их прироста высокую специальную ставку минимальных резервов - до 100 процентов на прирост, начиная с определенного уровня.

Хотя центральные банки наделены правом изменять нормы обязательных резервов, они редко прибегают к этому инструменту регулирования, так как он:

- влияет на размер избыточных резервов коммерческих банков;
- изменяет размер денежного мультипликатора (денежный мультипликатор и предложение денег находятся в обратной зависимости от нормы обязательных резервов);
- является инфляционным фактором в экономике (система резервирования дорогостоящая как в том смысле, что значительная часть ссудного капитала изымается из банковского сектора, так и с тех позиций, что резервирование привлеченных средств увеличивает стоимость последних).

Таким образом, любое изменение обязательных резервов может стать причиной значительных сдвигов в величинах процентных ставок и доступности банковского кредита. В настоящее время в некоторых странах, например, в Канаде и Швейцарии, наметилась тенденция к отказу от соответствующих законодательству резервных требований.

Изменение банковской учетной ставки.

Важным орудием контроля за денежно-кредитными отношениями является право центрального банка изменять банковскую учетную ставку, которая взимается с предоставляемых коммерческим банкам ссуд. Банковская учетная ставка - это норма процента, взимаемая центральным банком при предоставлении ссуд коммерческим банкам. Почти все займы, выдаваемые с использованием учетных ставок, относятся к разряду краткосрочных корректировочных или сезонных кредитов, удовлетворяющих потребность в ликвидации временной нехватки резервов и обычно получаемых всего на несколько дней. Относительно долгосрочные кредиты на срок до одного месяца и более предназначены для оказания помощи банкам, оказавшимся в затруднительном положении или столкнувшимся с длительной нехваткой наличности - в таком случае учетная ставка выше.

Повышая учетную ставку, центральный банк делает более дорогими новые займы. Это удерживает некоторые банки от заимствования резервов, что может вести к замедлению темпов роста банковского кредита. Соответственно снижение учетной ставки стимулирует заимствование коммерческими банками средств у центрального банка.

Однако, как показывает практика, связь между развитием учетной ставки и процентными ставками по кредитам имеет противоречивый характер. Она зависит глав-

ным образом от того, насколько сильна потребность коммерческих банков в кредитах. Свободное международное движение капиталов дает возможность банкам «увернуться» от удорожания денег внутри страны.

Также следует отметить, что изменение учетной ставки обладает некоторым «информационным эффектом», так как может послужить ясным и понятным способом информирования финансистов и экономики в целом о намеченном направлении денежно-кредитной политики.

Перечисленные выше основные инструменты денежно-кредитной политики периодически дополняются другими мероприятиями, которые имеют избирательный и локальный характер.

1. Предписываемая маржа (процент рыночной стоимости акций или облигаций, который инвестор должен по закону уплатить банку при получении ссуды на приобретение этих ценных бумаг).

2. Регулирование потребительского кредита (введение обязательного резервирования на такие потребительские кредиты, которые не приносят процент).

3. Призывы и рекомендации банкам, с помощью которых центральный банк пытается оказать психологическое воздействие на финансовые институты и население.

4. Регулирование депозитных вкладов. В Германии закон о Бундесбанке ставит депозитную политику в один ряд с политикой открытого рынка и политикой обязательных резервов.

В проведении денежно-кредитной политики для достижения выбранной цели центральный банк на практике использует инструменты денежно-кредитного регулирования не изолировано друг от друга, а во взаимосвязи.

Международный опыт показал, что современная монетаристская денежно-кредитная политика является эффективной в условиях развитости рыночных отношений, готовности субъектов к саморегулированию на основе укрепления конкурентных основ развития экономики. Однако, несмотря на явное отсутствие подобных условий в украинской экономике, монетаристский курс с 1992 г. становится приоритетным направлением в денежно-кредитном регулировании.

Ориентация на скорейшее преобразование денежно-кредитной системы без положительной динамики развития других сфер экономики провоцировала дестабилизацию в основных секторах экономики. Опасность проведения подобной денежно-кредитной политики состоит в ее фактическом обособлении от реальных экономических и социальных процессов. Целевые ее ориентиры не отвечают требованиям сбалансированности денежного спроса и предложения, следовательно, не создают предпосылок для экономического роста, достижения полной занятости и стабильности цен в экономике.

Проводимая денежно-кредитная реформа в Украине, которая характеризуется непоследовательностью в применении существующих инструментов денежно-кредитного регулирования, а также неразвитостью институциональной основы, например, фондового рынка, привела, во-первых, к нарушению перераспределения национального капитала и доходов и их сосредоточению в собственности ограниченного круга лиц (физических и юридических), во-вторых, к ускоренной трансформации экономики товарного дефицита в экономику дефицита денег, в-третьих, к ограничению совокупного платежеспособного спроса.

Современная денежная политика, основные направления которой жестко подчинены требованиям МВФ, игнорирует тот факт, что обеспечение стабильности эмиссионного процесса - необходимая компонента стабильности управления и регулирования экономических процессов - обуславливает мультипликативный эффект роста доходов и капитала по всем структурным элементам воспроизводственной системы.

Следование жестким монетарным установкам привело к:

- угасанию активных начал денежно-кредитной системы в целом и подавлению положительного влияния денежной эмиссии, а именно ее способности авансировать экономический рост и доходы реального сектора;
- серьезной деформации состава денежной массы по основным ее структурным элементам и секторам экономики, что привело к обособлению финансового рынка от реального сектора экономики; финансовые ресурсы циркулируют как бы в замкнутом пространстве, не доходя до реального сектора;
- утечке наличной денежной массы в теневую экономику.

Рассмотрев влияние денежно-кредитной политики за 1992-1998 гг. на экономику, можно видеть, что рассогласованность этой политики с нарастающей дестабилизацией финансового состояния большинства экономических субъектов порождает негативные тенденции, определяющие перспективу неустойчивости и углубления структурных диспропорций экономики, а значит, ведет к угрозе экономической безопасности государства.

Литература:

1. Долан Э., Кэмпбелл К., Кэмпбелл Р. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика.- М., 1996.-446 с.
2. Макконнелл К.Р., Брю С.А. Экономика: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Т.1.- Б., 1992.-399 с.
3. Мишкін, Фредерік С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків.- К.: Основи, 1998.-963 с.

В.И. Артемов, к.т.н.

Об активизации воспроизводственной функции амортизационного фонда.

Амортизационный фонд, бывший до начала девяностых годов наиболее значительным источником обновления производственно-технической базы народного хозяйства Украины, обеспечивающим воспроизводство основных фондов, в условиях экономического кризиса в значительной степени утратил свою воспроизводственную функцию. Если в 1985 г. в промышленности Украины амортизационные отчисления составляли к стоимости основных производственных фондов 7,3%, в 1991 г.- 4,2% [1, с.26, 242], то в результате стремительного падения к 1996-1998 годам это отношение было уже не больше 2%, правда, с некоторой тенденцией к увеличению за эти годы: 1996 г.-1,0%, 1997 г.-1,9%, 1998 г.-2,9% [2, с.93; 3, с.75; 4, с.73; 5, с.59].

По этой причине, а также из-за того, что сократилось инвестирование в основные фонды за счет прибыли предприятий, долгосрочного кредита, бюджетных ассиг-

нований, разразился глубокий кризис в инвестиционной сфере страны. При снижении за 1990-1998 годы объема промышленной продукции в 2 раза, продукции сельского хозяйства в 1,9 раза, в капитальном строительстве объемы инвестиций в основной капитал уменьшились в 4,6 раза, строительно-монтажных работ - в 5,4 раза. [2, с. III, 167, 212]

В результате началась деградация производственно-технической базы промышленности в целом и на большинстве ее предприятий. За 1991-1998 гг. износ основных производственных фондов действующих предприятий увеличился с 45,8% до 46,2 [1, с. 286; 5, с. 34], замедлился процесс замены устаревшего и изношенного оборудования новой прогрессивной техникой: если коэффициент выбытия основных производственных фондов по ветхости и износу увеличился за этот период с 2,0% до 4,2%, то коэффициент обновления основных фондов, учитывающий не только замену устаревшей техники новыми аналогиями, но и ввод в действие новых объектов в результате капитального строительства, снизился с 5,7% до 4,8%. [1, с. 243; 2, с. 94]

Важнейшая причина уменьшения воспроизводственной роли амортизационного фонда состоит в его огромном обесценении под влиянием инфляционных процессов в стране. Причем материальные элементы воспроизводства основных фондов (машины, оборудование, строительно-монтажные работы) росли в ценах значительно быстрее, чем цены на потребительские товары, что предельно сужало инвестиционные возможности народного хозяйства. Ниже приведены сравнительные данные об инфляционных процессах в сфере личного потребления в инвестиционной сфере. [2, с. 82]

Табл. 1

Соотношение роста цен на потребительские товары и элементы инвестирования в экономике Украины за 1991-1998 гг. (относительные величины - разы).

№ п.п.	Показатели	Изменения по сравнению с предыдущим годом						
		1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
1.	Индекс потребительских цен	21,0	102,6	5,0	2,8	1,4	1,10	1,20
2.	Индекс цен на элементы инвестирования в основной капитал	27,6	37,8	10,2	5,7	1,7	1,08	1,06
3.	Индекс на строительно-монтажные работы	37,9	33,4	11,0	6,7	1,8	1,03	1,01
4.	Соотношение индексов цен на элементы инвестирования и потребительских цен	1,31	0,37	2,04	2,04	1,21	0,98	0,88
5.	Соотношение индексов цен на строительно-монтажные работы и потребительских цен	1,80	0,32	2,20	2,39	1,28	0,94	0,84

Как видим, в большинстве рассмотренных случаев индексы цен на элементы инвестирования значительно опережали индексы на потребительские товары; исключение составляют 1993 г., когда был ценовой бум на потребительском рынке, и последние 2 года, когда инфляция стала затухать, особенно в инвестиционной сфере.

Столь значительное расхождение в темпах роста цен на потребительском и инвестиционном рынках привело к падению доли амортизационных отчислений в затратах на производство продукции (услуг, работ), в том числе и в промышленности. [6, с.273; 1, с.278; 7, с.109; 8, с.164; 2, с.116]

Табл 2.

Доля амортизационных отчислений в затратах на производство продукции (работ, услуг) в промышленности Украины за 1989-1998 годы.

№ п.п	Годы	%
1.	1989	10,7
2.	1992	10,8
3.	1993	0,9
4.	1995	1.4
5.	1998	6.6

Как следует из данных таблицы 2, инфляционное обесценение основных фондов привело к уменьшению суммы амортизационных отчислений и их доли в общих затратах на производство. Особенно сокрушительное падение приходится на пик инфляционных «бурь» в 1993 г. Однако постепенно под влиянием спада инфляции, противoinфляционной индексации стоимости основных фондов, изменения в учете амортизации основных фондов, проведенной в 1997 г., амортизационный фонд начал «оживать», что и нашло отражение, в частности, в росте доли амортизационных отчислений в себестоимости продукции в 1998 г.

Проводившаяся в 1993 и 1995 годах индексация стоимости основных фондов, имевшая своей целью учесть инфляционный рост на средства труда и уменьшить его отрицательные последствия на хозяйственную деятельность предприятий, в действительности не упразднила, а лишь несколько

ослабила воздействие инфляционного фактора. Инфляция стоимости основных фондов в лучшем случае лишь на момент ее завершения приводит эту стоимость в соответствие с текущими ценами на машины и оборудование. В дальнейшем наличные основные фонды обесцениваются по сравнению с подлинной их стоимостью, определяемой текущими ценами на средства труда. Соответственно величина амортизационного фонда все больше и больше (после очередной индексации) отстает от реальной потребности в средствах для простого воспроизводства основных фондов. К тому же индексация не компенсирует тех потерь амортизационного фонда, которые имели место в прошлом, она позволяет уменьшить (и то частично) лишь возможные в будущем потери по причине инфляции. Принятое правительством решение индексировать стоимость основных фондов лишь в том случае, если уровень инфляции превышает 10%, причем при определении уровня индексации из темпа инфляции вычитать эти 10%, по нашему мнению, подрывает инвестиционные возможности предприятий и сбавляет темпы воспроизводственного процесса.

