

Матеріали міжнародної наукової конференції

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ІНСТИТУТУ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
імені ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
МІЖНАРОДНИЙ ЦЕНТР ПЕРСПЕКТИВНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ
ФОНД ФРІДРІХА ЕБЕРТА, БЮРО КИЇВ

Київський
Національний
Університет
імені
Тараса
Шевченка

Інститут міжнародних відносин ...

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
«Ринкові реформи та економічний розвиток перехідних
суспільств: приклад України»

м.Київ, 20-21 листопада 1997 року

Матеріали міжнародної наукової
конференції «Ринкові реформи та економічний
розвиток перехідних суспільств: приклад
України»
Редакційна колегія, поданих на міжнародну наукову конференцію
«Ринкові реформи та економічний розвиток перехідних суспільств»,
20-21 листопада 1997 року

1. д.е.н., проф. Філіпенко А.С., завідувач кафедри міжнародних
економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського
національного університету імені Тараса Шевченка

2. д.е.н., проф. Будкін В.С., зав.відділом Інституту світової економіки НАН
України

3. д.е.н., проф. Кредсов А.І., завідувач кафедри управління
зовнішньо-економічною діяльністю Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

4. д.е.н., проф. Грушко В.І., кафедра фінансів, грошового обігу та кредиту
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

5. Канівська В.Т., директор Міжнародного центру перспективних
досліджень

6. Кияк А.Т., аспірант, кафедра міжнародних економічних відносин
Інституту міжнародних відносин Київського національного університету
імені Тараса Шевченка, відповідальний секретар редколегії



A 98 - 08374

Прохорова М.

*Інститут міжнародних відносин
Аспірантка кафедри міжнародних
економічних відносин*

Економіка і охорона навколишнього середовища США

Сучасна соціально-екологічна ситуація характеризується надзвичайною напруженістю. Людська діяльність, що спрямована на освоєння природи, спричинила деградаційні зміни природного середовища проживання цілих народів і справляє дедалі більший негативний вплив на всі аспекти життєдіяльності людини.

Бурхливий розвиток важкої індустрії, обробної промисловості, машинобудування та інших промислово-забруднюючих галузей в другій половині ХХ ст. наклали свій відбиток на екологію США.

Вихлопні гази автомобілів, викиди в атмосферу підприємствами промисловості шкідливих сполук свинцю, нітритів, вуглекислого газу спричиняють утворення в повітрі смогу, що перешкоджає нормальному теплообміну, проникненню

сонячного проміння. Це явище спостерігається в деяких місцях і особливо характерне для Нью-Йорка.

Для США особливо характерна нестача питної води, що йде на потреби промисловості. Якщо в 1900 році лише 6% прісної води йшло на промислове виробництво, то в 1960 р. — 27%, в 1980 р. — 50%. Передбачається, що в 2000 році на потреби промисловості буде йти 65% ваги (1600 куб. км), з яких 600 піде на охолодження теплових і атомних електростанцій. Скид теплої води призведе до нагрівання внутрішніх водойм і збриженних морських вод, що в свою чергу, стане причиною збіднення і зміни фауни.

США займають провідне місце по ерозії ґрунтів. Освоєння західних земель призвело до того, що 56 млн. га від Аппалач до Скелястих гір перетворилися на «пилову кашу». Водна та вітрова ерозія в США знесла 45 млн. га ґрунту (з них 20 млн. га — орні землі). При змиві гумусового шару на 50—75% врожай падає в 2—4 рази, що зразу відбивається на економіці. Тому постає необхідність якісних змін в природокористуванні.

Адміністрацією США була проголошена широка програма розвитку науки і техніки, результатом якої стало підписання документу «Технологія для зростання американської економіки: новий напрям для побудови економічної могутності», в якому були сформульовані основні цілі науково-технічної політики. Основне — забезпечити довгострокове зростання американської економіки, яке супроводжується виникненням нових робочих місць, а також захистом навколишнього середовища. Адже, у вирішенні цієї проблеми вирішальну роль відіграватиме саме наука.

Місцеві організації рішуче виступають проти промислових підприємств і фірм, що порушують закони в галузі екології, використовуючи екологічно нечисту, забруднюючу технологію, і тим самим примушують їх дотримуватися екологічних норм. Тому серед бізнесменів можна почути висловлювання про те, що 90-ті роки для бізнеса пройдуть під лозунгом боротьби за збереження оточуючого середовища.

Згідно з дослідженнями інституту світових ресурсів (Вашингтон), американські компанії інтенсивно використовують ресурсозберігаючі та природоохоронні технології, вважаючи, що забруднення навколишнього середовища є для них марнотратним. Вони переконалися: ефективніше використання природних ресурсів і переробка відходів виробництва дозволяють добиватися значної економії коштів, а продукція, що виготовляється в такий спосіб, стає конкурентноспроможною і привабливішою для споживача. Керуючись у своїй діяльності

концепцією «витрати на запобігання забруднення», широко застосовуючи природозберігаючу технологію та виробляючи екологічно чисту продукцію, велика американська компанія «Міннесота майнінг енд мануфактурінг компанії» з 1975 по 1990 р. заощадила 500 млн. доларів. Тільки за 1992 р., завдяки організації виробництва нової безкадмієвої батареїки, частка продажів цієї компанії на ринку зростає з 4 до 15%. У тому ж році компанія «Нью Інгленд електрик» у результаті застосування енергозберігаючих технологічних нововведень майже на $\frac{1}{3}$ зменшила витрати електроенергії. Компанія «Сіба-гейджи», технологічно вдосконаливши виробництво розчинної присадки, одночасно на 30% збільшила потужність основної стадії процесу і на 4,5 тис. тон — обсяг зеконюмленої сірки. При цьому, за даними американського Агентства по охороні навколишнього середовища, у 54% вибірково опитаних фірм, які інвестують свій капітал у зниження відходів у виробничому циклі, витрати окупалися протягом року, а у 21% — у строк від 1 до 2 років.

Захист навколишнього середовища — це надійне пересування капіталу. Згідно даних Бюро по оцінці технології Конгресу США, одне тільки знезараження місць надфондових токсичних відходів в країні може коштувати в середньому 500 млрд. доларів. Американські компанії щомісячно витрачають більше 80 млрд. доларів на виконання правил з охорони навколишнього середовища, що складає 1,3—1,5% ВВП країни. На скорочення виробництва етилованого бензину в США нафтопереробні підприємства витрачають біля 3,6 млрд. доларів, але прибуток від цього скорочення перевищує 50 млрд. доларів.

Корпорації Америки втратили за останні 20 років 850 млрд. доларів на ліквідацію наслідків забруднення середовища, тільки в 1990 році — 72 млрд. доларів, тому підприємці розуміють, що попередження хвороби коштує дешевше, ніж її лікування, тому починають оцінювати свої інвестиції шляхом підрахунку їх впливу на розміри майбутніх необхідних вкладень. В 1992 р. сума вкладених в США коштів, яка розрахована на основі соціальних підходів, склала 450 млрд. доларів.

В США 6300 акрів землі в Південній Каліфорнії виділено для «Зони розвитку ринку перероблених матеріалів». Виробництва, які розміщуються на цій території, мають особливі податкові пільги, отримують кредити за низькими відсотками та технічну допомогу, користуються отриманими відсотків всього роду та мають звільнення від багатьох обкладень.

Фірма «Макдоналдс», яка щорічно виробляє сотні мільйонів фунтів відходів з пластику, виявилася ведучою в галузі їх переробки і прагне до лідерства серед американських компаній в справі екологічної освіти. Фірма 3М інвестує капітал в контроль за забрудненням на своєму виробництві, а «Пасифік гез енд електрик» розробляє з екологічними групами спільні проекти. Промислові корпорації і підприємства в цілях створення кращого іміджу прагнуть до участі в екологічних організаціях, входять до їх правління, а також фінансують їх діяльність. Наприклад, «Сьєрра-клуб», Національна спілка імені Одюбона, Спілка захисту дикої природи отримують фінансову допомогу від крупних промислових корпорацій «Арко», «Дженерал електрик», «Дюпон де Немур», «Морган гарант траст», «Кока-Кола» та інших. Причому її розмір з року в рік збільшується. Національна спілка імені Одюбона в 1986 р. отримала 150 тис. дол., а в 1989 — вже 1 млн. дол.

Дійсно, фірми, що користуються репутацією екологічно чистих виробництв, мають більше шансів залучити висококваліфіковану робочу силу, зацікавити потенційних інвесторів. Разом з тим для зміцнення своїх позицій на ринку підприємці дедалі більше уваги приділяють випуску екологічно безпечної продукції, яка має бути конкурентноспроможною і за якістю, і за ціною.

Отже, американські компанії, які турбуються про навколишнє середовище, мають такі переваги:

1. Зниження матеріальних витрат завдяки раціональному використанню сировини і використанню вторинної сировини.
2. Зниження енергоємності виробництва, економія на освітленні та опаленні.
3. Відсутність непередбачених витрат на оплату страхових послів.
4. Залучення високоосвіченого, кваліфікованого персоналу.
5. Надійне вкладання капіталу в перспективні прибуткові сфери.
6. Одержання прибутку від продажу екологічної продукції та надання екологічних послуг.
7. Зміцнення репутації фірми-виробника, розширення можливостей для реклами товарів і послуг на ринку завдяки «зеленому» маркетингу.
8. Краща інтеграція з місцевим співтовариством.

З цього можна зробити висновок, що охорона навколишнього середовища сприяє процвітанню бізнесу, розширенню виробництва, підвищенню конкурентноспроможності країни.

До цього всього ще можна додати, що в ділових співтовариствах США з'явився новий консорціум, який мусить допомогти американським компаніям проникнути на світовий ринок з засобами захисту навколишнього середовища, товарообіг яких на середину десятиліття (95—96 рр.) склав 400 млрд. доларів. Гранд Фурьє — один з керівників консорціуму, говорить, що нова організація буде також допомагати американським компаніям добиватися фінансування з боку міжнародних організацій таких, як Міжнародна фінансова корпорація, структура Всесвітнього банку, що займається приватним сектором, і Банк міжамериканського розвитку. Таке фінансування може допомогти дрібним і середнім компаніям в конкурентній боротьбі з фірмами Японії і Німеччини, що традиційно отримують велику допомогу від уряду. Біля 10 компаній-учасників консорціуму входять в список 500 найкрупніших компаній. Мета їх членства в тому, щоб допомогти здійснити перехід від досліджень у військовій сфері до розробок нових технологій захисту оточуючого середовища.

Отже, в США дедалі більшого практичного втілення набуває екологічно орієнтована стратегія економічного зростання. Це є єдиним перспективним напрямком досягнення сталого розвитку економіки і прогресу.

Шаповалова М.М.

Міністерство фінансів України

Бюджетная политика Украины

Роль государства в управлении экономикой переходного периода значительно отличается от его роли в управлении плановой экономикой и требует пересмотра концепции политики построения государственных финансов.

Бюджет, как инструмент финансирования государственных расходов, не в состоянии справиться с унаследованными многочисленными программами по поддержке народного хозяйства и социальной защите населения, не ущемляя интересы развивающегося частного сектора. В результате, высокое налоговое давление порождает тенденцию к развитию «теневой» экономики, число участников которой растет, объем производства в реальном секторе официальной части экономики падает, уменьшается налоговая база и объем налогов поступлений.

На фоне снижения объемов налоговых поступлений возникает задолженность государства по обслуживанию внешнего

долга и бюджетных организаций по выплате заработной платы, социальных пособий и пенсий, коммунальных платежей и др. Поддерживать финансирование государственных расходов в сложившихся объемах возможно лишь за счет увеличения денежной эмиссии либо осуществления значительных заимствований.

Увеличение денежной эмиссии и направление ее на покрытие бюджетного дефицита содержит в себе два отрицательных момента. Во-первых, эмиссия сама по себе является фактором инфляционным и дестабилизирующим цены на внутреннем рынке товаров и услуг, если она была использована государством для погашения внутренней задолженности, либо фактором дестабилизирующим валютный рынок, если она была использована государством для погашения внутренней задолженности, либо фактором дестабилизирующим валютный рынок, если она была использована государством для погашения внутренней задолженности, либо фактором дестабилизирующим валютный рынок, если она была использована на закупку валюты для погашения государственного внешнего долга. Во-вторых, перераспределение денег в пользу государственного бюджета ограничивает возможности банковской системы в кредитовании остальной части экономики, в том числе частного сектора, который является базой для экономического роста государства. Таким образом мы как бы «рубим сук на котором сидим».

Наращивание внешнего долга для стран с переходной экономикой повышает его зависимость от внешнего мира, от значительных колебаний курсов валют на международных финансовых рынках. В то же время, рост государственного долга является сигналом для внешнего мира о финансовой нестабильности в государстве, что ведет к снижению его рейтинга и удорожанию займов, либо в случае возникновения недоверия к кредитоспособности государства — резкому и значительному бегству капитала, влекущему за собой экономические кризисы. Существуют различные оценки уровня безопасности внешнего государственного долга. Одним из условий членства в Европейском Монетарном Союзе является уровень государственного долга, который не должен превышать 60% от ВВП.

Украина столкнулась с полным набором перечисленных проблем государства переходной экономики. Первые четыре года независимости были знамениты высоким уровнем инфляции и девальвации национальной валюты, вызванными частичной отменой централизованного регулирования цен и постоянным впрыскиванием в экономику эмиссионных допингов. Недостающие бюджету средства щедро покрывались

прямыми вливаниями и кредитами из все еще по сути своей государственной банковской системы.

Структура финансирования бюджетного дефицита в % к общей сумме финансирования.

Структура финансирования бюджетного дефицита (%)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
	ожидаемое						
Кредиты банковской системы	100	100	100	100	78.8	32.3	0.0
Внутренние займы на рынке ОВДП	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	37.8	82.2
Внешние займы	0.0	0.0	0.0	0.0	21.2	29.9	17.8

В 1995 году Украина стала привлекать для финансирования бюджетного дефицита средства международных финансовых организаций, что позволило частично снизить уровень внутренних заимствований в банковской системе, инфляции, подкрепить валютные резервы НБУ и остановить резкую девальвацию курса национальной валюты. Однако средства бюджета были недостаточны для финансирования всех государственных программ, рос так называемый «скрытый дефицит», а по сути своей росли государственные долги.

В 1995 году это были в основном несвоевременные погашения и наращивание внешних долгов, а также долгов бюджетных организаций за использованные энергоресурсы.

Уровень доходов, расходов и бюджетного дефицита в % к ВВП

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Доходы	25.2	24.4	33.5	35.6	30.7	28.6	29.9
Расходы	32.7	38.2	38.6	44.9	37.4	33.5	34.4
Дефицит	7.5	13.4	5.1	9.3	6.7	4.9	4.6

В 1996 году на фоне продолжающегося финансового кризиса, росли «недоимки» в бюджет, а вместе с ними росли долги государства, теперь уже в основном по заработной плате и социальным выплатам, и за использованные энергоресурсы. Поиск ресурсов для финансирования «скрытого дефицита» стал проблемой номер один. Поэтому в 1996 году впервые государство обратилось к внутренним займам на рынке ОВДП. Кроме этого были значительно расширены

внешние займы у международных финансовых организаций, что в итоге позволило снизить уровень эмиссионных ресурсов в структуре финансирования бюджетного дефицита.

Однако и этих средств не хватало для финансирования государственных расходов в полном объеме. Продолжали расти задолженности бюджета по основным видам расходов. В условиях недостатка бюджетных средств бюджетные организации занялись поисками нетрадиционных форм финансирования своей деятельности, в результате чего многие операции по финансированию бюджетных расходов стали производиться в форме так называемых «взаимозачетов», а между бюджетами разных уровней в форме «взаиморасчетов».

В самом начале, возникновение «новых» форм бюджетного финансирования позволило частично разрешить проблему с одной стороны — товарного погашения долгов — «недоимок» по платежам в бюджет, с другой — обеспечения бюджетных

организаций необходимыми ресурсами. Но изначально был подорван сам принцип рыночной экономики, строящейся на конкуренции и товарно-денежных отношениях. Бюджетные, по сути финансовые отношения между субъектами экономической деятельности, были заменены чуждыми рыночной экономике «бартерными» отношениями, исключающими само понятие денег и конкуренции.

Из-за безисходности, бюджетные организации вынуждены «спасать» низко rentабельные, экономически неэффективные предприятия, являющиеся должниками перед бюджетом, продукция которых пользуется низким спросом на рынке товаров и услуг. Последние же получают своеобразное освобождение от уплаты налогов в бюджет и «на все согласный» рынок сбыта своей продукции. К сожалению эта, первоначально казавшаяся благой, тенденция породила множество последователей. Она стала развиваться как раковая опухоль, заражая бюджетную сферу и поражая ее здоровые участки.

Бюджет 1997 года предусматривал положить начало погашению бюджетных долгов, поэтому в Законе в бюджете на 1997 год были предусмотрены 1,9 млрд. грн. на финансирование задолженности по заработной плате и социальным выплатам. Значительная задержка с временем принятия Закона о бюджете на 1997 год обострила проблемы «недоимок», «взаимозачетов», бюджетных долгов. В результате после его принятия, согласованные с Международным валютным фондом показатели бюджетного дефицита на конец августа и сентября были превышены.

Обязательства государства по своевременному финансированию текущей заработной платы и социальных выплат, погашению образовавшейся задолженности по заработной плате бюджетных организаций и социальным пособиям, своевременному обслуживанию государственного внутреннего и внешнего долгов могут быть реализованы исключительно в форме «живых» денег, которых в условиях «взаимозачетов» становится все меньше. На помощь приходит инструмент наращивания заимствования на внутреннем и внешнем рынках.

В настоящее время уровень государственного внешнего долга Украины не дотягивает до порога повышенного риска. Однако при неизменной бюджетной политике — наращивание государственного долга будет происходить ускоренными темпами и к 2000 году может достигнуть критической точки. Одалживание средств на внешнем рынке станет более дорогим, кратковременным и нестабильным. Очевидно, что решение внутренних проблем за счет внешних заимствований не может и не должно восприниматься, как долгосрочная государственная политика.

Правительственные расходы должны служить одновременно многим целям, лишь одной из которых является экономический рост. Состав их поддается экономическому анализу, однако оценка выгод и затрат является сложной. В течение переходного периода в Украине уменьшился уровень субсидий предприятиям и потребителям, помощь промышленности, сельскому хозяйству, строительству и другим секторам экономики. Однако уровень их в настоящее время остается достаточно высоким. Значительный вред бюджету наносит предоставление различных «льгот» и освобождений от уплаты налогов в бюджет. Все «льготы» и субсидии должны быть отражены в бюджете. Их «прозрачность» позволит политикам и общественности оценить их истинную стоимость, облегчит управление расходами и обеспечение макроэкономической стабилизации.

Дорош Н.

*докторант Київського університету
ім. Тараса Шевченка*

Податкова система України і податковий облік

Аналіз податкової системи України свідчить, що вона носить яскраво виражений фіскальний характер, стимулює затратні

методи виробничо-комерційної діяльності підприємств, стримує економічний розвиток країни. У законах слабо відображена роль регіонів, дуже великий перелік стягуємих податків. Суттєвим недоліком податкового законодавства є його нестабільність: часто вносяться зміни в правила стягнення податків, відмінюються або вносяться нові пільги.

В сучасних умовах в Україні виникла необхідність в рішенні питань податкової стабілізації, створенні адекватної ефективної податкової системи. Її розробка повинна здійснюватися на основі вивчення податкового законодавства різних країн, класифікації податків, методів обліку і контролю податкових надходжень, способів аналізу впливу податків на фінансові показники підприємств.

Одним із основних, що формують бюджет податків, є податок на додану вартість. Згідно Закону України «Про податок на додану вартість» від 19 квітня 1997 року в Україні затверджені: 20% основна ставка податку на додану вартість та 0% пільгова ставка. За 0% пільговою ставкою оподатковуються: експорт товарів; поставки для заправлення або постачання морських (океанських) та повітряних суден, що здійснюють свою діяльність за межами України; поставки для заправлення (дозаправлення) та постачання космічних кораблів, а також супутників. Нульова ставка передбачає не тільки звільнення від ПДВ, а й повернення податку на додану вартість, сплаченого постачальником, і тому є найкращою за умов оподаткування.

Звільняються від оподаткування операції з: продажу вітчизняних продуктів дитячого харчування; продажу періодичних видань, книжок, учнівських зошитів, підручників та навчальних посібників вітчизняного виробництва; надання послуг з охорони здоров'я; продажу лікарських засобів та виробів медичного призначення, в тому числі надання послуг з такого продажу аптечними установами; надання послуг з перевезення пасажирів міським і приміським пасажирським транспортом та автомобільним транспортом у межах району; надання послуг з вищої, середньої, професійно-технічної та початкової освіти, закладами освіти, які мають спеціальний дозвіл (ліцензію) та інші.

Порівняльний аналіз свідчить, що в Україні застосовується досить висока основна ставка податку на додану вартість, це підтверджує практика розвинутих зарубіжних країн. Так, у Франції існує основна ставка податку на додану вартість — 18,6% і знижена — 5,5%. В Італії їх п'ять: пільгова — 4% застосовується до експорту товарів і послуг. За пільговою 4%

ставкою оподатковуються предмети першої життєвої необхідності (хліб, молоко та інші продукти харчування, а також газети і журнали). Основна ставка 9% використовується для широкого кола промислових товарів (виробів). Продукти та спиртні напої, які продаються через ресторани, а також бензин і нафтопродукти оподатковуються за ставкою 19%. Найвища ставка застосовується до предметів розкоші (хутро, ювелірні вироби, спортивні автомашини).¹

Податкова політика України відзначається фіскальною направленістю швидкого поповнення державного бюджету. Так, згідно нових умов податком на додану вартість оподатковуються операції відвантаження готової продукції, товарів, інших матеріальних цінностей, передачі нематеріальних активів, виконання робіт, послуг, в оплату за які коштів від покупця на дату відвантаження (передачі, виконання) підприємство не одержало, а також у випадках одержання готівкових коштів за товари і послуги. Оподатковуються також зарахування на рахунок підприємства в установах банків кошти від покупців (замовників) в оплату продукції, товарів, інших матеріальних цінностей, нематеріальних активів, робіт, послуг, що підлягають відвантаженню (передачі, виконанню).

Такий порядок оподаткування призведе до збільшення неплатежів по податку на додану вартість та зростання підприємств «тіньової економіки». Як відомо, надходження до бюджету не адекватні збільшенню податкового тиску на платника податку, якщо рівень податків перевищує певну величину (40—50%), то їх надходження до бюджету починають зменшуватись. У США в умовах високого дефіциту державного бюджету була застосована специфічна модель економічної політики під назвою «рейгономіка». Суть її полягала в тому, що Р. Рейган з метою забезпечення зростання бюджетних надходжень не підвищує рівень оподаткування, а навпаки його знизив. Нова модель податкової політики була потім застосована урядами більшості країн Заходу.

Нова система оподаткування податком на додану вартість значно ускладнює порядок ведення бухгалтерського обліку та збільшує його трудомісткість. Так, наприклад, підприємства зобов'язані сплачувати податок на додану вартість з операцій по «передоплаті» продукції (робіт, послуг), при цьому будь-які зміни в умовах здійснення операцій потребуватимуть корегування проведених платежів по податку.

¹ Мерещякова О. В. Налоговые системы развитых стран мира (Справочник) М.: Фонд «Правовая культура» — 1995. — с. 155

Новий порядок оподаткування податком на додану вартість в Україні не відзначається соціальною орієнтацією. Так, у сучасних умовах низької заробітної плати основної маси населення, постійної затримки її виплати, ставка податку на додану вартість на предмети першої необхідності, зокрема продукти харчування, встановлена на рівні 20%, тоді як європейські країни застосовують певні пільгові ставки. Отже, удосконалення системи оподаткування в Україні повинно збільшуватись шляхом надання їй більшої гнучкості та зменшення ставок оподаткування.

В Україні існувала гнучка система оподаткування по податку на прибуток підприємства: 15%—30% — основна ставка, 45%, 60%. Згідно Закону України від 22 травня 1997 року «Про внесення змін до закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» вводиться основна 30% ставка податку на прибуток підприємства, який визначається шляхом зменшення суми валового доходу за підзвітний період на суму валових витрат податкоплатника і на суму амортизаційних відрахувань.

У законі передбачено, що від податку на прибуток звільнені неприбуткові підприємства, зокрема, органи державної влади, що фінансуються із відповідних бюджетів, благодійні організації і фонди, пенсійні фонди, релігійні організації. Прибуток підприємств, одержаний від реалізації на митній території спеціальних дитячих продуктів власного виробництва, також звільнений від оподаткування.

Прибуток від реалізації іноважного продукту іноважних фондів оподатковується у розмірі 50% від діючої ставки, пільги діють перші три роки після державної реєстрації продукції як іноважної.

Згідно прийнятого закону сума нарахованого податку сільськогосподарських підприємств зменшується на суму податку на землю, починаючи з 1998 року після прийняття законопроекту «Про податок на землю». Крім того, доходи, одержані від страхової діяльності оподатковуються податком у розмірі 3%, при цьому, доходи по страхуванню та перестрахованню життя звільнені від податку. Закон передбачає також декілька зменшених ставок по відношенню до нерезидентів.

Але в умовах загальноекономічної кризи країни політика повинна бути спрямована на стимулювання процесів відродження виробничої діяльності, у зв'язку з чим доцільно було б створити покращені умови оподаткування в перші роки новоствореного бізнесу, а також малому підприємству. У Канаді з метою стимулювання розвитку малого бізнесу введені дві

ставки податку на прибуток: для великого бізнесу — 43%, для малого — 22%. У США в сучасних умовах податок на прибуток прогресивний, підвищується у міру збільшення оподаткованого прибутку і складає 15, 25 і 34%. Крім того досвід передових країн свідчить, що у сільському господарстві широко застосовуються різні пільги в оподаткуванні, спрощені та усереднені методи нарахування податків, включаючи повне вивільнення від сплати. Все це може виступати напрямами ул, коналення системи оподаткування в Україні.

Щодо прибуткового податку по заробітній платі в Україні, то він сплачується в розмірі 10%, 15%, 20%, 30% та 40% оподаткованої суми. Пропозиції щодо зниження максимальної ставки прибуткового податку до 30% та ліквідації 15% ставки не можна вважати адекватними, оскільки це призведе до перенесення основного удару у податковій системі на мало-забезпечені верстви населення. Перебудову порядку оподаткування доцільно здійснювати з урахуванням сімейного стану, кількості працюючих у сім'ї, наявності дітей і утриманців та виду одержаних доходів.

Отже, удосконалення податкової системи України повинно відбуватися з урахуванням позитивного досвіду розвинутих зарубіжних країн. Розуміло, що при цьому необхідно виходити із конкретних історичних та економічних особливостей України. Податкова стабілізація, як відомо, є важливим чинником економічної стабілізації країни.

Роль банку в перехідний період економіки

Те, що банківська система в цілому й комерційні банки зокрема відіграють неабияку роль в організаційній і структурній перебудові економіки України, не підлягає сумніву. Особливо в умовах формування ринкового середовища, значного спаду промислового та сільськогосподарського виробництва. Найбільшими позичальниками комерційних банків, як і раніше, є державні підприємства та організації.

Становлення банківської системи України відбувається у специфічних історичних умовах, що склалися після розпаду ВРСР. Майже повний розвал виробництва, нероздержавлення власності, недосконалість законодавчої бази — все це у поєднанні з атавізмами соціалістичних методів господарювання надає унікального характеру процесам, що відбуваються в Україні. Впадають у вічі дві особливості. Перша полягає у тому, що банківська система формується не як природно-історичний процес, що випливає з потреб виробництва, а

наклади — створювана банківська система спонукає до реанімації економіки. Друга особливість — швидкість формування банківської системи. Якщо банківські інститути країн Заходу створювалися протягом століть, то Україні чекати ніколи, і вона має намір пройти цей шлях за лічені роки методом штучного "вживлення" фінансової інфраструктури у хворий державний організм. На перший погляд, важко повірити в успіх обраного курсу, але в Україні немає іншого варіанта. За таких темпів неминучі помилки.

Тимчасове безладдя у державі, м'які вимоги НБУ до розміру статутних фондів і можливість одержати надприбуток стали благонадатним підґрунтям для появи банків. Банки з'являлися, наче гриби після дощу, і вже на 1 січня 1996 року їх було за реєстром 230 (із них діючих 189). Проте протягом останніх двох років крива зростання кількості банків досягла критичної точки, і вже намічаються тенденції її падіння. Які ж причини ситуації, що склалася?

Нині комерційні банки опинилися під впливом економічної кризи, бо ці паростки організаційних структур ринку за останні 8 років так і не здобули підтримки як з боку уряду, так і суспільства.

Умови створення і реєстрації комерційних банків, що регламентуються Національним банком України, неодноразово змінювалися і вдосконалювалися. Однією із таких змін було зниження квоти вимоги щодо мінімального розміру статутного фонду новостворюваного банку з 3,0 до 1,0 млн. ЕКЮ (постанова Верховної Ради України № 25/96-ВР від 01.02.1996 р.), тому що застосовувані раніше підвищені, виходячи з економічного становища, вимоги до розміру статутного фонду гальмували створення нових банків одночасно з хвилею банкрутств, призупиненням діяльності та введенням режиму фінансового оздоровлення в окремих діючих банках.

Процес становлення ринкової економіки в Україні триває, а тому одне з найактуальніших питань — вдосконалення чинного законодавства, яке регулює відносини, що стосуються сфери банкрутства суб'єктів підприємницької діяльності, в тому числі і комерційних банків.

Стабільність та надійність банківської системи є одним з пріоритетних напрямів забезпечення безпеки Держави. На жаль, цей аспект діяльності банківського сектора постійно нехтується протягом всього періоду з 1991 року.

Значних змін і поправок протягом всього існування банківської системи назвав Закон «Про банки і банківську діяльність», зокрема, що стосується уповноважених банків.

Постанова № 401 від 3 квітня 1996 року «Про касове виконання державного бюджету України» періодично поповнювалася списком уповноважених банків. За станом на 29.09.97р. в перелік уповноважених входять 17 банків: НБУ, Ексімбанк, «Україна», Укрсоцбанк, ПБ, «Аваль», Приватбанк, «Брокбізнесбанк», Об'єднаний комбанк (Сімферополь), Український кредитний банк, «Надра», «Укрсіббанк», «Київська Русь», «Фінанси і кредит», «Трансбанк», Ощадбанк, «Правексбанк». При розробці цієї постанови не були чітко визначені критерії підходу до банків, які можуть мати статус уповноваженого банку на касове обслуговування державного бюджету та позабюджетних фондів.

Першопричиною отримання статусу уповноваженого банку було те, що засновниками (акціонерами) вищеназваних банків є підприємства та організації, які мають бюджетні рахунки. Це створювало певні зручності як для клієнтів, так і для банків, які їх обслуговували.

Але і цей хід НБУ та Мінфіна виявився наступним експериментом в банківській діяльності, так як паралельно з виходом Постанови № 401 уже готувався проект про скорцентрування бюджетних рахунків лише в Ощадбанку і Національному банку України (газета «Бізнес» № 27 1996 р.). Згодом, по неофіційним даним, це число розширилось до семи і в нього ввійшли: ПБ, «Україна», Укрсоцбанк, Ексімбанк, «Аваль», Ощадбанк, Приватбанк.

Перелиття бюджетних рахунків з усіх уповноважених в самі великі банки призведе до підриву банківської системи в цілому. Для деяких уповноважених банків усунення від обслуговування бюджету означає втрату 30—50% клієнтури, що загрожуватиме банкрутством. Тісні зв'язки між банками можуть спричинити те, що крах одного банку завдасть шкоди усій системі. Стан платоспроможності багатьох банків України залежить від стану платоспроможності інших банків. Отже, така політика стосовно малих банків не зовсім виправдана, і її доцільно змінити.

По-перше. Ринкова економіка — явище багатоякне, тому є підприємства різних форм власності та масштаби виробництва. Великі комерційні банки, які мають солідних клієнтів, не зацікавлені працювати з «дрібними» клієнтами. Внаслідок цього втрачається можливість почати розбудову промислового виробництва в Україні шляхом створення великої кількості малих підприємств, орієнтованих на переробку сільськогосподарської продукції, за рахунок малого і середнього

бізнесу, дякуючи якому було забезпечене економічне піднесення в багатьох країнах.

По-друге. Великі банки з різних причин поки що не довели своєї надійності в роботі. Банкрутство й припинення діяльності окремих із них (АКБ «Лісбанк», «Градобанк», «Відродження», «Інко») завдало удару по економіці відповідно до масштабів їх діяльності.

По-третє. В основі політики підтримки комерційних банків мусять бути якісні, а не кількісні критерії, що дасть змогу створити багаторівневу банківську систему з різноманітними функціональними можливостями. Здоров'я кожного банку, незалежно від розмірів його статутного фонду і обсягу власних коштів, одночасно свідчитиме про здорову економіку нашого суспільства.

Адже мета НБУ — не лише санація і реорганізація збанкрутих банків, а й попередження банкрутств на стадії погіршення їх фінансового становища.

Як свідчить досвід економічно розвинутих країн, нормальне функціонування економіки прямо залежить від рівня правового регулювання економічних процесів.

Наявність і мінливість правових, господарських і політичних умов суттєво збільшують ризики, з якими працюють банки. З вступленням країни у передвиборчу кампанію політичні ризики збільшились, а якщо взяти до уваги кризові явища валютного та фондового ринку, які проявляються в останні місяці, то загроза дестабілізації банківської системи країни, а відповідно і загроза національній безпеці країни, збільшилися.

За цих умов переділ будь-яких банківських ринків до завершення виборчої кампанії є вкрай небезпечним. Це стосується і зміни переліку банків, які обслуговують бюджет.

Із цього можна зробити один висновок: необхідне розумне й об'єктивне регулювання діяльності комерційних банків.

Прискорення реформ в Україні, виведення вітчизняної економіки з кризи буде можливим завдяки комплексу заходів, серед яких чільне місце відведене зміцненню банківської системи.

Павловський М.А.

*Голова Комітету Верховної Ради
України,
професор*

Причини економічного спадку на етапі макроекономічної стабілізації та умови економічного зростання в Україні

Серед причин, що зумовили не «конструктивне», а «деградативне» руйнування на етапі макроекономічної стабілізації подала відсутність чіткої мети реформ економіки та опора на стратегію економічного розвитку, яка задовольняє сформульованому автором закону деградації ринку.

Опора на монетаристську економічну теорію як базову, що розроблена для рівноваженої економічної системи, не може в принципі вирішувати суперечності економіки перехідного періоду України.

У доповіді розкриті особливості дії сучасних економічних теорій в умовах перехідної економіки, коли мають місце великі збурення економічної системи, яка перебуває в стані стагнації, а то й гіперстагнації.

Аналізується нова формула автора для інфляції, яка враховує дію сукупності чинників..... відомі, а також нові і лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, бартер, зарплати та інших виплат із бюджету, заборгованість між підприємствами тощо.

Із отриманої формули витікає як окремий випадок залежність Фішера та монетаристської теорії.

Отримана формула є точною і придатною як для стану інфляції, рецесії так і для стагнації і гіперстагнації.

Виходячи із досвіду США та Німеччини показано, що економічне зростання можливе лише за умови раціонального використання сукупності економічних теорій, серед яких провідними є інноваційна, що започаткована М. Туган-Барановським, яка визначає тенденції розвитку на великому проміжку часу, Кнейса, що забезпечує швидкий приріст рівня виробництва та зростання зайнятості на короткому проміжку часу. Монетаристська теорія врівноважує Кейнсіанську і дає методи боротьби з інфляцією.

Таким чином, монетаристська теорія та теорія Кейнса зумовлюють коливання навколо інноваційного тренда, в той час як положення теорії раціональних очувань і пропозицій — коливання вздовж тренда, тобто вони визначають інтенсивність дії теорії кейнса та монетаристської.

Виходячи із введеного автором поняття стійкості економічної системи, показано, що однією із причин розбіжностей між результатами прогнозованих розрахунків щодо макроекономічних показників та реальними даними є те, що прогнозованими можуть бути лише стійкі системи, а в Україні в перехідний період економічна система є настійкою і, отже, не прогнозованою.

Особливе місце в перехідний період належить втручанням держави в економіку. У доповіді викладені нові критерії по співвідношенню ринкової саморегуляції та державного регулювання в розвинутих країнах. Наведені ознаки розвинутих країн, які виділяють їх в ринковому середовищі від світового господарства.

З позицій глобальної економіки розглянуті проблеми інтеграції України в світову економіку без втрати робочих місць та власного ринку, з урахуванням стратегії ринку.

Запропоновані засади внутрішньої та зовнішньої економічної політики України на перехідний період для створення умов економічного зростання.

Філіпенко А. С.

доктор економічних наук, професор
Київський університет ім. Тараса
Шевченка

Тенденції і суперечності інституціональних змін в Україні

Ринкова трансформація економіки і суспільства супроводжується докорінною зміною громадсько-політичних, державних, економічних та правових інституцій. Йдеться, з одного боку, про наповнення нгвим змістом існуючих структур, їхню суттєву внутрішню перебудову, з іншого, — про запровадження принципово нових установ і організацій, що відповідають умовам ринкової економіки.