Отсюда со всей очевидностью вытекает вывод о необходимости систематического проведения индексации стоимости основных фондов в течение всего периода действия инфляционных процессов, причем в соответствии с реальными темпами инфляции (возможно, даже с некоторым превышением темпа индексации над темпом инфляции, если инфляция более или менее точно прогнозируется).

Приходится констатировать, что реальные потери амортизационного фонда предприятий больше того ущерба, который наносится ему инфляцией. Вопреки эконо-

мической логике и теории в практике хозяйствования имели и имеют место безвозвратные изъятия части амортизационного фонда для централизованного использования, а именно для формирования так называемого «фонда стабилизации». Вначале по решению Верховного Совета Украины у предприятий изымалось 25% амортизационного фонда, затем эта «продразверстка» была отменена, а в последнее время опять восстановлена, но уже на уровне 10%. Не понятно, о какой стабилизации экономики может идти речь, если поголовно у всех предприятий четверть или десятая часть их амортизационного фонда теряется, чем программируется неизбежное сужение их производственно-технической базы, исключается не то что расширенное, но даже простое воспроизводство основного капитала. Следует подчеркнуть, что мировая практика не знает подобного рецепта выхода из экономического кризиса и стабилизации экономики.

Особенно противопоказаны подобные конфискационные меры по отношению к предприятиям негосударственных форм собственности, они являются прямым нарушением законодательных основ хозяйственной жизни и, прежде всего, законов Украины «О собственности», «О товариществах» и др. Выдвинутые в литературе предложения об изъятии амортизационных отчислений у негосударственных предприятия лишь на началах коммерческого кредита [9, с.16] лишь смягчают разрушительные последствия подобных конфискаций, но все же оставляют место для «набегов» на важнейший финансовый источник технического перевооружения производства, каким является амортизационный фонд.

Законодательное запрещение каких бы то ни было изъятий из собственных (амортизационных) средств предприятий, если эти предприятия не подлежат ликвидации, должно быть обязательным элементом системы правового регулирования экономики.

Наиболее продуктивным направлением государственной амортизационной политики большинства экономически развитых стран является применение ускоренного списания амортизационных отчислений, а также особой скидки на истощение недр (используемой преимущественно в нефтегазовой промышленности). [10] Под ускоренной амортизацией следует понимать «такой метод ее начисления, при котором в течение первых лет или всего амортизационного период обеспечивается опережающий рост накопленной суммы амортизационных отчислений по сравнению с действительными темпами утраты средствами труда потребительских свойств и стоимости». [12, с.30] Нередко встречается в отечественной и зарубежной литературе «суженное» толкование ускоренной амортизации, когда под ней видится «любой метод расчета амортизационных отчислений, когда они прогрессивно уменьшаются в каждом последующем периоде». [13, с.44] Но есть и другие более важные формы проявления ускоренной амортизации. Чаще всего она означает списание стоимости основного капитала по более высоким нормам амортизации, т.е. в более короткие сроки, и позволяет проводить масштабную модернизацию оборудования, компенсировать рост затрат на его ремонт, уменьшить размер прибыли, облагаемой налогом, а значит - и сам налог. Льготы, проистекающие из ускоренной амортизации, иногда называют «беспроцентной ссудой», позволяющей увеличивать инвестиции в наиболее эффективную технику, ускорить процесс количественного и качественного обновления технической базы производства.

Первый опыт реализации политики ускоренной амортизации был получен в Англии. Здесь еще в 1945 году были введены так называемые «первоначальные льго-

ты на инвестиции» в соответствии с которыми в первые годы эксплуатации основного капитала позволялось списывать значительно большую часть его стоимости, чем это делалось по обычным нормам амортизации. В 1981-1984 гг. первоначальные нормы списания составили 75% стоимости основного капитала [11], позднее - 50%.

В Японии ускоренная амортизация использовалась как инструмент экономического стимулирования приоритетных направлений научно-технического прогресса, для чего она, в частности, применялась по отношению к компаниям, внедряющим энергосберегающее либо соответствующее высоким экологическим стандартам оборудование. При этом устанавливались нормы амортизации устанавливались на уровне 13% в первый год эксплуатации. [14]

Повышенные нормы амортизации были введены и в Германии, но в специфических целях - для стимулирования научных разработок и их внедрения в производство: в 1985 г. до 40% были доведены нормы годового вписания со стоимости нового научного оборудования, а также основного капитала, приобретенного по сметам расходов на научные исследования и НИОКР.

В США в 80-е годы в соответствии с законодательством в разовом порядке были существенно уменьшены сроки списания стоимости основного капитала: для зданий - с 12,7 до 10 лет, для оборудования и гражданских средств с 5 лет до 5 и 3 лет соответственно. Для стимулирования притока капиталовложений в военно-промышленный комплекс и для ускорения технического перевооружения его предприятий устанавливался пятилетний амортизационный период. Кроме того проведение ускоренной амортизации иногда сопрягалось с мерами по защите амортизационного фонда от потерь, связанных с инфляцией, ростом цен на машины и оборудование. Так, налоговой реформой 1986 г. предусматривалось списание стоимости производственного оборудования не по ценам его приобретения, а по ценам на момент списания. Это служило дополнительным фактором технического обновления производства, т.к. с текущим ростом цен на оборудование амортизационные отчисления возрастали и сокращались налоги на прибыль, чем уменьшалось отрицательное воздействие инфляции на воспроизводственные процессы.

Крайне поучительным для нас эпизодом американской налоговой реформы 1986 г. являются ограничения в применении ускоренной амортизации относительно вложений в строительство коммерческих и конторских зданий и их оборудование. Авторы этой концепции амортизации полагали, что производственное оборудование, особенно в приоритетных отраслях и сферах деятельности, надлежит обновлять достаточно интенсивно, а конторское оборудование должно служить как можно дольше, являясь резервом экономики на постоянном капитале.

В Украине идея ускоренной амортизации также включена в систему государственного регулирования инвестиционного процесса. До середины 1997 г. система норм амортизационных отчислений была дифференцирована на довольно значительное число (около 2 тысяч) групп в зависимости от срока службы основных фондов; для каждой группы устанавливались единые годовые нормы отчислений на весь амортизационный период, т.е. применялся метод равномерного начисления амортизации (линейный метод). При этом на объекты активной части основных фондов (машины, оборудование, приборы) могла устанавливаться увеличенная (но не более чем в 2 раза) норма амортизационных отчислений. Тем самым авансированный в основные фонды капитал мог быть возмещен в ускоренном режиме, за более короткий (по сравнению с нормативным) срок.

С 1 июля 1997 г. система начисления амортизации была коренным образом преобразована в соответствии с изменениями, внесенными в Закон Украины «О налогообложении прибыли предприятий». В целях упрощения налоговых расчетов, связанных с определением годовых амортизационных отчислений и налогооблагаемой прибыли, все основные фонды разделены лишь на три группы: первая группа (здания, сооружения, передаточные устройства) с 5-процентной годовой нормой амортизации, вторая группа (автомобильный транспорт, электромеханические приборы и инструменты, информационные системы) с нормой амортизационных отчислений в 25%, третья группа (основные фонды, не вошедшие в первые две группы) с нормой амортизационных отчислений в 15%. Причем годовые амортизационные отчисления определялись методом уменьшающегося остатка, т.е. они исчислялись путем умножения амортизационной нормы не на первоначальную, а на остаточную стоимость. Ускоренная амортизация может быть применена не по всем объектам активной части основных фондов, а лишь к тем из них, которые отнесены к третьей группе. При этом схема ускоренной амортизации состояла из следующих годовых норм амортизационных отчислений: 1-й год - 15%, 2-й - 30%, 3-й - 20%, 4-й - 15%, 5-й - 10%, 6-й и 7-й годы - по 5%.

Приходится признать, что вновь введенный порядок формирования амортизационного фонда в целом ухудшает условия воспроизводства основных фондов. Неоднократно высказывалось мнение, базирующееся на специальных расчетах, о том, что «новый порядок начисления и отнесения на себестоимость сумм амортизации ОПФ уже сам по себе уменьшает суммы амортизационных отчислений и снижает способность предприятий к их самостоятельному воспроизводству». [15, с.36]

Отмеченные выше и некоторые другие недостатки нового порядка определения амортизационных отчислений сводятся к следующему.

Во-первых, резкое сокращение числа применяемых норм амортизации, хотя и сократило объем расчетной работы, но за это пришлось заплатить чрезмерно большую цену: была слишком ослаблена зависимость нормы амортизации от реального срока службы основных фондов, чем нарушены экономически обоснованные сроки их воспроизводства. В ряде случаев нормы амортизации были чрезмерно завышены по сравнению с ранее действовавшими нормами, особенно это касается основных производственных фондов, отнесенных ко второй группе. Причем это увеличение касалось и тех предприятий и отраслей, которые не относились к разряду важнейших, приоритетных, что противоречит требованиям отраслевой и научно-технической политики государства, построенных на принципе избирательности. И уж совсем абсурдным представляется списание стоимости ОПФ по повышенным нормативам на убыточных предприятиях, где ускоренная амортизация лишь усугубляет проблемы убыточности, а не помогает их разрешению.

Отмеченные выше противоречия между производственной и фискальной функциями амортизационных отчислений не могут быть разрешены с помощью введения в хозяйственную практику, как это иногда предлагается [13, с.46], двойного подхода - применения для целей финансовой отчетности ранее применявшегося метода линейной амортизации и использования вновь введенных методов амортизации - для целей налогообложения. Можно только догадываться, какая при этом начнется путаница в подсчетах, вместо их желаемого упрощения.

Во-вторых, несмотря на то, что новый режим амортизации привел к увеличению действовавших ранее годовых норм амортизации для большинства видов ОПФ (в 2-5 раз), немало объектов активной части основных фондов были переведены на более низкие нормативы амортизационных отчислений. Это коснулось тех машин и оборудования, к которым применялся амортизационный норматив, превышающий 15%. Так, ухудшились условия воспроизводства для автоматических систем управления технологическими процессами, средств комплексной автоматизации производства, промышленных роботов, манипуляторов, робототехнических комплексов, экологического оборудования (годовая норма амортизации 25%). Расчеты показывают, что всего около 20% видов активной части основных фондов были переведены на более низкий норматив амортизации. [15, с.40]

В-третьих, расчет годовых амортизационных отчислений по остаточной, а не по первоначальной (восстановительной) стоимости основных фондов, ведет к удлинению их амортизационного периода и срока окупаемости капиталовложений. Так, для самой быстровоспроизводимой группы основных фондов, т.е. для второй группы с нормой амортизации в 25%, по истечении четырех лет службы остается недоамортизированной 32% первоначальной стоимости, после пяти лет - 24%, после шести лет - около 18% первоначальной стоимости. Так что повышение нормы амортизационных отчислений по остаточному методу оборачивается удлинением воспроизводственного цикла. Это - вполне закономерный результат принесения в жертву фискальным интересам интересов воспроизводства капитала, технического обновления действующих предприятий.

В-четвертых, сокращение перечня основных фондов, подлежащих по новому закону ускоренной амортизации (т.е. только оборудование третьей группы из общей массы активной части основных фондов), нередко обходит именно те группы оборудования, которые нуждаются в интенсивном обновлении в приоритетном порядке: в том числе приборы, инструменты и др.

Особо остра проблема обоснованного определения амортизационных отчислений для нефтегазовой промышленности, отличающейся высокой фондоемкостью продукции. Высокая фондоемкость продукции газодобычи предопределяется как значительной стоимостью, так и быстрой изнашиваемостью буровой техники, оборудования скважин.

К сожалению, эта особенность буровой техники не была учтена в 1997 г. при изменении порядка начисления амортизации и норм амортизационных отчислений. В результате основная масса оборудования скважин (по данным по предприятию «Полтавагазпром» за IV квартал 1997 г.- это 85% всех основных производственных фондов) отнесена к первой группе основных фондов (сооружения), для которой установлена норма амортизации в 5%. Это предполагает полное списание стоимости оборудования скважин на стоимость выпущенной продукции более чем за 20 лет (с учетом того обстоятельства, что амортизационные отчисления исчисляются ежегодно от остаточной, а не первоначальной стоимости), в то время как фактический срок службы этой категории основных фондов составляет не более 8-10 лет. Тем самым годовая сумма амортизационных отчислений была искусственно уменьшена более чем вдвое, что соответственно сократило и величину амортизационного фонда.

Подобный подход к определению нормативов амортизационных отчислений в газодобывающей промышленности противоречит и мировому опыту. В Канаде, например, оборудование добывающей отрасли в связи с высоким темпом его физического износа подлежит особому порядку начисления амортизации. Здесь годовая норма амортизационных отчислений со стоимости основных производственных фондов добывающей отрасли (группа фондов - на уровне 4%.

Значительно уменьшается амортизационный фонд газодобывающих предприятий также в связи со сложившейся практикой неначисления амортизации на стоимость скважин, находящихся на консервации. В силу технологических условий газодобычи немалая часть пробуренных скважин в Украине консервируется на определенное время. В этот период оборудование этих скважин также подвергается износу, и когда будет проводиться их расконсервация, потребуются средства для их реновации и запуска в эксплуатацию.

Следовательно, для поддержания нормального процесса воспроизводства основных фондов в газодобывающей промышленности необходимо списывать амортизационные отчисления со стоимости оборудования законсервированных скважин (возможно, по уменьшенной норме амортизационных отчислений по сравнению с действующими скважинами), а также увеличить нормы амортизационных отчислений (как минимум до 15% в год) со стоимости оборудования скважин.

К нежелательным перекосам в воспроизводственном процессе может привести еще одно новшество в системе амортизации основных фондов, предусмотренное действующей с 1 января 1998 г. «Инструкцией по учету основных средств бюджетных учреждений». [16, с.68-73] В соответствии с этой инструкцией все имущество бюджетных организаций делится, как и в случае с прибыльными предприятиями, на те же три группы с годовыми нормами амортизации в 5,25 и 15%. Принципиальное отличие от небюджетных организаций состоит в том, что годовые амортизационные отчисления определяются в процентах не от остаточной стоимости фондов, а от их балансовой (т.е. первоначальной или восстановительной) стоимости. Таким образом получается, что здания, сооружения, передаточные устройства (группа I) воспроизводятся за 20 лет, автомобильный транспорт, вычислительная техника, лабораторное и медицинское оборудование, оргтехника, прочее конторское оборудование и многое другое (группа 2) - за 4 года, основные фонды группы 3 - за 7 лет.

Весьма примечательно, что указанные сроки амортизации в бюджетном секторе короче амортизационных периодов, которые сейчас применяются в прибыльных предприятиях (и исчисляются по остаточному методу) и которые были при ранее действовавшей системе амортизационных расчетов. Нет сколько-нибудь убедительных экономических обоснований внедрения наиболее ускоренного варианта амортизации именно по отношению к основным фондам бюджетной сферы (исключение составляет, разумеется, научное оборудование и приборы в сфере науки), имеется в виду, например, такие виды основных фондов, как автотранспорт, мебель, вычислительная техника, медицинское оборудование и многое другое. Не в том ли смысл этой «воспроизводственной спешки», что многие виды имущества бюджетных организаций могут найти применение и в личном хозяйстве? Ведь чем выше нормы амортизации, тем быстрее можно списать полностью или частично «изношенное» имущество. Во всяком случае, подобная система «амортизационного ускорителя» создает благоприятные условия для махинаций нечестных людей.

В связи с изложенным вполне уместно напомнить, что за рубежом система амортизации в непроизводственной сфере стимулирует к рачительному использованию имущества с соблюдением экономически обоснованных сроков его службы. Во Франции, например, период полной амортизации жилых и коммерческих зданий составляет 25-50 лет, имущества офисов и конторского оборудования - 10 лет. [12, с.35] Как это разительно отличается от наших амортизационных новаций в бюджетной сфере!

Таким образом, в целях восстановления воспроизводственной функции амортизационного фонда, превращения его в действенный инструмент технического обновления производства и важный рычаг инвестиционной политики государства представляется целесообразным:

- в условиях роста цен на инвестиции в основной капитал регулярно (не реже одного раза в год) проводить индексацию основных фондов в соответствии с реальными темпами инфляции;
- отказаться от упрощенного (фискального) метода расчета трех годовых норм амортизации, вернуться к системе норм, отражающих их прямую зависимость от нормативных сроков службы различных видов основных фондов;
- суммы амортизационных отчислений исчислять в процентах от балансовой (первоначальной, восстановительной) стоимости, а не от остаточной стоимости основных фондов;
- категорически исключить практику безвозмездного изъятия части амортизационного фонда предприятий любой формы собственности по каким бы то ни было мотивам;
- применять ускоренную амортизацию основных фондов не в массовом порядке, а выборочно как инструмент научно-технической политики государства, ориентированной на интенсивное развитие приоритетных отраслей, производств, направлений научно-технического прогресса;
- не допускать применения ускоренной амортизации имущества в бюджетной сфере, за исключением воспроизводства научного оборудования и приборов в сфере науки.

Литература:

1. Народное хозяйство Украины у 1992 році. Статистичний щорічник.- К.: Техніка.-1993.
2. Статистичний щорічник України за 1998 рік.- К.: Техніка.- 1993.
3. Фінанси України за 1996 рік.- К.: Міністерство статистики України.- 1997.
4. Фінанси України за 1997 рік.- К.: Державний комітет статистики України.- 1998.
5. Фінанси України за 1998 рік.- К.: Державний комітет статистики України.- 1999.
6. Народное хозяйство Украинской ССР в 1989 году. Статистический ежегодник.- К.: Техника.- 1990.
7. Народное хозяйство Украины у 1993 році. Статистичний щорічник.- К.: Техніка.- 1994.
8. Статистичний щорічник України за 1995 рік.- К.: Техніка.- 1996.
9. Герасимчук Н. Источники и структура капитальных вложений // Экономика Украины.- 1998, №12.
10. Радзиевская Л.Ф. Волощенко С.И. Экономические методы ускорения НТП.- К.: УкрНИИНТИ.- 1990.

11. Студенцов В.Б. Великобритания: государство и накопление капитала.- М.: Наука.- 1987.
12. Орлов П., Орлов С. Ускоренная амортизация и ускоренный износ основных фондов // Экономика Украины.- 1999, №5.
13. Вишневский В., Липицкий Д. О новом порядке амортизации основных фондов // Экономика Украины. 1999, №3.
14. Симаков В. Япония: принципы инвестиционного развития науки и техники / Плановое хозяйство. 1990, №8.
15. Безуглый А. Об изъятии амортизационных отчислений предприятий // Экономика Украины. 1999, №5.
16. Інструкція з обліку основних засобів бюджетних установ // Галицькі контракти. 1998, №35.

Ю.Я. Кроль

Методологічний підхід щодо вибору альтернатив і прийняття інвестиційних рішень

Характеристикою процесу прийняття стратегічних рішень є те, що він спрямований на досягнення і підтримку оптимального стану підприємства в конкурентному середовищі.

Дослідження літературних джерел і практики бізнес-планування дозволили сформувати методичні рекомендації селекції конкуруючих пропозицій, засновані на багатокритеріальній оцінці і двохступінчатому доборі.

На першій стадії варто використовувати бальну оцінку глобальних критеріїв: розмір попиту на запропонований продукт; передбачувана частка ринку; темпи росту частки ринку; рівень конкуренції; рівень підтримки держави; забезпеченість сировиною і ресурсами; об'єм випуску продукції; кількість створюваних вільних робочих місць; поліпшення екологічних параметрів середовища; рівень чутливості проекту; рівень ризику; очікувана рентабельність; об'єм інвестицій.

Запропоновані критерії варто розглядати якісно, тому що деякі з них слабо формалізовані і встановлюють деякі шкали бальних оцінок. Для всіх критеріїв шкали мають порівняні оцінки, подані в таблиці 1.

Розроблена шкала - чотирьохсхдинкова. Її використання доцільно доповнити коефіцієнтами значимості критеріїв бізнес-планів для того, щоб оцінити можливі альтернативи або мати можливість порівняти різнохарактерні бізнес-пропозиції, що особливо цінно для інвестора. Коефіцієнти значимості мають диференціацію для кожного виду інвестиційного проекту, їхнє значення визначається експертами і залежить від ряду чинників: галузева приналежність бізнес-плану; цілі інвестора; позиція держави; термін реалізації бізнес-плану; відношення територіального співтовариства.

Максимальне значення коефіцієнта значимості відповідає кількості аналізованих критеріїв, потім усі критерії ранжуються в порядку зменшення, номер рангу і буде відповідати кількості балів коефіцієнта значимості.

Аналіз бальних оцінок доцільно доповнити графічною інтепретацією сильних і слабких сторін бізнес-планів, зіставляючи, який інвестор може обґрунтовано вибрати.

ти найбільш прийнятну альтернативу. За результатами даного аналізу для кількісного обґрунтування прийнятих рішень необхідно розрахувати узагальнений показник якості бізнес-пропозиції, представивши у вигляді матриці, приклад якої приведений у табл. 2.

Таблица 1.

Шкала оцінок критеріїв альтернатив бізнес-плану

Найменування критерію	Оцінка в балах якісної характеристики			
	1	2	3	4
1.Об'єм попиту	Без змін	Слабкий ріст	Середньо галузевий ріст	Значний попит
2.Передбачувана частка ринку	Низька	Середня	Висока	Дуже висока
3.Темпи росту частки ринку	Без змін	Низькі	Середньо	Високі
4.Рівень конкуренції	Дуже висока	Середня	Незначна	Відсутніх
5.Рівень підтримки держави	Відсутній	Низький	Середній	Високий
6.Забезпеченість сировиною і ресурсами	Дуже низька	Низька	Середня	Висока
7.Об'єм випуску продукції	Низький	Середній	Високий	Дуже високий
8.Кількість створюваних робочих місць	Відсутня	Невелике	Середнє	Значне
9.Поліпшення екологічних параметрів середовища	Відсутнє	Незначне	Доведено до нормативу	Значне
10.Рівень чутливості проекту	Відсутній	Незначний	Середньо галузевий	Високий
11.Рівень ризику	Високий	Середньо галузевий	Низький	Відсутніх
12.Очікувана рентабельність	Низька	Середньо галузева	Висока	Дуже висока
13. Об'єм інвестицій	Дуже високі	Високі	Середні	Низькі

Узагальнений показник якості (ЯУ) бізнес-пропозиції визначається як середньозважене значення:

$$KO = \frac{\sum_{i=1}^{13} K_i}{\sum_{i=1}^{13} 3_i}$$

Таблица 2.

Матриця узагальненої оцінки бізнес-пропозиції

[illegible]

На другій стадії вибору альтернатив і прийняття інвестиційних рішень керівництво підприємства або інвестори повинні провести аналіз науково-технічного рівня бізнес-ідеї. Як критерії у цьому випадку необхідно виділити: рівень прогресивності техніки, технології, рівень якості продукції, що випускається, і його відповідність міжнародним стандартам, рівень патентного і ліцензійного захисту, рівень кваліфікації і компетентності кадрів. Механізм оцінки на другій стадії відповідає запропонованому і розглянутому з урахуванням специфіки коефіцієнтів значимості критеріїв селекції бізнес-пропозицій. Аналіз чинників першої стадії дозволяє зробити висновок про те, що вони відносяться до зовнішнього середовища бізнес-плану, вказують на ступінь їхньої сумісності, ворожості або сприяття. Чинники другої стадії характеризують внутрішнє середовище бізнес-пропозиції, указують на відповідність об'єкта планування - продукту і суб'єкта планування - підприємства, досягнення якого дозволить оформити додаткові потоки прибутків за рахунок економії, що виникає у випадку не проведення оздоровчих заходів для суб'єкта господарювання при підготуванні до впровадження бізнес - ідеї на стадії її експлуатації.

Розроблений методичний підхід до селекції бізнес-альтернатив прийняття планових рішень необхідно розглядати невідокремлено, а в контексті системи формування стратегії інвестиційного проектування, що може забезпечити активну позицію учасників бізнес - планування в доборі перспективних пропозицій з урахуванням ситуації на ринку, реальних можливостей, тимчасових інтересів учасників.