Інституціональна система України в даний час виглядає наступним чином:

— загальнодержавні інституції (Президент та його адміністрація, Верховна Рада, Кабінет Міністрів, Конституційний суд);
— правові інституції (Національний банк, грошово-кредитна система, Фонд держмайна, Антимонопольний комітет, Комісія з цінних паперів і фондового ринку, підприємства, фірми, інвестиційні фонди і компанії, біржі, акціонерні товариства).

З прийняттям Конституції України, ряду основоположних законодавчих актів принципово нових рис та характерних ознак

набули насамперед загальнодержавні інституції найвищого рівня. Саме вони, як показує досвід, або прискорюють, або ж гальмують ринкові перетворення.

Головною рушійною силою інституціональних змін є реформування відносин власності, приватизація, яка створює фундаментальну економічну основу для усіх рівнів інституціональної системи. Важливо розрізнити і досліджувати формальні критерії і показники приватизації та реальний вплив недержавних форм власності на формування ринкових інститутів. Певне уявлення про сучасний стан перехідних економік дають дані таблиці № 1.

Таблиця № 1. Економічні показники країн з перехідною економікою (1996 р.)¹

Країни	Індикатор трансформації	Відкритість до торгівлі*	Річна інфляція (%)
Чехія	34	60	9
Угорщина	34	33	24
Естонія	36	80	23
Польща	33	26	20
Словаччина	32	63	6
Хорватія	31	49	3
Латвія	31	50	19
Словенія	31	49	10
Литва	29	30	25
Росія	29	16	48
Албанія	27	26	13
Киригізія	27	44	30
Молдова	27	53	24
Болгарія	26	32	123
Казахстан	26	31	39
Македонія	26	45	2
Румунія	26	30	39
Вірменія	24	37	19
Грузія	24	15	40

¹ World economic outlook, May, 1997, IMF, Wash. D. C. 1997, p. 94

Матеріали міжнародної наукової конференції

Україна	24	44	80
Узбекистан	24	30	54
Азербайджан	18	40	20
Білорусь	18	39	52
Таджикистан	17	165	443
Туркменістан	11	177	992

* Відношення середнього експорту та імпорту до ВВП (**)

Ключовими елементами формування інституціональної політики є держава і ринок, встановлення оптимального співвідношення між державним регулюванням та ринковим саморегулюванням. На рубежі 2 і 3 тисячоліть долаються крайнощі в оцінках ролі держави і ринку. Якщо в індустріально розвинутих країнах протягом XIX—XX століть диминували концепції, що перебільшували значення ринку (ринколаторія), то в командно-директивних, планово-розподільних економіках абсолютизувалась роль держави як демурга, творця всього і вся і піддавались нищівній критиці ринкові механізми та інструменти (ринкофобія). У даний час все більше стверджуються підходи, згідно з якими держава і ринок виступають як рівноправні інститути економічної системи з притаманними їм функціями. Вони не протиставляються, а доповнюють одне одного.

Посилення економічної діяльності держави відбувається внаслідок наявності таких головних факторів:

неспроможність ринку (market failure), необхідність перерозподілу доходів і багатства, реакція держави на тиск електорату (виборців) у вигляді парламентських коаліцій і лоббі та ін.²

* Відомий американський економіст, антрополог і історик К. Поланьї у своїй роботі «Велика трансформація» виділяє 4 головних інститути Європи XIX ст.: Міжнародну систему політичної рівноваги (balance-of-power system), міжнародний золотий стандарт, національний саморегульований ринок та національну ліберальну державу. Роль вирішального інституту при цьому він відводить саморегульованому ринку. «Він був тією інновацією», — писав К. Поланьї, — яка забезпечила зростання специфічної цивілізації» (Polanyi K. The Great Transformation 1944, p. 3).

² Див.: Барр Н. Роль государства в рыночной экономике. В кн.: Рынок труда и социальная политика в Центральной и Восточной Европе. Переходный период и дальнейшее развитие. пер. с англ. — М., 1997. с. 78.

Матеріали міжнародної наукової конференції

Особлива необхідність посилення економічних функцій держави проявляється у тих сферах, де спостерігається неспроможність ринку (див. Табл. № 2). Як бачимо, економічні функції держави охоплюють напрями, спрямовані з одного боку, на компенсацію ринкової неспроможності, а з іншого — на поліпшення соціальної справедливості, захист соціально вразливих верств населення та перерозподіл активів. Господарські функції держави варіюються від мінімальних до активних.

Державне регулювання, координація економічної діяльності здійснюється чотирма головними способами:

- нормативне регулювання
- фінансове регулювання
- виробництво в державному секторі
- перерозподіл доходів¹

Нормативне, правове регулювання забезпечує нормальне протікання трансакцій між господарськими суб'єктами різних рівнів. Воно охоплює внутрішні (інтернальні) стосунки в межах фірм чи організацій, а також їх зовнішні (екстернальні) відносини на національному чи міжнародному ринках. В кінцевому рахунку йдеться про нормативно-правові аспекти функціонування суперринку контрактів, що включає в себе складну взаємодію чисельної сукупності ринків організацій і ринків товарів, внутрішніх і зовнішніх ринків потоків і ринків запасів.²

Фінансове регулювання здійснюється за допомогою податків і державних витрат, і спрямовується на виконання таких головних функцій:

- фіскальна, яка забезпечує необхідні ресурси для урядової діяльності (витрати на бюрократичні, військові та соціальні програми);
- економічне регулювання, при якому податки і витрати застосовуються як суттєві важелі економічної політики (стабілізації економіки, стимулювання господарського зростання, структурні перетворення);
- виврівнювання доходів шляхом запровадження прогресивної системи оподаткування та завдяки трансфертним платежами бідним, безробітним, інвалідам, дітям та ін.³

¹ Див.: Барр Н., Вк. Праця, с. 63.

² Див.: Фаворо О. Внутренние и внешние рынки. Пер. с франц. — «Вопросы экономики», 1997, № 10, с. 92, 96—97.

³ Осадчая И. М. Государство и рынок. — «Общество и экономика», 1997, № 3—4, с. 5.

В перехідних економіках помітною залишається роль держави у безпосередній організації виробництва насамперед на казенних (державних) підприємствах та на підприємствах з державною участю (в Україні 26 чи 51% акціонерного капіталу). Актуальним є також питання ефективного управління державною власністю чи пакетами акцій.

Нарешті, функція перерозподілу доходів, чи редистрибутивна за К. Поланьї, здійснюється опосередковано. За своїми методами вона найбільше наближається до фінансового регулювання і має на меті вирішення гострих соціальних проблем, що виникають у перехідній економіці.

Заслужують на увагу спроби квантитативного (кількісного) визначення ефективності різноманітних інститутів. Зокрема, індекс якості інститутів показує ступінь обов'язковості виконання Урядом підписаних контрактів, вірогідність різкої їх модифікації, внесення тих чи інших коректив в залежності від зміни економічної кон'юнктури (невиконання бюджету, зміна пріоритетів тощо).

Враховується якість державного апарату, його незалежність від політичних сил, професіоналізм.

Неабияке значення має також влада закону, наявність авторитетних політичних інститутів та судової влади, що гарантують право власності і дають свободу підприємству.¹

Таким чином, допустима гармонізація співвідношення між ринком і державою визначається такими головними параметрами, як захист свободи особистості, власності і підприємства.

Таблиця № 2

Функції держави			
Напрями неспроможності ринку			Поліпшення справедливості
Мінімальні функції	Забезпечення громадських благ: захист приватної власності, макроекономічний менеджмент, охорона здоров'я		Захист бідних, програми проти бідності, допомога при лихоліттях
Помірні функції	Форми прояву: Базова освіта захист навколишнього середовища	Регулювання монополій, регулювання комунальних послуг антиitrustова політика	Забезпечення соціального страхування, перерозподіл пенсій пільги сім'ям страхування від безробіття
Активні функції	Координація приватної діяльності сприяння ринкам колективні ініціативи		

Джерело: World Development Report 1997, p. 27

Василик О.Д.
науковий консультант
Президента України, професор

Реформування фінансової та банківської систем

У фінансовій системі України бюджет є основним інструментом державного регулювання соціальних і економічних процесів у ринкових умовах. За своєю економічною суттю це та частина національного багатства, яка зосереджена в розпорядженні держави і використовується для виконання покладених на неї Конституцією функцій. Одночасно в чисто практичному плані бюджет держави є в повній мірі критерієм ефективності здійснюваної фінансової політики, віддзеркаленням соціально-економічної ситуації, яка склалась зараз у нашій країні.

За останні п'ять років зроблено вагомий крок до запровадження чітко визначеного законодавством бюджетного процесу. Застосування в повному обсязі закону України «Про бюджетну систему України» дало можливість організаційно і методично удосконалити його, це дало певні позитивні результати.

¹ Див.: Вестник Российской Академии наук, т. 67, № 6, 1997, с. 494—495.

Проте у 1996 році фінансове становище в державі продовжувало залишатися складним. Фінансових ресурсів було створено в державі на 8 відсотків менше ніж у 1995 році. Основною причиною тут були спад ВВП на 10 відсотків і зниження виробництва на 5,1 відсотка.

Все це відобразилось на виконанні зведеного бюджету в 1996 р. на 87,6 відсотка, а Державного — на 82,1 відсотка. В результаті зниження виробництва бюджетом недоодержано понад 1 млрд. гривень, крім того, розмір заборгованості перед бюджетом, тобто несвочасно внесених платежів, склав 2569,2 млн. гривень, або збільшився порівняно з минулим роком у 2,3 рази. Тут потрібно врахувати і те, що на початку року надано відстрочок підприємствам по заборгованості по платежах до бюджету та Пенсійного фонду на суму 1450,0 млн. гривень. Ця відстрочка надана з метою поліпшення фінансового стану і поживлення розрахунків між підприємствами.

Проте цей захід себе не виправдав. З початку 1996 року обсяг дебіторської заборгованості між підприємствами і організаціями України збільшився на 94,1 відсотка і на 01.12.96 р. становив 43,2 млрд. гривень, відповідно кредиторської заборгованості — 98,3 відсотка і 60,6 млрд. гривень.

Криза неплатежів ще більш загострилась, впали реальні доходи населення. Ріст інфляції випереджав номінальну зарплату. Заборгованість по зарплаті в народному господарстві склала на початок року 3,5 млрд. гривень. У 1996 році в народному господарстві одержано 14,1 млрд. гривень прибутку, з них внесено до бюджету 5,5 млрд. гривень, або 38,6 відсотка. Збитки у всіх галузях економіки перевищили 3,9 млн. гривень.

Особливе занепокоєння викликає велика кількість збиткових підприємств, як у промисловості, так і в сільському господарстві та інших галузях. На складах підприємств накопичилися великі запаси готової продукції, яка не знаходить збуту і є неконкурентоспроможною на внутрішньому і зовнішньому ринку.

Аналіз економічної ситуації в державі за 1 півріччя 1997 року дає підстави зробити висновок, що мають місце певні позитивні зрушення у розвитку економічних процесів. Поряд із суттєвим зниженням рівня інфляції та зміцненням національної валюти відбувається поступове скорочення темпів падіння промислового виробництва та обсягів реального валового внутрішнього продукту.

Проте підсумки роботи за період з початку року свідчать, що найгостріші проблеми економічного та соціального розвитку держави ще не вирішені. Триває спад виробництва, має місце криза платежів, суттєвого оздоровлення вимагає фінансовий стан держави і підприємств, не досягнуто кардинального поліпшення ситуації у соціальній сфері.

Однією з основних проблем розвитку економіки залишається значний дефіцит фінансових та інвестиційних ресурсів як у державі, так і в суб'єктах підприємницької діяльності. В останні роки майже припинилося відновлення виробничої бази, вкрай повільно здійснюються структурні зрушення.

Проблемою, що спричиняє значні бюджетні втрати, залишається «бартеризація» економіки, яка витісняє з обігу гроші, позбавляє їх підприємств і призводить до виникнення заборгованостей як перед працюючими, так і перед бюджетом.

Негативно впливає на рівень надходжень коштів до бюджету зростаючий обсяг дебіторської та кредиторської заборгованості між підприємствами, яка на 1 серпня 1997 року становила відповідно 65,5 та 92,8 млрд. грн. і майже досягла річного обсягу валового внутрішнього продукту. Гостра платіжна криза залишається загальнодержавною проблемою, без вирішення якої неможливо досягти стабілізації економіки.

Заходи, які вживаються щодо підвищення рівня управління платежів, є явно недостатніми. За станом на 1 вересня ц. р. заборгованість перед бюджетом досягла 1,6 млрд. грн., що в 1,2 раза перевищує її обсяг на початок року. У загальній сумі заборгованості перед бюджетом недоїмка з податку на додану вартість становить 44,3 відсотка, податку на прибуток — 19,9 відсотка та плати за землю — 89 відсотка.

На стан мобілізації бюджетних доходів негативно впливає приховування багатьма суб'єктами підприємницької діяльності належних бюджету платежів. А про те, що кошти у багатьох боржників з платежів до бюджету донараховано прихованих від оподаткування понад 2 млрд. грн., або 15,2 відсотка до загальної суми надходжень.

На одній з важливих причин, що впливає на заборгованість, слід зупинитися ще раз. Це стосується питання приведення у відповідність мережі, штатів і контингентів бюджетних установ з можливостями відповідних бюджетів. Подальше зволікання з його вирішенням суттєво зменшує можливості фінансування соціальних виплат. Тому невідкладним завданням міністерств, місцевих державних адміністрацій є розробка конкретних пропозицій щодо вирішення цього питання на підставі глибокого аналізу звітних даних.

Аналіз стану виконання бюджетів за 8 місяців 1997 року та прогнозні розрахунки очікуваного його виконання на IV квартал з урахуванням заходів, що вживаються Урядом, свідчать, що від окремих доходних джерел передбачається збільшення надходжень проти річних призначень, зокрема, від таких, як прибутковий податок з громадян, податок на прибуток, державне мито. Але це не повністю перекриє недобори по інших видах надходжень, про які йшлося раніше.

За попередньою оцінкою до державного бюджету в цілому недовонайдє понад 3,8 млн. гривень.

На нинішньому етапі економічного розвитку гострими залишаються питання збалансованості державного та місцевих бюджетів. Прийняття останнім часом законодавчих актів щодо оподаткування змінило податкове навантаження на суб'єкти підприємницької діяльності, але в той же час призвело до суттєвого скорочення надходжень до бюджетів усіх рівнів. Вирішення проблеми збалансованості бюджетних видатків і доходів за таких умов вимагає прийняття поданих Верховною Радою, Кабінетом Міністрів України змін і доповнень до діючих законодавчих актів з оподаткування, зокрема, податку на додану вартість, оподаткування прибутку підприємств, акцизного збору, нерухомого майна, доходів громадян, товарів та інших, за рахунок розширення бази оподаткування та забезпечення рівнонапруженості у сплаті податків, що збільшить доходи бюджету в розрахунку на рік у сумі майже 3 млрд. гривень.

Доцільно розширити базу оподаткування шляхом: зведення до мінімуму або скасування податкових пільг, проведення реєстрації платників податку на додану вартість та запровадження податкової накладної;

зміни існуючого порядку сплати акцизного збору на продукцію, що підлягає маркуванню;

створення автоматизованої системи бази даних юридичних осіб;

залучення до оподаткування доходів роздрібної торгівлі, обмінних валютних пунктів та грального бізнесу, а також доходів, одержуваних від надання послуг за готівку.

Для оздоровлення та розвитку банківської системи необхідно:

вдосконалити систему ліцензування банківської діяльності з метою поєднання процесів надання ліцензій на здійснення банківських операцій в національній та іноземній валюті, розширити перелік банківських операцій, що мають право здійснювати філії комерційних банків;

перевести банківську систему на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку і нові форми звітності для забезпечення прозорості підсумків діяльності комерційних банків;

провести реорганізацію системи банківського нагляду Національного банку України з метою проведення скоординованої і послідовної політики банківського нагляду, прогнозування та своєчасного реагування на зміни, які відбуваються у банківській системі України;

запровадити систему заходів раннього виявлення та реагування на фінансові проблеми в діяльності комерційних банків;

розробити і впровадити заходи по стимулюванню використання прибутків банків на збільшення статутних фондів та резервів для покриття втрат за позиками;

створити і ввести в дію картотеки позичальників, інсайдерів та великих кредитів;

запровадити комплекс заходів, спрямованих на вирішення комерційними банками проблем реструктуризації активів;

реалізувати план структурної перебудови Ощадного банку України та його стратегічного розвитку;

продовжити проведення аудиту банків відповідно до міжнародних стандартів;

створити інтегровану базу даних для забезпечення контролю економічних нормативів діяльності банків;

сприяти створенню в Україні спеціалізованих банківських установ, зокрема, для іпотечного та житлового кредитування та промислово-фінансових груп із залученням банківського капіталу.

*Dr. Gernot Biehler,
Legal Adviser, Ukrainian European
Political and Legal Advice Centre*

The improvement of the investment climate in Ukraine

Much has been said, not only by Mr. Ignatchenko of the National Agency for Reconstruction and Development, but, will be said, e.g. by Mr. Hansen of the World Bank after the, all much more distinguished to express their views on the subject.

I may only submit, that coherence of governmental decisions also must be born in mind, when discussing investment climate.

This may be disregarded, in the recently disputed law on occasion of the Daewoo/AvtOZAZ venture.

Let us recall the facts of the case. Some tax concessions were granted by the law «on stimulation of the car industry in Ukraine»

on occasion of the an investment pledge by the Korean company Daewoo, which agreed to form a joint venture with a virtually safe Ukrainian personal car-maker AvtoZAZ from Saporoshe. In exchange Daewoo agreed to pay a substantial loan to AvtoZAZ to modernize the production lines, repay bank loans in salary areas and so on. This is meant to reinvigorate production of the «Tavria» car production. Daewoo will invest 1,50 ml. U.S. \$ in cash into the fund of the joint venture.

In return, the law frees Daewoo from paying excise duties and VAT on imports of manufacturing equipment, construction materials needed to renovate the factory and car components used for the assembly. Further, land tax will not be paid by the joint venture for the land used for the production lines.

Since february 1996 a treaty between Ukraine and the European Union is in force prohibiting such tax concessions as distorting international trade. Under this treaty these tax concessions are considered discrimination against othet importers of cars and spare parts, which have to pay taxes or the equivalent customs. Not only because the European Union has its own interest in Trading with Ukraine not least with cars, but also for the process of integration of Ukraine into the International trade community, World Trade Organisation, this Daewoo law of Ukraine sends conflicting signals to the economic world. Ukraine expressed, not only on occasion of the European Commission's President Santer's visit to Kiev last September the desire to make the links to the European Union closerm and to get a concrete perspective for accession to the European Union. Further more, the accession negotiations with the WTO show that Ukraine is a country which wants to integrate into the Free International World Trade Community.

The benefit for the AvtoZAZ plant in Saporoshe may save up to 20.000 workers. However, millions of possible Ukrainian customers will be deprived for that of the benefit to buy a car as cheap as possible and of the highest possible quality they can afford. The comparative costs of production of the Saporoshe plant will yet not be competitive on the world market. This fact, providently clear to national economists needed further elaboration.

This is not the subject want to discuss. It is more the lack of decisiveness of the Ukrainian government to follow an industrial policy, safeguarding industry from international competition by closing its markets and at the same time asking for an accession perspective at the Europwan Union and membership at the WTO. Even more, the Daewoo/AvtoZAZ case was presented by members of the Government as model for future development of the

investment structure in Ukraine. This conflicting signal has been received in Europe and stirred some reactions. Not only the process of Ukraine's accession to WTO my be effected.

Ukraine must develop a coherent policy of attracting investment. It must be reliable in its international, political commitments. One country can not go in two directions at the same time. If it tries, it in fact fail to move forward.

*Трохим І.Б.
Державний університет
«Львівська політехніка»*

Досвід створення інноваційних структур за кордоном

Вивчаючи досвід створення та функціонування інноваційних структур у Західній Європі та США, де ці структури є більш поширеними і розвинутими, в Укаріні нормативними документами було виділено наступні їх типи:

- бізнес-інкубатори;
- технологічні парки;
- технополіси.

Завданням цих структур є сприяння економічному розвитку регіону, тому і логічно є назва цих структур у більшості країн світу — центри підтримки бізнесу. У сусідній з нами Чеській Республіці технологічні парки та інноваційні центри відносять до бізнес-інкубаторів.

У США найбільш поширеними є центри підтримки бізнесу, створені при місцевих органах влади або торгових палатах і які фінансуються від 30% до 50% державою чи місцевою владою і виконують функції традиційних бізнес-інкубаторів. Бізнес-інкубатори та технологічні парки створюються в основному при університетах чи дослідних інститутах і їхнім напрямком є високі та нові технології. Також незначна частина створюється неприбутковими приватними організаціями. Далеко не у всіх бізнес-інкубаторів метою є сприяння економічному розвитку. В залежності від того, що передувало створенню і як був створений бізнес-інкубатор його метою може бути допомога у подоланні економічної кризи, чи звичайне отримання прибутку.

Статистика в Бразилії свідчить, що 56% інкубаторів (а їх по країні налічується біля 50) — займаються підтримкою компанії, що працюють у сфері нових технологій і 44% — підтримкою традиційних секторів економіки. В той же час у Чеській Республіці споживачами послуг бізнес-інкубаторів є:

— 28% — це компанії, що звертаються до бізнес-інкубаторів за площами і послугами для власного виходу з кризи та підприємства, що співпрацюють з іноземними партнерами;

— 24% — це університети та дослідні інститути — для виходу з технологічної кризи та проведення досліджень;

— 18% — індивідуальні підприємці — для розвитку приватного сектору.

У бразильських бізнес-інкубаторах головну частку клієнтів (80%) становлять професори, дослідники та студенти університетів до дослідних інститутів. Друге місце займають індивідуальні підприємці, котрі хочуть розпочати свій власний бізнес. Порівнюючи з досвідом США ці частки є оберненопропорційними.

В Німеччині перший технологічний парк був створений в 1983 році. А зараз є вже біля 200 інкубаторів, інкубаційних центрів, технологічних центрів і технологічних парків. В основному ж в Німеччині розрізняють технологічні центри та інкубаційні центри, які як правило сильно відрізняються один від одного. Технологічний центр може бути частиною технологічного парку, який це включає в себе навчальні заклади, промислові, інформаційні й виставочні комплекси. В загальному, напрямком технологічного центру визначають місцеві фактори: наявність тих чи інших ресурсів, географія розміщення та потреби регіону. Адаже правильна орієнтація центру є фундаментом для його успішного розвитку.

Мексиканські бізнес-інкубатори зфокусовані на проведенні тренінгових програм по створенню, розвитку та управлінню новими підприємствами, що зорієнтовані на нові технології.

У Нігерії сітка бізнес-інкубаторів почала створюватися в 1989 році на базі громадських фондів, і мала на меті: створення додаткового числа робочих місць, комерціалізацію дослідних результатів та просування на ринок нових технологій.

Концепцію моделі бізнес-інноваційних центрів у Польщі, взятого з моделі у Західній Європі та США, було започатковано у 1987 році. Зараз у Польщі налічується понад 35 інноваційних структур. У листопаді 1994 року уряд затвердив документ, щодо політики функціонування бізнес-інкубаторів, наукових та технологічних парків, інноваційних центрів. Після цього з підтримки регіональних торгових палат було створено 30 центрів підтримки бізнесу і 4 бізнес-інкубатори.

Досвід створення інноваційних структур в різних країнах світу демонструє різноманітні підходи до їх створення, що залежали від економічної та політичної ситуації в країні. Різні

потреби у ресурсному забезпеченні та різні причини створення таких структур зумовили ті чи інші їх типи.

Повільний процес створення інноваційних структур на Україні зумовлений неврагульованістю нормативної бази їх функціонування. Відсутність пільг у діяльності інноваційних структур не дає їм змоги повністю реалізувати свої можливості, і тим самим всебічно сприяти економічному розвитку країни.

*Лалко О.О.
м. Івано-Франківськ*

Політика фінансування інноваційної діяльності

Світовий досвід показує, що на державному рівні впливати на інноваційну діяльність підприємств можна двома шляхами:

через створення економічних умов, що стимулюють розробку нових видів техніки і технологій — податкову, патентну і фінансово-кредитну політику, систему державних закупів, створення наукових технопарків і інших технопаркових структур, тощо;

— через пряме або непряме фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт.

Перший шлях стимулювання інноваційної діяльності характерний для Ізраїлю, Швеції, де державна підтримка розвитку наукомістких виробництв стала основою економічної політики країни.

Так, в Ізраїлі створення наукових та індустріальних технологічних парків стало одним з найважливіших напрямків економічної політики уряду. Вибраний для цього науковий напрямок — створення високих технологій — відповідає ресурсним можливостям країни і визначений її історичним минулим. Протягом тривалого часу в Ізраїлі значна кількість робочих місць забезпечувалась військовим комплексом, що зумовлювало потребу забезпечення країни зброєю. Після відмови Франції в 1967 році від військових поставань в Ізраїль, що функцію перебрали на себе ізраїльські підприємства. З цього часу в країні виникло багато підприємств, які займалися розробкою і виробництвом зброї. Найвідоміший в цій сфері технологічний холдинг «Елрон» забезпечував \$1,2 млрд. обігу. Чисельність працюючих там складала понад 7 тис. чоловік, з них 1,5 тисяч — фізики, математики, інженери.

Після Кемп-Девідської угоди виробництво озброєння скоротилось втричі. Виникла проблема зайнятості. Вирішуючи її,

багато висококваліфікованих фахівців відкривали свої невеликі інноваційні фірми, які на високому рівні забезпечували науково-технічні розробки в галузі побутової техніки.

Окрім того, 90-ті роки характеризувались високою хвилею емігрантів з країн колишнього СРСР (понад 600 тис. чоловік, в тому числі — з України, 10% з яких складали вчені та інженери).

Саме зростання еміграції прискорило рішення уряду про створення біля Тель-Авіву найпотужнішого в Ізраїлі технопарку Кир'ят-Вайцман, щоб забезпечити необхідні умови для творчої роботи вчених. Даний технопарк, разом із Селіконовою долиною в Каліфорнії та 128-ю Магістраллю в Бостоні, повинен стати всесвітньо відомим. Всього в Ізраїлі в технопаркових структурах задіяно понад 1800 фірм, де державою створені оптимальні умови праці.

Увага уряду до науки, освіти має свої результати. Так, темпи приросту обсягів виробництва в 1995 році склали 7,1%. Безробіття за останні 4 роки знизилось на 6,3%. Експорт технологій щорічно зростає на \$9 млрд. Враховуючи, що ринок технологій в Ізраїлі достатньо насичений, понад 70% високих технологій експортується.

Така ситуація в країні сприяє притоку зарубіжних інвестицій. Акції ізраїльських підприємств котуються на Нью-Йоркській фондовій біржі. В 1995 році об'єм продажу акцій 80-ти фірм склав \$565 млн., що вивело державу на друге місце після Канади серед зарубіжних країн.

В Англії використовується переважно другий шлях державного регулювання. Досвід Англії є дуже цікавим для України, оскільки економічна ситуація в країні напередодні реформ була подібна до української.

Британська економіка традиційно характеризувалась високим рівнем милітаризації. Питома вага науково-дослідних робіт в області військової техніки становила більше 50% від їх загального обсягу. Це не сприяло підвищенню ефективності науки і загострювало протиріччя між науково-технічною політикою і загальною державною економічною стратегією. Тому для них теж була актуальною проблема конверсії, передачі технологій з військових галузей в цивільні.

Економіка Англії була також досить націоналізованою. Важливі галузі промисловості і наукові дослідження належали державі. Після нафтової кризи 1973 р. було вирішено послабити державне регулювання, що мало за мету зменшити витрати на утримання державного апарату, скорочення бюджетного дефіциту, підвищення ефективності роботи державного

сектора економіки. З метою вирішення таких проблем, як стимулювання інвестицій, конкурентоспроможності і інноваційної діяльності було вирішено взяти курс на роздержавлення майна.

Науково-дослідні установи в Англії орієнтувалися в своїй діяльності на можливість одержання бюджетного фінансування проєктів, а не на потреби ринку. А наукові дослідження в промисловості стимулювалися через окремі субсидії.

Недосконала патентна система не стимулювала розвиток малого інноваційного бізнесу, оскільки всі патенти на винаходи, зроблені працівниками корпорації, були власністю даної корпорації. Крім цього, були прийняті високі строки амортизації інтелектуальної власності (капітальні витрати по патентах списувались через 17 років, а по ноу-хау — через 6 років), що теж гальмувало інноваційну активність.

З метою стимулювання розвитку інноваційної активності урядом була прийнята широка програма приватизації підприємств промисловості і науково-дослідних організацій.

Найбільш важко було приватизувати науково-дослідні інститути, діяльність яких концентрувалась на початкових етапах інноваційного процесу і була пов'язана з перетворенням наукових ідей в нові види товарної продукції або нові перспективні технології. Найбільша увага приділялася приватизації так званих «біляринкових» досліджень (nearmarket research), тобто досліджень з очікуваним комерційним результатом.

Об'єктом приватизації стали і посередницькі інноваційні центри. Так, була приватизована Британська технологічна група, котра була власником всіх ліцензій на зроблені в державному секторі винаходи. Вона здійснювала на комерційних засадах фінансування інноваційних проєктів, патентувала за кордоном винаходи англійських науковців і захищала в Англії зарубіжну інтелектуальну власність.

З метою збереження інноваційного потенціалу даної компанії (а вона була високорентабельною установою), на державному рівні було вирішено, що вона буде продана консорціуму інституціональних інвесторів, кожен з яких не може придбати більш як 15% акцій. Британський уряд лишив за собою на п'ять років «золоту акцію», що дає можливість втручатися в діяльність нових власників і накладати «вето» на деякі їх рішення.

Аналіз результатів приватизації науково-дослідних інститутів, інноваційних центрів, наукомістких підприємств у Великобританії дозволяє зробити висновок про формування нового середовища підприємницької діяльності. На приватизованих

підприємствах спостерігається похвалення активності в пошуках нових інноваційних стратегій. Причому не завжди це є позитивним. Зіткнення інтересів нових власників і трудових колективів, різних груп акціонерів може здійснювати суттєвий вплив на прийняття рішень. Це пов'язане перш за все з високим ступенем ризику при вирішенні питань інвестування в інноваційну сферу. До негативних наслідків приватизації науково-дослідних інститутів належать наступні: порушення безпосередніх зв'язків між фундаментальними і прикладними науково-дослідними роботами; відмова від перспективних з наукової точки зору проектів у разі їх низької комерційної привабливості; послаблення формальних і неформальних контактів в колективі дослідників.

Тому при проведенні приватизації в інноваційній сфері необхідно детально прогнозувати можливі наслідки з метою збереження цілісності наукових програм, а також колективів дослідників.

В результаті приватизації підприємства переходять з державного сектора економіки в недержавний — колективний або приватний. Досвід показує, що в сучасних умовах розраховувати на великі прибутки підприємства можуть тільки тоді, коли вони випереджають конкурентів в освоєнні досягнень науково-технічного прогресу. А це досить важко. Адже ризиковий характер інноваційної діяльності потребує компенсації через достатні інвестиції у даний вид діяльності. Однак активна інноваційна стратегія приватних підприємств, і в першу чергу — малих, неможлива без підтримки держави.

Бюджетні кошти покладені в основу фінансування фундаментальних наукових досліджень у США, Канаді. Але для фінансування інновацій прикладного характеру тут, як і в більшості країн світу, використовується прибуток підприємств, тобто власний капітал. Інноваційна політика у США направлена перш за все на залучення приватного капіталу та на захист підприємств від втручання держави в цій сфері діяльності.

При кризовій ситуації в економіці України, і особливо в науково-технічній сфері, проблема фінансування інноваційної діяльності стає особливо нелегальною. В умовах перманентного бюджетного дефіциту розраховувати на державне фінансування неможливо. Реформування податкової системи може призвести до скорочення відрахувань на галузеві і міжгалузеві науково-дослідні роботи за рахунок собівартості продукції. Саме це джерело фінансування наукових досліджень використовується в Україні як основне на підприємствах державної (або з великою питомою вагою державної) форми

власності. Аналогічна ситуація склалася в Росії: підприємства, що підпорядковані міністерствам, відраховують за рахунок собівартості 1,5% від обсягу виконаних робіт в галузеві фонди наукових досліджень. Дані кошти використовуються для фінансування галузевих і міжгалузевих наукових досліджень, а також наукомістких інноваційних проектів на безповоротній основі. Всі інші підприємства фінансують дані види діяльності за рахунок прибутку.

Спеціальних державних фондів для фінансування інноваційної діяльності в країнах світу немає. І це зрозуміло, адже їх фінансово-кредитна система дозволяє використовувати на будь-які цілі кредити банків. У деяких країнах кредити на науково-дослідні розробки видаються на пільгових умовах.

Для українських підприємств важливим джерелом фінансування нововведень на регіональному рівні є Державний інноваційний фонд. При всіх позитивних і негативних моментах, пов'язаних із формуванням інноваційного фонду (до негативних слід віднести посилення податкового тиску на підприємства за рахунок обов'язковості відрахувань у Фонд, а як наслідок — зростання цін на товари; до позитивних — похвалення інноваційних пошуків підприємств, підвищення конкурентоспроможності їх продукції), він відіграє певну роль у визначенні стратегії розвитку підприємств. Підприємства мають можливість працювати над освоєнням нових наукомістких видів продукції, наукомістких технологічних процесів. Однак процедура надання інноваційних кредитів потребує вдосконалення. Так, багато проектів, що фінансуються за рахунок коштів Фонду, стосуються проектів, що фінансуються за рахунок коштів Фонду, стосуються придбання високоартсортного імпортного обладнання. Новоутворені підприємства за рахунок коштів Фонду формують свій Статутний фонд. Для покращення використання коштів Держіннофонду пропонуємо:

— відрахування в Держіннофонд лишити обов'язковими для всіх підприємств, а відрахування в позабюджетні фонди встановити для підприємств всіх форм власності на добровільних засадах;

— дозволити підприємствам за рахунок собівартості формувати внутрішній інноваційний фонд підприємства;

— безпроцентну інноваційну позичку надавати тим підприємствам, які протягом як мінімум двох років утворювали внутрішній інноваційний фонд і відповідно проводили певну організаційну роботу по підготовці інноваційного проекту (за умов, якщо підприємство залучає на здійснення проекту в певних розмірах власні кошти);

— інноваційна позичка не надається, або надається як вина-ток, з певними обмеженнями, новоствореним підприємствам.

При наданні інноваційних позик слід виходити перш за все з реальності проекту (наскільки він підготовлений для реаліза-ції), строку його окупності і важливості для максимально мож-ливої кількості споживачів. Слід зауважити також, що навіть високорозвинуті країни світу не розпоршують державні кошти на вирішення багатьох проблем відразу, оскільки це при-веде до зростання кількості незавершених проектків. Як пра-вило, обирається один глобальний напрямком інноваційної ді-яльності, що береться під контроль держави. По вирішенні даної проблеми напрямок змінюється.

В Україні напрямком, що необхідно було б взяти перш за все під контроль держави, могла б стати проблема використання електро- і теплоенергії. Досвід зарубіжних країн (а саме — Німеччини, де з 1996 року розпочато державну програму економії в галузі енерговикористання) свідчать, що затрати окупаються досить швидко, в межах одного року.

*Гесць В.,
директор Інституту
економічного прогнозування
НАН України,
академік НАН України*

Про теоретичні основи політики реформ в перехідній економіці та завдання другого її етапу в Україні

Перший блок проблем стосовно політики стабілізації поля-гає у співставленні теоретичних положень і реальної дійснос-ті. У другому блоці питань ми зупинимося на проблемах ви-світлення характеру інфляції в Україні та зробимо теоретич-ний аналіз проблеми варіації цін взагалі та ринкової рівнова-ги. Подані результати дадуть змогу у наступному блоці питань перейти до проблем побудови теоретичної моделі економіч-ної політики, що дозволить, на нашу думку, розкрити, якою на перспективу повинна бути політика стабілізації з тим, щоб вона забезпечувала у подальшому економічне зростання. Для цього ми розглянемо на початку характер зміни попиту і пропозиції по фазам циклу, а потім перейдемо до ха-рактеристики кризи пропозицій, стабілізаційної політики і шляхах похвалення економіки та розв'язання ряду інших по-точних проблем.

Доповідь підсумовуватиме в якійсь мірі результати дослід-жень вказаних проблем, щовиконані автором у 1997 році, які ще не тільки остаточно не завершені, а навпаки дозволяють стверджувати про необхідність подальшого розгортання ши-рокого спектру наукових досліджень з проблем економіки пе-рехідного періоду, оскільки вони у своїй сутності багато в чо-му залишаються або нерозкритими або дискусійними.

Щодо змісту окремих блоків доповіді, то тезисно можна за-декларувати про неоднозначність залежності між низьким рів-нем інфляції та економічним зростанням. У доповіді ми спро-бували довести, в тому числі і на основі аналізу практичного досвіду, що швицказана залежність є необхідною, але зовсім недостатньою умовою, тим більше, що питання інфляційної метаморфози не є зовсім коректним. Більш коректно, на нашу думку, поставити і розв'язати задачу знаходження умов, за яких ефективними є заходи побічного макроекономічного контролю, оскільки стиснутий попит за рахунок фіскальних і монетарних обмежень не гарантує зниження цін на ресурси. Останнє означає, щоне відбувається зниження витрат. При цьому важливими залишаються фактори невизначеності та часу для адаптації до нових умов. Це означає, що сукупний попит і пропозиція можуть бути далеко не еластичними, а тому являти собою співвідношеня нерівноважності. Це спричиняється до нееквівалентного обміну, що в кінці кінців веде аж до ассиметричного положення кривих попиту і пропозицій.

В ситуації зовсім нееластичної пропозиції нижня границя прибутковості зникає, тобто зникає обмеження у зниженні прибутковості.

Останнє означає, що в множини попадають зовсім малі і від'ємні її значення. У результаті цього з ростом нееластич-ності пропозицій в економіці збільшується частка малоефек-тивних нерентабельних структур. Все це та інше дозволить нам у доповіді стверджувати, що у перехідній економіці Украї-ни в даний час має місце криза пропозиції.

Розв'язання її в основному пов'язане з подоланням від-них та вхідних бар'єрів. Буде показано, які в цілому існують бар'єри, як вони співвідносяться між собою та з реальністю і як їх можна подолати з тим, щоб можна було на другому етапі економічної кризи забезпечити зростання економіки. Для цього ми розкриємо співвідношеня між сукупним попитом і пропозицією по фазам, використавши схему Портера «бар'єри—прибутковість». Буде графічно проілюстровано ситуацію з високими вхідними та вихідними бар'єрами і

показано, що зростання рівня цих бар'єрів все більш руйнівню впливає на процес ресурсного обороту.

Зроблені попередні теоретичні зауваження, на нашу думку, дозволять нам у підсумку сформулювати зміст та характер стабілізаційної політики на шляху переходу до стадії поживання економіки України.

*Андрійчук В.,
д. е. н., проф.,
професор УАІТ
Титаренко В.,
ст. н. сп. УАІТ*

Інтеграція України в систему світогосподарських відносин: можливі сценарії, реалії та проблеми

Шестирічний досвід утвердження України як незалежної держави свідчить про те, що спроби подолання зовнішньоекономічної ізоляції і виходу на світову господарську арену далекі від колишніх оптимістичних прогнозів та очікувань. Пасивне сальдо торговельного та платіжного балансу, посилення сировинного перекосу в структурі виробництва та експорту, зростаюча деградація переробних галузей та погіршення умов інтеграції в світове господарство не залишають сумнівів у тому, що загальний вектор дії зовнішньоекономічної складової не відповідає потребам стабілізації та розвитку економіки. Це посилює актуальність аналізу причин деструктивних процесів та пошуку шляхів більш ефективної взаємодії національної економіки з світогосподарським середовищем.

Вагома роль у несприятливому розвитку зовнішньоекономічних зв'язків належить не тільки неринковому минулому і трансформаційним процесам, але і складності вирішення у кризовий період проблем забезпечення відкритості економіки і підтримки внутрішнього виробника в умовах масованого вторгнення імпорту.

Ставши на шлях ринкової трансформації і заявивши тим самим про визнання прийнятих на міжнародному рівні ринкових «правил гри» Україна, у міру лібералізації зовнішньої торгівлі, опинилась у незвичному раніше конкурентному середовищі, до функціонування в якому успадкована від соціалістичного минулого економіка виявилась явно невідповідною. Незбалансованість структури національного господарства, живучість стереотипів поведінки суб'єктів господарювання, орієнтованих на слабе врахування споживчого попиту,

відсутність стимулів підвищення кокурентоспроможності та ефективності виробництва при високому рівні монополізму і пануванні ринку виробника — все це негативно позначилось на розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та обмежило можливості протидії деструктивному впливові зовнішніх чинників.

Прискорене відкриття внутрішнього ринку та відмова від державної монополії на зовнішню торгівлю при загостренні трансформаційної кризи обернулись жорсткою зовнішньою конкуренцією, непомірною для внутрішніх виробників. Захищеним в умовах економіки «дефіциту» від зовнішніх конкурентів підприємствам важко протистояти різкому зростанню поставок більш кокурентоспроможної імпортової продукції, яка витіснила з внутрішнього ринку більшу частину споживчих товарів вітчизняного виробництва.

Зовнішня торгівля України у роки незалежності розвивалась під впливом двох різнонаправлених складових, дія яких була спрямована на поступову інтеграцію економіки у світове господарську систему при одночасному втягуванні її в орбіту регіонального товарообміну внаслідок зростаючої залежності від критичного імпорту.

Якщо свідченням географічної переорієнтації зовнішньоторговельних зв'язків стало зростання з 1994 по 1996 роки питомої ваги інших країн світу в загальному обсязі зовнішньої торгівлі на 4,7 відс. П., то наслідком впливу іншої складової служить переважання імпорту з країн СНД та Балтії, яка у загальному обсязі ввозу за 1996 рік та перше півріччя 1997 року становила, відповідно, 66,6 та 63,1 відсотка.

На розвитку економіки та зовнішньої торгівлі позначився вплив таких чинників, як високий рівень інтеграції в регіональний простір колишніх республік СРСР та країн РЕВ, значні розбіжності між внутрішніми і світовими цінами та відмінності у вихідному рівні лібералізації економіки і зовнішньої торгівлі. Вказані особливості, а також незбалансованість і технологічне відставання економіки, глибина вкорінення стандартів поведінки в умовах планово-розподільчої системи та атрофія ринкових традицій і механізмів в значній мірі зумовили вибір еволюційного шляху ринкового реформування, наслідком якого стало загострення системної трансформаційної кризи та посилення наступних негативних тенденцій у розвитку зовнішньої торгівлі:

зниження кокурентоспроможності вітчизняних товарів та ефективності їх експорту внаслідок зростання енергетичної та сировинної складової витрат на виробництво;

ослаблення фінансових можливостей забезпечення необхідних обсягів ввозу внаслідок спаду виробництва і погіршення структури та ефективності товарообміну, які посилюють ресурсну та фінансову залежність від постачальників критичного імпорту;

зростання деструктивного впливу надмірного експорту на процеси макроекономічної стабілізації внаслідок оголення внутрішнього ринку і формування невідгінних для економічних інтересів держави структури та умов товарообміну;

прогресує при переважно сировинному експорті і прискореному спаді виробництва в переробних галузях проникнення продукції некритичного імпорту та виготовлення за межами України товарів з давальницької сировини, яке прискорює деградацію переробних її високотехнологічних виробництв.

Енергомстка структура економіки, недостаття забезпеченість власними ресурсами і залежність від традиційних господарських зв'язків звужують можливості інтеграції у світову систему поділу праці, активізують зусилля по втягуванню нашої держави в не завжди рівноправний регіональний товарообмін і все частіше перетворюються у засіб економічного та політичного тиску.

Далекими від бажаних стали і наслідки торгівлі з іншими країнами, оскільки ситуація на світовому ринку при низькій конкурентоспроможності готових виробів української промисловості зумовлює зменшення попиту на них і посилює сировинний характер експорту. Це полегшує проникнення імпорнтних споживчих товарів і високотехнологічної продукції та веде до атрофії переробних галузей. Загрозили становище посилюється відволіканням зростаючої частки валютних надходжень на закупівлю споживчих товарів, що обмежує фінансові можливості поставок критичного імпорту, призводить до подальшого спаду виробництва та експорту, посилює ресурсну і фінансову залежність від постачальників та прискорює сповзання економіки на периферію світового господарського розвитку.

Несприятливий стан зовнішньої торгівлі, цієї основної складової зовнішньоекономічних зв'язків, погіршує економічне становище, ускладнює ліквідацію розриву між експортоспроможністю та імпортомісткістю, обмежує можливості структурної перебудови економіки та формування її ефективно зовнішньоекономічної спеціалізації.

Досвід України та інших держав з перехідною економікою свідчить про безперспективність спроб розгляду

зовнішньоекономічних процесів у відриві від ринкової трансформації, оскільки напрям та динаміка економічного розвитку, вихід з системної кризи і, як наслідок, здатність підпорядковувати зовнішньоекономічні відносини потребам зміцнення національної економіки і підвищення її конкурентоспроможності залежить від послідовності, динамізму і системності ринкових перетворень.

Погіршення становища внутрішніх виробників внаслідок загострення зовнішньої конкуренції спостерігалось у свій час у Польщі, Румунії, Болгарії, Угорщині та інших країнах з перехідною економікою, в яких масштаби деструктивних процесів виявилися здебільшого пропорційними колишній ізольованості економічних істем, високому рівню монополізму, відсутності конкурентного середовища і хронічному дефіциту споживчих товарів.

Однак країни, які стали на шлях радикального реформування своїх економічних систем (Польща, Чехія, Угорщина, Словенія та інші), досягли помітних успіхів і в зовнішній торгівлі. Це створило сприятливі умови для розширення виробництва, поліпшення життєвого рівня населення, переорієнтації зовнішньої торгівлі на нетрадиційні ринки і прискорило перехід економіки у фази стабілізації та розвитку.

Україна та ряд інших пострадянських республік, які обрали градуалістську стратегію розвитку, відстали і в лібералізації зовнішньої торгівлі. Збереження різних форм прямого контролю над експортом, застосування непрямих експортних податків та надмірний протекціонізм при високому рівні монополізму та неефективній податковій політиці зменшує зацікавленість виробників у підвищенні конкурентоспроможності продукції та приведенні структури і ефективності виробництва у відповідність з потребами зміцнення становища на внутрішньому та зовнішньому ринках, живить корупцію та хабарництво. Це стримує розвиток зовнішньої торгівлі, зменшує доходи від експорту, погіршує можливості задоволення потреб в імпорті, стимулює спад виробництва, інфляцію, «втечу» капіталу за кордон.

Критичний аналіз власного і зарубіжного досвіду ринкової трансформації і розвитку зовнішньоекономічних зв'язків дає підстави для наступних основних висновків:

досягнення позитивних змін можливе при посиленні в ринковому реформуванні і структурній перебудові економіки регулюючої ролі держави;

наближений до сучасних вимог механізм регулювання зовнішньоекономічної діяльності успішно спрацьовує лише у ринковому середовищі;

несприятливий розвиток трансформаційних процесів загрожує втратою доступу до світового доходу і виконанням країною лише функції пасивної підтримки світового відтворювального процесу.

Результати прискореної лібералізації зовнішньої торгівлі та невіправданих сподівань на регулюючу роль ринку при фактичній відсутності, або недостатньому розвитку останнього служать переконливою ілюстрацією висловлених ще у вісімдесятих роках застережень відомого французького фіансиста М. Пєбро про те, що вільна торгівля найбільшою мірою відповідає інтересам лідируючих економічних систем^{*}, а тому сліпе слідування її принципам призводить до підкорення слабкого сильним, до виникнення об'єктивної ситуації економічного «колоніалізму».

Для зменшення зовнішньоекономічної загрози, контури якої у зв'язку з обмеженістю пільгового періоду, передбаченого умовами приєднання до ГАТТ і входження в СОТ, приймають все більш чіткі обриси, необхідне проведення активної зовнішньої політики, спрямованої на захист внутрішнього виробника і поліпшення умов інтеграції національної економіки в світове господарство. Якщо Україна та інші держави з переважною економікою у найближчі роки не зможуть розширити виробництво та експорт конкурентоспроможної продукції, здатної протистояти зовнішній конкуренції, то на світовому ринку за ними закріпляться роль постачальників сировини, напівфабрикатів та товарів з невисоким рівнем переробки. Зростає реальність такої загрози загострює потребу пошуку нестандартних рішень, спрямованих на прискорення структурної перебудови та більш ефективний захист національних інтересів у сфері зовнішньоекономічних відносин.

При вирішенні цих проблем слід виходити з того, що в сучасних умовах зовнішня торгівля все більше перетворюється у своєрідну ширму, яка приховує глибинні зміни в адаптації національних економічних систем до геоekonomічних процесів, пов'язаних з формуванням світового відтворювального інтер-націоналізованого ядра. Тому активізація участі суб'єктів

* М.Пєбро. Международные экономические, валютно-финансовые отношения. М.: Прогресс-Универс, 1994, с. 478.

господарювання у відповідних міжнародних виробничо-інвестиційних процесах стає основною умовою зцінення становища країни у сфері зовнішньоторговельних відносин.

Внаслідок розвитку міждержавних, міжкорпоративних відносин економічні кордони господарських зв'язків все частіше не співпадають з державними, а основною умовою підвищення конкурентоспроможності економіки, ефективного розвитку зовнішньої торгівлі і доступу до світового доходу стало якнайширше входження національних виробничих, науково-технічних та фінансових структур у створювані світові відтворювальні ланцюги.

Україна, яка не приділяла належної уваги цим геоekonomічним новаціям, не може і далі ігнорувати специфіку процесів, пов'язаних з поширенням в сучасних умовах відтворювальної (геоekonomічної), або виробничо-інвестиційної моделі зовнішньоекономічних зв'язків. Ця модель, на відміну від нинішньої торговельно-посередницької орієнтації, передбачає участь всіх ланок відтворювального ланцюга, частина яких може бути винесена за рамки національної економіки. Це стимулює постійні структурні зміни, спрямовані на ефективне використання інтелектуальних, виробничо-технологічних, кредитно-фінансових та інших ресурсів, а потенційна сфера спільної діяльності може охоплювати організацію та управління виробництвом, проведення спільної науково-технічної та інвестиційної політики, розробку і реалізацію стратегії маркетингу тощо.

Основною умовою створення сучасної системи управління зовнішньоекономічними відносинами, орієнтованою на впровадження виробничо-інвестиційної моделі, є оздоровлення економічного середовища, в якому функціонують національні виробники. Воно можливе лише за умов ефективного розвитку процесів ринкового реформування та реструктуризації економіки, які визначають масштаби відставання від лідируючих економічних систем внаслідок скорочення або збільшення тривалості періоду спаду та стагнації економіки, а також і конкретні умови та наслідки інтеграції її в світове господарство.

Розбіжності в основних параметрах ринкових перетворень зумовлюють альтернативний, варіантний характер розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та інтеграційних процесів, наслідком якого може стати як сповзання економіки на периферію світового господарства, так і поступове зміцнення становища на геоekonomічній карті світу.

Для досягнення останнього необхідна концентрація зусиль на вирішенні двох життєво важливих проблем.

прискоренні трансформаційних процесів для зменшення тривалості періоду кризового спаду та стагнації економіки і переходу її у фази поживлення і розвитку;

досягненні позитивних змін у розвитку зовнішньоекономічних зв'язків на основі поліпшення структури виробництва і експорту, зростання експортоспроможності та зменшення імпортості економіки і створенні більш вигідних умов інтеграції країни в систему світогосподарських зв'язків.

Ведуча роль у вирішенні цього комплексу проблем належить обраній стратегії ринкового реформування та розвитку економіки, яка визначає як соціально-економічну «ціну» і кінцеву мету реформаторських зусиль, так і можливості реалізації сучасної моделі розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та механізму їх впровадження. Обґрунтованість такої моделі, відповідність її національним стратегічним завданням підвищення ефективності зовнішньоекономічних зв'язків для забезпечення доступу до світового доходу і визначає в сучасних умовах місце та роль тієї чи іншої країни на гео економічній карті світу.

Досвід ринкових реформ свідчить про можливість суттєвих розбіжностей в кінцевих наслідках реалізації обраної стратегії економічного розвитку. Якщо держави «ринкового соціалізму» модернізацію своїх економічних систем підпорядковували створенню «доганяючої економіки», здатної витримати натиск зовнішньої конкуренції, то більшість країн Центральної і Східної Європи та СНД віддали перевагу моделі реформування економіки, реалізація якої на початковому її етапі не сприяла збереженню вихідного економічного потенціалу.

Системна трансформаційна криза зі спадом і структурним перекосом виробництва, експорту, та прогресуючим відставанням від лідируючих економічних систем — всі ці далекі від прискорення темпів господарського та науково-технічного розвитку деструктивні процеси, які супроводжуються загостренням соціальної напруженості внаслідок зростаючої бідності більшості населення, переконливо свідчать про те, що формування примітивного ринку часів «дикого капіталізму» загрожує соціальною нестабільністю і перспективою бути відкинутими на периферію світового господарства.

Не менша загроза криється і у відставанні в проведенні ринкових перетворень. Воно зумовлює орієнтацію на торговельну модель зовнішньоекономічних зв'язків, яка все більше втягує в структурну кризу високотехнологічні та наукомісткі

галузі, відкидаючи економіку на узбіччя науково-технічного прогресу. Саме в цьому і криються глибинні причини несприятливого стану зовнішньої торгівлі України. У міру деградації економічної системи державі загрожує зростаюча залежність від міжнародних організацій і втрата шансів на поліпшення ситуації в скільки небудь близькій перспективі.

Для недопущення розвитку подій по останньому сценарію, елементи якого все чіткіше простежуються у наших реаліях, потрібна орієнтована на перспективу активна зовнішньоекономічна політика, властива країнам з «доганяючою» стратегією розвитку. Вона повинна базуватися на визначенні та додержанні на практиці чітких концептуальних підходів до структурної перебудови економіки, розвитку експортного потенціалу та на проведенні гнучкої зовнішньоторговельної політики. Невирішеність цих проблем і зумовила використання у вітчизняній практиці методу «проб і помилок», який проявився не у попередженні, а в запізнілому реагуванні на деструктивні процеси у розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

Для докорінного поліпшення ситуації необхідний комплексний, системно узгоджений підхід до вирішення на різних рівнях державного управління наступних стратегічних завдань:

впровадження відповідаючої потребам відвернення зовнішньоекономічної загрози та поліпшення умов інтеграції національної економіки в систему світогосподарських зв'язків стратегії і тактики її ринкового реформування і структурної перебудови;

приведення у ході наміченої адміністративної реформи системи і структури управління народним господарством у відповідність з потребами впровадження виробничо-інвестиційної моделі зовнішньоекономічних зв'язків.

Важливість комплексного вирішення цих проблем зумовлена взаємозалежністю між станом економіки і зовнішньої торгівлі та впливом внутрішнього і зовнішнього середовища на їх розвиток. Без такого підходу, як свідчить досвід, розрізнені спроби втручання держави в управління зовнішньоторговельними процесами при нинішній торговельній орієнтації зовнішньоекономічних зв'язків не дають бажаних наслідків.

Осипов Ю.М.
г. Москва

Типологическая характеристика современной российской экономики

В России (ранее — в СССР) вот уже десятилетие реализуется *глобальная хозяйственная реформа*. Идет некий *переходный процесс*. Спрашивается, от чего к чему осуществляется переход, чему служит реформа?

Можно согласиться с тем, что переход идет от *планово-административного хозяйства*, функционировавшего в СССР в течение полувека, к некоей противоположной системе хозяйства, что подтверждается хотя бы радикальным, скорее революционным, чем реформационным, разрушением планово-административной системы хозяйства.

Можна сказати, що це система, базуюча на свободі хозяйствующих субъектов и самоорганизации хозяйственной жизни, т.е. некая *либеральная система хозяйства*. Допустим, что это так.

Теперь введем важное смысловое различие между понятием «хозяйство» и понятие «экономика» (русский язык позволяет ввести такое различие; в английском и французском языках, в отличие от немецкого, нет аналога слова «хозяйство»; поэтому мы предлагаем русское «хозяйство» принять за английско-французское *Economie*, а русскую «экономику», о которой мы ниже будем говорить, за *Ekonomika*).

Мы исходим из того, что понятие хозяйство шире по смыслу понятия экономика. Экономика — частный случай хозяйства. Экономика — это экономическое хозяйство, основанное на товарообмене, деньгах и капитале. Помимо экономического хозяйства есть, следовательно, хозяйство не-экономическое, которое можно назвать, в частности, натуральным хозяйством. Отсюда в историческом ракурсе можно говорить о пред-экономике (или натуральном хозяйстве), экономике и после-экономике (к примеру, ноосферном хозяйстве).

Бывает, таким образом, экономика, а бывает и неэкономика, но всегда есть хозяйство.

Продолжим наш анализ российских дел с учетом введенного смыслового различия.

Такое различие позволяет нам охарактеризовать бывшее в СССР планово-административное хозяйство как хозяйство... в основе своей неэкономическое. Данное хозяйство более

всего «тянуло» к натуральному хозяйству, хотя и имело некоторые ноосферные черты, т.е. это скорее было хозяйством предэкономическое, чем послеэкономическое, хотя первоначально замышлялось как хозяйство послеэкономическое, наследующее экономике. Насильственное разрушение экономики не привело, вследствие отсутствия объективных оснований, к возникновению послеэкономического хозяйства (история еще не подошла к послеэкономике, и опережение истории оказалось тщетным — планово-административное хозяйство погрузилось в натуральность, а не в ноосферность).

Подчинение экономического начала неэкономическому (экономические формы использовались планово-административной системой, но использовались как сугубо обслуживающие ее формы, а не как формы, способные к самостоятельной реализации) дорого обошлось планово-административной системе, которая в итоге попала в состояние глобального затяжного кризиса — системного кризиса, из которого она не нашла выхода. Восприятие экономических начал (главным образом, в 1965—1970 гг.) было настолько угрожающим для самой планово-административной системы, что это восприятие было отвергнуто (с этого момента и начался явный системный кризис, о котором идет речь).

Основной порок планово-административной системы состоял, на нашем языке, в отсутствии... экономики. Это было хозяйство (*Economie*), но это не была экономика (*Ekonomika*). Экономикой планово-административная система стать не могла, она могла только уступить экономике место.

Отсюда вывод: целью любого переходного от планово-административного хозяйства процесса могла быть только экономика, что означало движение от неэкономического хозяйства к хозяйству экономическому. Однако, к какой конкретно экономике могло двигаться и реально движется российское хозяйство?

Думается, что российское хозяйство могло двигаться посредством спокойных реформ к экономике дирижистского типа (фр. — *l'économie dirigée*). Но этого, мы знаем, не произошло. Преобразования пошли по пути радикального (обвального) разрушения не только планово-административной системы как таковой, но и всего несущего остова хозяйства. Предпочтение было отдано хаосу, возникающему обычно в результате *революционных перемен*. Страна была брошена на революционный (буржуазно-революционный) путь, а революционные дела оправдывались целью перехода к *либеральному*

капитализму, т. е. к обществу с максимальной свободой хозяйствующих субъектов и возможно более либеральной самоорганизацией. Выходило так, что преобразователи-революционеры выбрали как бы кратчайший путь к экономике — возможно более чистой экономике.

Пусть так. Теперь мы должны посмотреть на то, что в итоге получилось, т. е. какое же хозяйство воцарилось сегодня в России?

Конечно, преобразования как будто бы еще не завершены, еще идет переходный процесс. Да, с этим можно согласиться, но с той оговоркой, что основное в преобразовательном процессе, по-видимому, *уже состоялось*. Данное предположение вполне допустимо, ибо, во-первых, мы не видим вот уже три-четыре года принципиальных переходных акций, а видим как раз попытки *стабилизировать* хозяйственную жизнь, во всяком случае, добиться экономической (уже экономической) *стабилизации* (денег, валютных курсов, рынков ценных бумаг, кредитного процента и т.п.); во-вторых, никто не знает точно, в какой исторической точке завершается тот или иной переходный процесс, а когда он, допустим, просто замедляется. В итоге у нас достаточно оснований говорить о том, что имеющееся в России хозяйство приняло, во-первых, экономический характер, а во-вторых, находится в состоянии целостного для себя воспроизводства. Это означает, что о российском хозяйстве можно говорить сегодня не только как о переходном хозяйстве, но и как о *хозяйстве определенного воспроизводственного типа*, хотя, разумеется, не полностью сложившегося и не окончательно установившегося.

Какую же систему хозяйства мы получили?

Надо полагать, что экономическое начало в хозяйственной жизни резко усилилось, т.е. *экономика появилась*. Очень важная констатация. Однако есть при этом и другие, относящиеся к экономике, констатации. Во-первых, экономическое начало не овладело всей сферой хозяйства, причем в наименьшей мере оно коснулось непосредственно сферы производства, сосредоточившись главным образом в торгово-финансовой сфере (деньги в банках, но банки кредитуют в основном торговлю, а не производство, либо занимаются сугубо финансовыми делами — вместе с государством; денежные капиталы уходят за границу). Во-вторых, хозяйство не стало либеральным, ибо все сферы, особенно производство, зажаты государством. В-третьих, хозяйство не стало и дикрижистским, ибо никто хозяйством в производительных целях

из центра не управляет. Отсюда, если и возникла экономика, то экономика достаточно странная: во-первых, явно не целостная, не полноценная, не воспроизводственная в общехозяйственном смысле; во-вторых, надстроечного, а не базисного типа; в-третьих, чуждая производству, его не поддерживает и не обновляющая, склонная к паразитической эксплуатации производства, доставшейся по наследству материально-технической базы; в-четвертых, обслуживающая так называемое первоначальное накопление капитала; в-пятых, компрадорского типа, зависящая от заграницы; в-шестых, «самоедская» экономика, точнее, экономика, способная пожирать хозяйство, а не созидать его, т. е. экономика как анти-система, как нечто чуждое, инородное хозяйству в целом.

Как определить подобную систему хозяйства, в которой есть уже экономика, но нет нормальной, созидательной, обновляющейся, растущей, развивающейся хозяйственной жизни? По-видимому, ее можно определить как своеобразное *экономическое анти-хозяйство*, когда экономика работает *на себя*, а не на хозяйство вообще. Фактически в российской хозяйственной жизни установилась некая большая *химера*, базирующаяся на неблагоприятном сочетании хозяйства (Есоломіе) и экономики (Екопоміка).

В итоге реформ, а точнее — *революции*, Россия перешла от одной химеры — антиэкономического хозяйства, представленного планово-административной системой, к другой химере — экономическому антихозяйству, представленной системой, с одной стороны, фиктивной экономики, а с другой — не менее фиктивного хозяйства, лишеного производства.

Любопытно, что как в свое время антиэкономика работала на антихозяйство в период системного кризиса планово-административной системы, так сегодня антихозяйство работает на... антиэкономику, ибо не позволяет ей стать реальной экономикой, включенной в целостную систему хозяйственного воспроизводства, т.е. перестать быть антисистемой. Заметим, что отток капиталов из России при крайне плохом инвестиционном климате в самой России является ярким свидетелем отторжения (пока еще болезненного) экономики, остающейся антисистемой.

Какой вывод напрашивается в аспекте ближайшего будущего? Химера опасна. Она может сама по себе жить долго — пока есть резервы у самопожирющегося хозяйственного организма. И живя долго, она не даст возможности ни хозяйственного развития, ни обретения нормальной экономики.

Химера сьогодні стоїт на пути россии, нации, хозяйства, самих преобразований. Ее надо **немедленно** преодолеть. Как? Но это уже не тема для наших сегодняшних заметок.

Бузиняр Б.А.,
к.е.н., доц. ІМВ
Київського національного
університету
ім. Тараса Шевченка

До питання про тіньову економіку України

Сьогодні є незаперечним фактом, що значна частка діяльності в економічній сфері відбувається поза правовими межами і тому ця діяльність офіційно не фіксується, є перешкодою для підрахунку національного доходу та інших макроекономічних показників, спотворює оцінки економічного стану держави, що, в свою чергу, робить всі програми виходу з кризового стану нереальними.

Продовження глибокої кризи неплатежів та репресивний по характеру податковий механізм все більше «заганяє» виробників у «тінь». Тіньова економіка, за оцінками, досягає в Україні 50 відсотків ВВП. Це світовий рекорд функціонування неофіційної економіки. Для порівняння значимого, що у так званих цивілізованих країнах «тіньовий» сектор економіки коливається в межах 5–9 відсотків. Навіть в економіці країн Латинської Америки ця цифра досягає 30 відсотків.

В Україні поза контролем банків знаходиться біля 4 млрд. гривень, тобто майже 60 відсотків всієї грошової маси. Цей велетенський негативний грошовий потенціал обслуговує тіньову економіку та її ядро — кримінальні структури.

Всі ці потворні явища в економіці і особливо у фінансовій сфері діють по своїм власним правилам і законам, відволікаючи з державного бюджету колосальні ресурси.

Згідно попередніх даних, у 1997 році державний бюджет недоотримує біля 20 відсотків фінансових надходжень, що становить під загрозу виконання цілої низки, в першу чергу соціальних програм.

Сьогодні досягнута межа, за якою держава може втратити важелі реального впливу на ситуацію, тобто існує пряма загроза економічній, отже, і національній безпеці.

Основними чинниками, що сприяли розвитку тіньової економіки в Україні, були і залишаються:

недосконалість діючої законодавчої бази, існування в законодавчих актах значної кількості необґрунтованих, суперечливих правових норм і обмежень щодо економічної діяльності в усіх сферах економіки;

— недосконалість податкового законодавства, його нестабільність, недостатній контроль за повнотою збирання податків;

— правовий нігілізм підприємницьких структур і населення як реакція на нестабільне і недосконале законодавство в цілому;

— відсутність інвестиційних альтернатив для тіньових капіталів та зацікавленості у їхньому залученні в офіційний сектор економіки, відставання процесів приватизації;

— надзвичайно високий рівень корумпованості державних службовців;

— втрата історичних традицій, моральних і етичних норм, що лежать в основі підприємницької діяльності.

Нині діючі економічні інститути фатично не є ринковими, а капітал і власність в Україні не здатні до відтворення. Банки не стали ринковими кредитними установами, а виконують, в основному, функції розрахункових кас держави чи груп великих підприємств. Банки сприяли зростанню інфляції і витоків капіталів за кордон, перетворились нині в осередки тяжіння мафіозних кланів.

Основними негативними наслідками тіньової економіки є порушення грошового обігу, скорочення податкових надходжень, розвиток інфляційних процесів, неконтрольоване розшарування населення за рівнем доходів, відтік капіталів за кордон, суттєве скорочення інвестиційних ресурсів в Україні, а це не дозволяє здійснити структурну перебудову та забезпечити збалансованість державного бюджету.

Але найбільш небезпечним є криміналізація суспільства в цілому, що може призвести до втрати державою своїх регулюючих, контролюючих та інших соціальних функцій. Тому подолання кризових явищ в економіці України в процесі ринкових перетворень цілком обґрунтовано пов'язане із розробкою комплексу соціально-економічних і правових заходів впливу на тіньову економіку.

Слід зазначити, що тіньова економіка в Україні не має глибоких коренів. Її можна залучити в офіційну за допомогою економічних та інституційних реформ системного характеру. Вузконаправлені, анклавні заходи з реформування окремих сфер без врахування забезпечення паритетності умов розвитку інших, лише поглиблюють кризові явища, підживлюють масштаби тіньової економіки.

Потрібний комплексний підхід до вирішення проблеми системного реформування економіки, який повинен бути спрямований на зміну мотивації поведінки всіх суб'єктів господарювання, гармонізацію розподільчих відносин з урахуванням балансу інтересів, створення умов для справжнього ефективного власника.

Єдиний шлях до цього — зробити офіційний сектор економіки більш відкритим для підприємств та окремих осіб; провести істотні зміни в оподаткуванні та в системі збирання податків; врегулювати діюче законодавство з проведення послідовних кроків економічних реформ; вжити дійових заходів щодо врегулювання економіки на мікрорівні.

Для реалізації цього шляху системного реформування економіки необхідно:

- прийняти єдиний пакет Законів та інструкцій щодо оподаткування (Податкового Кодексу), а також положення про права та обов'язки податкових органів і платників податків;
- спрощення та уніфікація національної системи бухгалтерського обліку;

- впровадження жорсткої системи контролю за суб'єктами господарської діяльності;

- прийняття законодавчого акту про банківську таємницю і програми стабілізації банківської сфери;

- оголошення на певний термін амністії для повернених і заявлених капіталів, які не мають кримінального походження.

Реалізація цих положень дозволить:

- поповнити державний бюджет;
- активізувати діяльність банківських установ;
- забезпечити надходження кредитних і інвестиційних ресурсів;

- повернути значні кошти, раніше вивезені з України;
- спростити систему звітності, полегшити податковий прес на суб'єкти господарської діяльності;

- зменшити ухвалення від сплати податків та відтік значних фінансових та інших ресурсів у тіньовий сектор.

Сікора В.

*професор, доктор економічних наук,
Інститут міжнародних відносин*

Фінансова стабілізація та економічне зростання

Економічне зростання є комплексною проблемою, що вимагає об'єднання сил економіки і політики, держави і ринку,

мобілізації матеріального, людського і соціального капіталів, цілеспрямованої структурної, технологічної, зовнішньоекономічної, а також соціально-культурної політики нації — держави в глобалізованому світі. Сучасне економічне зростання, що спирається на ринок як на головну інституцію економіки, повинна мати добре розвинуту фінансову систему. Вона формує набір відносних цін факторів виробництва, товарів та послуг, які відображають обмеженість ресурсів та економічні потреби. Ці ціни спонукають домогосподарства та підприємства до підвищення обсягів заощаджень, які мають бути використані для інвестицій. Інструменти фінансової системи, які стають дедалі більш дійовими та чисельнішими, забезпечують використання цих заощаджень на основі раціонального принципу господарювання (статична ефективність), а також в інтересах сприяння економічному зростанню. Новітній досвід показує, що здорове і ефективне фінансове посередництво стає дедалі значимішою і масштабнішою сферою економічного зростання в національних і світових межах зрілих ринкових систем. Разом з тим не слід забувати про добре відомий новітній досвід, коли цілком розвинені фінансові системи ринкових економік засновані на приватній ініціативі гальмували економічне зростання, бо не здатні були на мобілізацію потрібних заощаджень, їх ефективне використання і загалом спричиняли марнотратний розподіл ресурсів. Таке пережили Іспанія, скандинавські країни, Чилі, Венесуела у 80-х роках. Фінансова криза, яка вразила країни Південно-Східної Азії у 90-х роках, є також підтвердженням цих міркувань. Слід підкреслити, що з глобалізацією міжнародних фінансових ринків та інституцій, потенційно зросли можливості фінансової дестабілізації так само як стало значно складніше підтримувати задовільний рівень фінансових систем. За нинішніх умов фінансові труднощі, яких зазнає одна фірма за умов взаємозв'язку фінансових ринків та інституцій швидко поширюються через платіжні процедури та розрахунки на всю економіку. Аналогічно коливання валютних курсів, цін фінансових активів на одних ринках швидко розповсюджуються на інші ринки незалежно від того, де вони знаходяться або чим на них торгують. Все це свідчить, що стабілізація фінансових систем є завданням першорядного значення для ефективної економічної політики. Разом з тим фінансова стабілізація і економічна політика скерована на її досягнення є все ж засобом, а не самоціллю. Вона не повинна послаблювати дію конкуренції на ринку. Усуваючи одні вади ринку, вона разом з тим не може послаблювати його сильних

сторін. Довготермінові контракти за умов фінансової стабілізації стають надійним каналом ефективного розподілу ресурсів. Однак при цьому ціни та інституції мають пристосовуватись до змін в економіці. Правильні рішення підприємств мають винагороджуватись, а хибні — зазнавати покарання. Фінансова стабілізація за призначенням лише зменшує надмірний обсяг ризику, але не усуває його. Внаслідок цього одні підприємства зазнають збитків і банкрутують, тим часом як інші підприємці та інвестори засновують нові підприємства, сподіваючись на прибутковість свого бізнесу.

Досі як проблема розладнаності фінансової системи, в так і підтримка ефективної стабільності фінансової системи, у тому числі з огляду на економічне зростання діставали поверхове, часткове, «квазіпсихологічне» пояснення. І лише в кінці 80-х на початку 90-х років можна констатувати появу економічної літератури, в якій розкриваються теорія і практика фінансової стабілізації.