Прийняття і вибір найкращої діючої альтернативи дозволяє приступити безпосередньо до процесу упорядкування бізнес-плану й оформленню документів. Склад учасників даного етапу, функції залежать від типу, виду, масштабу і складності бізнес-пропозиції. Однак дослідження показали, що ряд функцій залишається незмінним, висловлюючи сутність планування, до них можна віднести наступні:

1. Ініціювання бізнес-пропозиції, здійснюване будь-яким учасником проекту, але, як правило, ним є замовник, розглядаємий як власник майбутніх результатів або клієнт.

2. Інвестування процесу власником капіталу, метою якого, як правило, є максимізація одержуваного прибутку. Вступаючи в контрактні відношення з замовником, інвестори стають повноправними партнерами в проекті і їхніх власниках до моменту виплати їм усіх вкладених коштів з урахуванням відшкодування за ризик і час у вигляді прибутку.

3. Виконання планових заходів під керівництвом керівника проекту, якому ініціатор делегує повноваження по плануванню, контролю, мотивації, координації всіх робіт, скануванню протягом усього життєвого циклу проекту до моменту досягнення генеральної цілі з урахуванням обмежень по термінах, якості і бюджету. Основною задачею керівника є створення команди односторонців - виконавців, до якої повинні бути включені: головний бухгалтер або фінансист, що несе відповідальність за облік і звітність по витраті коштів; керівник по забезпеченню проекту матеріалами, сировиною, паливом, енергією; головний інженер, відповідальний за дотримання інжинірингового аспекту проекту протягом усього життєвого циклу, адміністратор, що веде переговори по укладанню контрактів і субконтрактів із підрядчиками, що представляє проект у зовнішньому середовищі; керівник будівельно-монтажних робіт; керівник по освоєнню й експлуатації, а також наданню послуг по авторському нагляді після

досягнення кінцевої цілі бізнес-плану інвестиційного проекту. Склад і чисельність команди слід уточнити в залежності від специфіки генеральної цілі, рівня кваліфікації персоналу й умов планування.

4. Експлуатація бізнес-пропозиції, протягом якої відшкодовуються всі кінцеві витрати і формуються потоки прибутків. Дана функція вимагає пильної уваги до споживачів кінцевої продукції - юридичним і фізичним особам, які пред'являють специфічні вимоги до виробленої продукції і послуг, що формують попит на неї. Парадоксом даної функції є те, що споживчі вимоги, незважаючи на завершальний їх характер, повинні бути враховані ще на стадії формулювання бізнес-ідеї. У протилежному випадку бізнес-план після впровадження не зможе забезпечити достатню інтенсивність потоку прибутків, що нівелює його цінність. Цей факт свідчить про циклічність процесу бізнес-планування, тому що при зміні вимог споживачів до продукції, необхідно коректувати цілі планування і вносити корективи в процес експлуатації бізнес-плану інвестиційного проекту. Особлива роль належить органам місцевого самоврядування і регіонального управління, що задовольняють свої інтереси за допомогою одержання податків від учасників проекту, встановлюючи додаткові екологічні, соціальні, економічні, суспільні і державні вимоги по реалізації проекту. Одночасно вони можуть виступати в особі виконавця, ініціатора, інвестора. Саме в цьому і виявляється особлива сутність їхньої діяльності.

Точне і повне визначення учасників бізнес-плану інвестиційного проекту можливо тільки після конкретного визначення нею предметної галузі у вигляді цілей, задач, результатів, складності, термінів, масштабів; відношень власності; розподілу активних і пасивних ролей сторін, зацікавлених у проекті, методів мотивації учасників з обліком ризику, очікувань, можливого збитку.

Література:

1. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Т. 1 – К.: Ника-Центр, 1999.- 592с.
2. Пономоренко В. С. Стратегія управління підприємством. Х.: Основа, 1999. – 620с.
3. Золотогоров В. Н. Инвестиционное проектирование.-Мн.: Экоперспектива, 1998.-269с.

Раздел 4. Экономико-математическое моделирование

В.А. Гончарова

Методика измерения процессов теневой экономики

Теневая экономика - это экономическая деятельность, которая не учитывается государственными органами, но большая часть которой направлена на получение дохода путем нарушения действующего законодательства.

Теневая экономика - достаточно древнее явление, возникшее с развитием отношений между субъектами хозяйствования. В настоящее время это явление господствует во всех странах мира, охватывая все сферы жизнедеятельности общества.

Теневая экономика - это явление природы, если можно так сказать, которое, естественно, невозможно искоренить, существует лишь возможность уменьшения его объемов. В связи с этим к определению теневой экономики можно применить такое математическое понятие как «бесконечность». Тогда, говоря о историческом аспекте понятия «теневая экономика», можно сказать - зародилась и развивается в бесконечности - $(\pm\infty; \pm\infty)$.

Наличие теневой экономики во всех сферах жизнедеятельности общества подтверждают и выявляют многие методы ее оценки: социологические, статистические (метод анализа расхождений данных официальной статистики, метод неучтенной стоимости), монетарные, структурные, отраслевые (экспертный метод, метод «доминирования», метод сопоставления отраслей), специальные (метод оценки по показателю занятости, метод «Палермо», метод «скрытых переменных», метод стойких взаимосвязей). [1, 135]

Одним из последних разработанных украинскими специалистами методов выявления возможных фактов существования теневой хозяйственной деятельности на предприятиях является правильно организованное в процессе налогового контроля предприятий ее исследование и инвентаризация основных фондов, производственных запасов, готовой продукции, товаров, расчетных операций и денежных средств. [3, 24]

Предлагается собственный метод оценки объемов теневого сектора в разрезе отраслей экономики. *Это метод моделирования структурными уравнениями.* Он основывается на моделировании причинных связей между явными и скрытыми переменными (с помощью скрытых переменных строится модель связей между явными переменными).

Алгоритм решения:

1. Вычисление корреляционной матрицы по известным (явным) факторам. Оценка связи между факторами.

2. Построение модели по диаграмме путей, в которой отражается интуитивное представление о том, каким образом явные и скрытые переменные связаны между собой. Переход от простого к сложному, т.е. построение вначале однофакторной, затем двухфакторной и, наконец, регрессионной модели и их объединение.

3. Выполнение анализа полученных результатов структурного моделирования. Оценка неизвестных параметров.

Определение явных и скрытых переменных моделей должно начинаться с изучения основных направлений развития теневой хозяйственной деятельности. Домини-

рующими механизмами получения теневых доходов в настоящее время являются: скрывание и создание нелегальных производственных запасов (сырья) для бесконтрольного производства и продажи неучтенной продукции (работ, услуг) и присвоение прибавочной стоимости; изготовление и неконтролируемая продажа подакцизных товаров; сокрытие доходов от налогообложения и присвоение прибавочной стоимости, созданной в процессе хозяйственной деятельности, через регистрацию фиктивных субъектов предпринимательства; существенное занижение (увеличение) цен на экспортируемую (импортируемую) продукцию из Украины (в Украину) или ее объемов; товарообменные операции - так называемый бартер; создание по местонахождению или на других территориях отдельных структур, малых предприятий, кооперативов, филиалов, отделений и подразделений; механизмы, связанные с использованием природных ресурсов, сбережением и охраной окружающей среды; задолженность по выплате заработной платы и других социальных платежей.

Также в хозяйственной практике предприятий разных форм собственности обнаруживается, что при значительных оборотах по банковским счетам существуют минимальные платежи в бюджет; большие объемы перечислений по счетам типа ЛОРО и валютным счетам в форме оплаты маркетинговых, информационных, брокерских и других услуг, т.е. за бестоварные операции; взаимодействие с фиктивными фирмами; предприятия, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность, отклоняются всевозможными способами от уплаты налога и различных видов платежей; за счет того, что товар подлежащий экспорту или импорту не проходит через границу, происходит перелив капитала за рубеж и т.д.

Наибольшие оценки объемов теневой экономики оказываются в сфере материального производства. В качестве примера оценки объемов теневого сектора с помощью вышеуказанного метода предлагаются к рассмотрению четыре отрасли сферы материального производства - промышленность, сельское хозяйство, транспорт и торговля.

Скрытыми переменными моделей каждой из этих отраслей будут государственное регулирование экономики, объем теневой экономики и объем реальной экономики. За условную характеристику меры государственного регулирования экономики обычно принимают отношение численности госаппарата к общей численности занятого населения. [1, 157] Коэффициент тневизации экономики (отношение объема теневой экономики к реальной) отрасли оценим с помощью оценки параметров регрессионной модели, связывающей факторы государственного регулирования экономики, объем теневой экономики и объем реальной экономики.

Явные факторы (переменные) моделей для оценки объема теневой экономики по отдельным отраслям, естественно, будут не одинаковые. На объем теневого сектора промышленности, а точнее на увеличение его объема существенное влияние оказывают: объем товарообменных операций; количество кооперативов, филиалов, структурных подразделений и т.д.; объем основных фондов.

Прежде всего быстрому развитию теневого сектора в различных отраслях экономики содействуют товарообменные операции - бартер. Например, по официальным данным Харьковского областного управления статистики (ХОУС) за 1998 г. [2, 6], в Харьковской области было реализовано промышленной продукции на бартерных условиях 40,7%. Путем товарообмена реализовано больше 76,0% продукции в промышленности строительных материалов, в стеклянной и фарфоро-фаянсовой

промышленности, почти две трети - в электроэнергетике, черной металлургии, легкой промышленности. Объемы теневой бартерной торговли потому такие значительные, что товарообменные операции не подлежат контролю со стороны банковской системы. Это дает возможность получать дополнительные доходы на разнице между официальными и реальными ценами на товары и услуги.

Субъекты хозяйствования объединяют официальную деятельность с теневой, создавая по местонахождению предприятий или на других территориях множество незарегистрированных и, естественно, не отчитывающихся перед контрольными органами кооперативов, структурных подразделений, филиалов, малых предприятий и т. д., выпускающих аналогичную с предприятием продукцию, производство которой происходит полностью за счет этого предприятия, в результате чего уменьшается себестоимость продукции этих подразделений. По официальным данным ХОУС в 1998 г. в Харьковской области доля кооперативов, структурных подразделений, филиалов, малых предприятий в общем количестве промышленных предприятий составляла 12,3% (в 1997 г. - 2,9%).

На быстрое развитие теневого сектора сельского хозяйства оказывают влияние следующие явные переменные: объем бартера, количество сельскохозяйственных предприятий, площадь сельскохозяйственных угодий.

На объем теневых услуг, оказываемых транспортом, влияют количество автомобильного транспорта, потребление бензина и дизельного топлива, объем основных фондов.

На объем теневой торговли оказывают влияние такие явные факторы, как количество торговых предприятий, темп роста розничного товарооборота, объем основных фондов.

Согласно оценке объема теневого и реального секторов экономики методом моделирования структурными уравнениями коэффициенты теневизации по некоторым отраслям сферы материального производства составляют (см. табл.).

Таблица

Отрасли сферы материального производства	1990	1993	1995	1996	1997
Промышленность	1,8	3,5	5,1	6,1	6,7
Сельское хозяйство	2,9	5,3	7,4	8,5	9,1
Транспорт	51,0	51,0	51,0	51,0	51,0
Торговля	75,2	75,2	75,2	75,2	75,2

Анализируя коэффициенты теневизации некоторых отраслей сферы материального производства, приходим к выводу, что увеличение объемов теневого сектора экономики происходит не при производстве продукции (работ, услуг), а при их реализации. Этому способствует существующая расширенная сеть посреднических организаций, которые якобы созданы в помощь большим и средним предприятиям, а на самом деле выполняют функцию обогащения - получение дополнительных доходов высшими должностными лицами.

Исходя из наличия вышеперечисленных явных факторов, влияющих на объем теневого сектора экономики, предлагаем следующие меры по уменьшению и легализации теневой экономики:

- вообще исключить товарообменные операции между предприятиями как во внутренней, так и внешней торговле;
- вывести кооперативы с территории производственных предприятий и запретить выпускать им аналогичную с предприятиями продукцию;
- заработная плата работников вообще не должна выплачиваться в натуральной форме;
- создать общие реестры резидентов отдельных областей, государства в целом на основании информации банков, кредитных, таможенных, финансовых и других учреждений для получения информации по операциям, счетам, вкладам, внутренним и внешним экономическим договорам и т.п.;
- внимательно следить за ЛОРО-счетами в соответствии с действующим законодательством;
- при осуществлении экспортно-импортных операций продукция должна быть отгружена только после ее оплаты, а услуги оплачены после их оказания.