Жодна з перехідних економік не спирається у другій половині 90-х років на розвинену фінансову систему ринкового типу. З певністю можна сказати про різні ступені становлення таких фінансових систем у цих країнах. У них створена дворівнева банківська система замість монобанківської, почали створюватися зародкові ринки цінних паперів. Банки почали залучати фінансові вільні кошти підприємств та домогосподарств, надавати позики і проводити операції з цінними паперами керуючись засадами фінансової вигідності. Слабка кваліфікація персоналу фінансових установ, недостатня фінансова дисципліна і брак фінансів та довір'я з боку населення, низька «прозорість» фінансово-банківської діяльності, невпорядкованість системи платєжів та розрахунків, недостатня дієвість і актуальність банківського нагляду все ж є відчутними перепонами дальшого прогресу фінансових систем перехідних економік. Одночасно внутрішні рушійні сили вдосконалення фінансових систем перехідних економік значно ослаблені несприятливим зовнішнім середовищем. Незвичність прав власності і комерційного законодавства, незавершеність як правова так і адміністративна контрактної систем свідчать про слабкість зовнішньої ринкової інфраструктури. Також очевидно, що «розвинуті» чи «нерозвинуті» перехідні суспільства не досягли ще цілової стабільності з відповідними сподіваннями і ефективним рівнем ризику. Особливо небезпечними для перехідних економік є бюджетні дефіцити. При слабкості їх фінансових систем це веде до зменшення державних інфраструктурних витрат. При

ослабленості приватних заощаджень непропорційно високе використання їх державним сектором разом з фінансуванням дефіциту державою через залучення банківських заощаджень гальмує розвиток фінансового посередництва і зокрема ринку цінних паперів. Загалом же все це є дуже небажаним для економічного зростання. Як підсумок можна констатувати, що виникаючі фінансові системи перехідних економік характеризують значно вища невизначеність і ризик, ніж розвинуті фінансові системи ринкових економік. І, на наш погляд, потенційна загроза дестабілізації і, отже, розладнання економічного зростання буде ще довго притаманна в середньому перехідній економіці порівняно з розвинутою фінансовою системою ринкових економік. Звідси випливає, що на часі є створення теорії і практики фінансової стабілізації перехідної економіки. Її базою має бути теорія і практика фінансової стабілізації розвинених ринкових систем. Визначення проблеми фінансової стабілізації, її головних теоретичних аспектів, практичних рекомендацій, на основі узагальнення їх досвіду, зберігає свою пізнавальну силу щодо перехідних економік. Зрозуміла річ, що цей інструментарій в процесі його використання при вивченні перехідних суспільств зазнає змін, видозмінюється. Слід сподіватись на створення деяких додаткових понять і категорій, які відображають особливості фінансових систем перехідних економік. Оскільки перехідна економіка існуватиме впродовж тривалого часу дедалі більш наближаючись до стандартних ринкових економік, то її відповідна теорія перехідних фінансових систем розвиватиметься по висхідній лінії. Однак як зараз, так і пізніше ці теорії будуть являти собою просто більш-менш розвинені різновиди теорії стабілізації фінансових систем ринкових економік. І зрозуміло, що ці різновиди набиратимуть специфічних ознак при з'ясуванні проблем фінансової стабілізації в кожній крайній країні, чи це буде Франція, Німеччина, Норвегія, Японія — розвинені ринкові економіки, або Польща, Словенія, Грузія, Україна, Болгарія — перехідні економіки. Сучасний етап фінансово-економічної науки дозволяє дати синопсис теорії фінансової стабілізації розвинених ринкових економік.

Визначення. Ми не ототожнюємо монетарну і фінансову стабілізацію. Першу ми визначаємо як загальну стабільність цін, при якій нема як дефляції, так і інфляції. Фінансова стабілізація має предметом стає, безперервне функціонування фінансового посередників та їх інституцій, а безперервне функціонування фінансових посередників та їх інституцій, а також ринків, що разом формують фінансову систему. Таке

визначення передбачає розгляд ситуації, при якій має місце фінансова нестабільність. У нашій ситуації вона проявляється у тому, що коливання цін фінансових активів не дозволяє фінансовим посередникам виконати свої зобов'язання за контрактами і одночасно це створює потенціальне погіршення найважливіших економічних показників. Фінансова стабілізація у такій інтерпретації включає в себе регулювання, спрямоване на досягнення і підтримку фінансової стабільності.

Джерела нестабільності. Цей важливий розділ проблематики теорії стосується джерел нестабільності, які випливають з крихкості фінансових інституцій, а також є результатом впливу факторів, які породжують надмірне коливання цін фінансових активів. Крихкість фінансових інституцій впливає з диспропорцій, асиметричності інформації щодо ціни фінансових активів посередників. Це може призвести до втрати до них довіри серед населення. Це проявляється у втечі банківських клієнтів з їх депозитами без достатніх на те підстав. Далі слід вказати на погіршення якості фінансових активів внаслідок засліпленості щодо потенційних загроз, поведінки згідно зразків отари, не у згоді з раціональними принципами, впливу негативних «екстернелітіс» та інших факторів. Ефект інфекційної епідемії, труднощі з іншежами і розрахунками теж істотно впливають на діяльність посередників.

Нестабільність цін фінансових активів і ринків найбільшою мірою визначаються поведінкою валютних курсів на валютних ринках, а також цін фондових активів на фондових ринках. До цих ринків можна додати цінні папери з твердими ставками процентів (облігації). Однак ці ринки ще недостатньо вивчені з погляду їх впливу на загальну фінансову стабільність, на реальну економіку.

Політика і забезпечення фінансової стабільності

Вона включає у себе страхування депозитів і діяльність Національного банку як інстанції, на яку лягає остаточна відповідальність. Потрібне регулювання в національних та інтернаціональних межах діяльності фінансових посередників, щоб не допустити розвитку властивих їм тенденцій до дестабілізації. Політика поліпшення функціонування фінансових ринків включає регулювання коливань цін фінансових активів через зміни у структурі фінансових ринків. Нині вважають, що нестабільність фондових ринків та ринків облігацій не є складною проблемою і як на національному, так і на міжнародному рівнях вироблені ефективні технології її подолання. Предметом найбільших турбот є нестабільність валютних

ринків, що має тенденцію переростати у валютні кризи (Мексика, Південно-східна Азія). Тут розробляються як теорія запобігання надмірним коливанням на валютних ринках, так і переростання їх у кризи. Одночасно розробляється теорія і методи подолання валютних криз у випадку їх виникнення.

Бураковський І.

доцент кафедри економічної теорії,
Національний Університет
«Києво-Могилянська Академія»

До питання про захист національного виробника (або протекціонізм в перехідній економіці)

1. В економічній теорії вважається, що протекціонізм у будь-якій формі супроводжується негативними ефектами, які виявляються у формі зростання цін на внутрішньому ринку (втрати споживача) та появою на ринку товарів, виробництво яких характеризується порівняно більш високими видатками. До того ж наявність різноманітних обмежень на ввіз товарів створюють ґрунт для різного роду так званої «безпосередньо-непродуктивної діяльності» та зловживань.

Таким чином, стандартна теорія міжнародної торгівлі вважає, що найкращим режимом експортно-імпорتنих операцій є вільна торгівля. Коли ж мова йде про практику міжнародної торгівлі, то, безперечно, однією з характерних тенденцій сьогодення є лібералізація міжнародного товарного обміну.

2. Разом з тим, в реальному житті питання щодо захисту національних виробників від іноземної конкуренції слід вирішувати з чисто прагматичних позицій. У цьому зв'язку слід зазначити, що значна кількість дослідників вважає, що і в теоретичному плані можна навести ряд аргументів на користь обмеженого (в часовому вимірі, перш за все) втручання держави до зовнішньоторговельної сфери у тому числі, шляхом запровадження тих чи інших форм протекціонізму.

Так, на думку Пітера Грея певне виробництво може потребувати захист від іноземної конкуренції, якщо погіршення її конкурентоспроможності зумовлено трьома основними причинами (при цьому припускається, що становище іноземних конкурентів на національному ринку не змінюється):

- а) тимчасовими та оборотними змінами умов кон'юнктури міжнародної торгівлі, внаслідок чого галузь втрачає перевагу у видатках виробництва

(короткотермінового зростання вартості національної валюти внаслідок притоку капіталу в країну);

б) необоротною зміною міжнародної економічної кон'юнктури, внаслідок чого порівняльна перевага по видатках перетворюється на недолік. При цьому за певних умов галузь або може відносити порівняльну перевагу, або приречена на зникнення;

в) тимчасовою зміною ефективності функціонування національної економіки, яка перевищує наявну граничну величину порівняльної переваги.¹

3. Ці та інші міркування допускають можливість захисту національного виробника, але, як і аргументи на користь вільної торгівлі, відносяться, перш за все, до ринкової економіки. Тому, коли мова йде про перехідну економіку, слід враховувати її особливості.

По-перше, сьогодні потрібно вести мову не стільки про втрату порівняльної переваги, скільки про болючий процес її визначення шляхом співставлення національних продуктів з вимогами світового ринку. Таким чином, слід чітко визначити часовий вимір цього процесу.

По-друге, переважна кількість галузей виробництва у перехідних економіках є «старими», тому аргумент на користь захисту молодих галузей економіки в даних умовах не працює. Враховуючи це, можна стверджувати, що за таких умов мова має йти скоріше про промислову політику, оскільки заходи суто торговельного характеру просто не спрацюють.

По-третє, на відміну від стандартної теорії торгівлі, яка серед інших припущень базується на висновку про повне використання ресурсів та їх перерозподіл між національним виробництвом та зовнішньоторговельною сферою та рекомендацій щодо торговельної політики, які випливають з неї, для перехідної економіки характерна ситуація значного «недовикористання» факторів виробництва та дефіциту такого ресурсу як капітал.

По-четверте, очевидно, що в перехідній економіці мобільність ресурсів менша порівняно з ринковою.

За таких умов дуже важко дати відповідь на питання щодо технології протекціонізму, а саме:

- а) кого захищати — конкретних виробників чи виробництво;
- б) якщо захищати конкретного виробника, то кого — аутсайдера чи лідера;

в) які інструменти захисту слід використати та в якій послідовності;

г) як визначити сукупний ефект захисту та його розподіл між окремими економічними агентами;

д) якою мірою такі дії мають координуватися з іншими країнами, підприємства яких постачають комплектуючі або сировину.

4. На нашу думку, захист національного виробника слід розглядати як комплексну проблему, яка має дві складові: захист виробника на національному ринку та підтримка національних експортерів.

Політика підтримки експортерів має складатися з двох частин. Першу складову можна назвати політикою прямої підтримки експорту. Серед інструментів такої підтримки можна назвати різного роду схеми фінансування експорту, які передбачають можливість для експортерів отримати кредити на пільгових умовах. Так, наприклад, Експортно-Імпортний Банк Японії свого часу надавав середньострокові та довгострокові кредити для придбання за кордоном основних сировинних товарів та реалізації на зовнішньому ринку продукції важкого машинобудування та комплексного обладнання.

В принципі, як свідчить досвід, стимулювати експорт можна досить успішно за допомогою податків. Так, наприклад, свого часу в Японії було запроваджено три схеми (системи) податкового стимулювання експорту, а саме:

1. Схема пільгового оподаткування доходу від експорту (Export Income Deduction Scheme). Згідно цієї схеми з-під оподаткування виводилося від 50% до 80% прибутку від безпосередньої чи опосередкованої експортної діяльності.
 2. Схема формування резервного фонду для експортних операцій (Export Loss Reserve Fund System). Вона надавала експортерам право резервувати від 0,5% до 1% вартості експортного контракту з тим, щоб мати можливість швидко задовольняти якісь непередбачені претензії контрагентів.
 3. Схема спеціальної амортизації (Special Depreciation System). Згідно цієї схеми компанії, які створили закордонні філіали, мали право на прискорену амортизацію капіталу.¹
- Другу складову політики сприяння експорту можна назвати політикою сприяння експорту. Реалізація такої політики дає можливість експортерам зменшити видатки, пов'язані з

¹ Ohkawa, Kazushi and Hirohisa Kohama. Lectures on Developing Economies: Japan's Experience and Its Relevance. Tokyo: University of Tokyo Press, 1989, p. 308.

¹ Gray, H. Peter. Free or Protection: A Pragmatic Analysis. Houndmills, Basingstoke: The Macmillan Press, 1985, p., 37.

реалізацією товарів за кордоном. Класичним інструментом такої політики є страхування тих чи інших компонентів експортної діяльності. Такі схеми дають можливість зменшити різні види ризику. Велике значення відіграють також різноманітні системи збору та розповсюдження інформації щодо міжнародної торгівлі.

4. Коли мова йде про захист національного виробника від іноземної конкуренції, то сьогодні можливості надання субсидій дещо обмежені. Тому така допомога може реально здійснюватися шляхом різного роду податкових стимулів. При цьому, слід виходити з порівняння приведених виграшів від такого захисту та його видатків. Якщо різниця між ними позитивна, то тоді протекціонізм має сенс. В протинному випадку, слід вдаватися до реструктуризації виробництва.

Кредісов В.

*кандидат економічних наук, член
Координаційної Ради об'єднання підприємств
«Нова формація».
голова провідних груп кампаній «Мезокред».*

**Лібералізація економіки як умова ефективною
зовнішньоекономічної діяльності в Україні**

1. Історично лібералізація економіки пов'язана з розвитком товарно-грошових відносин, в основі яких лежить орієнтація суспільства на зростання кількості товару (продукту) у розрахунок на душу населення. Саме так розглядали її і оцінювали багатство країни класики економічної історії Адам Сміт і Давид Рікардо.

Разом з тим, пов'язуючи багатство з товаром (продуктом), створення і збільшення його вони ставили в залежність лише від праці. Що ж до продуктивної сили останньої, то вирішальну роль відігравала тут спеціалізація і розподіл праці, нагромадження капіталу, а також люди, які це нагромадження здійснюють. Необхідною і достатньою умовою ліберальної економіки виступала при цьому свобода виробника за умов «всебічного панування ринкових сил».

2. Можна сказати, що «всебічне панування ринкових сил» стало історією майже одночасно з ХІХ століттям. Проте коли ми говоримо про ліберальну економіку, про відповідну їй економічну політику, то і сьогодні під нею розуміють ту ж саму свободу виробника, свободу баньж і діянь, свободу

господарської діяльності, цін і конкуренції ринку. Зрозуміло, все це передбачається в межах дозволеного, у межах правової держави. Саме такою, на наш погляд, має бути економічна політика прийнятого в Україні курсу на радикальну трансформацію суспільства, зокрема, лібералізацію його життя.

3. Складові економічної політики торкаються усіх аспектів життя суспільства (політики, культури, безпеки, галузей народного господарства, НТП тощо) і тому потребують спеціального аналізу. Нижче зупинимося лише на деяких з тих її напрямків, які пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю, з просуванням українського товару на світовий ринок.

3.1. Реалізація моделі вільного економічного порядку вимагає в Україні всебічно збалансованої **макро- і мікроекономічної політики**, створення єдиного правового поля для всіх суб'єктів економічної діяльності та мати за головну мету постійний розвиток і вдосконалення матеріального виробництва. У зв'язку з цим держава повинна активно стимулювати пропозицію дефіцитних факторів, що беруть участь у створенні конкурентних переваг України та забезпечують просування її експорту. Для цього необхідно стимулювати інвестиційний попит та створювати сприятливе середовище для великих капиталовкладень у науку і нові технології, здійснювати прями фінансові державні дотації насамперед в інфраструктуру, забезпечення консультаційно-інформаційної підтримки. Держава повинна також стимулювати, заохочувати іноземні інвестиції у вигляді нової техніки, технології, ноу-хау, коштів, яких на сьогодні обмаль по відношенню до обсягів економіки і які повинні бути значно збільшені.

3.2. **Зовнішньоторговельна політика** має бути спрямована на подальшу лібералізацію, взаємодію і вступ до СОТ, посилення співробітництва, насамперед, з країнами ЄС та ОЕСР. Важливим кроком на шляху наближення до ЄС міг би бути вступ України до Асоціації вільної торгівлі країн Центральної Європи (СЕFTA). Не менш важливим елементом зовнішньоекономічної політики має бути розширення та поліпшення позицій на традиційних для України ринках Росії та інших країн колишнього СРСР, питома вага яких у географії експорту України становила у 1996 році 54,6%.

3.3. **Грошово-кредитна і валютна політика.** На сьогодні потрібно перейти від системи державного кредитування виробництва шляхом надання пільгових кредитів, кредитів з процентними ставками нижчими, ніж ринкові, надання централізованих кредитів або прямих дотацій до стратегії активізації банківського

приватного кредитування виробництва, для чого у першу чергу необхідно створити законодавчу базу. Як важливий механізм забезпечення активізації кредитування виробництва слід назвати стимулювання нагромаджень у національній валюті громадянами і фірмами, створення умов для нормального функціонування ринку позичкового капіталу, який давав би виробникам експортної продукції можливість одержання кредитів для розвитку виробництва за розумною ставкою. Скасування валютних обмежень та лібералізація можливостей використання валютних надходжень усунули б потреби експортерів залишати значну частку доходів від експорту за кордоном. Це значно поліпшило б платіжний баланс і в цілому сприяло б інтенсифікації експорту і стабілізації економіки.

3.4. Політика в галузі сільськогосподарства. У силу суттєвих особливостей в сільськогосподарському виробництві необхідна підвищена (порівняно з галузями промисловості) регулююча та підтримуюча функція держави. Для подальшого розвитку цього сектора економіки України, який безперечно має великий експортний потенціал, необхідно, зокрема, створити умови одля розвитку нових виробників сільськогосподарської продукції, яким були б доступні всі засоби виробництва включаючи землю, а також розробляти та поширювати нові сільськогосподарські технології. Останнє — традиційне завдання держави, однак нині до цієї сфери потрібно заохочувати і приватні підприємства. Це сприятиме підвищенню продуктивності землі і праці на ній.

3.5. Податкова політика. Існуюча податкова система аж ніяк не сприяє збільшенню виробництва. Послаблення податкового тиску треба робити із залученням світового досвіду організації податкової системи, перш за все, щодо бази оподаткування. Доцільно було б також змінити структуру податкової системи шляхом перенесення основних джерел податкових надходжень з юридичних осіб на фізичні.

Податкові пільги для виробників належать до методів опосередкованого державного субсидювання експорту в обхід вимог ГАТТ/СОТ. Вони пов'язані насамперед з податковими пільгами для виробників, які надаються здебільшого у вигляді диференціації податку на доход залежно від обсягу товарів та послуг, що експортуються, або у вигляді відстрочки оплати податків чи звільнення від опосередкованих податків.

Існує також практика створення експортерами неоподатковуваних фондів розвитку експорту або звільнення від податку

доходів, що використовуються при просуванні товару на експорт (наприклад, рекламою за кордоном і т.п.).

В цілому в Україні доцільно було б послабити податковий тиск перш за все для виробників експортної продукції високого ступеня переробки, а також на певний термін у разі закупівлі і впровадження нової технології світового рівня.

3.6. Стратегія політики розширення експорту має передбачити в якості тактичного завдання створення (разом з удосконаленням і впровадженням сучасної банківської системи та ринку позичкового капіталу) системи страхування експортних кредитів. Потрібно у законодавчому порядку передбачити добровільне страхування експортних кредитів з метою підвищення конкурентоспроможності національного експорту. З цією метою слід насамперед запровадити страхові відшкодування витрат виробників експортної продукції у зв'язку з відмовою від неї іноземного покупця; з неплатоспроможністю покупця внаслідок економічних і політичних причин; із зміною курсового співвідношення між валютою платежу і валютою, в якій виражені витрати експортера. Для проведення вказаних видів страхування закон повинен передбачити створення фонду страхування експортних кредитів та інвестицій, що формувався б за рахунок зборів страхових премій.

4. Розглянуті напрямки економічної політики щодо активізації зовнішньоекономічної діяльності в Україні переконали свідчать про необхідність подальшої інтернаціоналізації її господарського життя. Більше того, якщо ми хочемо досягти довгострокового та динамічного поліпшення позицій на світовому ринку, а не домагатись короткострокових вигод, то ця інтернаціоналізація має обов'язково трансформуватися в глобалізацію. У цій ситуації неминуче постає питання: — чи не буде це свідчити про зменшення значення нашої країни? Для України, яка тільки розпочала своє державотворення, це питання є надто важливим.

Відповідь на нього потребує врахувати всі історичні обставини розвитку України, так само як і сучасний її стан, в т.ч. досягнутий рівень розвитку продуктивних сил, участь у міжнародному розподілі праці, міжнародній торгівлі тощо. Проте аксіомою залишається те, що за будь-яких обставин кожна країна досягає успіху у зовнішньоекономічній діяльності лише тоді, коли керується принципом, що вона не може бути конкурентоспроможною в усьому, що в кінці країні є свій, лише їй притаманний набір конкурентних галузей та пропорцій між ними. Отож, глобалізація світового ринку, зниження протекціонізму та інших бар'єрів на шляху вільної торгівлі неш

зменшують, а навпаки — посилюють роль окремих країн, вимагають постійно враховувати відмінності в характері і культурі держав.

Соляник Т.
Заступник Голови Національного агентства України з реконструкції та розвитку

Зовнішні аспекти економічних реформ в Україні (тези доповіді)

Прошло біля шести років після того, як Україна стала незалежною державою, яка, починаючи з 1992 року, здійснює перехід від централізованої планової економіки до ринкової. Реформи в Україні разом з розумінням в необхідності їх проведення базуються на усвідомленні того факту, що наша країна має міцні та різноманітні джерела економічного благополуччя, які відкривають перед нею достатні можливості бути розвиненою країною світу.

Поворот до ринкової економіки, ліквідація державної монополії на зовнішньоекономічну діяльність дозволили відкрити внутрішній ринок України для конкуренції товарів і капіталу та, в принципі, створити можливості для здійснення прогресивних зрушень в українській економіці, її реальної інтеграції в світове господарство. Однак, на практиці ці можливості часто реалізуються непослідовно та суперечливо, а позитивні тенденції переплітаються з негативними.

Зараз у світі домінують нетрадиційні тенденції і підходи, зумовлені особливостями нового етапу науково-технічного прогресу, який передбачає не тільки інтеграцію деяких сфер виробництва, але й міжнародний моніторинг, створення трансконтинентальних систем зв'язку, інформаційних структур світової торгівлі та ін. В умовах складного, багатомоноклатурного виробництва внутрішні ринки навіть великих держав з могутнім промисловим потенціалом вже недостатні і формування єдиного розширеного простору стає базою успішного розвитку економіки підвищення її конкурентоспроможності.

Зміни в організаційних системах ослаблюють значимість окремо взятих економік. Вихід технологічного розподілу праці за межі фірм, галузей і національних меж супроводжується появою гігантських міжнародних науково-дослідних комплексів з філіями в різних країнах і на різних континентах.

Така економічна політика, начебто підриваючи самостійність підприємств, фактично пом'якшує конкуренцію між ними і у той же час посилює їх могутність. Стратегія активного росту, розвитку кооперації і співробітництва компаній стали найважливішими ознаками конкуренції.

Підтримка (саме підтримка, а не захист вітчизняного товаровиробника) проводиться в багатьох країнах світу. Особливість цієї проблеми в Україні полягає серед іншого ще й в тому, що ціни на багато товарів та послуг, які склалися в економіці України, в багатьох випадках близькі, або вищі за світові ціни. Враховуючи технологічну відсталість виробництва, пов'язану з високими рівнями матеріалоемкості, трудоемкості та енергоемкості, багато з підприємств постійно мають фінансові проблеми та збитки, які часто покривають за рахунок підвищення цін, неплатежів тощо. Все це істотно впливає на конкурентоспроможність українських товарів та послуг на внутрішньому, не кажучи вже про зовнішні ринки. Проблеми підвищення конкурентоспроможності товарів, діяльності національних господарюючих суб'єктів, транснаціональних компаній, економіки країн в цілому у світовому співтоваристві займають найважливіше місце серед інших проблем сучасного світу. Різні державні органи в різних країнах, корпорації та корпоративні спілки, в тому числі різного виду асоціації (галузеві, регіональні і т.д.), вчені і ділови кола постійно розглядають проблеми підвищення конкурентоспроможності (наприклад, в сенаті США щорічно проводиться кілька слухань з цих питань). Вони стоять у центрі уваги міжнародних інтеграційних угруповань країн, особливо ЄС, спеціалізованих міжнародних організацій.

Разом з тим, об'єктивні зміни в національній і світовій економіці визначили багато в чому зміну ролі держави в цих процесах. Державні субсидії фірмам, анти-чи промонопольна політика все більше замінюється новими, особливо координаційно-направляючими інституційними і правовими засобами підтримки національних корпорацій і корпоративних об'єднань.

Такі інструменти виявляються більш економічними і результативними для досягнення лідируючих позицій країни і її господарюючих суб'єктів, конкурентоспроможності останніх, промисловості і економіки країни у світовому господарстві. Це підштовхує підприємців до інтеграції виробництва, активної наукової і інвестиційної діяльності, розвитку науково-виробничої кооперації. Все це необхідно брати до уваги, проводячи в Україні політику підтримки вітчизняного виробника.

Використання зовнішньої фінансової допомоги та залучення іноземних інвестицій є важливим елементом державної політики України, що знайшло відображення в усіх її економічних програмах.

На жаль, незважаючи на потенційно емкий товарний та інвестиційний ринок, багаті природні ресурси, значний промисловий та науково-технічний потенціал, кваліфіковану та відносно дешево робочу силу, Україна не стала центром таємничого іноземного капіталу. Існують декілька причин цього факту.

По-перше, не слід переоцінювати доступність міжнародних ринків капіталу. Середі отримувачів іноземних фінансових ресурсів переважаючі позиції протягом ряду років займають розвинені країни. Це значно загострює конкуренцію між імпортерами капіталу в країнах, що розвиваються, країнах Східної Європи та СНД. Економічна криза в Україні, розпад фінансової системи, високі темпи інфляції, високі податки змушують національний ринок, роблячи його малопривабливим для іноземного капіталу.

Далі. Складними проблемами, які вирішують інші країни при наданні допомоги Україні, являються доцільність та ефективність як державної фінансової допомоги, так і залучення приватних інвестицій в економіку України.

Необхідно також відмітити нерозвиненість української інфраструктури для інвестування і, в першу чергу, системи банків, страхових та консультативних фірм, інформаційних послуг, ринку цінних паперів, який фактично відірваний від світового.

Використання зовнішньої фінансової допомоги у вигляді іноземних кредитів збільшує зовнішній борг України. Але, як показує аналіз, зовнішній борг України є відносно малим (порівняно, наприклад, з іншими країнами з перехідними економіками та країнами, що розвиваються). Головним же для оцінки зовнішнього боргу є не тільки його величина, але й доцільність та ефективність використання зовнішньої фінансової допомоги.

Взаємодія України з МВФ, Світовим банком та іншими міжнародними фінансовими організаціями спрямована на надання підтримки для виходу з кризи, стримування інфляції, забезпечення рівноваги платіжного балансу, розроблення і виконання пріоритетних проектів розвитку окремих галузей економіки та ін.

Співробітництво з міжнародними фінансовими організаціями вигідне для України, бо дозволяє отримати пільгові довгострокові кредити в скрутний час перехідного періоду, є індикатором надійності для інших міжнародних фінансових

організацій і країн у процесі ділового співробітництва та надання допомоги, дозволяє фінансувати дефіцит бюджету за рахунок зовнішнього фінансування і таким чином запобігати додатковій емісії, стримує інфляцію, скорочує падіння ВВП та ін. Разом з тим, це співробітництво є жорстким діловим співробітництвом. Воно ретельно контролюється і вимагає від України чіткого виконання взятих на себе зобов'язань.

Однією з головних передумов формування в Україні відкритої ринкової економіки та проведення структурної перебудови є залучення та ефективне використання іноземних інвестицій. Судячи з досвіду багатьох країн, відкритість національної економіки для іноземного капіталу дозволяє швидше та ефективніше розвивати власне виробництво, ніж збільшення імпорту.

В умовах України важливо, що притік іноземного капіталу прямо не збільшує державного зовнішнього боргу, дозволяє безпосередньо на рівні підприємств отримувати передову технологію та досвід ринкового господарювання, використовувати зарубіжні зв'язки інофірм. Для України це має особливу важливу значення, якщо взяти до уваги нинішню інвестиційну кризу (обсяг капітальних вкладень за 1991—1996 роки скоротився майже у чотири рази, зменшення інвестиційної активності значно випереджає зменшення обсягів виробництва в економіці в цілому та в основних галузях).

Вирішальну роль у залученні та ефективному використанні іноземних інвестицій повинно відігравати загальне поліпшення інвестиційного клімату в Україні як для зарубіжного, так і для вітчизняного підприємництва. В сучасних умовах це багато в чому визначає і ступінь привабливості країни для іноземних капіталовкладень.

Савчук О.В.
аспірант.
м. Київ

Економіка перехідного періоду та проблеми лібералізації зовнішньої торгівлі

Однією з важливих особливостей торговельно-політичної держав за останні десятиліття є розвиток і співіснування двох тенденцій — протекціонізму і лібералізації, яку ми розглядаємо як форму співробітництва в міжнародній торгівлі,

направлену на послаблення обмежень зовнішньоторговельного обміну, усунення перешкод на його шляху.

Тенденція до лібералізації має форму зменшення величин імпортного та експортного мита, скорочення використання валютних і кількісних обмежень. Якщо в середині п'ятидесятих років середня величина мита в європейських країнах і США становила 30—40%, то в семидесятих роках вона зменшилася до 7—10%, а зараз коливається в межах 3—5%.¹ Результатом цього була значна інтенсифікація всіх форм зовнішньоекономічних зв'язків, у тому числі міжнародної торгівлі. Так, якщо за 40 років до другої світової війни обсяг міжнародної торгівлі зріс трохи більше ніж у 2 рази, то за 50 років після війни — більш ніж у 30 разів.² Тому лібералізація зовнішньої торгівлі розглядається багатьма авторами як шлях до розширення міжнародного товарообміну, як рушійна сила економічного зростання, що веде до створення в країні режиму відкритої економіки, складовою частиною якого є вільна торгівля.³

Ці питання є дуже актуальними для країн з перехідною економікою.

Разом з тим слід підкреслити, що відкрита економіка не синонім безконтрольності і вседозволеності у зовнішньоекономічних зв'язках держави, не прозорості її кордонів. Вона вимагає суттєвого втручання держави при формуванні механізму її здійснення, що забезпечує розумну доступність внутрішнього ринку для притоку іноземних товарів, робочої сили, тощо. Це особливо важливо з огляду на те, що вільна торгівля, відкритість економіки часто використовуються як знаряддя домінуючої економіки проти менш розвинутих країн. У цьому зв'язку слід звернути увагу на досить відверте визначення «відкритості» економіки, яке дає французький економіст Мішель Пейбро: «... Відкритість, свобода торгівлі — це найбільш сприятливе правило гри для економіки, що лідирує».⁴ І це: —

¹ Міжнародные экономические отношения. — М., 1997, стор. 10

² Там же, стор. 93

³ Пейбро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. — М.: "Прогресс". 1990.; Носкова И. Я., Максимова Л. М. Международные экономические отношения. — М.: 1995.; Сакс Дж., Пивоварський О. Економіка перехідного періоду. Уроки для України. — К.: "Основи", 1996.; Авдоушин Е. Ф. Международные экономические отношения. — М.: 1996 та ін.

⁴ Пейбро М. Международные экономические, валютные и финансовые

«Сліпе застосування цього правила швидко привело б до підпорядкування слабкого сильним, до виникнення об'єктивної ситуації економічного «колоніалізму», нестерпного для країн»!

Аналіз проблеми показує, що сучасна лібералізація зовнішньої торгівлі пов'язана головним чином з задачами полегшення взаємного обміну розвинутих країн і покращення доступу їх на ринки товарів країн, що розвиваються, а також країн з перехідною економікою.

Розуміння цього є дуже важливим для України і інших країн з перехідною економікою, які проходять стадію ринкових перетворень, вирішуючи дуже непросту задачу — перебудувати командно-адміністративну систему господарювання, трансформувати економіку «закритого типу», ізольовану від решти світу, в економіку відкриту, що бере участь у торгівлі на висококонкурентних світових ринках.²

В економічній літературі практично відсутні точки зору, які б заперечували, що приєднання до процесу міжнародної торгово-вільної інтеграції країн з перехідною економікою, збільшення обсягу їх експортно-імпортних операцій можливе лише через лібералізацію режиму зовнішньої торгівлі. Проте процес лібералізації може йти по-різному. Один із шляхів — розумне поєднання прагматичної відкритості економіки зі обмеженим національним протекціонізмом. Це забезпечує захист національного виробництва, яке знаходиться на етапі становлення і ринкових перетворень і не може на рівних витримати жорстоку конкуренцію з боку більш зрілих, а тому і більш ефективних іноземних фірм.

Другий шлях лібералізації — «шоковий», коли імпорте мито різко зменшується або його зовсім відмінюють. Саме така лібералізація мала місце у перші роки існування перехідної економіки на Україні (як і в інших постсоціалістичних країнах — Росії, Польщі). Це призвело до формування відкритої економіки, близької до розривності і анархічності, що не тільки не сприяє підвищенню її ефективності, конкурентоздатності, але й завдає помітних збитків, підриває економічну безпеку країни.

отношения, стор. 6

¹ Там же, стор. 478

² Шляхом радикальних економічних реформ: Доповідь Президента України про головні засади економічної і соціальної політики. // Ділова Україна. — 1994, 15 жовтня

Такі наслідки цілком законномі, бо для економіки України довгі роки характерними були адміністративні методи господарювання, серйозні викривлення системи планового господарства, нерациональна галузева структура. До чверті української економіки було підпорядковано військовим потребам. Структура цін була далека від ринкової дійсності, а повсюдний дефіцит не сприяв зростанню якості продукції. Енергоємність у декілька разів перевищувала рівні, прийнятні в країнах з ринковою економікою. Багато з підприємств у цих умовах створювали негативну вартість, тобто, виходячи зі світових цін, вартість їхніх ресурсів перевищувала цінність їхньої продукції. Крім цього в період першопочаткового етапу суверенного проведення зовнішньоекономічної політики були допущені стратегічні помилки, накопичення яких призвело до спаду виробництва в Україні за перші п'ять років реформ до 55%, а з середини 1997 року — до 61,6%. Безробіття, з урахуванням прихованого, становить 40%, а в науці — 90%.¹ Ці показники перевершили параметри кризи США 1929—33 рр., коли спад виробництва (теж за п'ять років) досяг 46%, безробіття — 35%.

Відкритість економіки у такій ситуації, беззастережна лібералізація зовнішньоекономічної діяльності призвела до того, що Україна, не пробившись на західні ринки, майже повністю втратила свій внутрішній ринок: 95% товарів широкого вжитку імпорتنі, 92% харчових продуктів — імпортні, мова вже не йде про наукоємні електронні вироби, тощо.² Така ситуація «душить» національного виробника, що знаходить свій прояв у скороченні майже всіх видів виробництв. За даними Міністерства економіки України виробництво багатьох видів продукції за період з 1991 р. по 1995 р. було відкинуто на рівень 50-х — 60-х років.

Тому багато з економістів справедливо вважають, що на перших етапах трансформації країнам з перехідною економікою слід дотримуватись розумного рівня захисту економічного суверенітету країни,³ необхідно поєднувати відкритість економіки з розумним протекціонізмом. «Входження країн СНД

¹ Як подолати економічну кризу. // Голос України. — 1997, 5 вересня.

² Там же

³ Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения, стор. 12.; Душанич Т., Душанич И. Экономика переходного периода, стор. 95; Сакс Д., Пивоварский О. Экономика переходного периода. Уроки для Украины, стор. 280 та ін.

до світового ринку, — відмічає німецький економіст Х. Шредер, — неможливе без торгових пільг, протекціоністських заходів та широкої технічної підтримки».¹

Стосовно ситуації на Україні, то в перехідний період комплексна і суттєва лібералізація зовнішньої торгівлі можлива лише на етапі інтенсивного розвитку економіки. А на етапах кризи і стабілізації економіки дуже важливим є використання принципу обмеженого протекціонізму поряд з обмеженою, послідовною лібералізацією. Тобто мова йде про те, щоб на початку ринкових перетворень знайти прийнятну рівновагу між національним протекціонізмом і лібералізацією як шляхом до вільної торгівлі, відкритості економіки, враховуючи економічну ситуацію в країні у той чи інший період. При цьому слід чітко уявляти, що порушення рівноваги на користь вільної торгівлі більш сприятливе для глобального прогресу світової економіки, але, з іншого боку, це неминуче посилює нерівновагу між країнами, на користь найбільш сильних і приносячи збитки більш слабким.

У період, коли країна переживає глибокі економічні потрясіння, неминучі у процесі переходу до ринкової економіки, сліпе використання наївної вільної торгівлі, яка прийняла на практиці форму обвальної лібералізації, приносить національній економіці більше шкоди, ніж користі, бо значний вииграш від такої лібералізації дістається іноземній стороні.

Скрипниченко О.

ст. преподаватель кафедры

маркетинга

Черкасского Института Управления

Бизнесом

Некоторые вопросы внедрения маркетинга на украинских предприятиях

Можно, да и нужно, согласиться с Майклом Портером (США) автором фундаментального исследования «Международная конкуренция», который считает, что на мировом рынке конкурируют не страны, а фирмы, предприятия, транснациональные компании. По аналогии валовой внутренний продукт в государстве создается не в министерских кабинетах или на

¹ «Мировая экономика и международные отношения». 1993, № 12, стор. 96

засіданнях Верховного Совета, а на підприємствах, фабриках, колхозах, на полях фермерів.

Что же предлагают ученые предприятиям, чтобы они работали эффективно, а их продукция была конкурентоспособной не только на внутреннем, но и на международном рынке. Как должна измениться производственно-сбытовая деятельность предприятий в переходной период и в рыночных условиях хозяйствования?

Все, как западные, так и отечественные специалисты сходятся на одном, предприятия должны использовать маркетинговую концепцию в организации производственно-сбытовой деятельности.

В связи с тем, что принципы маркетинга на внутреннем рынке те же самые, что и на внешнем, проблемы внутреннего маркетинга в той же степени являются проблемами маркетинга международного. Поэтому все, что говорится о внутреннем маркетинге, полностью относится и к международному маркетингу.