В результате применения этих мер:

- значительно улучшится платежный баланс как отдельной области, так и государства в целом, т.е. уменьшатся объемы кредиторской и дебиторской задолженности. Все это, в свою очередь, приведет к уменьшению объемов «грязной» денежной массы;
- будет осуществляться контроль за соблюдением резидентами законодательно установленных норм;
- пополнится доходная часть бюджета разных уровней в результате увеличения объема налоговых поступлений.

Литература:

1. Турчинов О.В. Тіньова економіка: закономірності, механізми функціонування, методи оцінки.- К.-1996.
2. Статистичний щорічник Харківської області за 1998 р.- Х.-1999.
3. Михайленко П., Цал-Цалко Ю. Проблеми контролю «тіньової» економіки в сфері господарської діяльності. // Статистика України.-1999. -№1. - с.22-27.

В.А. Забродский , д. э.н., Е.Ю. Кононова

Моделирование социально-экономического развития страны

Комплексный прогноз социально-экономического развития страны предлагается строить на основе четырех взаимосвязанных блоков экономико-математических моделей: «Потребление», «Собственность», «Производство» и «Распределение», в основу которых положены следующие предположения:

1. технологические и ресурсные возможности различны для одной и той же отрасли в зависимости от формы собственности;
2. продукты, создаваемые предприятиями различных форм собственности, являются взаимозаменяемыми;
3. доходы населения различаются в зависимости от формы собственности.

Сделанные предположения предопределяют вид матриц, входящих в состав модели, они являются блочно-диагональными, количество блоков определяется рассматриваемыми формами собственности.

При описании переменных верхние индексы $k=1, M$, $m=1, M$ - индексы форм собственности, нижние индексы $i=1, n$, $j=1, n$ - индексы отраслей. Время является дискретным. Индекс времени t -го периода опущен, переменные последующего периода обозначаются с помощью нижнего индекса $+1$, предыдущего - -1 .

В блоке «Потребление» моделируется потребление населения, зависящее от состояния рынка, спроса, который определяется совокупными доходами населения, достигнутым на текущий момент уровнем потребления и предпочтениями при выборе приобретаемых товаров и услуг. Управление в рамках данного блока представлено возможностью изменения объема государственных закупок и государственной политики в области социальной защиты населения.

На основе экзогенно задаваемой функции потребления определяем его норматив на текущем этапе расчетов:

$$\bar{S} = \bar{S}(t),$$

где S - норматив потребления, т.н. «фиксированные расходы», затраты на поддержание традиционного образа жизни.

На основе полученного на предыдущем этапе дохода населения определяем спрос населения на текущий этап расчетов:

$$S = \Gamma D'_{-1},$$

где S - общий расход потребителей;

D' - общий доход потребителей;

Γ - коэффициент, отражающий баланс между потреблением и доходами населения.

Норматив потребления не может превышать доходов населения, полученных на предыдущем этапе расчетов, в противном случае производится корректировка параметров модели:

$$\Gamma D'_{-1} \geq \bar{S}$$

Спрос населения не превышает потребления

$$Z' \geq \bar{S}$$

где $Z = (Z^1 \dots Z^M)$ - часть доходов населения, которая идет на потребление,

$$Z' = \sum_{m=1}^M Z^m$$

На основе поступлений в бюджет на предыдущем этапе и некоторых прочих доходов получаем размер фиксированного дохода населения:

$$\bar{Z} = \varpi N_{-1} + \tilde{Z},$$

где $\bar{Z}$ - фиксированный доход населения;

$\tilde{Z}$ - «прочие» доходы;

ω - часть расхода бюджета на социальную защиту населения, пенсии, стипендии, дотации;

N - общая величина поступлений в бюджет.

На основе доходов населения в производственной сфере и полученных дивидендов рассчитываем доход населения после налогообложения:

$$D = (\beta X + \bar{Z})(E - n_d)$$

Где $D = (D^1 \dots D^M)$ - доход потребителей, $D' = \sum_{m=1}^M D^m + \bar{Z}$;

βX - доход населения в сфере производства;

$Z = (Z^1 \dots Z^M)$ - дивиденды;

n_d - матрица ставок подоходного налога.

В блоке «Собственность» моделируются затраты по видам собственности в отраслевом разрезе. В дополнение к трем, уже существующим, формам собственности предполагается введение четвертой, гипотетической формы - общественной. Таким образом, собственность выступает в следующих формах: общественная, частная, коллективная, государственная. Общественная собственность - это неиспользуемая в качестве товара персонифицированная собственность, обеспечивающая возможность производить жизненно необходимые материальные блага в соответствии с потребностями граждан, общества в целом или отдельных регионов. Необходимость ее введения предопределена задачами материального обеспечения общественных, общенациональных потребностей, понятием экономической и социальной безопасности общества. [1, 40] Определение отраслевой структуры и физического размера общественной собственности, создающей необходимые условия воспроизводства и уравнивающей развитие национального хозяйства, должно базироваться на принципе составления минимального потребительского бюджета. Общественная собственность действует в тех сферах национального хозяйства, которые являются непривлекательными для частного или же коллективного капитала, а также в тех отраслях, которые являются стратегическими и приоритетными отраслями промышленности, деятельность предприятий данной формы собственности облагается по льготным ставкам налогообложения, что дает возможность предприятиям данной формы собственности развиваться, несмотря на то, что они в большинстве своем выпускают малорентабельную продукцию. Переход собственности между различными ее формами обусловлен экономической привлекательностью конкретного вида собственности для производства некоторого набора товаров и услуг с учетом наличия основных и оборотных фондов.

На основании факторов $\Psi = \{\psi_j\}, j = \overline{1, J}$ к которым относятся неудовлетворенный спрос, доход населения по видам собственности, доходы бюджета, дивиденды по видам собственности, эффективность ресурсов и фондов, рассчитанных по результатам предыдущего периода, оцениваем показатели перехода между соответствующими формами собственности

$$\pi^{mk} = \pi^{mk}(\Psi_{-1}).$$

Для определения интенсивности перехода между соответствующими формами собственности нормируем полученные на предыдущем шаге показатели

$$\rho^{mk} = \frac{\pi^{mk}}{\sum_k \pi^{mk}}$$

На основе оценки влияющих факторов и полученных с их помощью интенсивностей переходов собственности оцениваем размер основных фондов каждого вида собственности

$$\sum_{i,j} \text{ОФ}^m = \sum_{k=1}^M \left(\rho^{km} \sum_{i,j} \text{ОФ}^k \right) - \sum_{i,j} \text{ОФ}^m \sum_{\substack{k=1 \\ k \neq m}}^M \rho^{mk}, m = \overline{1, M}.$$

В блоке «Производство» моделируется создание общественного продукта в отраслевом разрезе по формам собственности. На основе оценки динамики компонентов конечного спроса рассчитывается отраслевое распределение конечного спроса, валовых выпусков, трудовых ресурсов, добавленной стоимости, цен. Технологии производства, а также их динамика, производительность труда и потребность в ресурсах, объем фондов и их динамика, фондоотдача различны в зависимости от формы собственности, на которой осуществляется производство, поэтому анализ производства будет производиться в разрезе по формам собственности.

На основе демографического прогноза оценивается численность занятых в производстве для текущего периода

$$L = L(t).$$

На основании корректирующих коэффициентов определяются лимиты трудовых ресурсов для различных видов собственности:

$$L^m = k(\delta L^m) L$$

где $k(\delta L) = (k(\delta L^1) \dots k(\delta L^M))$ - корректирующие по потребности в дополнительных трудовых ресурсах коэффициенты.

На основе прогноза оценивается количество ресурсов, поступающих в производство для текущего периода:

$$R = R(t).$$

С помощью корректирующих коэффициентов вычисляются лимиты ресурсов для различных видов собственности:

$$R^m = k(\delta R^m) R$$

где $k(\delta R) = (k(\delta R^1) \dots k(\delta R^M))$ - корректирующие по излишку ресурсов коэффициенты.

На основании рассчитанных объемов основных фондов, а также валовых выпусков пересчитываются коэффициенты b_j матрицы фондоемкости B :

$$b_{j-1}^m = \frac{\text{ОФ}_j^m}{X_{j-1}^m}$$

где $X = (x_1^1 \dots x_n^M)$ - вектор валового выпуска.

Так как для моделирования целесообразно использовать суммарные по видам во всех отраслях фонды, матрицы B^m вырождаются в вектор-строку.

Учитывая потребности в различного рода ресурсах, определяем максимальный допустимый уровень производства:

$$X \rightarrow \max$$

$$lX \leq L$$

$$rX \leq R$$

$$B_{-1}X \leq O\Phi$$

где l - матрица коэффициентов трудоемкости;

r - матрица коэффициентов затрат ресурсов.

Коэффициенты матрицы прямых затрат с учетом амортизационных отчислений принимают вид

$$\tilde{a}_{ij}^m = a_{ij}^m (1 + n_{ai}^m),$$

где A - матрица коэффициентов прямых затрат (вычисляется на каждом шаге моделирования, изменяется под влиянием НТП и производственных инвестиций в зависимости от формы собственности);

$\tilde{A}$ - матрица коэффициентов прямых затрат с учетом затрат по возмещению выбытия фондов;

n_a - матрица коэффициентов амортизационных отчислений.

Коэффициенты матрицы прямых затрат пересчитываются с учетом прироста оборотных фондов

$$\bar{a}_{ij}^m = \tilde{a}_{ij}^m + \frac{\Delta Ob\Phi_i^m}{\sum_j \tilde{a}_{ij}^m x_j^m},$$

Где $\tilde{A}$ - матрица коэффициентов прямых затрат строится с учетом того факта, что отрасли, создающие прирост оборотных фондов, выведены из состава фондообразующих, а коэффициенты затрат по ним включены в матрицу;

$$\Delta Ob\Phi = (\Delta Ob\Phi_1^1 \dots \Delta Ob\Phi_n^M) \text{ - прирост оборотных фондов.}$$

На основе заказа на потребление и возможностей производства определяется размер вложений в основные и оборотные фонды

$$\bar{Y} = G_{-1}^{-1} (E - G_{-1} \bar{A}_{-1}) X - \alpha Z,$$

где $\bar{Y} = (\bar{y}_1^1 \dots \bar{y}_n^M)$ - фиксированный конечный продукт;

α - матрица, расщепляющий доход по видам продуктов;

$Z = (Z^1 \dots Z^M)$ - часть доходов населения, которая идет на потребление;

G - матрица коэффициентов прямых материальных затрат отраслей с учетом форм собственности, g_i^{mk} фиксирует долю, которую составляет поток из отраслей, имеющих k -ю форму собственности в отрасли, имеющие m -ю форму собственности в общем потреблении продукции отраслей, имеющие m -ю форму собственности

$$g_{\varepsilon l}^{mk} = \begin{cases} \frac{\sum_j a_{ij}^m x_j^m + y_i^m - \sum_n w_i^{mn}}{\sum_j a_{ij}^m x_j^m + y_i^m}, m = k, \varepsilon = l \\ 0, \varepsilon \neq l \\ \frac{v_i^{mk}}{\sum_j a_{ij}^m x_j^m + y_i^m}, m \neq k, \varepsilon = l \end{cases}$$

С учетом вложений в основные и оборотные фонды рассчитываем объем конечной продукции

$$Y = \alpha Z + \bar{Y}$$

где $Y = (y_1^1 \dots y_n^M)$ - вектор конечного использования продукции.

$$\bar{Y} = \Delta O \Phi + \Delta O b \Phi + q,$$

Где $\Delta O \Phi = (\Delta O \Phi_1^1 \dots \Delta O \Phi_n^M)$ - капитальные вложения;

$q = (q_1^1 \dots q_n^M)$ - вектор прочего конечного продукта.

Предполагается сохранение соотношения приростов основных и оборотных фондов

$$\Delta O b \Phi = \phi \Delta O \Phi,$$

где ϕ - матрица, определяющая соотношение приростов основных и оборотных фондов.

$$O \Phi_{+1} = O \Phi + \zeta^m \zeta^m \Delta O \Phi,$$

где $O \Phi = (O \Phi_1^1 \dots O \Phi_n^M)$ - основные фонды;

ζ - матрица коэффициентов перевода инвестиций в абсолютные приросты фондов;

ζ^m - матрица коэффициентов перевода абсолютных приростов фондов.

В блоке «Распределение» моделируется система налогообложения, доход населения по группам, прибыль и факторы, оказывающие влияние на инвестиционную политику, а также структура доходных и расходных статей бюджета. В рамках модели доходные статьи бюджета складываются из налоговых и прочих поступлений. Важную роль в структуре расходных статей бюджета играет соотношение отчислений на социальную защиту населения, пенсии, стипендии, дотации, прочие трансфертные платежи и финансирование науки, культуры, здравоохранения. Управление в данном блоке представлено возможностью варьирования ставок налогообложения, а также их дифференциации в зависимости от формы собственности и государственной политики в области социальной защиты населения. Необходимо отдельно рассматривать задачу оптимизации расходов бюджета на социальную защиту в зависимости от формы собственности и целей управления. Блок «Распределение» является ключевым в системе моделей согласования производства и потребления, от принятого варианта распределения зависит дальнейшее состояние экономики и благосостояние населения.

На основании полученных объемов валовых выпусков и экзогенно задаваемых ставок начислений на фонд оплаты труда рассчитываем объем налоговых поступлений

$$N_L = n_L (\beta X)^T,$$

где $N_L = (N_L^1 \dots N_L^M)$ - вектор отчислений от ФОТ;

n_l - матрица коэффициентов начисления на ФОТ.

На основании полученных объемов валовых выпусков и экзогенно задаваемых ставок налога на производство рассчитываем объем налоговых поступлений

$$N_x = n_x X,$$

где $N_x = (N_x^1 \dots N_x^M)$ - матрица ставок производственного сбора.

На основании полученных объемов валовых выпусков и экзогенно задаваемых ставок начислений на фонд оплаты труда, налога на производство и налога на прибыль рассчитываем объем налоговых поступлений

$$N_p = n_p \sum_j \left(x_j - (1 + n_L) \beta x_i - n_x x_i - \sum_i \bar{a}_{ji} x_i \right),$$

где $N_p = (N_p^1 \dots N_p^M)$ - вектор налога на прибыль;

n_p - матрица ставок налога на прибыль.

На основании полученных объемов валовых выпусков, объема дивидендов и экзогенно задаваемых ставок налога на доход рассчитываем объем налоговых поступлений

$$N_d = n_d (\beta X + \hat{Z})^T,$$

где $N_d = (N_d^1 \dots N_d^M)$ - вектор подоходного налога;

n_d - матрица ставок подоходного налога.

На основании полученных объемов налоговых поступлений разного рода рассчитываем суммарные налоговые поступления в бюджет

$$N = \sum_m (N_L^m + N_x^m + N_p^m + N_d^m) + \xi$$

где ξ - прочие поступления в бюджет.

Предложенная модель позволяет производить модельные расчеты для оценки социально-экономического развития страны, анализа динамики сфер ее жизнедеятельности.

Литература:

1. Забродский В.А., Кизим Н.А. Собственность, экономическая безопасность и государство.- Х.- 1997.

Д.В. Лесниченко, А.В. Семенько Экономическая власть и теневые доходы

Власть трансцендентна, она покоится на тайне, которая не раскрывается и вряд ли когда-либо может быть познана. Но некий кусочек тайны, ее частицу приоткрывает борьба за власть. Практически все философы, экономисты, социологи, политологи прямо или косвенно вынуждены высказываться по данной проблеме, так как развитие общества осуществляется посредством реализации властных отношений. Власть - это борьба. Этим сказано и много, и мало. Механизм воли к власти и борьбы за нее Ф. Ницше описал следующим образом: «Христианство, революция, отмена рабства, равенство прав, филантропия, миролюбие, справедливость, истина - все эти великие слова имеют цену лишь в борьбе, как знамена, - не как реальности, а как пышные

наименования для чего-то совсем иного (даже противоположного!)... Свобода: вторая ступень в метаморфозе «воли к власти» со стороны тех, кто лишен ее. На первой говорят «свобода», т.е. хотят «отделаться» от тех, в чьих руках власть. На третьей требуют справедливости от тех, в руках которых власть. На второй говорят «равные права», т.е. хотят, пока сами еще не получили перевеса, воспрепятствовать и другим соискателям расти в могуществе». [1]

Но власть - это и зло. «Бесспорно,- писал Н.Бердяев,- начало власти связано с существованием зла. И это в двойном смысле. Власть принуждена бороться с проявлениями зла, в этом ее функция. Но она и сама сеет зло и бывает новым источником зла. И тогда нужна новая власть, чтобы положить этому предел. Но потом власть, положившая предел господству злой власти, сама делается злой. И нет выхода из этого порочного круга. Победа и господство всегда означают диалектическое перерождение и превращение в обратное тому, для чего боролись». [2]

Власть - это собственность. Диалектику власти и собственности глубоко раскрыл Е.Гайдар в своей работе «Государство и эволюция». Он пишет: «Собственность - вечная добыча власти. А власть вечно занята добыванием собственности, в основном за счет передела уже имеющейся... Собственность и власть неразделимы, причем власть первична, а собственность вторична». [3] И далее: «... ведь собственность в определенном смысле есть лишь атрибут власти. Получив власть, спешат захватить эквивалентную чину собственность... Власть оказывается привлекательной вдвойне: и как собственность, и как единственный надежный источник богатства, комфорта». [4]

Через собственность политическая власть превращается в экономическую, а последняя всегда стремится к политическому господству.

Социалистическая система потерпела поражение по многим причинам. Видимо не последней из них было то, что даже номенклатура считала общественную собственность ничейной. Развитие же теневой экономики способствовало возрождению отношений частного присвоения, превалированию частного интереса. [5] Разрастание теневого сектора, втянувшее в процесс практически большинство управленцев вплоть до высших эшелонов государственного руководства, к середине 80-х годов четко обозначило тенденцию к обуржуазиванию правящей элиты. Это вылилось в то, что, как показал В.В. Радаев, «новые лидеры стремились не просто занять места своих обюрократившихся предшественников, но также представить Западу иное, более цивилизованное лицо. И главное, им хотелось сочетать восточную власть с западным стилем жизни. А для этого нужно было «конвертировать» часть политической власти в более осязаемую форму экономического капитала, и, следовательно, допустить правомочность институциональных реформ. В рамках этих реформ появляется возможность использовать монополию на распоряжение государственными ресурсами и информацией, а также общее несовершенство хозяйственного законодательства для перекачки государственного имущества в частную собственность». [6]

Десятилетний период проведения рыночных реформ характеризуется такой ситуацией, когда власть еще больше отделилась от народа; она живет сама по себе, а народ - сам по себе. Между властью и народом наблюдается не то, что противостояние, но пустота, ниша, не заполненная институтами гражданского общества. Это позволяет власти нарушать установленные ею самой правила в свою пользу, а за счет нарушения получать своеобразную ренту, основанную на устойчивом существова-

нии и воспроизводстве деструктивной паразкономики, состоящей из теневой экономики, «трофейной» экономики (т.е. интенсивным процессом расхищения ранее созданного хозяйственного потенциала) и криминальной экономики. [7]

Все это служит весьма благодатной почвой для очевидного превалирования частных эгоистических интересов над интересами развития общества в целом. Девятилетний опыт отхода от командной системы управления не дал положительных результатов в деле формирования рыночных отношений. Государство, представленное чиновничье-бюрократическим аппаратом, сосредоточено в большей степени на борьбе за власть, ибо власть дает право влияния, получения как официальных, так и неофициальных доходов. Происходит данный процесс потому, что «административное право превращается в «товар повышенного спроса». В этих условиях создается новая, фактически феодальная система привилегий для определенного слоя чиновников. Появляется новый вид ренты - социальная рента, которую получают в результате выдачи лицензий, разрешений, предоставления льгот и т.п.» [8]

Однако называть такую ренту социальной, на наш взгляд, не вполне правомерно, так как она не способствует развитию общества, решению его назревших социально-экономических проблем. Скорее всего, здесь более уместен термин «чиновничья рента», которую получает чиновник посредством частного присвоения и использования по своему усмотрению должностных обязанностей.

В этой связи считаем правомерным выделить четыре основные формы дохода от власти: официальный доход, доход от участия в деятельности административно-экономических групп, доходы от участия в деятельности административно-экономических групп, доходы вследствие коррупции и доходы из внебюджетных фондов. Если с первой формой дохода от власти более-менее все ясно, так как он фиксируется в виде заработной платы и всевозможных льгот (которые не всегда и не все их виды известны широкой публике), то на других формах дохода остановимся более подробно.

С 1995 г. в Украине сложились административно-экономические группы, важнейшим признаком деятельности которых «стала трансформация полученных от госаппарата возможностей в легальные и нелегальные доходы с дальнейшим их перераспределением среди участников этих групп пропорционально занимаемому положению во властных, экономических и криминальных структурах». [9] Именно властные полномочия, или просто власть, за которую велась и ведется ожесточенная борьба, становится основным условием получения сверхдоходов в современной ситуации. Методы применяются самые различные: от прямого недопущения конкурентов на соответствующий рынок до перераспределения бюджетных средств.

Еще одной формой дохода от власти является коррупция. По данным Организации экономического сотрудничества и развития, потери мировой экономики от коррупции в год составляют от 500 млрд. до 1 трлн. дол., коррупция съедает 3-5% глобального ВВП. По последнему рейтингу «Транспаренси Интернешнл» («Международная прозрачность») Украина занимала 70-е место среди 85 стран, в которых рассчитывался индекс воспринимаемой коррупции. [10]

Главная причина высокого уровня коррупции, по мнению экспертов, находится в недостаточности проведения реформы экономического и политического сектора. Коррупция превратилась в массовый социальный феномен, который имеет политический, юридический, экономический и кадровый аспекты.

Корни коррупции лежат в сфере экономических интересов, которые реализуются через властные отношения. Поэтому одной или несколькими мерами снизить уровень и темпы развития коррупции не представляется возможным. Необходима комплексная и длительная работа в данном направлении.

В сфере мелкого и среднего предпринимательства, которая должна стать одной из главных сфер оживления и экономического подъема, той сферой, где создается массовый средний класс как основа политической, экономической и социальной стабильности государства, проблема коррупции крайне остра. Это подтвердили результаты социологического обследования «Проблемы развития малого бизнеса в Украине», проведенного Международной финансовой корпорацией в октябре 1997 года во Львове, Харькове, Днепропетровске и Виннице.

Руководители малых предприятий среди проблем, которые мешают развитию малого бизнеса, назвали высокие налоги (95%), множество налогов (82%), частые изменения в налоговой отчетности (70%) и в законодательстве (60%), большое количество нормативных требований (47%). Это значит, что весьма велик вес государственного вмешательства в сферу малого бизнеса, а, следовательно, определяющей в ней является не сам предприниматель или менеджер, а государственный чиновник. Интересы последнего весьма далеки от развития предпринимательства. Приватизация чиновничьих должностей и получение от этого дохода - вот главный интерес чиновника.

Косвенно об источниках коррупции говорят и такие результаты проведенного обследования.

В среднем на регистрацию предприятия тратят 277 грн. (курс был 1,97 грн./дол.) и 30 рабочих дней. Для получения лицензии предприниматель тратит 648 грн. и 35 рабочих дней.

Опрошенные предприятия несут большие затраты с множеством проверок: в среднем в год на предприятии было 78 проверок; руководитель полностью тратит для проверок 2 рабочие дня в неделю и 4200 грн., в которые входят штрафы, пени, потери от простоев.

Картину дополняют и следующие данные: предприятие могут проверять 100 различных органов, при этом 61 орган имеет право непосредственно влиять на деятельность предприятия, в том числе и закрывать счет, а 31 орган получает процент от штрафных санкций, примененных к фирме.