Маркетинговая идея овладела умами ученых и практиков в Украине со скоростью урагана. На всех крупных, а теперь уже и на некоторых средних, предприятиях продолжается процесс внедрения маркетинговых должностей. Маркетинг, как учебный курс, был включен в университетские и институтские учебные программы. Котлеровские «Основы маркетинга» стали учебником для украинских студентов. Появились учебники по маркетингу украинских авторов. И, наконец, появились первые вузовские выпускники-маркетологи.

Скорость, с которой маркетинговая идея распространилась по Украине удивляет по следующим причинам.

1. Термин «маркетинг» прямо ни на русский, ни на украинский языки не переводится. В странах СНГ он получил различные значения. К примеру, профессор И.Кретов (Россия) считает, что маркетинг — это:

- 1) деятельность в области рынка,
- 2) новая философия бизнеса,
- 3) научная деятельность,
- 4) новая производственная управленческая концепция,
- 5) разработка и использование на уровне предприятий программ изучения, управления и распространения товаров на целевых рынках.

2. Отсутствует общепринятая формулировка маркетинга, которая отражала бы суть этого феномена. Явление, суть которого не может быть сформулирована, либо еще не исследовано до конца, либо еще не осмыслено учеными. В обоих случаях нужно быть очень осторожным при внедрении его в деятельность предприятий.

3. Внедрение маркетинга в деятельность Радиоприборного завода (г. Смела, Черкасской области) в 1991 г. проходило следующим образом. В соответствии с приказом директора завода экспортный отдел был переименован в отдел маркетинга. Согласно этому же приказу отдел маркетинга должен был нести ответственность за сбыт всей продукции завода с хорошей прибылью для предприятия. Ничего не изменилось кроме вывески. Также внедрялся маркетинг на некоторых других предприятиях Украины.

4. Исследования, проведенные в 1996 г. на 10 крупнейших предприятиях Черкасы показали, что на 8 предприятиях в штатные расписания были введены от 1 до 7 единиц маркетинговых должностей.

Маркетологи выполняли различные работы, которые можно назвать элементами маркетинга. Маркетинговые исследования не проводились. Никто не слышал о комплексных маркетинговых программах. Первым лицом после директора на предприятии был главный инженер и именно он, а не маркетолог, определял политику развития предприятия, в том числе и товарную. Вполне понятно, что на всех предприятиях, где работают маркетологи, произошла только смена вывесок.

Как зарубежные, так и отечественные экономисты пишут, что маркетинговая концепция содействует увеличению экономической эффективности производственно-сбытовой деятельности. Но довольно тяжело говорить о маркетинге или международном маркетинге на украинских предприятиях, поскольку до сих пор на предприятиях еще не созданы эффективные маркетинговые службы и отсутствуют квалифицированные маркетологи.

Нам не удалось, к сожалению, встретить ни одного предприятия на Украине, где маркетинг был бы внедрен в деятельность предприятия в полном соответствии с маркетинговой теорией.

В чем причина того, что на предприятиях идет смена вывесок и мало что меняется по сути?

На наш взгляд причина кроется в отсутствии достаточной теоретической и методической базы по маркетинговой проблеме. Ни в западной, ни в отечественной литературе нет ответа на следующие вопросы.

1. Маркетинг — это философия, концепция управления, наука, собирательный термин или что-то еще?

2. Почему все еще не разработана общепринятая формулировка маркетинга хотя бы для практических целей, скажем, для предприятий?

3. Каковы параметры маркетинговой концепции?

4. «Удовлетворение желаний потребителей» является целью или методом маркетинговой концепции?

5. Если основная цель маркетинговой концепции, как пишут многие экономисты, является «удовлетворение потребителей», тогда как это сочетается со стимулированием потребностей, рекламой и продвижением товара любыми способами, чтобы вручить его потребителю?

6. Если маркетинг является «требованием развития всех стран», тогда почему его внедрение требует столько много времени, скажем в Германии более 30 лет, и пишут, что только самые крупные компании используют его прямо в соответствии с маркетинговой теорией.

7. Если маркетинговая концепция может «войти в противоречие с ответственностью фирм перед обществом» (В. Стентон, США), а «некоторые маркетинговые действия, которые сами по себе кажутся нелепыми, оказывают сильное воздействие на общество» (Ф. Котлер, США), тогда до какой степени, и как оградить общество и потребителей от таких маркетинговых действий.

8. Если «концепция социального маркетинга состоит в том, что организация должна определить потребности, желания и интересы целевого рынка и обеспечить удовлетворение желаний более эффективным методом, чем конкуренты посредством таких мероприятий, которые поддержат или улучшат потребительское и общественное благосостояние» (Ф. Котлер, США), тогда что практически должен делать владелец фабрики или завода, чтобы увеличить свою прибыль? Каково соотношение деятельности управленцев по наращиванию прибыли, удовлетворением желаний потребителей и благосостоянием общества?

9. Каковы параметры концепции социального маркетинга. Что может заставить бизнесменов использовать концепцию

социального маркетинга вместо традиционной маркетинговой концепции?

Существуют и другие вопросы.

Внимательное изучение и анализ литературы по маркетинговой проблеме приводит к следующему выводу.

Маркетинг, как явление мировой экономики, отражает одну из ее тенденций, а именно тенденцию ко все большему регулированию и управлению производственной, экономической и сбытовой деятельностью фирм, предприятий и организаций в условиях рынка. Стремление к более глубокому уровню управления в рамках маркетинговой теории проявляется, с одной стороны, в перенесении акцента в производственно-сбытовой деятельности на рыночные исследования. Одна из главных целей исследования — найти средства для удовлетворения потребности покупателей. На базе рыночных исследований строится вся маркетинговая конструкция предприятия — маркетинговая программа.

В связи с тем, что все маркетинговое построение зиждется на неустойчивой базе рынка, который, как кипящая вода в котле, постоянно изменяется под влиянием многочисленных противоречивых сил, маркетинговая программа будет тем надежнее, чем глубже и шире исследование. Даже в этом случае степень риска только снижается, но не исключается совсем, поскольку любое неожиданное явление на рынке может поломать все расчеты и выводы. Поэтому маркетинговая конструкция должна постоянно анализироваться и корректироваться.

С другой стороны, все мероприятия маркетинговой программы должны быть сфокусированы на потребителя с целью воздействия на него. Цель воздействия на покупателя состоит в стремлении приручить его, сделать более управляемым, подстроить под существующий товар, реальные экономические и технические возможности предприятия.

Обе составляющих маркетинговой концепции — удовлетворение потребностей и воздействие на потребителей направлены на максимизацию продаж, прибыли, повышение эффективности производства.

Что необходимо сделать для ускорения внедрения маркетинговой концепции в производственно-сбытовую деятельность предприятий Украины?

Для решения проблемы необходимо более глубокое изучение теории и практики ведущих западных стран, и в первую очередь США. На базе глубоких исследований необходимо разработать украинскую версию маркетинговой концепции.

Маркетинговая концепция, как новая концепция управления, которая может быть рекомендована украинским предприятиям для практических целей, а не для смены вывесок, должна иметь четкие границы.

1. В рамках маркетинговой концепции производственники должны изучать привычки покупателей, их слабые и сильные стороны для того, чтобы максимизировать продажи и, как результат, прибыль путем:

а) удовлетворения потребностей покупателей;

б) воздействия на покупателей, формирования потребительских нужд, стимулирования спроса.

Проблема в том, что ведущие маркетологи мира (Ф. Котлер, В. Стентон, США) пишут, что главная цель маркетинга — удовлетворение потребностей покупателей. С точки зрения социальной так оно и должно быть, но при рассмотрении маркетинговой концепции, как новой управленческой концепции, удовлетворение потребностей покупателей является средством или рычагом повышения эффективности производственно-сбытовой деятельности предприятий.

2. Перенесение акцента в производственно-сбытовой работе на потребителя требует изменить философию всего персонала предприятия. Но желание изменить философию персонала останется желанием до тех пор, пока персонал будет поставлен в условия, обеспечивающие действия согласно новой философии. Необходимо разработать, внедрить и использовать новые нормы управления, которые не позволят персоналу действовать иначе, чем а) в интересах потребителей и б) в интересах фирмы, воздействуя на потребителей маркетинговыми рычагами.

3. Маркетинговая концепция не будет работать эффективно, если управленческая структура, согласно маркетинговой философии, не будет изменена, настроена на потребителей. Это означает, что принципиальные вопросы развития предприятия и, особенно, товарная политика, должны решаться на базе маркетинговых заключений по исследованию рынка, потребителей, конкурентов. В новой структуре ведущие должности должны занять маркетологи. Они же должны нести

полную ответственность за принятые решения и за эффективность работы предприятия.

4. Маркетинговая концепция на предприятии будет действовать эффективней, если все мероприятия, касающиеся потребителей в организации будут осуществляться комплексно, взаимосвязано, под единым руководством. Такая комплексность может быть достигнута путем разработки и реализации комплексной программы маркетинга. Маркетинговая программа должна определять направления всех других планов предприятия. Поскольку многие данные, используемые при разработке программы, имеют вероятностный прогнозный характер, так как базируются на данных рынка, маркетинговая программа должна представлять собой гибкую систему действий и иметь несколько вариантов.

5. В связи с тем, что маркетинговая концепция базируется на рыночных условиях, на предприятиях должны постоянно контролировать эффективность маркетинговых мероприятий. Анализ и контроль помогут оценить предыдущую деятельность, выявить достижения и провалы, найти причины, определить компетенцию работников и эффективность их работы, а также получить другие ответы, которые уменьшают риск, поскольку маркетинговая программа будет откорректирована своевременно.

Для того, чтобы ускорить внедрение маркетинговой концепции в деятельность украинских предприятий с точки зрения организации необходимо:

1. Разработать рекомендации, нормы, стандарты, инструкции, методики и другие документы, которые можно было бы рекомендовать украинским предприятиям.

2. Было бы рационально, если бы государственная или общественная организация смогла бы координировать деятельность в этой области. Более того, может быть было бы целесообразным разработать государственную маркетинговую программу и осуществить ее под государственным управлением. Но в любом случае необходимо, чтобы все мероприятия и решения по применению маркетинговой концепции принимались только руководством предприятий.

Решение макроэкономических проблем в Украине — создание условий для увеличения внутреннего потребления и его стимулирование, либерализация экономики, приватизация и совершенствование финансовой системы — будет способствовать ускорению внедрения маркетинговой концепции и более общественно значимой концепции социального

маркетинга в производственно-сбытовую деятельность предприятий.

Фащевський М.

*Головний науковий співробітник,
доктор географічних наук
Рада по вивченню продуктивних сил
України НАН України*

Соціальна політика:

зміст та принципи реалізації в перехідний період

Політика, як сфера державної діяльності за досягнення певних цілей і вирішення поставлених завдань, набуває особливої ваги в перехідний період розвитку суспільства. Це обумовлено нестабільністю економічної, політичної, соціальної та інших систем суспільства, недотанню їх структурованістю, невизначеністю провідних сил суспільного розвитку, несформованістю загальнодержавних інтересів різних політичних сил та ін.

Соціальна ж політика в системі політичної діяльності визначається інтересами людей, забезпеченням умов і можливостей їх життєдіяльності як найвищої цінності суспільства. Для реалізації соціальних інтересів державними та недержавними структурами використовується система методів і засобів, які складають важелі політичної діяльності. Зміст поняття життєдіяльності охоплює складну систему відносин (взаємодій) людей між собою та середовищем свого проживання, що відноситься до усіх сфер людського життя і охоплює різні сторони існування людини. Сукупність процесів суспільного життя, тобто їх соціальне функціонування у часі і просторі (особливості єдиного процесу життя, еволюції соціальних процесів, умов їх розвитку і закономірностей трансформації), являє собою складну систему структурних компонентів соціальної політики.

Суспільний характер відносин здійснюється як на рівні окремої особи, так і соціальних та територіальних спільностей людей, організованих за повною ознакою, і проявляється у видах їх діяльності. При цьому різні спільності людей знаходяться у певних відносинах до засобів виробництва, займають відповідне місце в системі економічних відносин, відтворенні життя індивідів і їх соціальних якостей (фізичного, духовного та інтелектуального розвитку), взаємодії з природним середовищем. Усе це створює специфічний

спосіб життя як сукупність проявів різних процесів життєдіяльності.

Таким чином, змістом соціальної політики є суспільна діяльність, яка прямо чи опосередковано за допомогою різних засобів сприяє вирішенню поставлених цілей щодо забезпечення життєдіяльності населення на певному етапі суспільного розвитку.

Інтегруючи конкретні прояви соціальних відносин за їх роллю у житті людей, можна виділити такі їх типи: соціально-трудова відносина, соціально-демографічна та соціально-гуманістична. Сукупність охоплених ними процесів являє собою соціально-економічне функціонування населення.

Соціально-трудова відносина включають не лише зайнятість населення суспільно ефективною працею і забезпечення, таким чином, економічної бази досконало фізичного існування та існування своєї сім'ї завдяки досконалій системі оплати праці і трудових відносин, але й сприяти інтелектуальному, фізичному, духовному і моральному вдосконаленню. Саме праця відображає суб'єктно-об'єктну роль людини, яка є рушієм економічного процесу завдяки створенню вартості і разом з тим вона є кінцевою метою, заради якої досягається весь результат.

Соціально-демографічні відносина охоплюють процеси зміни поколінь і безперервності життя людей як шляхом фізичного заміщення одних поколінь новими, так і відновленням якісних соціальних характеристик населення — його здоров'я, фізичної працездатності тощо.

Соціально-гуманістичні відносина включають процеси споживання населенням товарів та послуг, забезпечуючи відтворення і розвиток його фізичних і духовних якостей шляхом задоволення особистих і колективних потреб (біологічних і соціальних). Біологічні потреби найнеобхідніші для виживання і вони мають певну межу, а соціальні безмежні, оскільки їх вищим проявом є самовиявлення людини, реалізація її духовного і творчого потенціалу.

Таким чином соціальна політика повинна охоплювати всю сукупність процесів суспільного життя людей, механізми і способи поетапного забезпечення досягнення цілей.

Нинішній етап розвитку України, який характеризується ускладненням соціального життя людей, висуває вимогу структурізації соціальних інтересів населення та визначення економічних, політичних та інших дій з метою розвитку соціального прогресу. В першу чергу це стосується взаємовідносин між економічною і соціальною політикою. Нинішній

складний стан соціальних проблем на даному історичному етапі вимагає більш повного врахування соціальної складової в усій системі трансформаційних економічних процесів перехідного суспільства.

Політика економічного зростання на базі ринкових перетворень повинна бути пов'язана з соціальною політикою, які разом складатимуть комбіновану модель економічного і соціального розвитку. Передбачуваний в наступні роки етап економічної стабілізації і розвитку вимагає і нової соціальної політики, змістом якої мають бути позитивні зрушення в розвитку соціальних процесів. З цією метою необхідна активізація реформ у соціальній сфері, в основі якої повинен бути покладений не споживацький (благодійницький) підхід, а активна дія соціальних факторів у суспільному відтворювальному процесі як передумови економічного зростання. Соціальна політика для державних інституцій усіх рівнів повинна стати пріоритетною.

Виходячи з того, що соціально-політична діяльність має історично мінливий характер, реалізація соціальної політики на сучасному етапі реформування в Україні повинна враховувати такі принципи:

- 1) вирішення економічних завдань повинно розглядатись в контексті соціально-політичних проблем — врахування соціальної дії економічних перетворень;
- 2) додержання оптимального поєднання економічних і соціальних завдань як могутнього стимулу прогресу та соціальної і політичної стабільності;
- 3) встановлення реалістичних завдань і цілей в галузі соціальної політики з урахуванням економічних інтересів, соціальних наслідків та політичних дій;
- 4) визначення пріоритетності та етапності реалізації соціальної політики, що обумовлено складністю нищівної економічної та соціальної обстановки, ресурсною обмеженістю та іншими факторами;
- 5) наукове обґрунтування соціальної стратифікації суспільства як співвідношення соціальних сил та їх суспільно-економічної значимості;
- 6) наявну територіальну та організаційну структуру суспільства, а також важелів, за допомогою яких можуть бути найбільш оптимальним чином досягнуті поставлені соціальні цілі, що забезпечить ефективне управління суспільним процесом в країні.

*Рябов С. І.,
Інститут міжнародних відносин
кандидат економічних наук, доцент*

Міжнародні правові основи формування державного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків України

На сучасному етапі розвитку світової економічної системи сталий розвиток економік країн-членів світового співтовариства значною мірою залежить від їх участі в міжнародному поділі праці, економічній кооперації та в торговельно-економічному співробітництві з іншими країнами. Економічне співробітництво і торгівля знаходяться під прямим впливом зовнішньоекономічної політики та системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності кожної окремої держави. При цьому метою торговельної, або зовнішньоекономічної, політики кожної країни є досягнення економічної вигоди від міжнародного торговельно-економічного співробітництва шляхом отримання гарантованого доступу до ринків збуту іноземних країн поряд із забезпеченням певного рівня захисту національної економіки і національних товаровиробників від можливого негативного впливу продукції іноземних економік. У цьому зв'язку багатосторонню торговельну політику систему ГАТТ/СОТ слід розглядати як самостійну складову частину міжнародного економічного правопорядку, що об'єднує систему міжнародних правових норм, принципів, правил, на підставі яких країни-члени системи ГАТТ/СОТ здійснюють торговельну політику, а також механізми контролю за виконанням зазначених правил та судового вирішення торговельних спорів.

Система ГАТТ/СОТ є організаційно-правовою основою системи міжнародної торгівлі. Її документи визначають ключові договірні зобов'язання, якими повинні керуватися уряди під час формування системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності та реалізації зовнішньоекономічної політики. Крім того, воно є форумом, де формуються торговельні відносини між країнами в процесі колективного обговорення, переговорів та примирення торговельних суперечностей.

Тобто, норми та принципи державного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків окремих країн-членів СОТ є сферою юрисдикції Світової організації торгівлі (СОТ) і вони повинні повністю відповідати нормам та принципам СОТ. Світова організація торгівлі (СОТ) розпочала свою діяльність 1 січня 1995 року внаслідок завершення Уругвайського раунду

багатосторонніх торговельних переговорів в рамках Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ). Членами якої не сьогодні є 127 країн світу, на долю яких припадає більше 90% всього обсягу міжнародної торгівлі. Крім того на різних етапах приєднання до системи ГАТТ/СОТ знаходяться 34 країни світу, включаючи такі великі торгові держави як Китай та Російська Федерація. Попередником СОТ є Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), яка була укладена на тимчасовій основі після закінчення Другої Світової війни як один з наріжних каменів нового економічного порядку поряд із фінансовими інститутами Бреттонвудської системи — Міжнародним валютним фондом та Світовим банком. ГАТТ була укладена 23 країнами як багатостороння загально-торговельна угода, що мала регулювати торговельні відносини між країнами-членами Міжнародної торговельної організації, створення якої передбачалося у рамках ООН. Зважаючи на те, що її статут не зміг ратифікувати необхідна кількість країн, Міжнародна торговельна організація так і не була заснована. Незважаючи на тимчасовий характер, ГАТТ була єдиним міжнародно-правовим документом, який регулював правила міжнародної торгівлі та торговельної політики країн — членів ГАТТ.

По суті можна сказати, що початок функціонування СОТ, яка замінила ГАТТ, набуття чинності 29 Угод Уругвайського раунду переговорів у рамках ГАТТ, матиме таке ж значення для розвитку глобальних міждержавних інституцій та інших спеціалізованих організацій ООН, оскільки:

по-перше, фактично завершено остаточне формування міжнародно-правової системи регулювання торговельно-економічних відносин між країнами світового співробітництва,

по-друге, зі створенням СОТ міжнародно-правова система регулювання міжнародної торгової політики поширена не лише на політику торгівлі промисловими товарами, але й на політику торгівлі сільськогосподарськими товарами, послугами, правами інтелектуальної власності та інвестиціями. Причому механізм її функціонування розрахований на декілька десятиріч наперед.

Тому для України як індустріальної держави, питання приєднання до системи ГАТТ/СОТ на сучасному етапі ринкових трансформацій в Україні, набуває особливо актуального значення та першочергової державної ваги. Включення України до правового поля системи ГАТТ/СОТ забезпечить їй гарантований доступ до світових ринків товарів, робіт, послуг, а також надання відповідних прав в рамках системи ГАТТ/СОТ

для захисту своїх інтересів на світових ринках, забезпечення стабільного та передбачуваного розвитку економічної системи України, значного збільшення обсягів іноземних інвестицій. При цьому вступ до СОТ пов'язаний з необхідністю реформування зовнішньоторговельного режиму України відповідно до норм та принципів цієї системи. Це означає, що норми і принципи системи ГАТТ/СОТ підлягають поступовому закріпленню у нормативних актах, що відносяться до сфери економіки, а реформування всіх галузей економіки, права та адміністративної системи повинно здійснюватися з урахуванням зазначених норм та принципів.

З економічної точки зору приєднання України до системи ГАТТ/СОТ є одним з найважливіших акторів стабільного та передбачуваного розвитку економіки України та довгостроковим фактором забезпечення економічної безпеки, транспарентності економічних реформ, забезпечення привабливості нашого економічного середовища, вирішення питань залучення іноземних інвестицій, формування позитивного сальдо торговельного балансу, платіжного балансу, скорочення дефіциту державного бюджету.

Від членства України в системі ГАТТ/СОТ безпосередньо залежить можливість та перспективи інтеграції України до Європейського Союзу, Центрально-Європейської зони вільної торгівлі (СЄФТА), інших інтеграційних угруповань, а також залучення іноземних інвестицій та отримання торговельних пільг від розвинених країн.

Реформування економічного законодавства відповідно до вимог системи ГАТТ/СОТ полягає в імплементації відповідних угод Уругвайського раунду до національного законодавства України. Ці угоди стосуються всіх складових частин зовнішньоекономічного та багатьох частин економічного законодавства України, зокрема:

- митного контролю
- митної оцінки
- митного оформлення вантажів
- ліцензування експорту та імпорту
- стандартів та сертифікатів товарів в відповідність національним стандартам
- системи статистичної звітності
- порядку визначення походження товарів
- системи нетарифного регулювання ЗЕД
- системи тарифного регулювання ЗЕД
- системи регулювання торгівлі послугами

системи регулювання торгівлі інтелектуальною власністю
 системи регулювання інвестиційних заходів, пов'язаних з торгівлею
 системи субсидування галузей національної економіки
 системи захисту національних продуцентів від шкоди, що може бути заподіяна імпортованою продукцією, товарами, роботами та послугами
 системи сертифікації імпортованих товарів
 системи регулювання торгівлі найбільш чутливими товарами — текстилем, сталлю, сільхозпродукцією, молоком, м'ясом
 системи регулювання державних закупівель та участі національних продуцентів у державних закупівлях іноземних держав.

Приєднання можливе тільки за умов гармонізації зазначених складових частин економічного законодавства відповідно до угод ГАТТ/СОТ. У свою чергу гармонізація є необхідною умовою визнання економічної системи України як такої, що може бути інтегрована до багатосторонньої торговельної системи ГАТТ/СОТ.

Україна почала процес приєднання до ГАТТ 14 липня 1992 року, коли нашій країні на засіданні Ради представників ГАТТ було надано статус спостерігача при цій організації (Російська Федерація автоматично успадкувала такий статус від колишнього СРСР).

З метою впорядкування та вдосконалення процесу гармонізації національного законодавства і приєднання до ГАТТ у вересні 1993 року постановою Кабінету Міністрів України було створено Міжвідомчу комісію головним завданням якої було надання компетентним органам України необхідних пропозицій з метою гармонізації національного законодавства з вимогами ГАТТ.

17 грудня 1993 року на засіданні Ради представників ГАТТ Україна подала офіційну заяву щодо початку її приєднання до Генеральної угоди з тарифів і торгівлі. На цьому ж засіданні Рада представників ГАТТ схвалила заяву уряду України і прийняла рішення про створення Робочої комісії ГАТТ з питань приєднання України.

28 червня 1994 року було офіційно передано до ГАТТ Меморандум про зовнішньоторговельний режим України і розпочато переговори в рамках Робочої комісії ГАТТ по приєднанню України. З огляду на заснування на правовій базі ГАТТ

Світової організації торгівлі (СОТ) процес приєднання до ГАТТ був об'єднаний з процесом вступу до СОТ, що дозволило провести 27—28 лютого 1995 року в Женеві перше засідання Робочої комісії з питань приєднання України до ГАТТ/СОТ.

11—12 грудня 1995 року у Женеві відбулось друге засідання Робочої комісії з питань приєднання України до ГАТТ/СОТ, на якому було з'ясовано процес гармонізації українського законодавства з вимогами системи ГАТТ/СОТ, створено необхідні умови для проведення та завершення

протягом 1996—1997 років багатосторонніх переговорів щодо приєднання України до комплексу угод Уругвайського раунду переговорів у рамках ГАТТ та двосторонніх переговорів щодо взаємного гарантованого доступу до ринків товарів, послуг та підготовки наприкінці 1997 року проекту Протоколу про приєднання України до ГАТТ та вступ до СОТ, тобто зв'язь України щодо повного вдосконалення зовнішньоторговельного режиму відповідно до угод Заключеного акту Уругвайського раунду переговорів ГАТТ, тарифних поступок відносно доступу до товарного ринку та забезпечення гарантованого та недискримінаційного доступу до ринку послуг.

Таким чином, відповідно до положень статті XII Угоди про створення СОТ Україна отримала можливість протягом 1996 року зосередитись на проведенні багатосторонніх та двосторонніх переговорів щодо гарантованого доступу до ринків товарів, капіталів та послуг та на формуванні проекту завданням розділу «Зовнішньоекономічна політика» Програми діяльності Кабінету Міністрів на 1995—1996 роки.

Під час засідання були визначені основні розбіжності економічного законодавства України, що потребують усунення протягом 1996—1997 років, а також з'ясований план роботи Уряду та Міжвідомчої комісії з питань приєднання України до ГАТТ на період до проведення третього засідання Робочої комісії в червні 1996 року.

З метою реалізації Програми Уряду та впорядкування процесу виконання вищезазначених заходів Урядом України 18 березня 1996 року була прийнята постанова «Про затвердження на 1996 рік плану першочергових заходів щодо забезпечення процесу приєднання України до ГАТТ та вступу до СОТ», на підставі якої вже зараз проводиться скоординована робота міністерств та відомств по вдосконаленню зовнішньоекономічного законодавства відповідно до вимог ГАТТ/СОТ, підготовці та проведенню переговорів щодо забезпечення доступу до товарних ринків та ринку послуг.

Крім того, для вдосконалення та суттєвого поглиблення системного підходу в організації та проведенні процесу переговорів щодо приєднання до системи ГАТТ/COT за поданням Міністерства зовнішніх зв'язків і торгівлі був прийнятий Указ Президента України «Про міжвідомчу комісію з питань приєднання до ГАТТ та вступу до СОТ» від 19 лютого 1996 року, відповідно до якого була зміцнена інституційна структура урядового механізму щодо управління процесом приєднання України до системи ГАТТ/COT — розширений склад Міжвідомчої комісії з питань приєднання України до ГАТТ, поширення її компетенції на все коло питань, що підпадає під юрисдикцію системи ГАТТ/COT, здійснена її трансформація у Міжвідомчу комісію з питань приєднання України до ГАТТ та вступу до СОТ.

Для забезпечення кореспондування програми економічних реформ Уряду України нормам і принципам системи ГАТТ/COT, їх офіційного визнання і поступового закріплення у нормативних актах, реформування всіх галузей економіки, права та адміністративної системи, що входять до юрисдикції системи ГАТТ/COT, цим Указом встановлено, що підготовку базових законодавчих актів з питань, що відносяться до юрисдикції системи ГАТТ/COT, повинна включати процедуру перевірки проектів цих актів на відповідність нормам ГАТТ/COT.

Серед проблем, що потребують вирішення на сучасному етапі приєднання України до системи ГАТТ/COT, виділено як найважливішу приведення системи державного регулювання ЗЕД у відповідність з вимогами СОТ.

На сьогоднішній день система державного регулювання ЗЕД — зовнішньоторгівельне законодавство, адміністративна та договірно-правова практика, — частково суперечить загальноєвропейським нормам та принципам системи ГАТТ/COT. Зокрема, потребують термінового вдосконалення такі аспекти системи державного регулювання:

1. Система формування ставок імпортного мита та внесення змін до ставок Митного тарифу. Протягом 1995—1996 років зазначився відхід від використання адвалорних ставок мита, все більше використовуються специфічне та комбіноване мито, при цьому не тільки на підкацину групу товарів, а йна всю групу товарів, що виробляються в Україні — це протирічить нормам СОТ і буде бар'єром на шляху приєднання України до СОТ. Повністю протирічить вимогам СОТ механізм внесення змін до ставок діючого Митного тарифу.

2. Потребує приведення у відповідність з нормами ГАТТ/COT система субсидування промисловості та сільського господарства, а також всі державні програми, пов'язані з розвитком експортного потенціалу та підтримкою імпортозамінної продукції. Пряме державне субсидування експорту та державна підтримка розвитку імпортозамінюючої продукції заборонено. Неприпустиме офіційне визначення обсягів і переліків товарної номенклатури критичного імпорту, а також переліків імпортозамінюючої продукції.

3. Потребує вдосконалення система постачання продукції для державних потреб.

4. Не повністю відповідає вимогам ГАТТ/COT система ліцензування імпорту, система митних зборів, система сертифікації імпоротної продукції.

5. Потребує вдосконалення митний тариф, так і вся система статистичної звітності у галузі зовнішньоекономічної діяльності.

6. Потребує вдосконалення угоди про вільну торгівлю в рамках СНД, і, зокрема, потребує перегляду угода про промислову кооперацію в рамках СНД, яка протирічить умовам недискримінаційної торгівлі системи ГАТТ/COT.

7. Потребує завершення робота щодо уніфікації ставок акцизного збору на імпортні та вітчизняні товари.

8. Процес приєднання України до угод Уругвайського раунду переговорів в рамках ГАТТ вимагає зваженості і врахування національних інтересів. Особливу увагу слід звернути на вимоги щодо приведення у відповідність з нормами ГАТТ/COT системи субсидіювання промисловості та мільського господарства, заборони субсидіювання експорту та державної підтримки виробництва імпортозамінної продукції. Виконання зазначених вимог, пов'язаних з відмовою від активної ролі держави в умовах економічної кризи, витіснення вітчизняних товарів з внутрішнього ринку, нерациональної структури експорту, створює загрозу економічній безпеці України. Тому, продовження переговорів щодо приєднання до системи ГАТТ/COT, необхідно виявити зваженість, принциповість і наполегливість у відстоюванні національних інтересів. Україні необхідно скористатися правом на пільговий період до 10 років, що передбачено для країн з перехідною економікою. З метою підтримки національного товаровиробника насамперед слід визначити чутливі сектори економіки і товарні групи, за якими відповідно до рішень Уругвайського раунду переговорів необхідно проводити гармонізацію рівня ставок мита із застереженнями протягом певного часу.

9. Лише чітка позиція України з питань тарифного і нетарифного регулювання дасть можливість у процесі двосторонніх переговорів насамперед з розвинутими країнами домогтися виходу на їхні ринки, захистити внутрішній ринок від неякісної продукції і підтримати вітчизняного товаровиробника.

Барінов В.В., Даниленко Н.Б.
Державний університет «Львівська політехніка»

Іноземні інвестиції та економічна безпека України

На думку ряду економістів, Україна на момент розпаду СРСР мала чи не найбільш вигідні стартові умови для економічного росту, реформування національної економіки, досить активний, переважно прозахідний, зовнішньоекономічний курс, який на практиці проводило Міністерство закордонних справ. Найважливішим стимулом до іноземного інвестування в Україну є те, що прибутковість інвестицій у нас сьогодні значно вища ніж на Заході. При цьому слід пам'ятати про те, що у розвинених країнах вільних інвестиційних ніш практично немає, тоді як у нас в країні утворився своєрідний «клондайк» для західних першопрхідців. Це одна із основних наших переваг.

Все це давало надію на отримання значного притоку іноземного капіталу. Передбачалося, що ще у 1994 році іноземні інвестиції в економіку України досягнуть рівня в 1 млрд. дол. США. Та цей прогноз був передчасний. На кінець 1996 р. сукупні інвестиції в економіку країни досягли рівня 990 млн. дол. США. І тільки на початку 1997 р. інвестиції становили величину трохи більшу 1 млрд. дол. Станом за позначку 1,4 млрд. дол., що становить близько 28 дол. на душу населення. Для порівняння: в Угорщині цей показник становить — 1500, в Чехії — 400, Естонії — 320 доларів США. З цього погляду Україна займає в Європі одне з останніх місць. Серед країн СНД ми випереджаємо тільки Грузію та Таджикистан.

Не надихає і те, що в основному ці інвестиції надійшли в галузі інфраструктури (у зовнішню та внутрішню торгівлю біля 30%). У галузі, де потреба в інвестиціях найбільша, ці показники не перевищують 4—5%. За оцінкою Кабінету Міністрів України для структурної перебудови національної економіки потрібно мобілізувати біля 40 млрд. дол. США, з яких на металургію припадає 7 млрд., машинобудування — 5,1

млрд., транспорт— 3,7 млрд., хімію та нафтохімію — 3,3 млрд. доларів США.

Найбільш поширеною тезою про те, як змінити ситуацію на краще, як залучити більше інвестицій, є теза: про створення необхідної, адекватної світовим аналогам, законодавчої бази, яка регулює інвестиційну діяльність. Створення правового інвестиційного клімату призведе до того, що іноземні інвестори принесуть в Україну передовий досвід управління, технології, коредити, тощо. Не підлягає сумніву, що в Україні поки що не створені умови, які б гарантували інвесторам захист, національний режим, уникнення подвійного оподаткування, можливість реінвестування прибутків. Це, так би мовити, один бік медалі. А інший: чи усвідомлюємо ми те, до чого можуть спричинити великі інвестиційні обсяги, чи здатні ми протистояти загрозі економічній безпеці окремим галузям, країні в цілому.

Результати деяких вітчизняних досліджень свідчать про те, що сьогодні значна частина зарубіжних інвесторів в економіку України може бути віднесена до числа фірм-банкрутів та аутсайдерів, які намагаються поліпшити свої справи на перспективних ринках.

Досвід Росії та інших країн Центральної Європи свідчить про те, що не всі інвестиції здійснюються заради благородної економічної мети, а для встановлення особистого контролю над підприємством з подальшим його усуненням від конкурентної боротьби на світових ринках. Дійсно серйозний, стратегічний інвестор з'являється на місцевому ринку не раніше, ніж через 4—5 років після початку економічних реформ.

Потенційну небезпеку для вітчизняних підприємств може становити неконтрольоване (і безкоштовне) збирання науково-технічної інформації (навіть стратегічного характеру) з метою встановлення в майбутньому контролю над конкурентоспроможними фірмами, галузями з боку відповідних західних структур.

Іншу небезпеку становлять інвестори, які пропонують кримінально здобутий капітал (наркотики, зброя, незаконна торгівля) з метою легалізації його в Україні.

Проблемою є і так звані «консалтінгові» інвестор, який, обіцяючи золоті гори від імені потенційного фонду, отримує ціну економічну інформацію, гроші для проведення «консалтінгової оцінки інвестиційної привабливості», після чого — безслідно зникає.

Небезпеку становить і скопування іноземними інвесторами акцій військових та стратегічних підприємств, що дає доступ до фінансової інформації, виробничо-технічної документації.

Велику шкоду можуть принести (як вже було) небезпечні виробництва, заборонені у розвинених країнах Заходу.

Таким чином, роблячи висновок, слід підкреслити, що використання іноземного капіталу — неоднозначний за своїми наслідками процес для країни-реципієнта, що виявляється через складну взаємодію комплексу позитивних та негативних тенденцій. Запобігання небажаним наслідкам іноземного інвестування та забезпечення економічної безпеки країни передбачає корекцію взаємодії з'ясування комплексу відповідних доктрин, стратегій, концепцій і програм. Ціною бездіяльності може бути не тільки крах окремої фірми, або банкрутства окремого підприємства. Вона може бути значно більшою — перетворенням країни на вічного безправного васала.

Гребенюк П.Г.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри МЕН Інституту
своєї науки та міжнародних
відносин «Укрїнський коледж»*

Ринкові перетворення в економіці Туреччини в 80—90 роки: досвід для України

Визначення Україною курсу на ринкові перетворення обумовлює необхідність з'ясування механізмів цього процесу. Світовий досвід свідчить про те, що, з одного боку, на шляху до ринкової економіки треба пройти одні й ті самі східці, а з іншого — не існує однакових зовнішніх та внутрішніх обставин в різних країнах, не кажучи вже про стан їх економік на момент стартових умов. Тому кожній країні треба пройти цей шлях самотужки, але й досвід тих, хто вже вирішив, або успішно вирішує цю проблему, заслуговує на ретельне вивчення.

Між тим, в Україні в 1997 році за свідченням Українського Європейського консультативного центру з питань законодавства, реальний валовий внутрішній продукт (ВВП) продовжував знижуватися — на 7,4% відповідно минулого року, а індекс промислової продукції в цьому ж році становив 26,8% відповідно рівня 1990 року (1).

Звертає на себе увагу досвід Туреччини, країни, яка декілька десятиліть тому була для всього більш-менш розвинутого світу синонімом відсталості, архаїчності, бідності.

Сьогодні ця країна перетворилася із аграрно-індустріальної в індустріально-аграрну, наблизившись по рівню розвитку до таких країн Південної Європи, як Греція, Іспанія, Португалія. Але ж в 20-ті роки багато перетворювань і в економічній, і в інших сферах, Туреччина здійснювала за нашим прикладом: індустріалізацію, планування економіки, відокремлення релігії від держави. І сьогодні, як і раніше, в економіці цієї країни значну роль відіграє держава.

Перші кроки на шляху ринкових перетворень країна почала на початку 60-х років — тоді сформувалася імпорторієнтована модель розвитку країни. Вона мала місце в багатьох країнах, і до подій, пов'язаних з підвищенням світових цін на нафту та інші імпортовані Туреччиною сировинні та капітальні товари, була досить ефективною. Так, середній темп зростання ВВП за період 1963—1977 років становив 7%, промислової продукції — 9% (2). Високі темпи зростання турецької економіки в значній мірі були пов'язані з притоком грошових надходжень з боку світових фінансових організацій та короткострокового капіталу з європейського ринку, оскільки останні давали можливість вирішувати проблеми з іноземною валютою, якщо надходження від експорту було замало. Але імпорторієнтована стратегія розвитку зробила економіку уразливою для зовнішніх потрясінь в результаті великою залежності від імпорту продукції.

Виникла криза, яка посилювалася нездатністю країни виконувати її зовнішні зобов'язання.

Протягом 70-х років не тільки турецькій економіці, а й більшості високорозвинутих країн прийшлося зіткнутися із необхідністю структурних перетворень.

Реакція уряду Туреччини на структурні проблеми, які виникли внаслідок нафтового шоку 1973—74 рр., виходила з того, щоб відійти від імпорторієнтованої стратегії до експорторієнтованої. Це був перший пункт Програми Економічної Стабілізації, яка була проголошена в січні 1980 р. Крім того, основними напрямками програми були: зменшення державного втручання в виробничу діяльність, підвищення акценту на ринкові сили, створення конкурентоспроможного приватного та державного підприємництва, залучення іноземних інвестицій.

Особлива увага надається розвитку приватного сектора. В другій половині 80-х років на нього припадає більш як 50%

всіх інвестицій (3). Запроваджується широка модернізація всіх галузей економіки як через канали зовнішньої торгівлі, так і через залучення іноземного капіталу в підприємницькій формі.

Тобто, починаючи з 80-х років, здійснюється перехід від замкненої і відгородженої протекціоністськими бар'єрами системи до відкритої економіки, інтегрованої до світового господарства.

Успіхи Програми Економічної Стабілізації були вражаючими. Починаючи з середини 80-х років на турецьку програму часто посилались як на приклад успішних структурних реформ в економіці, яка розвивається. В той час, коли світова кон'юнктура була досить млява, турецький експорт виріс майже в 2 рази з 1980 по 1983 р., тоді як світова торгівля скоротилася майже на 10% за той же період (2).

Валовий внутрішній продукт Туреччини за 1980—1988 роки зростав в середньому на 4% (2).

В наступні роки в економіці траплялися спади, що підтверджує її інтегрованість в світове ринкове господарство, але більше значення має те, що заходи, які приймалися урядом з метою оздоровлення економіки, були своєчасними та ефективними.

Про це свідчить той факт, що темпи зростання ВВП як в 80-ті роки, так і в 90-ті, залишались високими (4):

Роки	Зміни по відношенню до відповідного періоду попереднього року, в %
	6,87,24,1—0,3
19921993199420000000	10,0

В ряді заходів по удосконаленню економічного механізму слід відзначити також Програму Стабілізації і Структурного Регулювання 1994 р., одним із наслідків якої було суттєве зменшення дефіциту центрального бюджету з 6,9% від рівня ВВП в 1993 р. до 3,7% ВВП у 1994 р., а темпи зростання ВВП підвищились з -6,1% в 1994 р. до 11% в 1995 р. (2). Значно зростав і експорт. За повідомленням Державного Інституту Статистики Туреччини (ДІЕ), експорт продукції будівельної промисловості виріс в 1996 р. порівняно з попереднім роком, на 132,6%, а інвестиційних товарів — на 16,1% (5).

При цьому слід відзначити послідовність і подальшу зорієнтованість Програми 1994 р. на удосконалення дії ринкових інститутів, залучення іноземних інвестицій як джерела

економічного зростання. Щодо останнього, хотілося б зупинитися окремо.

По-перше, гарантії іноземним інвесторам створює законодавство про іноземні інвестиції, а також відповідні декрети. Ці гарантії стосуються переказу прибутків, гонорарів, авторських прав. Окрім того, турецький уряд створює іноземному капіталу сприятливі умови діяльності через його участь в багатьох угодах та організаціях, наприклад, в Організації по запобіганню подвійного оподаткування, в Угоді по спорах та гарантіях інвестицій і т.ін.

Іноземний капітал не обмежується в правах порівняно з турецьким підприємцем, для іноземців не існує певної квоти як для власників акцій.

Щоб якнайкраще задовольнити потреби іноземних інвесторів, турецький уряд створив Генеральний Директорат по Іноземним Інвестиціям. Він уповноважений допомагати іноземним інвесторам консультаціями стосовно інвестицій в економіку Туреччини, затвердження ліцензій, а також управління угодами про іноземні кредити для сумісних венчурних компаній, ведення переговорів про захист інвестицій, тощо.

Результатом політики лібералізації щодо просування капіталів було зростання прямих зарубіжних інвестицій в країну. Якщо з 1954 по 1979 роки розміри інвестицій складали 228 млн. доларів, то в 1993 р. — ця сума досягла 1,2 трлн. доларів (6). Для порівняння: іноземні інвестиції в Україну в 1997 р. становили лише 2 млрд. долари (8). За період 1980-95 лідером інвестицій в турецьку економіку була Франція — вона вклала капітал в розмірі 2,29 млрд. доларів, за нею — США — 2,1 млрд. дол., за ними йдуть Німеччина — 1,75 млрд. дол. та Голандія — 1,55 млрд. (7).

Ці дані свідчать про те, що інвестори вважають турецьку економіку як територію, привабливу для інвестицій.

Звичайно, економіка Туреччини не позбавлена труднощів. Однією із багаторічних проблем є інфляція. За 1996 рік середньорічний рівень інфляції становив 70,7% (5).

Та не зважаючи на це, українська економіка могла б запозичити дещо з «турецької моделі» економічного зростання, як колись в 20-ті роки це зробила Туреччина.

Література

1. TESIS — Тенденції української економіки, 1997, вересень, стор. 16, 20.

2. Overview of Turkish economic development. Матеріали, надані посольством Туреччини в Україні.

3. Уразова Е. Экономика Турции: от этатизма к рынку. — М.: Наука, 1993, с. 14.

4. Ekonomide positif yaklasum. — Capitol; aylık ekonomi dergisi, mart 1996, s. 26.

5. The recent developments in the Turkish economy. — Made in Turkey, № 54, sept., 1996.

6. Turkey's Commitment to Free Trade. Матеріали, надані посольством Туреччини в Україні.

7. Yabancı sermaye cenneti ilduk. — Ekonomik trend, № 43, 22 ekim — 28 ekim, 1995, s. 28.

8. Компаньон: всеукраинский экономический журнал, № 21, ноябрь 1997, с. 7.

Зав'ялова О.В.
аспірантка ІМВ Київського
Університету

Інтерналізація — як фактор розвитку транснаціональних корпорацій

Об'єктивний процес інтернаціоналізації господарського життя, глобалізація економічних відносин зумовлюють розвиток різних форм і видів міжнародної підприємницької діяльності. Провідне місце в системі міжнародного бізнесу займають сьогодні транс(багато)національні корпорації (ТНК). Активно впливаючи на напрямки та характер міжнародної торгівлі, передачу технологій, міграцію робочої сили та фінансових ресурсів, ТНК перетворилися на силу, здатну значно впливати на конфігурацію світового господарства. Як свідчить статистика, щорічні обсяги продаж найкрупніших ТНК часто перевищують величину національного доходу окремих держав, таких, наприклад, як Данія, Голандія Греція. На ТНК припадає порядку $\frac{2}{3}$ світового виробництва, сумарний обсяг прямих іноземних інвестицій складає більш 2,6 трлн. Дол. (1995 р.), а глобальний обсяг продаж зарубіжних філіалів — 5,2 трлн. Дол. (1992 р.).¹

В основі такої активізації процесів концентрації виробництва та капіталу лежать різноманітні об'єктивні та суб'єктивні фактори, котрі широко висвітлені в сучасній економічній літературі. Серед багатьох концепцій, що пояснюють існування самого феномену ТНК, а також продовжуючої

транснаціоналізації світової економіки, виділяється теорія інтерналізації. Прихильники даної парадигми пояснюють сам смисл створення ТНК їх прагнення до використання переваг від функціонування керованого внутрішнього ринку у порівнянні з комерційними угодами, які укладаються на звичайному ринку. Сьогодні по внутрішньофірмовим каналам здійснюється більш $\frac{1}{3}$ зовнішньоторговельних угод; $\frac{2}{3}$ контрактів про міжнародну передачу технологій укладаються між господарськими одиницями, що інтегровані в єдину виробничо-інвестиційну систему.

У більш загальному вигляді інтерналізація являє собою процес створення внутрішньокорпоративного ринку, тобто заміни відносин вільного ринку у ланцюгу «постачальник-виробник-споживач» на деякі адміністративні ієрархічні внутрішньофірмові відносини. Як відзначає А. Ругман, внутрішньофірмовий ринок замінює звичайний зовнішній ринок і за допомогою адміністративного регулювання вирішує проблеми функціонування корпорацій.¹ Тобто в умовах відсутності досконалої конкуренції, втручання держави у господарчі процеси, наявності безлічі перешкод на шляху вільної торгівлі, створення власного внутрішньофірмового ринку є найкращим засобом мінімізації операційних витрат (transaction costs).

Серед останніх значну роль відіграють витрати, необхідні для дослідження та вибору ділових партнерів, проведення переговорів з ними. Такого роду моменти торговим партнерам доводиться завжди мати на увазі, витрачаючи відповідну долю сил, часу та коштів на прийняття необхідних засобів контролю та страхування ризиків, обґрунтованих ймовірністю порушення зобов'язань. В операційні витрати також входять витрати на захист технологій, ноу-хау, інших прав власності.

Разом з тим, переваги інтерналізації не обмежуються тільки усуванням трансакційних витрат. Додаткові вигоди можна одержати за рахунок обходу протекціоністських бар'єрів, встановлюваних урядом зарубіжних країн; контролю якості сировини та напівфабрикатів, а також продукції, що реалізується кінцевому споживачу, заміни цінової дискримінації, одержання додаткових доходів від масштабів діяльності, компенсації відсутності ф'ючерсних товарних ринків, забезпечення контролю над торговими мережами (включаючи ті, які можуть використовуватися конкурентами) та інші.

Таким чином, переваги інтерналізації виникають внаслідок здібності ТНК отримувати додаткові вигоди, а отже

¹ Доклад о мировых инвестициях 1995: транснациональные корпорации и конкурентоспособность, обзор, с. 39

¹ A. Rugman, Inside the multinationals, N-Y, Columbia University Press, 1981, p. 31

добиватися і більш високих результатів діяльності від скоординованого використання внутрішніх каналів для реалізації своїх переваг власності, тобто шляхом самостійної діяльності в зарубіжній країні, а не за рахунок використання місцевих дистрибуторів, ліцензіатів, реалізації контрактних угод і т.п., що дає їх можливість скоротити операційні витрати, ризик, захистити свої нематеріальні активи та ін.

Фактично, концепція інтерналізації відображає підходи, які лежать в основі горизонтальної та вертикальної інтеграції. Разом з тим, на відміну від інтеграції, інтерналізація відображає стратегічний вибір фірми відносно того, що краще купити фактори вводу чи постачальника; продавати товар іншим фірмам чи зв'язатися зі споживачем напрямки. По-друге, інтерналізація додатково охоплює трансакції, які знаходяться поза сферою вертикальної й горизонтальної інтеграції, як, наприклад, придбання капіталу, робочої сили і технології¹.

До того ж, говорячи про інтерналізацію, не варто забувати, що вона пов'язана не тільки з міжнародною діяльністю ТНК і створенням ними виробничо-комерційних мереж, але й з формуванням більш стійких прямих та непрямих зв'язків між постачальниками, виробниками та споживачами на національному рівні, до сить часто випускається з-під уваги, але є важливим моментом, зокрема, для налагоджування взаємозв'язків між українськими підприємствами.

Як свідчить практика, багато компаній в більшому чи меншому ступені підлягають інтерналізації. Можна навести багато прикладів заміни звичайних торгових угод на внутрішньофірмові по мірі збільшення масштабів та інтенсивності товаропотоків. Їх перевага в їх універсальності. Дійсно, самого факту зростання обсягів та інтенсивності торгових зв'язків може бути досить для того, щоб експортер-виробник з більшою вигодою для себе позбавився незалежних посередників та зосередив у власних руках весь ланцюг; виробництво, транспортування, збут.

Якщо це правильно для будь-якого товару, то тим більше правильно для напіфабрикатів, технічно складних виробів чи нових товарів підвищеного попиту з це не стабілізованою ціною. Оскільки інтерналізація проміжних ринків у випадку високотехнологічних та наукомістких виробництв дозволяє фірмі зберегти контроль над власним «ноу-хау», запобігти розсіюванню внутрішньофірмових переваг. Звідси зрозуміло, чому

¹ R. Gross & D. Kujawa, International Business: Theory and Managerial Applications, IRWIN Homewood, Illinois 1988, p. 39

«міжнародні внутрішньофірмові зв'язки мають тенденцію концентруватися у високотехнологічних секторах обробної промисловості, де виробляється технічно складна продукція» (наприклад, автомобілі, побутова електроніка).

Однак, як справедливо відзначають сучасні дослідники, саме створення та підтримання внутрішнього ринку потребує від фірми значних витрат. Таким чином, «ріст фірми за допомогою внутрішніх ринків буде відбуватися до тих пір, поки економічна вигода від подальшої інтеграції не буде переважуватися витратами, зв'язаними з її здійсненням», — відзначає один з класиків теорії інтерналізації П. Баклі.¹

Іншими словами, кожна фірма повинна постійно доводити ефективність свого господарчого механізму, переваги власних методів внутрішньофірмової організації та управління перед існуючим за її стінами ринковими методами організації аналогічних операцій. Зробити це, виявляється, тим складніше, чим крупніші масштаби фірми, ширше її виробничий профіль та масштаби її діяльності, тісніші та різноманітніші зв'язки між її окремими ланками, чим більше самих цих ланок і т.п. Важче, зокрема, тому, що збільшення масштабів та складності внутрішньофірмової діяльності вимагає адекватного збільшення потужності матеріально-технічної бази управління у вигляді швидкодіючих комп'ютерів, найновіших засобів транспорту та зв'язку, висококваліфікованих керівних кадрів та виконання багатьох інших умов.

Одночасно всі згадані фактори, які ускладнюють інтерналізацію, виступають і могутнім стимулом до її розвитку, оскільки підвищують ступінь її необхідності і збільшують суму кінцевого економічного вигаду. Тому не випадково на сучасному етапі розвитку коло інтерналізуючих корпорацій функції розширюється. Якщо спочатку інтерналізація охоплювала в основному сферу виробництва, то зараз розповсюджується і на сферу послуг, зокрема на операції ТНБ, які використовують механізм інтерналізації для запобігання недосконалості міжнародних фінансових ринків.

Але як і будь-яка теоретична концепція, теорія інтерналізації спрочує реальні процеси і має ряд прогріх. По-перше, спостерігається деяка непоследовність в аргументації необхідності інтерналізації ринку. З одного боку, інтерналізація — це створення деяого міжнародного, але внутрішнього для фірми ринку, вільного від викривленого впливу зовнішніх сил.

¹ P. Buckley, The Optional Timing of a Foreign Direct Investment, Economic Journal, March 1981, p. 8



в основі конценції лежить постулат, що вільний ринок і досконала конкуренція являються найкращою основою і механізмом організації будь-якої економічної діяльності. З іншого боку, насправді виходить дещо зовсім протилежне. В своїх внутрішньофірмових відносинах ТНК прагнуть не звільнити ринок, а навпаки, повністю підкорити його собі, пронзити наскрізь адміністративно-ієрархічними відносинами.

По-друге, теорія інтерналізації в певному ступені ідеалізує внутрішньофірмовий ринок, припускаючи, що цей ринок, захищений від несприятливих зовнішніх дій, забезпечує ті оптимальні умови, як і не мають ніяких бар'єрів щодо руху товарів, не залишається місця щодо підозри та обману. Однак практика свідчить про інше. «Нечесність» будь-якої окремої ланки ТНК може обернутися для компанії великими втратами і навіть крахом. Нещодавній приклад з Barings Brother, Credit Lyonnais — яскраві на те свідчення.

По-третє, жорстка планово-адміністративна система внутрішньофірмового управління веде до поглиблення проблем у взаємовідносинах між материнською і дочірніми компаніями. Менеджери філіалів звичайно виступають за більшу свободу дій в прийнятті стратегічних рішень, тоді як, керівництво штаб-квартир — за більшу деталізацію й звітність дочірніх компаній. Таким чином, проблеми між ними є навіть більш важливими, ніж конкуренція або політична нестабільність.

Нарешті, дана теорія достатньо поверхово трактує мотиви виходу за кордон капіталу і виробництва, поступаючи в цьому аспекті багатьом теоріям ТНК, які йдуть попереду. Фіксує увагу на мотивації процесу прийняття рішень всередині ТНК, ця теорія не в повній мірі враховує аспекти, пов'язані з особливостями впливу екстернальних факторів зарубіжних країн (зокрема, урядової політики) на потоки товарів, послуг та капіталів.

Разом з тим, незважаючи на всі свої недоліки, теорія інтерналізації, пов'язуючи разом техніко-економічні та соціально-економічні аспекти розвитку світогосподарських відносин, обґрунтовує доцільність, закономірність та еволюцію формування внутрішньофірмового міжнародного виробництва ТНК, яке базується перш за все на базі єдиного розподілу праці. Загальна тенденція така, що ТНК прагнуть саме до інтерналізації, відзначає Дж. Даннінг.¹

¹ J. Dunning, International Production and Multinational enterprise, L. 1981, p. 96

Як уявляється інтерналізація і надалі буде виступати ведучим фактором у формуванні та розвитку ТНК, що в першу чергу пов'язано з науково-технічним прогресом, який веде до перетворення міжнародного розподілу праці (МПП). Об'єктивний рух МПП у напрямку від загального до окремого та єдиного породжує появу фірм, які виробляють тільки обмежену номенклатуру напівфабрикатів, вузлів, деталей, або спеціалізуються на окремих стадіях виробництва та послуг. Виробники такої спеціалізованої продукції (послуг) виявляються найбільш залежними від несподіваних коливань кон'юнктури на ринку. Тому об'єднання вузькоспеціалізованих підприємств в єдині технологічно цілосні системи є об'єктивно необхідним.

До того ж, внаслідок прискореного оновлення виробничих технологій, впровадження будь-якої новинки в одній ланці технологічного ланцюга нерідко зумовлює необхідність внесення змін і на інших стадіях багатократно розподіленого виробничого процесу. В більшості випадків таке можливо та ефективно лише за умов єдиної власності та єдиного управління, тобто поглиблення інтерналізації.

По-друге, подальший прогрес у галузі транспорту, зв'язку, інформатиці дає можливість ТНК знижувати витрати, що пов'язані з управлінням своїм внутрішньофірмовим ринком. Координація виробництва та потоків ресурсів стає в рамках окремих корпорацій більш ефективною, гнучкою і менше дорогою, що дає можливість компаніям швидко реагувати на зміни ситуації на ринку й отримувати додаткові переваги за рахунок управління своїми транснаціональними мережами.

По-третє, логіка господарського мислення дозволяє говорити про те, що фірми будуть продовжувати використовувати переваги від трансфертного ціноутворення, які відкриваються внутрішньофірмовим ринком. Маніпулювання цінами у внутрішньофірмовій торгівлі дозволяє ТНК ефективно перерозподіляти прибуток та фонди між материнською компанією та її філіями, добиваючись при цьому підвищення прибутковості всієї компанії.

По-четверте, поштовхом до подальшої інтерналізації виробництва (в основному міжнародної) слугує також загострення конкурентної боротьби як на внутрішніх ринках, так і на міжнародних, та активізація інтеграційних процесів у світовому господарстві. В таких умовах інтерналізація виступає, з одного боку, як спосіб уникнення а/монопольного тиску з боку постачальників факторів виробництва і/або споживачів продукції та б/протекціоністських заходів у рамках

регіональних економічних угруповань. З іншого боку, завдяки інтерналізації і розробці комплексних регіональних та глобальних стратегій фірма може активного боротися з конкурентами, перешкоджаючи їх проникненню на ринок. Конкурентам нічого не залишається як нести значні витрати, пов'язані зі створення власних ланцюжків «постачальник-виробник-споживач» на міжнародному рівні.

Уявляється, що надалі процеси інтерналізації будуть більш активно відбуватися і на Україні у міру здійснення приватизації державних підприємств, їх реструктуризації, появи нових організаційних структур (у тому числі багатонаціональних фінансово-промислових груп) та виходу українських підприємств на зарубіжні ринки. Поки ж що ступінь інтерналізації українських компаній (про це зокрема свідчать дані про обсяги прямих іноземних інвестицій) дуже низька. Згідно даних Міністерства Статистики, за п'ять років незалежності України прями інвестиції українських підприємств за кордоном склали лише 83 млн. дол., тоді як тільки в 1995 р. світовий обсяг вивезених ПІІ перевищував 270 млрд. дол.

*Довгий Ю.,
аспірант економічного факультету
Київського університету
ім. Тараса Шевченка*

Реструктуризація підприємства в умовах переходу до ринку

З набуттям Україною економічної незалежності, гостро поставили питання адаптації її господарських структур до нових економічних умов — умов ринкової економіки. На передній план вийшли проблеми приватизації державного майна, проблеми реструктуризації економіки, розвитку та успішного функціонування об'єктів господарювання в нових умовах. Однією із похідних комплексної реструктуризації економіки України та її розвитку в напрямку орієнтації на ринок є реструктуризація виробництва, під якою розуміють здійснення заходів організаційно-економічного, технічного, правового характеру, спрямованих на зміну існуючої структури виробництва.

Причиною виникнення такої проблеми і Україні є неефективність функціонування її гromадських виробничих структур. Досвід країн з розвинутою ринковою економікою чітко демонструє суттєві переваги невеликих мобільних виробництв, що

характеризуються високою спроможністю за короткий термін та з мінімальними витратами адаптуватися до зміни середовища. Такі виробництва, як правило, характеризуються високою оборотністю капіталу, високою часткою позичкового капіталу в структурі пасиву балансу, високою динамікою показників діяльності. Ще однією з причин виникнення проблеми реструктуризації є необхідність переорієнтації військово-промислового комплексу на споживчу сферу.

Процес реструктуризації здійснюється в наступній послідовності:

1. Проводиться аналіз внутрішнього стану підприємства, його структури та зовнішнього середовища.
2. Приймаються рішення загальними зборами акціонерів, або зборами трудового колективу про реструктуризацію підприємства.
3. Розробляється концепція, мета і завдання реструктуризації.
4. Створюється робоча група з проведення реструктуризації.
5. Розробляється бізнес-план реструктуризації по підприємству в цілому та по окремих створюваних об'єктах.
6. Розробляється план-графік здійснення реструктуризації з вказанням відповідальних осіб.
7. Розробляються установчі документи та юридичне оформлення окремих об'єктів.

Аналіз внутрішнього стану підприємства здійснюється для виявлення та обґрунтування необхідності проведення реструктуризації, а зовнішнього середовища — з метою визначення зовнішніх впливів. Одним з ключових моментів здійснення реструктуризації є розробка бізнес-плану, в якому детально розкриваються етапи проведення реструктуризації, її механізм та форма, встановлюється порядок розподілу майна, дебіторської та кредиторської заборгованості, план фінансування проекту та інше. Часто підприємства, саме внаслідок ненадання достатньої уваги процесові складання бізнес-плану, або навіть нехтування ним, припускаються фатальних помилок при закладанні основ господарювання в нових умовах. Крім цього, бізнес-план потрібний для представлення потенційним інвесторам, якщо вимагається фінансування збоку.

Проблеми пов'язані з реструктуризацією можна об'єднати в дві групи: безпосередні проблеми реструктуризації та проблеми виробництва. До основних, серед першої групи,

належить проблема оптимального вибору схеми реструктуризації, графіка її здійснення, планування розподілу майна, схеми управління тощо. Друга група охоплює проблеми використання існуючого виробничого потенціалу, вибір портфеля продукції, маркетингові та інші питання.

Щоб уникнути фатальних помилок, початковим кроком існування нової господарської структури має бути ґрунтовне та всебічне маркетингове дослідження, на результатах якого повинні базуватись рішення про портфель продукції, обсяги її реалізації, ціни, ринку збуту і т. д.

Досвід реструктуризованих підприємств показує, що на певному етапі господарювання можуть виникати ситуації між новоствореними об'єктами, щодо розподілу прибутків. Тому надзвичайно важливим є відпрацювання внутрішнього механізму регулювання відносин, вирішення питання про повноваження об'єктів реструктуризації, щодо використання власних прибутків.

Однією з важливих проблем реструктуризації, що вимагає першочергового вирішення, вивільнення та міграція робочих кадрів. Ця проблема зумовлює дисбаланс кадрів на підприємстві.

Реструктуризація підприємства зумовлює також необхідність організаційного та методичного забезпечення складання розподільчих балансів, формування балансів новостворених структур, розподілу активів та пасивів. Дуже важливим при складанні розподільчих балансів є оптимальний розподіл дебіторської та кредиторської заборгованості між структурами, що від'єднуються. Кожне підприємство вирішує це питання виходячи зі своєї специфіки.

Отже, реструктуризація пов'язана зі значними проблемами, які при наданні їм недостатньої уваги, можуть ще більше ускладнити стан підприємства, а при врахуванні — привести до підвищення її ефективності.

Бриченко И. Г.

*Донецкая Государственная
академия управления*

Инвестиционное обеспечение переходных экономик (пример Украины)

Углубление рыночных процессов повышает роль инвестирования в развитии экономики. Инвестиции в экономику страны в зависимости от источника происхождения

инвестируемых средств можно классифицировать следующим образом:

1. Инвестиции государства в виде технических кредитов, финансовой помощи или налоговых льгот конкретным организациям конкретной отрасли.
2. Инвестиции национальной банковской системы в виде долгосрочных или краткосрочных вложений, образующих кредитные портфели коммерческих банков, санационные кредиты коммерческим банкам.
3. Инвестиции в пакеты акций вносье создаваемых или существующих акционерных обществ всех видов путем покупки акций создаваемых предприятий или покупки акций действующих акционерных обществ по более высокой цене.
4. Инвестиции иностранных государств под гарантию правительства Украины путем заключения межправительственных договоров.
5. Инвестиции частных (неправительственных) субъектов хозяйственной деятельности иностранных государств путем создания новых, либо расширения действующих совместных предприятий и предприятий со стопроцентным иностранным капиталом в Украине.
6. Инвестиции коммерческих банков, действующих на Украине, в виде кредитования предприятий всех форм собственности, населения, государства (например, путем покупки государственных долговых обязательств) и др.
7. Инвестиции иностранных коммерческих банков, фондов, финансово-промышленных групп, других организаций в виде предоставления украинским предприятиям кредитов или кредитных линий.

В сложившихся на Украине условиях наблюдается следующее:

практически отсутствуют инвестиции в ценные бумаги из-за неразвитости вторичного рынка ценных бумаг; объемы инвестиций из государственного бюджета постоянно сокращаются из-за неуплаты бюджета и его дефицита; инвестиции иностранных государств, предпринимателей и международных финансовых структур не достигли по различным причинам существенных объемов. Наиболее важным видом инвестиций для экономики Украины можно считать инвестиции коммерческих банков, действующих на территории страны, так как они имеют ряд

существенных отличий от инвестиций других видов, причем наиболее значительными из них являются следующие:

1. Наличие отработанного на практике организационно-правового и экономического механизмов таких инвестиций, то есть данный механизм не является новым и имеет достаточно широкое распространение в существующих экономических отношениях.
2. По абсолютной величине инвестируемых средств оно является наибольшим среди других видов инвестиций.
3. Именно данный инвестор (коммерческие банки Украины) располагает наиболее квалифицированным персоналом в области экономики, финансов и в достаточном количестве для его дальнейшего развития и совершенствования.
4. Данный инвестор располагает широкой сетью филиалов и отделений по всей территории страны, которые оснащены современной специальной и другой необходимой техникой.
5. Прибыль, заработанная данным инвестором, остается в общем финансовом обороте страны, что при помощи денежного мультипликатора в масштабе макроэкономики так же служит дополнительным источником инвестиций и сокращает количество бартерных соглашений между субъектами хозяйственной деятельности.
6. Данный инвестор близок к проблемам инвестируемых предприятий и имеет наиболее эффективные механизмы возврата инвестируемых средств.

Как известно, инвестированию средств любого инвестора всегда предшествует тщательное изучение инвестируемого предприятия или группы предприятий. Инвестору постоянно приходится решать следующие вопросы: инвестировать ли средства в конкретное предприятие? В каком размере? На какой срок? Какова степень риска предполагаемых инвестиций? Каковы перспективы дальнейшего развития инвестируемого предприятия?

Эффективное инвестирование средств не возможно без предварительных маркетинговых исследований рынка сбыта продукции инвестируемого предприятия. Еще более сложная задача возникает перед инвестором в случае наличия целого ряда объектов инвестирования, ибо возникает проблема выбора: в какие из имеющихся объектов инвестировать средства и какой размер инвестиций направить в каждое конкретное предприятие? Для решения такого рода задач необходимы соответствующие маркетинговые исследования

каждого инвестируемого объекта и выработка критериев приоритетности для инвестирования.

Для крупных инвесторов (таких, как национальная банковская система) отдельным крупным коммерческим банкам зачастую необходимы маркетинговые исследования целых отраслей народного хозяйства или экономики конкретного региона, а то и страны в целом. Эти и другие задачи призван решать банковский маркетинг, хотя еще несколько лет назад этим вопросам не уделялось должного внимания. Причиной тому было множество факторов, среди которых:

неразвитость национальной банковской системы, т.к. она находилась в стадии формирования;

высокая инфляция, в результате которой не стояла проблема возврата инвестируемых ресурсов, так как за значительный промежуток времени они просто обесценивались;

такие явления как общий экономический спад, реформирование экономики, приватизация, нестабильность политической ситуации не позволяли прогнозировать дальнейшее развитие народнохозяйственного комплекса Украины, что усугублялось отсутствием ряда законодательных актов, Конституции Украины и т.п.

Поэтому объектом нашего исследования выступили коммерческие банки Украины, которые занимаются инвестиционной деятельностью. Этот выбор был сделан не случайно. Именно они определяют инвестиционный климат в Украине, им принадлежит ключевая роль оздоровления экономики страны и ее дальнейшем развитии. Целенаправленная инвестиционная деятельность коммерческих банков на основе научнообоснованных маркетинговых исследований является сегодня главным, если не единственным, способом значительного сокращения бартерных сделок между предприятиями страны, а следовательно и повышением наполняемости госбюджета.

Коммерческие банки в настоящее время на достаточном уровне обслуживают предприятия различных отраслей народного хозяйства, которые по разным причинам могут испытывать финансовые затруднения, что вынуждает их обращаться за кредитами к банкам как финансовым центрам экономики страны. Подавляющее большинство организаций действительно имеет в структуре пассива своего баланса определенное количество заемных средств. Кредитные ресурсы нужны практически каждой организации. Предпринимательские организации нуждаются в инвестировании средств в конкретное дело, конкретный процесс, способный принести

конкретную прибыль, которая, как правило, тем больше, чем большее количество средств вложено в процесс ее получения.

Существуют различные способы пополнения недостающих оборотных средств организации. В зависимости от вида деятельности и структуры организации такими способами могут быть:

- принятие товара на реализацию (комиссию) в торгующих организациях;
 - выпуск продукции из давальческого сырья крупными заводами и комбинатами;
 - оформление долговых расписок (векселей) всеми видами предприятий;
 - различные виды взаимозачетов, бартерных операции и др.
- Однако данные способы пополнения оборотных средств имеют ряд недостатков по сравнению с банковским кредитом:

1. Они замедляют, а не ускоряют оборачиваемость средств, что отрицательно сказывается на доходах и получаемой организациями прибыли.
2. Из-за отсутствия «живых» денег в обороте осложняется своевременность уплаты налогов и выполнение обязательств по договорам, что может повлечь за собой начисление штрафов и пени со всеми вытекающими последствиями.
3. Организация лишается возможности вести реальный учет и калькуляцию экономических показателей своей деятельности, так как в условиях бартерных отношений это практически невозможно.
4. Осложняется работа с иностранным партнером, особенно если речь идет о контрагенте из экономически развитых стран.

Кроме того, данные недостатки дополняются тем, что бартерные взаимоотношения ухудшают общее экономическое положение в стране, что хоть и косвенно, однако существенно ухудшает условия деятельности организации.

Эти и другие факторы являются причиной того, что количество ресурсов, необходимых клиентам банка, как правило, превышает возможности банка в кредитовании. Перед банком встает задача эффективного размещения своих ресурсов у множества организаций разных отраслей народного хозяйства, которое позволит не только обеспечить получение дохода, но и гарантировать таким образом полную возвратность кредитных ресурсов. А это в свою очередь удержит

перспективных клиентов, но если таковые не получают кредит в своем банке, то данную функцию могут выполнить конкурирующие коммерческие банки.

В случае неэффективного размещения ресурсов кредитного портфеля существует реальная угроза утери значительной их части. Происходит это либо от наличия в течение длительного времени просроченной ссудной задолженности, по которой остановлено начисление процентов, либо по причине нереальности взыскания такой задолженности. Причем, посредством денежного мультипликатора, точнее его бездействия, в такой ситуации национальная банковская система теряет кредитные ресурсы в значительно большем размере, а государственный бюджет не получает необходимых поступлений.

Перспективность и конкурентоспособность организации и отрасли зависит от целого ряда факторов, в первую очередь играет роль конкурентоспособность выпускаемой продукции и наличие платежеспособного спроса на нее, а также от перспективы изменения спроса на продукцию в будущем. Вместе с тем существенную роль играют и другие факторы, такие как:

- квалификация персонала предприятия;
- существующее финансовое положение;
- наличие надежных партнерских отношений с поставщиками и потребителями, наличие снабженческо-сбытовой сети и представительства;
- технологические и производственные особенности, степень диверсификации производства, наличие патентов или изобретений;
- репутация руководителей;
- объективность и достоверность предоставляемой информации и др.

Все это должно нашло место в поле зрения банковского маркетинга.

В настоящее время сложилась устоявшаяся практика кредитования организаций коммерческими банками, при которой клиент, испытывающий недостаток в оборотных средствах, обращается за кредитом в банк, где изучается бизнес-план организации, его финансовое положение, источники возврата ссуды и т.д., после чего принимается решение о возможности предоставления ссуды. При этом перспективность данного клиента определяется интуитивно на основании информации, предоставляемой самим клиентом, не анализируются перспективы и пропорциональность развития

других организаций данной отрасли, не говоря уже об анализе в других отраслях, то есть не изучается сегмент рынка, охваченный данной организацией в динамике с изменениями в других организациях.

Такоє кредитування може привести до перекосам в розподіленні інвестицій як середі отраслей народного господарства, так і между організаціями одної отрасли, що отрицательно сказывається на ссудозаємщиках і на самих комерційних банках.

Перед банком виникає задача прогнозування не на інтуїтивній, а на науково-обоснованій основі перспектив продажу на ринок своїх клієнтів, а в разі необхідності підказати своєму клієнту стратегію поведінки на конкретному сегменті ринку, розрахувати оптимальний обсяг кредитних ресурсів для найбільш успішного впливу на даний сегмент. Другими словами банк може являться не тільки структурою, даючої в долг гроші, но і партнером клієнта, его консультантом і путеводителем в ринкових відносинах.

Такие действия банка не только увеличат его доходность, но и значительно улучшат качество кредитного портфеля. Вместе с мерами по надежному обеспечению выдаваемых ссуд это также позволит банкам не иметь в кредитном портфеле просроченной ссудной задолженности, повысить имидж стабильного банка, банка-партнера для законопослушных клиентов.

В масштабе национальной банковской системы и экономики страны использование коммерческими банками научно обоснованных маркетинговых исследований при формировании портфеля инвестиций приносит следующие положительные результаты:

различные отрасли народного хозяйства получают объемы инвестиций, соответствующие их реальным рыночным возможностям;

приводит к сокращению просроченной ссудной задолженности, ао дальнейшее инвестирование ресурсов банковской системы осуществляется более эффективным образом, что позволяет большее количество средств вовлечь в работу денежного мультипликатора и значительно укрепить курс национальной валюты;

приводит также к сокращению доли бартерных соглашений в экономических отношениях между субъектами хозяйственной деятельности наряду с другими мерами, что позволяет ликвидировать кризис неплатежей в таких стратегических для Украины отраслях промышленности как

электроэнергетика, металлургия, а вслед за ними, надо полагать, и в других отраслях;

и, наконец, способствует повышению наполняемости госбюджета.