В такой ситуации предприниматель вынужден давать взятки, преподносить подарки, откупаться и благодарить. Основным источником для этих целей является сокрытие доходов: 44% предприятий не учитывают официально 30-50% своей прибыли, еще 26% прячут 51-90% прибыли. По экспертным данным, предприниматели платят чиновнику сумму, равную поступлениям в бюджеты разных уровней.

О средних размерах неофициальных платежей можно судить по данным Мирового банка, которые были подготовлены для его презентации в Киеве 19-20 июня 1998 г.: регистрация предприятия - 176 дол., каждый визит инспектора пожарной/санитарной службы - 42 дол., налогового инспектора - 87 дол., Аренда территории у государственного предприятия (кв. м/мес.) - 7 дол., регистрация экспорта (каждой партии товара) - 123 дол., импорта - 278 дол. и др.

Особой формой получения доходов от власти стали внебюджетные фонды, количество которых только за последние несколько лет возросло с 200 до 7148! В 1998

г. во внебюджетные фонды поступило более 10,9 млрд. грн., что равно почти 40% годового государственного бюджета, а в первом квартале 1999 г.- 2,6 млрд. грн. [11] Для сравнения: в Англии и Франции существует всего 3-4 внебюджетных фонда. Внебюджетные фонды хороши тем, что практически никто, кроме их создателей, не может контролировать расходование имеющихся в них средств. Главным распределителем и получателем здесь опять является чиновник, который присвоил право создавать внебюджетные фонды, собирать в них деньги под любым предлогом и распоряжаться ими в соответствии со своими частными эгоистическими интересами.

Для изменения сложившейся в стране ситуации представляется целесообразным комплекс целенаправленных мер, которые может осуществить только государство, имеющее политическую волю реальной работы в данном направлении. Важнейшими мерами могут быть: уменьшение и стабильность на 3-5 лет уровня и количества налогов; заявительный характер создания предпринимательских структур; резкое снижение количества проверяющих органов и проверок предпринимателей; установление порядка, когда все штрафы и пени идут в бюджет, но не проверяющему, а штрафы в крупных размерах могут налагаться только судом; повышение статуса государственного работника, в том числе выплату высокой зарплаты, а при нарушении статуса - увольнение без права занимать государственную должность когда-либо в будущем; ужесточение контроля за работой чиновников, связанных с запретительно-разрешительными функциями в сфере бизнеса; повышение ответственности за взяточничество как особо опасное социальное преступление; ликвидация внебюджетных фондов, которые сегодня никакому контролю со стороны общества не подвержены; разработка и принятие законодательства против коррупции, в котором должны быть отражены большинство из указанных мер; активизация проведения экономической реформы на рыночных началах; ускорение проведения административной реформы, посредством чего необходимо значительно сократить штат государственных служащих при повышении оплаты оставшейся части работников и их ответственности.

Литература:

1. Ницше Ф. Воля к власти: опыт переоценки всех ценностей.- М.-1994.- С.76, 77-78.
2. Бердяев Н.А. Судьба России. Самосознание.- Ростов н/Д.-1997.-с.245.
3. Гайдар Е. Государство и эволюция // Соч. в двух томах.- М.- 1997. -с.14.
4. Там же.- с.15-16.
5. См.: Задорожный Г.В., Иващенко П.А., Тютюнникова С.В. Экономическая безопасность и теневая экономика.- Харьков, 1999.-с.116-124.
6. Радаев В.В. Экономическая социология.- М.-1998.- с.322-323.
7. См.: Неклесса А.И. Постсовременный мир в новой системе координат/Восток. 1997.- №2. с.42.
8. Савченко П.В. Свободный человек как фактор экономического роста// Философия хозяйства. 1999.№4. с.134.
9. Турчинов А. Теневая опухоль государственного бюджета.// Голос Украины.— 1998.-12 сентября.-с.3.

10. Гребенчук Ю. Коррупция: Украина и мировой опыт// Финансовая консультация.-1999.—№45-48.-с.26.
11. Теневой бюджет - это общак // Бизнес.-1999.—№42.-с.11.

Н.В. Куркин, к.э.н., к.юр.н

Инновационный потенциал рыночной реструктуризации промышленных предприятий

Рыночная реструктуризация национальной экономики в числе основных задач предусматривает адаптацию промышленных предприятий к рынку. Корни причин замедления рыночного реформирования как раз и находятся в медленной коммерциализации деятельности субъектов хозяйствования.

Промышленные предприятия, в особенности те, что сменили форму собственности, должны сориентироваться в сложной экономической, правовой и социальной среде переходного периода, реструктурировать организацию и управление производством, условия производственно-хозяйственной деятельности, выявить и освоить свои рыночные сегменты, чтобы создать основу стабилизации и развития.

Существенными признаками структурных сдвигов в промышленности является количественный (как абсолютный, так и относительный) рост количества негосударственных предприятий и изменение межотраслевых пропорций. В Украине эти процессы проходят на фоне продолжающегося спада объемов производства. Особенности действующего хозяйственного механизма, низкий, особенно по мировым стандартам, уровень развития рыночной инфраструктуры, низкая качественная и ценовая конкурентоспособность продукции сдерживают реализацию потенциальных преимуществ негосударственной собственности, усложняют оптимизацию отраслевой структуры производства и видовой структуры произведенной продукции.

Анализ результатов работы промышленных предприятий подтверждает вывод о том, что в результате приватизационных процессов, которые создают основу рыночного реформирования, повышение эффективности производства пока что не произошло (не говоря уже об ожидаемом существенном). Такое положение свидетельствует о том, что рыночные механизмы активизации предпринимательства, в том числе и инновационного, не сформированы вследствие действия комплекса объективных и субъективных факторов, среди которых не последнюю роль играет неблагоприятный бизнес-климат.

Противоречивый процесс становления рыночного механизма национальной экономической системы характеризуется становление разнообразных экономических субъектов различных форм собственности, которые выбирают организационную форму хозяйствования в соответствии с формой собственности, внутренней структурой, размерами объекта собственности, целями и условиями производственно-хозяйственной деятельности с учетом комплекса условий внешней среды. Переходный период и условия рынка определяют и усиливают динамичность организационных форм, которые видоизменяются исходя из изменений собственности, внутренней и внешней среды, целей, сфер деятельности и пр.

Сложившиеся условия, в частности сложная конкурентная среда и необходимость обеспечения конкурентоспособности продукции не только с отечественными, но и с зарубежными аналогами, объективно обуславливают необходимость постановки коммерциализированными и государственными предприятиями стратегических задач постоянного инновационного развития. Однако организация инновационной деятельности предусматривает всестороннюю государственную поддержку даже в индустриально развитых странах, в особенности необходима такая поддержка в трансформационных условиях Украины.

Очевидна, что основными государственными инструментами, которые активизируют инновации в производстве, являются налоговая политика и политика банковского кредитования, которые создают на определенный период благоприятную среду для коммерциализации, а следовательно и оживления инновационной деятельности предприятий. Государству целесообразно принимать участие в финансировании приобретения информационных продуктов и продуктов интеллектуального труда за границей, что также можно осуществлять на коммерческих началах. Соответствующие подразделения национальной инфраструктуры поддержки инноваций, которые приобретают указанные продукты, могут проводить оперативную оценку целесообразности их применения в определенных видах производств, а в случае эффективного использования или внедрения принимать участие в распределении соответствующего дохода.

Таким образом улучшение бизнес-климата и оживление инвестиционного процесса на микроуровне прежде всего обусловлены активизацией завершения приватизационных процессов, с одной стороны, и изменением инструментария государственного регулирования предпринимательства, с другой. Эти два факторы взаимосвязанные и должны быть приведенные в действие реализацией стратегии стабилизации и экономического роста, содержание которой сводится к формированию в Украине научно-технологической модели экономического роста, где значительное место отведено созданию условий активизации малого и среднего бизнеса. При этом особые условия должны создаваться для малых форм организации высокотехнологических производств, инновационного бизнеса.

Такая направленность государственной политики получила последовательное отражение в последующих документах и материалах. В частности, в докладе В.П. Пустовойтенко «Стратегия экономического роста», сделанного на научной конференции «Углубление рыночных реформ и стратегия экономического развития Украины до 2010 года» речь идет о возможностях обеспечения эффективного проведения структурной перестройки, обновления производства, создания сильной конкурентоспособной экономики, которая развивается благодаря внедрению новейших технологий на основе включения в процессы глобализации.

В программе «Украина-2010» определены приоритеты научно-технического и инновационного развития, к числу которых отнесено:

- создание и внедрение новых энерго- и ресурсосберегающих технологий, развитие экологически чистой энергетики;

- развитие информационных коммуникаций и необходимого оснащения;

- производство отечественных информационных технологий (не менее чем 20 процентов потребностей внутреннего рынка);

создание и использование перспективных информационных и мехатронных технологий и систем связи;

разработка новых технологий, включая биотехнологии для сельского хозяйства и перерабатывающих отраслей, легкой и пищевой промышленности;

создание и внедрение новых материалов с высокими конкурентоспособными свойствами, в том числе и импортозамещающих;

высокотехнологические конкурентоспособные производства в самолетостроении, ракетно-космическом комплексе, судно- и автомобилестроении, а также в создании современных вооружений;

технологическое и техническое обновление базовых и перерабатывающих отраслей экономики страны.

Программа «Украина - 2010» учитывает необходимость аккумуляции инвестиционных средств и создания такого бизнеса-климата, который будет оказывать содействие их перемещению в производственную сферу и в особенности на реализацию инновационной политики государства как на макро-, так и на микроуровне. Она содержит разделы, в которых обозначены мероприятия по реализации направлений и решению задач инвестиционной стратегии; оздоровлению банковской системы, изменению бюджетной и налоговой политики, развитию финансового рынка и т.п..

Следует отметить, что научно-техническая деятельность в Украине по сформированному кадровому потенциалу и результатам научно-исследовательских работ занимает одно из ведущих мест в мире, но одновременно экономически мало эффективна. Для того, чтобы придать этой деятельности инновационный характер, сделать ее не только окупаемой, но и прибыльной, т.е. включить ее в систему рыночных отношений, необходимо изменить организационный механизм государственного финансирования НИОКР. Новая организационная система должна работать исходя из необходимости обеспечения эффективности развития промышленной собственности, поскольку именно экономическая эффективность - основной классификационный признак инновации. В основу организации инфраструктуры инновационной деятельности должны быть положены программно-целевой принцип управления и принцип достаточности финансирования для обеспечения эффективного достижения поставленных в конкретных программах целей.

Совершенствование и развитие национальной инфраструктуры инновационной деятельности предполагает обеспечение с помощью создания соответствующих институциональных структур. Такими новыми функциями являются: 1) вневедомственное изучение национальных приоритетов научно-технического развития и постановка инновационных целей для объектов научно-технической сферы, финансируемых из государственного бюджета; 2) формирование государственной контрактной системы, которая призвана выполнять роль организационно-управленческого звена, обеспечивающего эффективность инновационного инвестирования ограниченных ресурсов в приоритетные научно-технические программы и проекты.

Такое развитие организации системы финансирования не исключает финансирование соответствующих учреждений, а существенно дополняет его. Принципиальные преимущества программно-целевого финансирования по сравнению с ведомственным состоят в конкретной направленности управления на эффективный конечный

результат, способный найти платежеспособный спрос на национальном и международном рынках инновационных продуктов.

В процессе создания новых институциональных структур должны быть предусмотрены меры по предотвращению монополизации рынка государственных контрактов в научно-технологической сфере и тут очевидна целесообразность разделения функций определения инновационных приоритетов и целеполагания для объектов бюджетного финансирования научно-технической сферы, с одной стороны, и функций распределения бюджетного финансирования как на потребности приоритетных проектов, так и на реализацию ведомственных НИОКР.

Вместе с тем, исходя из ограниченности бюджетных средств, направляемых в инновационную сферу, а также для концентрации этих средств на наиболее значимых (оцениваемых по критерию вклада в научно-технологическое развитие национальной экономики) программах и проектах, представляется целесообразным ограничение круга финансируемых госбюджетом проблем с одновременным обеспечением завершения тех разрабатываемых приоритетных проектов, которые в наибольшей степени подготовлены к реализации в производстве.