Но значительная роль банковского маркетинга в инвестиционной деятельности оборачивается рядом серьезных дополнительных требований к нему, среди которых главным является исследование больших объемов информации о состоянии и динамике рынка конкретного продукта. Данная задача осложняется спецификой бизнеса и банковской деятельности, которая тесно связана с таким понятием как «коммерческая тайна». Очевидным является то, что большинство предпринимательских структур не расположены делиться с кем-либо секретами прибыльности своего бизнеса и перспективами его развития, а некоторые умышленно искажают информацию, чтобы ввести в заблуждение своих конкурентов, налоговые органы, другие инстанции, включая и коммерческие банки. Среди возможных источников получения информации можно выделить следующие:

1. Информация, предоставляемая самим клиентом. К ней относится:

официальная информация (учредительные документы предприятия, бухгалтерские балансы и другая официальная бухгалтерская документация, акты аудиторских проверок предприятия, хозяйственные договоры, заказы данному предприятию, информация о предыдущей хозяйственной деятельности);

перспективная информация (анализ состояния и динамики рынка сбыта продукции, осуществлявшейся самим предприятием, его бизнес-план и собственная стратегия поведения на рынке);

субъективная информация (об административном персонале предприятия, его профессионализме, репутации, коммуникабельности, серьезности намерений и т.д.);

2. Данные официальных статистических органов и организаций:

статистические данные конкретного региона; данные отдельной отрасли или предприятия; статистические данные состояния экономики в целом.

3. Официальная информация органов государственной власти;

нормативная информация: их проекты Верховной Рады Украины, Кабинета Министров, местных органов

власти, Указы Президента Украины, разъяснения Верховного Суда Украины по условиям применения норм законодательства, международные договоры и др.;

государственный бюджет Украины;

информация о перспективах государственной поддержке отдельных отраслям народного хозяйства: государственный заказ, официальный прогноз министерств о перспективах развития отраслей народного хозяйства, данные о наличии, размерах, адресности и сроках технических кредитов за счет средств министерства финансов или Национального Банка Украины и др.;

информация о налоговых и таможенных льготах и перспективах изменения данного законодательства;

информация о минимальной и средней заработной плате, данные о «потребительской корзине» населения и его социальной защите, наличии и размере задолженности по заработной плате и т.д. (для оценки сегментов рынка, которые непосредственно ориентированы на платежеспособный спрос широких слоев населения).

4. Данные официальных биржевых котировок и аукционных торгов:

информация о котировках на товарных биржах страны и конкретного региона;

информация о котировках акций на фондовых биржах;

информация о котировках валют на украинской межбанковской валютной бирже;

информация о торгах на приватизационных аукционах;

информация о торгах по распродаже имущества обанкротившихся предприятий;

биржевые котировки на ведущих мировых биржах и аукционах.

5. Анализ сообщений средств массовой информации: профессиональные экономические и обзорно-аналитические издания, теле- и радиоканалы;

другие средства массовой информации;

6. Данные компьютерных информационных сетей; информация открытых любительских сетей (Internet Fido и др.);

информация закрытых профессиональных сетей (Relkom, SWIFT и др.).

7. Данные специальных исследований: политические, социальные и экономические обзоры специализированных научно-исследовательских институтов, кафедр, лабораторий, отдельных ученых, видных деятелей государства, а также зарубежные исследования; официальные исследования и опросы общественного мнения общественных и социологических организаций.

Официальные исследования и опросы общественного мнения общественных и социологических организаций.

8. Информация о перспективах развития банка и национальной банковской системы в целом (как одного из крупнейших платежеспособных заказчиков).

9. Информация о перспективах развития внешнего и внутреннего рынка, крупных фирм, занимающихся внешнеэкономической деятельностью, и предприятий, являющихся естественными монополистами в различных отраслях экономики.

10. Существующая практика работы с конкретным клиентом (Приложение 2).

На базе собранной и систематизированной информации осуществляются не только маркетинговые исследования, связанные с инвестиционной деятельностью, но и другие исследования. Например, по продвижению на рынок банковских услуг, не трубящихся от коммерческого банка значительного отвлечения финансовых ресурсов. К такому можно отнести следующие услуги:

по расчетно-кассовому обслуживанию клиентов;

по оформлению и выдаче справок и других документов;

по хранению ценностей;

по оценке имущества и разного рода консультации;

информационные услуги (не выходящие за рамки распространения информации, содержащей коммерческую тайну);

услуги обменных пунктов.

Указанное предоставление услуг коммерческими банками хотя не связано с инвестиционной деятельностью, но занимает значительную долю в общих доходах банка, что вызывает заметную конкуренцию на рынке банковских услуг. Продвижение новых услуг на данном рынке, поддержание и увеличение объема реализации имеющихся услуг невозможно без научно обоснованного банковского маркетинга на всех его этапах. Причем, ошибочные действия на любом из этапов могут привести к безрезультатности всего комплекса

мероприятий. Етапи банківського маркетинга в порядку очердності можна класифікувати наступним чином:

1. Постановка цілей і задач маркетинга.
2. Выбор сегмента рынка, на который распространяются маркетинговые исследования.
3. Выбор инструментов банковского маркетинга.
4. Сбор информации для маркетинговых исследований.
5. Маркетинговый анализ собранной информации в соответствии с целями и поставленными задачами.
6. Формулировка выводов, предложений и разработка плана внедрения.
7. Внедрение предложений в практику коммерческой деятельности банка.
8. Контроль за внедрением и сбор информации о практических результатах от внедрения запланированных мероприятий.
9. Корректировка практического применения банковского маркетинга (в случае необходимости).
10. Анализ практических результатов.
11. Постановка новых целей и задач маркетинговых исследований коммерческого банка.

*Мочерний С.В.,
доцент економічних наук, професор*

Народна економіка — найефективніша модель перехідного суспільства та соціалізації економічної системи

Перехідна економіка — складна і багатоаспектна соціально-економічна категорія, в якій трансформаційні процеси відбуваються у трьох основних напрямках. По-перше, перехід більшості країн колишнього СРСР від адміністративно-командної системи із значними елементами соціалізму, до класичного капіталізму візріца XIX ст., проте з катастрофічно роздутим бюрократичним апаратом і з певними елементами соціального захисту. Таким шляхом, зокрема, розвиваються трансформаційні процеси в Україні, Росії та деяких інших країнах СНД. Всесвітньо відомий американський історик А. Шлеєнгер назвав такий капіталізм у Росії грабіжницьким, експлуаторським, жорстоким і безсередечним. Ця характеристика ще більшою мірою притаманна типу економічної системи в Україні, що активно формується. З точки зору формального підходу такий перехід означає трансформацію більш розвинутого типу економічної системи у менш

розвинутої, що є однією з найважливіших причин тривалої і глибокої економічної кризи в Україні.

По-друге, перехід більшості країн Східної Європи, окремих держав СНД до соціально орієнтованої або змішаної економіки. Останні, маючи ряд спільних рис між собою, є водночас різними типами сучасної економічної системи. Якщо трансформація здійснюється у напрямі змішаної економіки (в якій оптимально поєднуються ринкові важелі саморегулювання економіки з державним регулюванням, існує плюралізм форм власності, надійний соціальний захист населення і навіть національне економічне планування), то такий перехід з точки зору формального підходу означає перехід від менш розвинутого до більш розвинутого типу економічної системи.

По-третє, поступовий процес соціалізації економічних систем розвинутих країн світу, які є також перехідними суспільствами найбільш розвинутого типу, але основним вектором їх трансформації є активний процес формування соціалістичного способу виробництва. Останній, на нашу думку, є окремим суспільним способом виробництва (а не нижчою фазою комуністичного суспільства), на якому ґрунтуються відповідні політичні, правові, соціальні та ін. інститути надбудовного характеру, а отже формується окрема суспільно-економічна формація. Якщо виходити зі змісту обґрунтованого мною закону прискореного розвитку економічних систем, то тривалість існування соціалістичного способу виробництва становитиме 2—2,5 століття. Соціалізм слід розглядати як суспільно-економічну формацію, що ґрунтується на плюралізмі трудових форм та типів власності (при домінуванні державної та колективної форм та типів власності), національному та наднаціональному економічному плануванні, суспільному управлінні і контролі за розвитком власності в інтересах людей праці.

Цілий ряд явищ і процесів у розвинутих країнах світу в останні десятиліття (виникнення та інтенсивний розвиток народних підприємств, часткове перетворення певної кількості найманих працівників у співвласників акціонерних компаній через механізм володіння акціями та привласнення відповідної частини дивідендів, участь трудящих в управлінні крупними підприємствами, активна політика урядів багатьох країн у формуванні власності найманими працівниками, всебічна соціально захищеність та ін.) свідчать про поступову трансформацію капіталістичного способу виробництва у соціалістичний. Об'єктивною вимогою сучасних продуктивних сил (і насамперед основної продуктивної сили) є подолання не

тільки технологічного, але й соціально-економічного відчуження праці від капіталу, тобто необхідність поєднання праці і власності. У сфері надбудовних відносин свідченням цього є, зокрема, перехід до влади лівих сил у більш ніж 15 країн Західної Європи.

Найефективнішою моделлю перехідного суспільства для всіх трьох типів країн є, на нашу думку, модель народної економіки. Остання є економічною системою, що зорієнтована на потреби та інтереси людей праці, ґрунтується на домінуванні трудової колективної власності, принципах самоуправління та всебічного соціального захисту трудящих з використанням національного та наднаціонального економічного планування. Таке планування означає використання планів імперативного характеру для державного сектору (частка якого повинна становити 30–35%, та індикативного для недержавного сектору, що супроводжується складанням цільових комплексних програм по пріоритетних напрямках розвитку народного господарства, переважанням економічних методів регулювання і територіального комплексного управління замість галузевого. Основними засобами реалізації національного демократичного економічного планування є науково обґрунтована промислова, структурна, інноваційна, податкова, фінансово-кредитна, регіональна, амортизаційна та ін. форми політики. В цілому таке планування передбачає раціональне поєднання державного регулювання з ринковими важелями саморегулювання.

Пріоритет трудової колективної власності в народній економіці зумовлений домінуванням колективного характеру праці, об'єктивною потребою продуктивних сил у подоланні процесу відчуження найманих працівників від засобів виробництва, а отже праці від власності, а також перевагою колективних цінностей. Підтвердженням цього є два основні висновки, зроблені на Міжнародній конференції ООН з питань навколишнього середовища і майбутнього розвитку цивілізації, яка проходила у червні 1992 р. на рівні членів та уряду держав: 1) про неможливість врятування людства у рамках ринкової системи, рушійною силою якої є приватна власність; 2) про необхідність для людства нової моделі соціально-економічного розвитку, яка повинна спиратися на важелі централізованого регулювання на рівні окремої держави і світової співдружності в цілому.

*Alex Sundakov,
New Zealand*

Deregulation and Institutional Change in Ukraine

The stated objective of market reform commenced in late 1994 is to transfer the responsibility for making most production and investment decisions from government officials to private entrepreneur. Similarly, private individuals are to enjoy greater freedoms in buying, selling and investing. This fundamental redefinition of the role of the state in the lives of citizens is what is commonly meant by "deregulation".

Much has been achieved in deregulating the economy over the last three years. Yet, the level of requisition remains one of the main constraints on economic growth. Despite the reforms, Ukraine so far has failed to unleash the entrepreneurial potential which must underpin development. In addition, considerable discretion over how to interpret and implement regulation provides government officials with vast opportunities for corruption. Ukraine has now acquired reputation as one of the most corrupt environments in which to conduct business.

To some extent, poor progress on deregulation can be blamed on slow progress in passing new legislation. However, the most important barrier to reform is the day to day operation of the government. It would appear that whenever it is possible to choose between a more or less restrictive or more or less interventionist interpretation of the existing rules and regulations, the government ministries and agencies choose the former. Moreover, the bulk of the regulatory restrictions and inappropriate interventions continues to be generated in the form of administrative instructions issued by the ministries and agencies.

Overall, the machinery of government appears to operate in direct contravention of the government's stated policy objectives. In other words, regulatory reform in Ukraine is not so much a question of politics, of government—Parliament relations, but is in reality a public sector management issue. The key question is now the management of the public sector can be changed to ensure that:

- government officials become accountable for pursuing activities which are not consistent with the government's policy objectives;
- the discretion that is available to officials is exercised in a business-friendly way;
- the government service employs more people with business-related skills;

public resources are managed in the most efficient, transparent and accountable fashion.

While over the last few years Ukraine has received considerable amount of advice on the policies it should pursue, there has been very little focus on how the government institutions should be reformed to ensure that they tend to develop and implement appropriate policies. In fact, institutional reforms deserve the highest priority. Just as independent central banks are more likely to deliver low inflation than badly designed central banking institutions, so a well managed government service is more likely to deliver better fiscal and regulatory policies that a chaotic, underpaid and unaccountable service.

*Новіков В.,
науковий консультант Президента
України з питань соціальної політики*

Активізація і завдання соціальної політики на сучасному етапі ринкових перетворень

Посилення соціальної орієнтації економіки набуло надто важливого значення для політики реформ.

Економічна ситуація за 9 місяців 1997 року характеризується уповільненням економічного спаду, різким падінням темпів інфляції, поліпшенням окремих показників, що характеризують життєвий рівень населення. Поступово долається суперечність і асинхронність макроекономічних тенденцій. Протягом 1991—1995 років реальні доходи скорочувались швидше ніж обсяги ВВП. З 1996 року спостерігаються позитивні зміни у динаміці реальних доходів населення відносно ВВП. За рахунок цього за сім останніх років реальні доходи зменшились у меншій мірі ніж валовий внутрішній продукт. У структурі ВВП питома вага кінцевих споживчих витрат, що служать задоволенню індивідуальних і колективних потреб суспільства, збільшилась протягом I півріччя 1997 року на 5,1 процентних пункта і становила 87,8%.

Знижується заборгованість із заробітної плати у бюджетній сфері.

Вперше за декілька років відбувся приріст роздрібного товарообороту, який протягом січня-серпня зріс на 4,2%, січня-вересня на 5,6%.

Позитивні зрушення з деяких напрямків соціальної політики не знімають гостроту проблем у соціальній сфері. У

поточному році більшість соціальних індикаторів залишилось на рівні минулого року, або навіть погіршилась.

За даними обстеження сімейних бюджетів у сукупному доході питома вага заробітної плати знизилась з 67,5% у 1990 році до 40,3%.

Приблизно 55% населення мають середньодушовий грошовий дохід нижче межі малозабезпеченості (70,9% грн.). Зростає соціальне розмежування суспільства. Співвідношення грошових доходів 10% найбільш і найменш доходних груп населення зросло з 6,7 рази у 1990 році до 13,4 рази у 1997 році.

Функціонування зареєстрованого ринку праці характеризується активізацією вивільнення робочої сили з виробництва та поглибленням диспропорції між попитом та пропозицією на неї.

Дестабілізуючим фактором у суспільстві залишається злочинність у сфері економіки. За повідомленням Держкомстату у січні-вересні зареєстровано зростання (на 39,6%) злочинів, пов'язаних з ухиленням від сплати податків. Зросла кількість злочинів, виявлених у фінансово-кредитній системі, у сфері зовнішньоекономічної діяльності, у сфері приватизації та у комерційних структурах.

Реальності трансформаційної економіки вимагають ефективного вирішення проблем соціальної політики із врахуванням набутого досвіду, уточнення її пріоритетів і завдань.

18 жовтня 1997 року Указом Президента України затверджені Основні напрями соціальної політики на 1997—2000 роки. Визначено курс розвитку соціальної сфери на середньострокову перспективу. В його основі — органічне поєднання політики економічного зростання і фінансової стабілізації з активною соціальною політикою. Сучасний підхід до вирішення соціальних проблем полягає у посиленні ролі держави у створенні конкретних механізмів реалізації принципів соціально-орієнтованої економіки, підвищенні ефективності соціальної сфери на основі раціонального використання наявних фінансових і матеріальних ресурсів.

Ключове завдання реформи на вимогу нової соціально-політичної ситуації перехідного періоду — відійти від домінуючих до наступного часу грошово-компенсаційних механізмів підтримки різних верств населення і створити дієздатну ліберальну модель соціальної політики, яка б поступово звільняла державу від функцій розпорядника коштів з одночасним використанням позитивного досвіду, набутого протягом попередніх років.

При цьому державна участь залишається основоположною для розробки і здійснення національної соціальної програми. Зміст і цілі функцій держави зводяться до визначення пріоритетів у соціальній сфері, відповідальності за установлення мінімальних соціальних гарантій, поєднання загальнодержавних механізмів з розвитком ініціативи місцевих органів влади і створення єдиного соціального простору; забезпечення реалізації прав громадян у соціальній сфері, зафіксованих у Конституції України і законодавчих актах.

Успіх реформування соціальної системи залежатиме від того, наскільки ефективно вдасться поєднати особисту відповідальність громадян за рівень свого матеріального добробуту і розвиток виробництва, адресність соціальної підтримки з її економічною обґрунтованістю, перетворення відносин власності і соціальне партнерство, нові умови господарювання і фінансування соціальної сфери, реструктуризація підприємств і працевлаштування громадян.

У першочерговому порядку зусилля державних органів спрямовуватимуться на стабілізацію матеріального становища основної маси населення, розв'язання проблеми формування і розподілу доходів.

У середньорічній перспективі важливо забезпечити загальний зріст доходів населення та підвищити їх реальний зміст; наблизити мінімальні і фіксовані доходи до офіційно визначеної межі малозабезпеченості, а в перспективі при економічному зрості до прожиткового мінімуму; подолати деформації у розподілі доходів і зменшити рівні матеріального розширювання населення.

Для цього потрібно по-перше дотримуватись випереджаючого зросту доходів громадян над зростом споживчих цін, по-друге — більш високих темпів росту оплати праці порівняно з темпами зросту грошових доходів населення.

Переважаючий зріст заробітної плати необхідний для встановлення її як головного джерела доходів працюючих залежно від їх особистого внеску у кінцеві результати роботи. Це дасть змогу відновити стимули до продуктивної і ефективної праці.

Пріоритетними для політики доходів і соціальної сфери взагалі є недопущення зростання заборгованості з заробітної плати і соціальних виплат, підвищення мінімальної заробітної плати і удосконалення тарифної системи, попередження зросту безробіття, скорочення масштабів бідності.

Загальноекономічними чинниками початку стійких стабілізаційних процесів у соціальній сфері мають стати прискорення

реструктуризації підприємств і санація збиткових виробництв, скорочення обсягів бартерних розрахунків, зменшення надмірної кількості працюючих.

Разом з цим для покращення заборгованості по заробітній платі та соціальних виплат необхідно у повній мірі використовувати наявні резерви і передбачені законодавчими і нормативними актами важелі:

першочергове нарахування заробітної плати з виручки, включаючи валютну, майнову відповідальність підприємств і організації, аукціонний продаж основних фондів, спрямування органами виконавчої влади 75% коштів з місцевих бюджетів, посилення банківського контролю за перерахуванням внесків до Пенсійного фонду та інше.

Регіонам, які допускають зріст заборгованості, може зменшуватися розмір трансфертів.

Для повного погашення боргів пенсіонерам, крім посилення контролю за підприємствами, які мають фінансові обов'язки перед Пенсійним фондом, важливо використовувати нетрадиційні і неінфляційні шляхи розрахування з пенсіонерами, наприклад, виплату заборгованості сільгосппродуктами, акціями підприємств, що приносять дохід, тощо.

Послідовність дії у межах нової соціальної стратегії передбачає відновлення ролі мінімальної заробітної плати як державного стандарту захисту найменших працівників. Робота у цьому напрямку має бути пов'язана з переглядом багатьох законодавчих актів.

Регулювання оплати праці здійснюватиметься економічними методами — через податки і послаблення навантаження на фонди оплати праці. Поступово заробітна плата наблизитиметься до вартості робочої сили. Цьому процесу сприятиме перехід на страхові принципи соціального забезпечення, реалізація яких вже розпочалась підготовкою законодавчих актів. Соціальна допомога буде упорядкована і надаватиметься відповідно до Закону України «Про соціальну допомогу».

Пріоритетними для пенсійної системи є забезпечення реалізації принципів закладених у програму пенсійної реформи і Закону України «Про обов'язкове державне пенсійне страхування», схвалених Кабінетом Міністрів України і надісланих до Верховної Ради України. Розмір пенсії залежатиме від трудового стажу, розміру заробітної плати, тривалості сплати страхових внесків і ефективності роботи протягом трудової діяльності.

Для радикальних змін у вирішенні проблеми безробіття необхідно принципово змінити характер роботи центрів

зайнятості, які повинні взяти на себе турботу за переважну частину незайнятих громадян, перебудувавши власну діяльність примусово на активні форми.

Становлення ринкової економіки неможливе без високої платоспроможності населення. Тому, виходячи з важливості завдання соціально-економічного розвитку у середньостроковій перспективі, держава повинна стимулювати розробку заходів для збільшення внутрішніх накопичень і інвестування, що досягається збільшенням платоспроможного попиту. Для того, щоб він не набув інфляційного характеру, слід розвивати і удосконалювати інфраструктуру споживчого ринку і сприяти розвитку малих і середніх підприємств. Деякі з них здатні продуктивно зайняти місце малорентабельних торгових підприємств і наповняти бюджет.

Дієздатність і ефективність соціальної політики визначаються механізмами її реалізації. З цією метою передбачається установити систему державних соціальних стандартів у сфері матеріального забезпечення, так і невиробничих галузях, впроваджувати програмний метод формування бюджету координація розробки і виконання державних і регіональних соціальних програм, підтримка і розвиток недержавних форм соціального захисту населення.

Для вирішення багатограних соціальних проблем необхідна повноцінна взаємодія представників найманих працівників, роботодавців і урядові сторони у межах тристороннього діалогу. У формуванні нових соціально-трудовак відносин роботодавці повинні брати зростаючу і безпосередню участь.

Одночасно треба запровадити інститут безпосередньої участі робітників в управлінні підприємствами і акціонерними товариствами, утворити національну службу посередництва і примирення.

Інтереси кожного прошарку населення диференціюються залежно від ходу реформ, її місця в економіці і соціальних наслідків. Для забезпечення балансу державних, корпоративних і особистих інтересів важливо мати результати оцінки громадської думки щодо проведення реформ.

За результатами соціологічних опитувань, які узагальнені Управлінням внутрішньої політики Адміністрації Президента України 33% вважають, що реформи відбуваються, хоча і повільно, 37% переконані у зворотному. В цілому відзначаються такі відмінності у ставленні до політики реформ:

серед керівників і спеціалістів науки, культури, освіти, а також студентів більше тих, хто вважає, що реформи в Україні відбуваються;

серед низькокваліфікованих верств населення переважає думка, що реформ немає. Слід зауважити, що і більшість підприємств дотримуються такої думки;

віковий вимір дає відчутні переваги у ставленні до реформ — серед людей пенсійного віку більше тих, хто впевнений у відсутності реформ. Навпаки, серед молодого покоління більше тих, хто вважає, що реформи відбуваються;

в регіональному вимірі — більшість тих, хто вважає, що реформи відбуваються, мешкають у Києві та Галицько-Карпатському регіоні, Індустріальний Схід та Придніпров'я — в основному протилежної думки;

Щодо оцінки наслідків реформи, топерудсім респонденти відзначають підвищення міжнародного авторитету України, розвиток політичної демократії і ринкової економіки. Середній рейтинг має розмежування суспільства на бідних і багатих. Найменше результати реформ впливають на зміщення правопорядку, консолідацію суспільства, розвиток культури і захист прав людини.

У контексті оцінки громадською думкою процесу реформ важливе соціально-економічне значення має здійснення основних напрямків соціальної політики на 1997—2000 роки.

*Будіні В.С.,
доктор економічних наук, професор,
завідувач відділом Інституту
світової економіки та міжнародних
відносин НАН України*

НАТО, ЄС, СНД: геополітичні аспекти українських реформ

Пригальмоване здійснення економічних реформ має негативну проєкцію на геополітичне становище України. Особливо чітко це виявляється порівняно із двома основними моделями успішного реформування в постсоціалістичних державах — «європейською» (Чехія, Польща, Естонія, дещо менш ефективно в інших країнах Центральної та Східної Європи) та «азіатською» (КНР, СРВ). При певних відмінностях в темпах та окремих деталях впровадження першої моделі в окремих країнах вона принципово базується на прискореній економічній стабілізації методом «шокової терапії» на інтенсивному й короткочасному проведенні роздержавлення та ствердження приватного сектору, на створенні «відкритої» економіки, регульованої ринковими підйомами. Зближення основ

національних господарських організацій з параметрами ЄС створює економічні передумови для інтеграції цих країн в європейські та євроатлантичні структури, включаючи НАТО.

Друга модель базується на поетапному, збалансованому створенні державно-партійним апаратом ринково-конкурентного середовища в національній економіці та її секторальному (відносно сфер діяльності та окремих територій, зокрема ВЕЗ) відкритті до світового господарства. Незважаючи на негативне ставлення до політико-ідеологічних засад КНР та СРВ, інші країни, включаючи світових лідерів з держав «сімки», змушені допустити їх у геополітичний простір не лише як маючих понадвеликий потенційний ринок, але й задля можливості впливу на їх внутрішню та зовнішню стратегію.

Внаслідок успішного здійснення обох моделей Китай увійшов у коло небагаточисельних чітко виражених суб'єктів міжнародної політики, інші згадані країни за своєю вагою у світі або в регіональному вимірі є частково її суб'єктом, частково об'єктом впливу ззовні.

Потенціально Україна беззаперечно може ствердитися на позиціях вагомого суб'єкта міжнародної політики не лише в регіоні Центрально-Східної Європи, але й в ширшому вимірі, як стабілізуючий фактор у низці контактних смуг — між європейським та євразійським геополітичним простором, між Європою та її близькосхідними сусідами, між останніми та СНД. Головною причиною відсутності цього є несприятливий вплив суто економічного фактору — кризова нестабільність національного господарства, його критична залежність від торговельних та фінансових відносин із зарубіжним світом. Особливість сучасного геополітичного становища України полягає в тому, що всі ці успіхи у цій сфері мають суто зовнішньополітичну природу — і підписання широкомасштабного договору з Росією (травень 1997 р.), й приднання до програми «Партнерство заради миру» (лютий—травень 1994 р.), й налагодження відносин з РЕ, ОБСЄ та іншими європейськими та євроатлантичними структурами. Навіть економічна за змістом угода України та ЄС «Про партнерство та співробітництво» (червень 1994 р.) є документом переважно політичного характеру, особливо у порівнянні із угодами про асоціацію з Європейським Союзом постсоціалістичних країн Центральної Європи. Іншого й не могло бути, враховуючи перепад у рівнях економічної адаптації до параметрів ЄС господарських механізмів України та згаданих країн.

Слабкість економічного фундаменту ствердження України на світовій арені не дозволяє перетворити прийнятну

Верховною Радою концепцію багатовекторної зовнішньої політики в інструмент активної геополітичної стратегії. Ця концепція використовується лише як основа тактичних дій, балансування між СНД, НАТО, ЕС, як компенсацийним знаряддям у співвідношенні зовнішньополітичних та економічних складових закордонної активності України, можливостей їх використання в окремих регіонах світу, різних секторах міжнародних відносин.

Найбільш драматичною є взаємозалежність політичних та економічних факторів у відносинах України з Росією і, як наслідок, з СНД в цілому. Як друга за потенціалом держава Співдружності, Україна могла б претендувати на виключну роль у вирішенні ключових проблем цієї організації, але в реаліях поступається в цьому аспекті пригрозивавшій свої зв'язки із СНД Туркменістан. Україна не спромоглася реалізувати свою негативну позицію стосовно створення в Співдружності низки наднаціональних органів (спільного командування митроворчих сил, Економічного суду тощо), Митного союзу чотирьох держав на чолі з Росією, ряду положень про розподіл Чорноморського флоту тощо. Як правило це пояснюють високим рівнем її залежності від імпорту енергоносіїв (пригадаємо, зокрема, прями погрози призупинити їх поставки з боку керівництва РФ під час переговорів по ЧФ). Дійсно, виходячи із співвідношення власного виробництва та ввозу, життєспроможність української економіки на 80% залежить від їх поставок ззовні, в основному з РФ. Але справа набагато складніша — Росія водночас виступає для неконкурентних в інших регіонах світу українських товарів як т. зв. «ринку покупця», який диктує свої умови завдяки існуванню альтернативних джерел імпорту, і разом з тим як «ринку продавця», тому що на енергоносії та більшість інших товарів українського «критичного імпорту» з РФ існує надійний попит на світовому ринку. Негативний вплив економічної залежності від Росії, частково й від інших країн СНД може бути подоланий лише шляхом системного поглиблення трансформаційного процесу, як основи докорінної реструктуризації економіки України, включаючи скорочення енерговитратних виробництв та створення конкурентоздатного всередині країни та на зовнішньому ринку експортного сектора. Налагоджено ефективного співробітництва до останнього часу особливо заважала й різниця у дієздатності національних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності — суто комерційних структур з боку РФ (як й інших країн), державних або напіддержаних —

з боку України. Уніфікація такої дієздатності відносно іноземних партнерів дещо посилилася лише за останні два роки внаслідок поглиблення прордесу приватизації в Україні.

Формування експортного сектору, гнучких комерційних структур важливо й для ствердження гео економічних позицій України в тих регіонах, де вона потенційно може розраховувати на посилення своїх зовнішньоторговельних позицій — в арабських країнах, Південній Америці, на Далекому Сході і особливо на ринках держав-співучасниць Чорноморського економічного співробітництва.

Особливими мотивами визначається ставлення таких організацій як НАТО, ЄС, їх членів з найбільш розвинутих країн світу до геополітичного становища України в контексті здійснюваних нею економічних реформ. Як безпосередньо задіяні на європейському геополітичному просторі й побічно або безпосередньо (останнє, насамперед, стосується США) в прилеглих до нього секторах (СНД, причорноморське пасмо, Близький Схід), вони оцінюють це становище в комплексі політичних та суто економічних аспектів (на відміну, наприклад, від ТНК, Японії, Південної Кореї та інших позаєвроатлантичних держав, у відносинах яких з Україною переважають суто економічні мотиви типу створення філіалу «Кока-коли», розміщення т. зв. «самурай-бондів» або проекту СП ДЕУ-ЗАЗ). Важко прогнозувати стратегічні наміри північноатлантичної спільноти, але в тактичному плані її інтересам найбільш повно відповідає стабільність внутрішнього становища в Україні, а в зовнішньополітичній сфері — поступове поглиблення взаємних відносин із явно вираженим «дрейфом» на захід її керівництва. Пошлемося хоча б на позитивну реакцію представників НАТО та ЄС на неодноразові висловлювання Президента Л. Кучми, особливо в першій половині 1997 р., про інтегрування до європейських та євроатлантичних структур, як стратегічну мету зовнішньої політики. Саме прагнення не допустити дестабілізації економічної ситуації в «лояльній» країні пояснюється пряма (шляхом відкриття країнами НАТО та ЄС кредитних коридорів) та посередна (через МВФ, Світовий банк, СБРР тощо) фінансова підтримка України з боку західних партнерів. Особливо яскравим прикладом був тиск МВФ на Росію, що змусило останню в березні 1995 р. піти на довгострокову реструктуризацію українського боргу за імпорту газу й знизило рівень використання цієї проблеми при переговорах про Чорноморський флот.

Разом з тим відсутність вагомому прогресу в трансформаційних процесах не дозволив підвести під відносини України з

країнами євроатлантичної спільноти необхідну економічну базу, як це вже здійснено, хоча й зі значними відмінностями країни Центральної Європи та Балтії.

Практика відносин ЄС з іншими країнами континенту теоретично обгрунтовується концепціями «концентричних кіл» (Ж. Делор) або центрів світової економіки (І. Валерстайн). Згідно цих двох підходів ЄС є ядром європейського господарського простору. Найближчим до нього кільцем або напівпериферією є залишки ЄАСТ, далі йдуть країни в асоціації з ЄС і периферійна зона — інші європейські держави. Саме завдяки успіхам реформ згаданих вище постсоціалістичні держави у першій половині 90-х років виийшли з периферії, ствердилися в другому, «асоційованому» колі, а деякі з них (Чехія, Угорщина, Польща) впевнено просуваються до першого із згаданих кіл. Характерно, що в кожній угоді про їх асоціацію з ЄС стаття 6-та прямо передбачає контроль за «успіхом у впровадженні ринкового господарства», що визначає динаміку подальшого просування в інтеграції до Європейського Союзу.

Стаття 4-та Угоди про партнерство та співробітництво з ЄС передбачає, що «у 1998 р. сторони спільно розглянуть питання, чи дозволять обставини і зокрема прогрес України у справі здійснення ринкових економічних реформ та існуючі на той час економічні умови розпочати переговори щодо створення зони вільної торгівлі». Без докорінного прогресу в трансформаційному процесі й подоланні кризової ситуації вирішення цієї важливої для України проблеми є проблематичним. А це, крім суто економічного програшу в посиленні ефективності зв'язків з ЄС, матиме й негативний вплив на геополітичне становище України, залишаючи її в «сірій зоні» впливу інтересів інших держав та їх блоків, утруднюючи можливість ствердження в світовому та регіональних економічних просторах (при цьому не лише в європейському, але й в СНД та ЧЕС), погрішуючи умови торговельного, кредитного та інноваційного співробітництва з іноземними партнерами. Показово, що у другій половині 1997 р. посилювся прямий тиск на Україну з боку МВФ та інших іноземних кредиторів, які жорстко ув'язують надання чергових траншів з необхідністю прискорення економічних реформ.

Сучасний господарський стан України є типовим проявом так званої патекономії, вийти з якої можливо лише за допомогою могутнього поштовху ззовні існуючої стагнаційної рівноваги. Можлива активізація економічних реформ здатна лише частково вирішити це питання, але вона спроможна

створити передумови для ефективного використання позанаціональних економічних та політичних факторів, перейти, зокрема, від відкриття українського ринку для іноземних товарів до раціонального й виваженого відкриття національної економіки в цілому і як наслідок — її входження в світогосподарський комплекс. Економічні реформи в цьому контексті мають значення ключової ланки вирішення гео економічних, а відтак й геополітичних завдань України на міжнародній арені.

*Кривенко Л.
Комеліна О.*

*Полтавський державний технічний
університет імені Юрія Коноратюка*

Факторний аналіз економічного зростання в Україні

Аналіз економічного розвитку України дає можливість констатувати, що економічна криза в країні не здолана. За попередніми даними, валовий внутрішній продукт у січні—вересні 1997 року, порівняно з відповідним періодом 1996 року, знизився на 5 відсотків. Кредиторська заборгованість з початку року зросла на 28,4%, у тому числі між підприємствами України — на 27,5%, з країнами СНД та Балтії — на 49,2%. Тому необхідно, перш за все, вирішити проблему повного використання існуючого, ще не остаточно деградованого потенціалу та, відповідно, у найкоротший термін стабілізувати економічний розвиток.

Для подолання вказаної ситуації необхідно створити економічну стратегію розвитку держави, з чітко розробленими пріоритетами, які дозволяють забезпечити формування стійкого економічного зростання. Дослідження, пов'язані з визначенням джерел економічного зростання, є важливими в умовах розробки економічної стратегії України, яка перебуває в економічній кризі і ринковому реформуванні, в умовах обмеженості внутрішніх економічних можливостей та низької інвестиційної привабливості для зовнішніх джерел фінансування економіки.

Розробляючи стратегію розвитку держави, слід керуватися закономірностями функціонування перехідної економіки. Однією з найважливіших таких закономірностей є інерційність відтворення, яка вносить хаос у виробничий процес, деформує його, веде до спаду виробництва. Через це неможливо швидко реконструювати, а тим більше повністю змінити структуру господарства, не може також швидко змінитися сформована

соціально-економічна структура суспільства. Не можна також не враховувати одночасного існування та розвитку нових форм і відносин, не характерних умовам пануючої системи та старих, колишніх форм і відносин.

Слід передбачати і такі риси перехідної економіки, як нестійкість, а також альтернативний варіант розвитку, коли за однакових вихідних позицій результати перетворень не завжди призводять до бажаного варіанта.

Важливу роль у короткостроковій програмі стабілізації виробництва необхідно відвести так званім внутрішнім факторам розвитку. Вони самі, їх раціональне використання, повинні створити умови для економічного зростання. Економічне зростання дозволяє суспільству більш повно реалізовувати поставлені економічні цілі та здійснювати широкомасштабні програми як всередині країни, так і на міжнародному рівні. Як тільки економіка вступає у фазу сучасного економічного зростання, процес зростання породжує важливі еволюційні зміни у структурі економіки.

Характер самої системи, у тому числі й економічної, визначається не лише середовищем, у якому вона знаходиться, але й особливостями структурних зв'язків між елементами системи.