В этой связи необходимо остановиться на выявлении тех недостатков, которые имеют место в процессе формирования целевых научно-технических программ. К их числу относятся: разобщенность этапов жизненного цикла создаваемых нововведений; недостаточная разработанность в большинстве программ этапа внедрения (т.е. именно инновационного элемента реализации этих программ); отсутствие единства концептуальных подходов к разработке нововведения со стратегическими задачами экономического развития национальной экономики и единой методологии социально-экономического обоснования целевых программ.

Перечисленные и другие недостатки в организационно-экономическом механизме формирования целевых научно-технических программ сформировали причины чрезвычайно низких темпов внедрения результатов этих программ в производство (доля проектов, которые внедряются, не превышает 6,5% от их общего количества в среднем за год) и практически незаметного влияния такого внедрения на характер экономических процессов и формирование научно-технологической модели экономического роста. По имеющимся данным такое влияние на прибыльность промышленности в 1998 и 1999 гг. не превышало соответственно 0,02 и 0,04%. При этом анализ опыта внедрения приоритетных разработок в Украине показывает экономическую эффективность, вдвое превышающую эффективность реализации других технологических программ.

Правительство считает необходимым уже с 2000 г. формировать инвестируемые бюджетом программы в соответствии с целевым назначением, обеспечивая при этом их реализацию необходимыми ресурсами. Таким образом, изменение институциональной составляющей инфраструктуры инновационной деятельности, рационализация финансирования и расширение возможностей контроля за движением инвестируемых средств в связи с ограничением круга проблем повлекут за собой изменение структуры технологических разработок в направлении повышения доли ресурсо- и энергосберегающих технологий, биотехнологий, информационных технологий и уменьшения доли тех технологий, которые не связаны с инновационным развитием национальной экономики (см. табл. I).

Таблица 1.

Ожидаемые изменения в структуре прогрессивных технологий в 2000 г.

Виды технологий	Годы		
	1997-1998	1999	2000
Ресурсосберегающие технологии	29,4	29,1	30,0
Биотехнологии	12,3	10,1	12,5
Информационные технологии	4,3	4,5	6,5
Другие технологии	54,0	56,3	31,0

Предполагается, что благодаря этим мерам - концентрации научно-технических программ и проектов и их финансирования в сочетании с предотвращением монополизации государственных контрактов в научно-технической сфере - будет ускорена их реализация и существенно возрастет их роль в обеспечении экономического роста национальной экономики.

Наряду с изменением подхода к совершенствованию механизма государственного регулирования экономических процессов, обязательным условием инвестиционного оживления является формирование платежеспособного спроса и направленности рыночной реструктуризации общественного производства соответственно его структуре. Это сложный процесс, основы которого, опять таки лежат в государственной экономической политике. Платежеспособный спрос субъектов хозяйствования ограничен теми же финансовыми ресурсами, которые у них отсутствуют, разрывом процессов товарного и денежного обращения в экономике. В формировании совокупного спроса, в особенности на продукцию высокотехнологических производств, определенную роль должно сыграть государство путем размещения госзаказов на продукцию тех предприятий, деятельность которых определяет общие направления роста национальной экономики. А население, на потребности которого как раз и должна быть, в первую очередь, ориентирована рыночная реструктуризация общественного производства, находится на грани обнищания, вследствие хронических невыплат всех форм доходов, а также искусственного занижения стоимости рабочей силы и низкого уровня социальных выплат, неадекватных фонду жизненных средств членов общества.

Наряду с рассмотренными выше направлениями создания рыночных форм обслуживания инновационных процессов, предусматривающих устранение недостатков существующей организационной структуры, государство должно выступить инициатором организации эквивалентного обмена инновациями и формирования соответствующего национального рынка с выходом на международные рынки инноваций.

Рассмотренные направления механизма инновационной деятельности рыночного типа создают основу рынка интеллектуальных продуктов, инноваций и информации, необходимость формирования которого для обеспечения экономического суверенитета и развития страны очевидна. При государственной поддержке предприятия - инновационные лидеры должны стать субъектами этого рынка.

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел 1. Экономическая теория и история экономической мысли 3

В.В. Александров, к.э.н., В.Ф. Пуртов, к.э.н., Ли Цзиньбо 3

Особенности государственного регулирования инновационных
процессов в переходный период

С.И. Архипереев, к. э. н., Е.И. Струков 9

Институционализация рыночной экономики:
взаимосвязь социального и экономического

О.В. Бервено 15

Человеческий капитал: содержание и оценка состояния
в трансформационной экономике

Н.В. Бондаренко, к.э.н. 20

Потенциал развития рыночных отношений

А.А. Гайворонский 24

Конкуренция как фактор структурных преобразований в экономике

О.В. Глущенко 29

Экономическая свобода в социально ориентированном обществе

М.В. Гордон 32

Государство и рынок в социальном рыночном хозяйстве Украины

Е.А. Грищенко, к.э.н. 37

Механизм функционирования рынка жилья

Т.Н. Гродецкая 42

Формирование и классификация личных потребностей
в переходной экономике

Г.В. Задорожный, д.э.н., Абу-Салим Таир 48

Эффективность хозяйствования как социальная мера
реализации разделенно-совместных отношений

А.И. Егоров 54

Предпосылки и приоритеты формирования эффективной
социальной политики украинского государства

П.О. Иващенко, к.е.н. 57

Теоретично-економічна основа дослідження економічної
безпеки суб'єктів суспільного виробництва

А.И. Кубах, проф., Л. В. Засядьков 61

Антимонопольная политика как основа формирования конкурентных отношений в Украине

В.В. Красников 64

Метаекономічне трактування політeкономії Сисмонді:
сучасний погляд і визначення наукової позиції

<i>А.С. Куланхин</i>	67
Проблемы развития хозяйственной мотивации на предприятиях с государственной долей собственности	
<i>Н.Г. Кусакина, к.э.н.</i>	71
Роль институтов в период трансформации	
<i>В.Е. Лазаренко, к.э.н.</i>	73
Социальные приоритеты политики занятости на рынке квалифицированного труда Украины: внешнеэкономические аспекты	
<i>О.С. Марченко, к.э.н.</i>	80
Экономическая функция государства и фирма в переходной экономике	
<i>В.В. Морозюк</i>	85
Теоретические основы акционирования в условиях рыночной трансформации	
<i>Т.К. Мосейчук</i>	89
Особенности макроэкономической стабилизации в переходной экономике Украины	
<i>Т.А. Непокупна</i>	92
Теоретичні аспекти дослідження соціального ринкового господарства	
<i>О.В. Носова, к.э.н.</i>	98
Институциональная трансформация: движение капиталов в России и Украине	
<i>Н.В. Оленцевич, к.э.н., Н.М. Пудрик</i>	102
Инвестиционный процесс как фактор становления социального рыночного хозяйства	
<i>И.Г. Охременко</i>	108
Западные экономисты о малом бизнесе и условия его становления в Украине	
<i>Я. Радченко</i>	114
Переходная экономика: в поисках приоритетов	
<i>И.В. Семеняк, д.э.н., О.В. Болотная</i>	118
Актуальные положения классической теории рыночных отношений	
<i>Г.Д. Тарасенко, д.э.н., В.В. Миусская</i>	126
Социально-экономическая политика и роль государства в создании основ социального рыночного хозяйства в Украине	
<i>В.В. Усачева</i>	134
Специфика социально ориентированной корпоративной культуры	
<i>А.В. Шалаев</i>	141
Вопросы воспроизводства рабочей силы как актуальная проблема развития теории воспроизводства общественного капитала	
<i>Л.І. Яковенко, к.е.н.,</i>	146
Теоретичні основи дослідження ролі держави в сучасній економіці	
<i>В.В. Довбня</i>	152
Проблемы и противоречия социально-трудовых отношений в переходной экономике Украины	
<i>Ли Хай Линь</i>	157
Бедность в постиндустриальном мире	

<i>Е.А. Самарская</i>	161
Поведение потребителей, его значение в экономической жизни общества	
<i>Нгуен Вьен Хоа</i>	157
Структура и изменение занятости населения во Вьетнаме в переходный период	

Раздел 2. Организация управления, планирования и регулирование экономики.....174

<i>В.С. Ключко, д.э.н., В.Д. Крук, к.э.н.</i>	174
Научно-методическое обоснование унификации и стандартизации учета в управлении издержками производства	
<i>В.В. Липов</i>	177
Зарубежный опыт применения альтернативных систем материального вознаграждения	
<i>О.И. Савченко, к.э.н.</i>	183
Совершенствование оплаты труда в системе управления производственно-хозяйственными подразделениями	
<i>И.В. Семеняк И.В., д.э.н., А.Г. Шатровский, к.биол.н.</i>	186
Методологический принцип системности в современной теории маркетинга	
<i>Р.И. Хачерашвили</i>	189
Средства коммуникативной политики предприятия	

Раздел 3. Финансы, денежное обращение и кредит.Банковское дело

<i>О.В. Бондаренко</i>	192
Зарубежный опыт использования налогообложения в управлении экономикой	
<i>Р.А. Гриценко</i>	195
Защита интересов вкладчиков коммерческих банков как функция центрального банка	
<i>Г.В. Задорожный, д.э.н., Н.Э. Хомякова</i>	200
Статистический анализ динамики результатов финансовой деятельности предприятия	
<i>Т.В. Заруцкая, к.э.н., Лю Ли</i>	206
Финансовое планирование деятельности предприятия в условиях нестационарного рынка	
<i>О.Н. Кадацкая</i>	213
Влияние бюджетного дефицита и государственного долга на экономическое развитие страны	
<i>Н.А.Кизим, к.э.н., Чанг Хонгвен</i>	218
Управление формированием ресурсов коммерческого банка	
<i>О.Л. Кулькова, А.Н. Коломиец, к.э.н.</i>	221
Небанковские кредитные институты в механизме инвестирования в переходной экономике	
<i>С.В. Липилина</i>	228
Саморегулирующиеся организации на рынке ценных бумаг	
<i>Л.В. Масюк</i>	230
Фінансово-виробничі групи та необхідність їх створення в Україні	

<i>О.А. Полуцыганов</i>	234
Показатели, характеризующие налоговую систему Украины	
<i>Н.І. Приходько</i>	238
Оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні	
<i>А.А. Проценко</i>	242
Совершенствование стратегии управления деятельностью коммерческих банков Украины	
<i>Е.П. Соболева, к.э.н., О.В.Юрченко</i>	244
Валютный курс и валютное регулирование как факторы	
социально-экономического развития в трансформационной экономике Украины	
<i>Г.Д. Тарасенко, д.э.н., Е.Н. Попова</i>	250
Проблемы совершенствования налоговой системы	
<i>Е.Е. Юрченко</i>	254
Денежно-кредитная политика государства: цели и методы ее проведения	
<i>В.И. Артемов, к.т.н.</i>	259
Об активизации воспроизводственной функции амортизационного фонда	
<i>Ю.Я. Кроль</i>	268
Методологічний підхід щодо вибору альтернатив і прийняття інвестиційних рішень	
Раздел 4. Экономико-математическое моделирование	273
<i>В.А. Гончарова</i>	273
Методика измерения процессов теневой экономики	
<i>В.А. Забродский, д. э.н., Е.Ю. Кононова</i>	276
Моделирование социально-экономического развития страны	
<i>Д.В. Лесниченко, А.В. Семенько</i>	283
Экономическая власть и теневые доходы	
<i>Н.В. Куркин, к.э.н., к.юр.н</i>	287
Инновационный потенциал рыночной реструктуризации промышленных предприятий	

Вісник Харківського національного університету
ім. В.Н. Каразіна

Економічна серія

№ 468

Українською та російською мовами

Відповідальний редактор Г.В. Задорожний

Літературний редактор Н.І. Галуза

Відповідальний за випуск О.Г. Штрассер

Підписано до друку 27.04.2000
Формат 70x108/16. Папір друк.
Умовно друк. арк.22,12.Обл.вид.арк.23,42
Тираж 500 прим.Зам. №35/2000

9-00

Надруковано РІЗО Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна
ХНУ.61077, Харків. пл. Свободи,4.РІЗО ХНУ