До факторів зростання можна віднести наявність (чи відсутність, недостатність) певної кількості та якості природних і трудових ресурсів, обсяг основного капіталу та рівень розвитку виробничих сил відповідно до досягнень науково-технічного прогресу. Саме від цих факторів економічного зростання залежать фізичні можливості росту виробництва.

Великі надії у реформуванні економіки України покладались на її значний природно-ресурсний потенціал, а також інституціональні перетворення (виникнення інституту приватної власності). Однак роль природних ресурсів у формуванні економічного зростання не є визначальною, так як і інституціональні перетворення при їх високій значимості не відіграють провідної ролі у формуванні ринкових відносин. Вказані фактори виробництва, що існують в Україні, не заклали перспективних позитивних змін в економіці.

Динамічний аналіз свідчить, що нині показники таких змінних, як запаси готової продукції, запаси факторів виробництва, рівень безробіття, рівень банкрутства (прихованого банкрутства) мають тенденцію до зростання, що свідчить про подальше поглиблення кризи.

Здатність до зростання не означає реального зростання самого по собі. Тут слід враховувати і такий фактор, як

конкурентоспроможність національної економіки на зовнішньому та внутрішньому ринку. Для реалізації зростаючого виробничого потенціалу економіка країни повинна забезпечити повне використання обсягу ресурсів, який постійно розширюється. Для цього слід підвищувати рівень сукупних витрат. Для найбільш доречного використання виробничого потенціалу необхідно забезпечити не тільки повне залучення ресурсів до економічного обігу, але й реальне використання зростаючого обсягу ресурсів та їх розподіл таким чином, щоб отримати максимальну кількість конкурентоспроможної продукції.

Аналізуючи перераховані вище внутрішні фактори економічного розвитку, необхідно чітко вяснити таке: куди, у розвиток якого фактора виробництва слід вкладати обмежені ресурси для створення ситуації економічного зростання.

Інвестиційна модель розвитку господарства, якій приділяється сьогодні значна увага, дозволяє досягнути вищої лібералізації усієї економіки, але не більше. Залучення інвестицій навряд чи здатне вирішити структурні проблеми економіки, тим більше, що їх загальна величина в Україну залишається дуже низькою: на 1.01.1997 р. обсяг іноземних інвестицій в Україну досяг 836536,77 тис. доларів США, або 16,4 доларів на душу населення. Цей показник демонструє низький приплив іноземних інвестицій до країни, причому їх галузева структура абсолютно не відповідає вимогам економіки. Не слід забувати, що не всі інвестиції, у тому числі і реальні, відіграють позитивну роль у економічному розвитку. «Помилкові» інвестиції призводять до непродуктивних витрат фінансових ресурсів, не є вони і надійним джерелом робочих місць у довгостроковій перспективі. У багатьох дослідженнях, пов'язаних з інвестиціями та їх роллю в економіці, вказується, що важливе значення для стабілізації економіки мають реальні інвестиції, спрямовані у сферу виробництва. Однак виникає питання: наскільки виправданий цей підхід за таких незначних інвестиційних потоків? Тому, залучаючи іноземний капітал та мобілізуючи обмежені внутрішні ресурси, слід виділяти чіткі пріоритетні сфери вкладень, які дозволили б одержати максимальний економічний ефект.

Залучення теоретичної спадщини таких видатних учених, як Р.Солоу, Г.Беккер, Е.Денісон та ін., пов'язаної із моделями факторного аналізу джерел економічного зростання, дозволяє визначити ці пріоритетні сфери. Наприклад, у результаті проведених Р.Солоу досліджень були одержані вражаючі дані про джерела економічного зростання: тільки 12% зростання

визначались збільшенням капіталу на одного працюючого, тоді як інші 88% припадали на технічний прогрес. Е.Денісон, використовуючи підхід Р.Солоу, встановив, що зростанню фондоозброєності відведена досить скромна роль у загальному процесі економічного зростання. Цей фактор визначає лише 15% випуску продукції на душу населення — майже стільки, скільки і в роботі Солоу.

Таким чином, великого значення інвестиції набувають не стільки у матеріальну сферу, скільки інвестиції інших різновидів, наприклад, у людський капітал як джерело зростання. Важливість вкладень у цю сферу визначається перш за все, несприятливою демографічною ситуацією в Україні, яка характеризується скороченням загальної кількості населення. Відбувається зниження рівня життя. Питома вага оплати праці (з нарахуванням на соціальне страхування) у ВВП скоротилася з 53,1% у 1990 році до 44,9% у 1996 році. Якщо зважити, що нарахування на соціальне страхування (всі види) становлять 51% заробітної плати, то фактичну частку оплати праці в загальних витратах слід визначати надто низькою.

За умов нестабільного стану економіки відсутність збільшення населення призводить до зменшення потенціальних можливостей збільшення темпів економічного зростання. Тому в перспективі, в умовах продовження уповільнення темпів збільшення населення та формування стратегічної моделі економічного зростання, особливо важливим є розвиток працездатних технологій, розвиток професійних навичок, підвищення продуктивності праці.

Вказані перспективи можуть бути реалізовані завдяки збільшенню інвестицій у людський капітал, який дає найбільший позитивний зовнішній ефект, оскільки вони збільшують не тільки виробничі можливості фірми чи робітника, але й виробничі можливості усіх пов'язаних з ними фірм і робітників.

Інвестиції у людський капітал конкретної людини підвищують продуктивність праці не тільки даного індивідуума, але й інших людей. Тобто існують позитивні зовнішні ефекти, що виникають в результаті інвестицій у людський капітал.

Збільшення позитивного зовнішнього ефекту людського капіталу на 10% призводить до збільшення випуску продукції на 4%.

У тих випадках, коли розміри подібних позитивних зовнішніх ефектів досить великі, їх наслідки для економічного зростання можуть бути досить важливими.

У цій ситуації однією із пріоритетних сфер застосування капіталу в економіці є освіта та професійна підготовка. Ці та інші

сфери діяльності, що збільшують людський капітал, повинні субсидуватися державою і, можливо, більше, ніж зараз.

Реальна ситуація в Україні пов'язана з втратою престижності, освітнього рівня і професійної кваліфікації. Це веде до деградації інтелектуального потенціалу України на всіх зрізах господарського життя та діяльності і пов'язане з відсутністю адміністративно-господарського апарату.

За стрімкого розвитку підприємництва в Україні слід обов'язково враховувати результати аналізу наслідків вкладання коштів у підготовку та навчання кадрів. До того ж можна зробити висновки, що при значних інвестиціях, які фірма змушена давати в найм і навчання, виникають економічно виправдані підстави віддавати перевагу тим претендентам на вакантні місця, спрогнозована тривалість роботи яких у фірмі буде великою.

Витрат, пов'язаних з наймом та навчанням, звичайно доводиться зазнавати у навчальні періоди перебування робітників у фірмі, і вони не поновлюються. Пізніше ці інвестиції на найм і навчання приводять до підвищення продуктивності праці робітників.

В умовах відсутності науково-технічного прогресу ефективність залучених інвестицій значно знижується, у той час як досягнення науково-технічного прогресу дозволяють у більших, ніж раніше, масштабах економіки одночасно живу і суспільну працю, є важливою умовою прискореного росту.

Вплив технологічних змін на економічне зростання дорівнює сумі темпів якісних змін робочої сили і темпу технологічних змін. Швидкість технологічних змін визначає темп росту прибутку на душу населення у стійкому стані, тобто темп росту випуску продукції на душу населення.

Темпи росту випуску продукції дорівнюють сумі трьох доданків: темпу технічного прогресу, і темпу росту обсягу вкладеної праці, темпу приросту капіталу.

Узагальнюючи викладене вище, слід відмітити, що для прискорення темпу економічного росту необхідна певна комбінація прискореного збільшення виробничих фондів, робочої сили або технічного прогресу. Немає сумнівів, що серед найбільш важливих є заходи, що включають не стільки інституціональні зміни, скільки захист прав власності, підтримання стабільних політичних умов та забезпечення міжнародної інтеграції на основі політики вільної торгівлі.

Досить важливим міркуванням щодо зв'язків зовнішніх орієнтацій та економічного зростання є те, що орієнтовані на зовнішній ринок, знаходяться у близькому контакті з

іноземними фірмами і, таким чином, мають великі можливості для використання технологічних удосконалень, досягнутих за кордоном.

Якщо нові теорії економічного зростання вірні та технологічні покращення пов'язані з формуванням капіталу, а у процесі інвестування насправді значно зростають позитивні зовнішні ефекти, то існують вагомі аргументи на користь не просто заохочення інвестицій, а ретельно продуманого їх використання на основі глибокого економічного аналізу. Проводячи таку політику уряд активізував би проведення технологічних змін і, таким чином, підвищував би економічний потенціал, сприяв би створенню економічного зростання, спрямованого на стійкий розвиток.

У свою чергу, стійкий розвиток — це процес гармонізації продуктивних сил, забезпечення гарантованого задоволення необхідних потреб усіх членів суспільства за умов збереження і поетапного відновлення цілості навколишнього природного середовища, створення можливостей для рівноваги між її потенціалом та вимогами людей усіх поколінь.

*Шевчук В.О.
м. Київ*

Еколого-економічна парадигма сталого розвитку як основа трансформування господарства в перехідному суспільстві

Характерною ознакою розвитку більшої частини країн світу передодні прийдешнього століття стало шквальные розгортання антропогенного і техногенного навантаження на природу, що спричинило кризу довкілля, а відтак — суспільно-господарську кризу, яка стала загрозливою для поступу сучасної цивілізації. Стурбованість цими проблемами, що набули глобального характеру, призвела світове співтовариство до обговорення перспектив подальшого існування. Скликання 1992 року в Ріо-де-Жанейро Всесвітньої конференції «Навколишнє середовище та розвиток», розгляд цих питань 1997 року у Нью-Йорку на Спеціальній сесії ООН стало важливим засобом об'єднання зусиль з метою розв'язання проблем, які є актуальними для всіх країн світу.

Порушені проблеми слід вважати визначальними для трансформування національного господарства України, насамперед з огляду на природно-ресурсний, територіальний, демографічний, інтелектуальний, індустриальний та інший

потенціал, який дає об'єктивні підстави для її віднесення до світових економічних держав. З іншого боку, перехідне суспільство та економіка сучасної України перебувають у стані системної кризи затяжного характеру, що зумовлює необхідність використання власного та світового досвіду її подолання.

В той же час в інтелектуальній спадщині українського народу є здобутки світової слави, використання яких дозволяє виступити не лише національно, а й світове господарство з системної екологічної, соціальної та економічної кризи. В зв'язку з цим виникає необхідність активізації використання інтелектуальних надбань нації з метою формування нової парадигми як основи обґрунтування стратегії збереження природного середовища з одночасним досягненням сталого економічного розвитку.

В найбільш загальному окресленні еволюцію суспільно-господарського буття можна розглядати як взаємодію типів розвитку цивілізації, адекватних їм економічних парадигм та моделей господарювання. При цьому відповідність цих парадигм та моделей певному типові розвитку стає запорукою цивілізаційного прогресу. Відтак існує необхідність дослідження сутності кожної з названих складових, визначення особливостей сучасного типу світогосподарського розвитку та відповідних йому парадигми і моделей господарювання.

Дослідження господарського буття суспільств впродовж тривалого відтинку часу свідчить про зміну його джерел, рушійних сил і чинників, що зумовлюють певний тип цивілізаційного розвитку. Тому започаткування суспільно-господарського прогресу людства доцільно вважати типом соціоприродної цивілізації, а відповідну йому економічну парадигму та модель господарювання можна назвати докласичними.

Характерною особливістю того періоду, що був найбільш тривалим в історії цивілізації, стало збагачення людства за рахунок здобуття відтворюваних природних ресурсів для задоволення життєво необхідних потреб.

Відкриття покладів корисних копалин і особливо надр енергоносіїв, споживання яких розцінювалося як рушійна сила епохального значення, бажання задіяти якомога більші обсяги невідтворюваних ресурсів, що набуло особливої інтенсивності в часи так званої НТР, призвело до появи специфічного типу цивілізаційного розвитку, який умовно можна назвати соціотехноприродним, вважаючи на роль техногенного фактора у використанні ресурсів природи. Цьому типові цивілізаційного розвитку відповідала класична економічна парадигма, що ґрунтувалася на постулатах «невидимої руки» та

безпелеяційно вважалася (і продовжує вважатися) апофеозом економічної думки, особливо з огляду на пророкування більш чи менш віддаленої перспективи настання ери постіндустріального, інформаційного та інших типів суспільств.

В той же час симптоматичною сучасною тенденцією є започаткування нового типу цивілізаційного прогресу, що дістав назву сталого розвитку, та адекватної йому новітньої парадигми і економічної моделі. З огляду на визначальну роль людського інтелекту в ідентифікації договорказів у майбутнє, цей тип світогосподарського розвитку умовно може бути названий ноосоціоприродним, а відповідна еколого-економічна парадигма та модель господарювання — посткласичними. Такий парадигмальний злам варто розглядати як своєрідне повернення людства на шлях апробованого соціоприродного розвитку, усвідомлення безальтернативності якого дозволяє зрозуміти, що сучасна техногенна епоха, аргументовано названа ерою «викопної енергії», є лише тимчасовим відступом від об'єктивно існуючої тенденції загальноцивілізаційного процесу.

Модифіковане подібним чином звернення до первинних витоків світогосподарського прогресу відбуватиметься в залежності від швидкості подолання існуючої неадекватності класичної парадигми господарювання тому типові сталого розвитку, який вже започатковується. Воно відбуватиметься тим швидше, чим скоріше людство у сфері теорії сформує еколого-економічну парадигму, а в суспільно-господарській практиці почне використовувати відповідну модель господарювання.

Отже, якщо керуватися припущенням про те, що так звана класична економічна наука адекватна лише короткій миті ери «викопної енергії», але не відповідає сучасній стадії сталого розвитку цивілізації, то не слід карікати на відірваність та відсталість національної економічної думки від існуючих стереотипів світогосподарського розвитку. Навпаки, первинні, не спотворені техногенним впливом, витоки новітньої еколого-економічної парадигми слід шукати серед першоджерел, які з'явилися ще до започаткування економічної науки, яка вважалася класичною, а також у складі джерел, що стали опозиційними до неї після її формування та розвивалися в супереччій їй.

Так, з огляду на зосередження на теренах сучасної України близько 1/3 світових чорноземів, утворених внаслідок сприятливих природно-кліматичних умов, доцільно вести мову про високий ступінь розвинутості соціоприродної цивілізації в

прадавній Україні, який знайшов свій прояв у Трипільській, Буго-Дністровській та інших типах культур, що визнані світовим співтовариством як загальнолюдське надбання. Відтак здається нагальною необхідність пошуку адекватної їм парадигми і моделі господарювання та їх модифікації, що сягають сьогоденніших часів.

Що стосується національних мислителів, духовний розвиток і діяльність яких йшли всупереч канонам так званої класичної науки, не зважаючи на високий ступінь розквіту останньої, то досить показовою серед інтелектуальних здобутків українства є творча спадщина С.Подолінського. Йому належить особливе місце серед світочів національної економічної думки, які усвідомлювали та критично осмислювали переваги і вади техногенного розвитку.

Порушена С.Подолінським соціоенергетична ідея впродовж більше ніж століття залишається не лише неперевершеною, але й не розвинутою, причому не тільки в Україні, а й за її межами. Світоглядна велич С.Подолінського в контексті досліджуваної проблематики полягає у тому, що він одним з перших усвідомив тупиковість техногенної смуги світогосподарського розвитку, започаткувавши концептуальні засади еколого-економічної парадигми і ставши провідником модифікованого повернення людства на хибно покинутий шлях соціоприродної цивілізації.

Продовженням цих ідей стало вчення засновника Української академії наук В.Вернадського, яке, за визнанням самого мислителя, сформувалося під впливом його ознайомлення з працями С.Подолінського.

Обґрунтовані В.Вернадським концепції живої речовини, біосфери і особливо ноосфери слід вважати найсуттєвішими кроками на шляху побудови новітньої парадигми сталого світогосподарського розвитку, які принаймні ще півстоліття тому могли стати реальністю, якби цьому не заважала ортодоксальність усплідженої тоталітарним догматизмом «класичної економічної науки».

Сучасний період системної екологічної, соціальної та економічної кризи, яку переживає перехідне суспільство не лише в Україні, а й в багатьох інших країнах світу, вимагає нагальної реалізації незапитаного впродовж більше ніж століття національного інтелектуального капіталу та його використання на благо прогресу власного народу і світового співтовариства. Започатковані українськими вченими концептуальні підходи дозволяють по-новому осмислити сутність існуючої парадигми суспільного відтворення та економічних відносин.

Переосмислення сутності суспільного відтворення на нових парадигмальних засадах пов'язане з необхідністю декомпозиції та доповнення його традиційного складу і структури модифікованими та новими підрозділами. При цьому найбільш суттєвими слід вважати засади, спираючись на які, відбувається така декомпозиція та доповнення. Мається на увазі адекватне новітній парадигмі тлумачення сутності виробництва, керуючись яким, слід вести мову про відокремлення зі складу виробництва (в його традиційному розумінні) підрозділів видобутку та виготовлення. Водночас структура суспільного відтворення повинна бути доповнена принципово новим підрозділом утилізації (рисайклінгу).

В зв'язку з цим господарську діяльність пропонується розглядати за аналогією до природної діяльності, відокремлюючи у складі суспільного відтворення групи ключових складових, які є притаманними екології, а саме продуцентів, консументів та редуцентів. Так, до продуцентів (умовно їх пропонується вважати первинним рівнем суспільного відтворення) пропонується відносити сферу виробництва у модифікованому розумінні; до консументів (вторинний рівень суспільного відтворення) — сфери видобутку, виготовлення, обміну, розподілу та споживання; а до редуцентів (третинний рівень суспільного відтворення) — сферу утилізації.

Така модифікація структури суспільного відтворення у свою чергу призводить до необхідності адекватної їй інтерпретації економічних відносин, їх розгляду насамперед між поколіннями людей. Це дозволяє по-новому тлумачити відносини власності та інші економічні відносини, що виникають між представниками колишніх, теперішніх та майбутніх поколінь.

Користуючись таким підходом, в структурі відносин власності доцільно виокремити передовсім загальнолюдську власність, цебто ту, що належить всім поколінням — минулим, сучасним та майбутнім, а не окремим з них. Об'єктами права загальнолюдської власності слід вважати джерела відтворюваних та невідтворюваних ресурсів, а також людський інтелект.

Відтак власністю теперішніх поколінь можна вважати лише ті об'єкти, які самостійно здобуті ними, а також успадковані від їх попередників. Ця власність здобувається шляхом своєї ренди, під якою треба розуміти експлуатацію джерел відтворюваних ресурсів для акумулювання поточної енергії та нагромадження живої речовини, а також використання можливостей людського інтелекту для створення знань.

Тому власністю прийдешніх поколінь слід вважати суму загальнолюдської власності, збільшеної на частку власності теперішніх поколінь, яка переходить у спадок нащадкам, за винятком видобутих і спожитих невідтворюваних ресурсів та шкоди, заподіяної природі і людям. Відповідно, зменшення загальнолюдської власності доцільно розглядати як своєрідну позичку, взятую минулими та сучасними поколіннями у власних нащадків.

В зв'язку з цим виникає необхідність виокремлення специфічного кредиту в структурі досліджуваних економічних відносин. Його феномен стає дедалі актуальнішим на межі ХХ та ХХІ століть, коли виявляються все помітнішими факти не лише зростання вказаної заборгованості, але й неприхованого пограбування нащадків. Особливо симптоматичною ознакою такого тлумачення кредитних відносин слід вважати те, що борг, взятий у прийдешніх поколінь їх попередниками, є незворотним. Розглядаючи можливості його відшкодування, необхідно вести мову хіба-що про умовну компенсацію цього боргу, який може бути поверненим нащадкам лише у вигляді частки благ, здобутих попередними поколіннями.

Це дає підстави для розгляду орендних та кредитних відносин (у викладеному їх розумінні) в структурі відносин власності, що існують між згаданою низкою економічно пов'язаних між собою поколінь.

Так, у випадку розгляду орендних відносин мається на увазі власність сучасних поколінь, а при аналізі кредитних відносин — власність майбутніх поколінь. Загалом в обох випадках стає особливо актуальним захист загальнолюдської власності, обсяги якої повинні бути примноженими чи принаймні збереженими заради виживання й розвитку нащадків.

Викладену еколого-економічну парадигму рекомендується прийняти за основу трансформування господарства у перешіднему суспільстві. З цією метою, спираючись на вказані концептуальні засади, пропонується система вимірників та індикаторів для відстежування і оцінки стану і тенденцій сталого економічного розвитку. Так, вимірником, який характеризує рівень економічного зростання, доцільно вважати відношення здобутих відтворюваних ресурсів і створених знань до сукупності джерел, завдяки використанню яких надбані ці блага. У безпосередньому зв'язку з цим з точки зору відносин власності слід вести мову про індикатор, що характеризує частку сучасних поколінь в загальнолюдській власності. Обидва показники пропонується віднести до критеріїв прогресу

внутрішньодержавних, національно-економічних, міждержавних регіональних та світогосподарських формувань.

Разом з тим необхідно зважати, що сталій розвиток, який спирається на економічне зростання, примноження власності та нарощування багатства, стає можливими лише при умові використання у суспільно-господарській діяльності запасів невідтворюваних ресурсів. Виходячи з цього, відповідним еколого-економічним вимірником слід вважати відношення видобутих невідтворюваних ресурсів, а також шкоди, заподіяної природі і людям, до сукупних джерел людського існування. Водночас з точки зору відносин власності йдеться про такий індикатор, як питома вага незворотної позички, що взята у майбутніх поколінь, у складі загальнолюдської власності.

З пропонуваного положення випливає й висновок щодо критеріїв збереження довкілля і сталого розвитку. В найбільш загальному окресленні вимірником сталого еколого-економічного розвитку доцільно вважати умовну відповідність одержуваних результатів орендних та кредитних відносин, цебто формальну рівність між обсягами власності, нарощеної теперішніми поколіннями, та обсягами безповоротної позички, взятої у прийдешніх поколінь. Відповідно, індикатором економічного зростання можна вважати перевищення наслідків орендних відносин над результатами кредитних відносин, цебто можливість умовного «перекриття» позички, взятої сучасними поколіннями у власних нащадків, за рахунок здобуття благ в таких обсягах, частина яких може бути використаною як умовна компенсація цього своєрідного безповоротного боргу.

Викладені пропозиції є новим підходом до обґрунтування еколого-економічних критеріїв виміру того типу сталого розвитку, який у даний час є актуальним не лише для України та інших країн з перехідною економікою, але і для так званих економічно розвинених країн. Вироблення стратегії збереження довкілля і сталого розвитку, спираючись на концептуальні засади новітньої еколого-економічної парадигми, мусить стати засобом об'єднання зусиль з метою рішучого і прищвидшеного подолання того передколпного стану, в якому опинилося сучасне світове співтовариство і Україна, як його невід'ємна складова.

Більшість з порушених проблем та шляхів їх розв'язання є принципово новими для перехідного суспільства України та інших країн світу. З огляду на те, що за визнанням авторитетних вчених подальший цивілізаційний розвиток пов'язаний з переосмисленням існуючого буття та пошуком нетрадиційних

відповідей на актуальні для сучасного людства питання, значна кількість порушень проблем вимагає більш активного обговорення, та об'єднання зусиль для їх спільного вирішення.

Водночас, враховуючи непересічність пропонованих шляхів розв'язання існуючих проблем, окремі з них, при належному обґрунтуванні та апробації, можуть бути запропоновані Україною для світового співтовариства як її власний внесок (у вигляді інтелектуального капіталу) у скарбницю сучасних інтелектуальних надбань. Оскільки Україна входить до числа 20 найбагатших країн, чисельність населення яких складає близько $\frac{3}{4}$ світового, то розповсюдження ініційованих нею шляхів розв'язання порушених проблем лише в цих країнах (більшість з яких є економічно розвинутими), може стати переломним для подальшого цивілізаційного розвитку.

Луцишин З.

кандидат економічних наук, доцент
Геріотівська академія народного
господарства

Операції із золотом: світовий досвід, перспективи України

Світовими ведучими центрами по торгівлі готівковим золотом, золотом за готівку та форвардно-операційним золотом є Цюрих та Лондон, а також Франкфурт-на-Майні, Люксембург, Париж. Доповнюючими є ще ринки золотих опціонів у співвідношенні поставка/купівля фізичного золота у Швейцарії та Амстердамі.

Золото поступає на світовий ринок з трьох головних джерел: поточного видобутку країн; нагромаджених централізованих запасів та інших джерел, включаючи продаж золота країнами.

Продаж золота з цих трьох названих джерел є лише першим актом обігу/обороту даного товару. Кожен зливочок може обернутися декілька разів, може видозмінювати свою форму перш ніж воно знайде свого кінцевого споживача. Тому річний обіг ринків золота у кілька разів більше ніж розмір надходжень нового металу.

Нинішня ситуація у сфері продажу зливочного золота відрізняється тим, що зростаючий ринковий попит здебільшого задовольняється не за рахунок знову випродукованого металу, а за рахунок попередньо нагромаджених запасів. Додаткова

ж пропозиція, в першу чергу, надходить від державних організацій, оскільки тезавратори не поспішають продавати свої збереження.

Центральні банки держав направляють золото (срібло, платину) на ринок для: *прямої реалізації* (так звана комерціалізація резервів); *проведення своєрідних позикових операцій типу "своп" і золотих депозитів*, що дозволяє виробникам золота на регулярній основі доповнювати поставки з поточного видобутку форвардними продажами.

Світова пропозиція зливочного золота (тонн чистого металу)

	1991	1992	1993	1994	1995
Новий видобуток	2160	2233	2290	2280	2272
Переробка брухту	470	473	558	594	602
Форвардний продаж	96	156	217	163	461
Продаж з державних резервів	353	983	605	185	384
Детезаврація та інші операції	314	101	2	232	91
Весь обсяг пропозиції	3393	3946	3672	3454	3810

Продаж зливочного золота здійснюється за такими основними принципами:

- фіксінгу (що є традиційним для Лондона);
- пулу (Цюрих);
- аукціону.

Фіксінг — котирування (встановлення ціни) на золото.

При фіксінгу торговою одиницею є золотий зливочок вагою приблизно 400 тр. Унцій (12.5 кг) 1 з допуском 350—430 унцій. Щоб зливочок вважався стандартним він мусить мати мінімум 995% чистого золота, так званий золотий лінгтон2 та визначений/зарєєстрований серійний номер і штамп плавильної і контрольної фірми.

Відповідно до вимог клієнтів золоторгові дома (фірми) поряд із звичними 400 унційними зливками пропонують цілу низку зливків інших стандартів. Наприклад, на Близькому Сході та Індії тола є традиційною одиницею виміру для золота. Загальноприйнятними є зливки вагою по 10 тола; 1 тола = 11,6638 гр. = 0,375 унцій. На Далекому Сході золотом торгують в теллах. Найпоширенішими є зливки вагою в 5—10 телла (Tails); 1 телла = 37,429 гр. = 1,20337 унцій.

1. Стандартні зливки вагою 12,5 кг кожен можуть бути або у формі трапеціодів (у поперечному перетині — рівностороння трапеція), або у формі паралелепіпедів. Перші, як правило, є продукцією Африканських підприємств ПАР і Західної Європи, а другі виплавляються у США.
2. Золотий лінгтон — стандартизований золотий зливок вищої проби з титром 995/1000. Вага його — 400 унцій. Для більшої зручності у користуванні існують фракціоновані лінгтони (5, 10, 20, 25, 50, 100, 200, 500 і 1000 грамів).

Найбільш ходовими є зливки вагою 1 кг., 500 та 100 гр., 100 унцій та 10 тола, які, як правило, пропонують у трьох поданих ступенях чистого золота 0,995; 0,999; 0,9999.

Ціни купівлі та продажу, як правило, вказуються в доларах США за унцію, франко — місце знаходження товару (наприклад, франко-місце Лондон), рідше за бажанням і в інших конвертованих валютах.

Фіксінг дозволяє клієнтам золототоргових фірм купувати і продавати золото за єдиною ціною замість того, щоб поза фіксінговий час продавати на основі "Principal-to-principal" або "bullion-dealer" — гроші/заявка на золото і має на меті проведення/здійснення найбільш можливої кількості наявних заявок всіх учасників. Золототоргові дома під час фіксіngu виконують функцію брокерів, а поза ним можуть виступати як самостійні контрагенти. Представники золототоргових домов під час загального часу фіксіngu підтримують контакт (телефонний та ін.) зі своїми торговими домами, а вони у свою чергу з клієнтами в усьому світі. Фіксінг, який, як правило, проводиться в середньому за 3–5 хвилин, при важкій ринковій ситуації може тривати більше години. (У Лондоні він проходить, як правило, під головуванням представника дому/фірми Ротшільда).

Замовлення на продаж виконується за ціною фіксіngu + 0,05 долара, а замовлення на купівлю — за ціною фіксіngu + 0,25 долара, тобто учасники фіксіngu отримують прибуток у розмірі 20 центів на троїцьку унцію.

Кошти/затрати торгів по фіксіngu складаються для клієнта золототорговому дому якщо він є покупцем (при продажі немає комісійних, або вони не нараховуються) з фіксінгової ціни плюс 0,25% загальної вартості золота як комісійні, але мінімум 100 USD. Мінімальна купівля в розмірі 40 тис. USD є необхідною тому, щоб відносно купівельної вартості платити не більше 0,25 на комісії. Ця, зумовлена комісійними, мінімальна сума вкладу є у порівнянні із золотими фіччерсними ринками

не незначною перешкодою в доступі до ринку для широкої публіки.

Перевага торгів золотом за системою фіксінг слід назвати:

відносно мале відхилення між ціною купівлі та продажу (так звана різниця між bid — offer);
застосовуваність та використання фіксованих цін як стандартних орієнтирів в численних контрактах/угодах;
висока ліквідність ринку.

Окрім механізму фіксіngu золотом продають на основі ринкового котування — гроші-заявка, наприклад у Цюриху. Тут функціонує принцип «золотого пулу» («пул» при цьому розуміється як «не конкуруючий оптовик»), який функціонує як клірингове місце трьох діючих задля власної вигоди (оскільки кожен з банків здійснює операції купівлі-продажу металу використовуючи свої власні запаси металу) банків-учасників; виключно через нього здійснюється закупівля золота від виробників та закупівельні і продажні трансакції (купівлі та продаж) з іншими учасниками ринку, але так, що інші банки «пулу» не отримують інформації про угоди кожного окремого банку. Наприкінці дня вони закривають позиції шляхом продажу «пулу» всього кулненого золота або купівлі у «пулу» проданого ними металу. «Пул»-банки зв'язані між собою постійно конференсним телефоном і тому мають можливість щоразу по-новому встановлювати ціну; спільно виробляють стратегію і тактику поведінки на ринку; розподіляють отриманий прибуток, який складеться з різниці між цінами купівлі та продажу. Торгівля відбувається в доларах США за одну троїцьку унцію, або у швейцарських франках за кілограм. В угодах беруть участь зливки відповідно лондонським. Заключення/укладення угод проводиться, в нормальному випадку, мінімум на 250 кг, але за практикою, що склалася (за неписаним правилом) на 125 кг для одного банку. При таких операціях спред курсу приблизно складає 2%.

Новою формою міжнародної торгівлі золотом є золоті аукціони. Це не що інше як продаж золота з публічного. В залежності від способу/методу встановлення цін, золоті аукціони проводяться: за «голландським» методом — продавець встановлює єдину ціну, за якою задовольняються усі заявки з більш високими цінами; або за «класичним» методом — покупці, в чій заявках ціни вищі рівня, встановленого продавця, отримує золото за ціною, вказаною в їх заявці.

Окрім традиційної торгівлі золотом (сріблом, платиною) з цими металами здійснюється низка банківських операцій. Так,

банки можуть проводити такі операції з дорогоцінними металами:

купити і продати дорогоцінні метали за договорами комісії і доручення як за свій рахунок, так і за рахунок клієнтів;
з'ясувати дорогоцінні метали у вклади від фізичних та юридичних осіб як до запитання, так і на певний термін;
розміщувати дорогоцінні метали від свого імені і за свої кошти на депозитні рахунки в інших банках;
надавати позики в дорогоцінних металах;
надавати і отримувати кредити у національній валюті (гривнях) і в іноземній валюті під заставу дорогоцінних металів;
надавати послуги по збереженню та перевезенню дорогоцінних металів при наявності сертифікованого сховища.

До операцій купівлі-продажу відносяться всі операції, при яких дорогоцінні метали переходять від одного власника до іншого в обмін на гроші.

Усі грошові вимоги та зобов'язання, що виникають при цих операціях між резидентами виражаються і оплачуються здебільшого у валюті резидента. Окрім операцій купівлі-продажу, які здебільшого проводяться як касові (готівкові, спорт) операції при яких золото оплачується в короткі терміни і реально переходить з рук у руки, банки можуть здійснювати строкові/термінові операції, такі угоди, при яких терміни розрахунків складають більше двох робочих (банківських) днів від дати укладання: свопи, ф'ючерси, опціони та інше.

Термінові (строкові), ф'ючерні (ф'ючерсні), угоди з золотом є дуже подібними до операцій, які з давніх-давен проводяться з зерном, кольоровими металами та деякими іншими товарами, а також з іноземними валютами та цінними паперами. Такі угоди в принципі можливі з будь-яким об'єктом, який відповідає двом основним принципам: може бути представлений у вигляді абсолютно однорідних і стандартних партій, а також відчуває постійне і значне коливання цін. Золото, відповідно, ідеально відповідає цим умовам.

Строкова угода являє собою контракт між продавцем і покупцем, за умовами якого продавець зобов'язується поставити, а покупець — прийняти певну кількість стандартних партій золота у певний майбутній момент за здалегідь фіксованою ціною. Покупцями і продавцями є брокери — члени біржі. Вони проводять операції або в якості дилерів, тобто за свій особистий рахунок і в своїх інтересах, або в якості агентів інших фірм і осіб, котрі сплачують брокерам комісійні.

Метою цієї операції може бути або чиста спекуляція, прагнення отримати прибуток в майбутньому і при цьому

правильно передбачивши рух ціни, або страхування ризиків (хеджування). Останнє має місце, коли, наприклад, виробник золота продає здалегідь свою майбутню продукцію, гарантуючи себе від можливого зниження цін. Промислова ж фірма, для якої золото є сировиною, може купити його на термін, щоб застрахуватися від підвищення цін. (В цілому роль спекулянтів на ринку значно більша, ніж роль фірм такого роду). Продають золото на термін ті спекулянти, які розраховують, що до моменту завершення угоди ціна золота знизиться порівняно з контрактною. Відповідно покупець золота на строк розраховує, що ринкова ціна підвищиться порівняно з контрактною.

Література

1. Борисов С. М. Регулирование российского рынка драгоценных металлов: новые моменты//Деньги и кредит, 1996. — № 12. — с. 35—40.
2. Борисов С. М. Мировой рынок золота: тенденции и статистика//Деньги и кредит, 1997. — № 6. — с. 51—62.
3. Борисов С. М. Правовое оформление рынка драгметаллов в России завершается (новые документы)//Деньги и кредит, 1997. — №9. — с. 53—57.
4. Проблеми розвитку ринку дорогоцінних металів в Україні. Науково-практична конференція, лютий 20, 1997. — К.: Інститут Банку.
5. Луцишин З. О. Міжнародні валютно-фінансові відносини: практична філософія і реалії української економіки. — Тернопіль: Збруч, 1997.
6. Шаров О. Про значення золота тепер і після повної перемоги капіталізму//Вісник Національного банку України, № 1, 1996, — с.43—46.
7. Шаров О. Організаційні аспекти розвитку ринку дорогоцінних металів//Вісник Національного банку України. № 3, 1997. — с.41—45.
8. Gold und Goldfutures: stabilisiert oderdestabilisiert der Futuresmarkt der Spotmarktpreis von Duncker and Humblot, 1986.
9. Sarnoff Paul. Trading in Gold: How to buy, sell and profit in the market. Second edition, 1989.

*Ніколаса Л.О.,
кандидат економічних наук*

Щодо ідеології реформувань

П'ятиріччя незалежності України, започатковане «Декларацією про державний суверенітет України» і відзначене прийняттям нової Конституції, неоднозначне за результативністю здійснюваних перетворень. З одного боку, всі формальні ознаки незалежності, пізнання і визнання світом. Проте, з другого — всі ознаки системної кризи, як зазначається у «Концепції (Основах державної політики) національної безпеки України» становить можливу загрозу національній безпеці держави у таких основополагаючих сферах життєдіяльності, як економічна і соціальна. Реальність цієї можливості визнається навіть керівниками держави — «...Ще півроку — і далі важко буде проводити самостійну внутрішню і зовнішню політику» («Урядовий кур'єр», 28.12.96. с. 3, 5). І незважаючи на це, суттєві наробки відомих вітчизняних вчених досі не стали альтернативою існуючій ідеології реформувань.

Вихід вбачається у визначенні причин і характеру кризи, в парадигмі сучасного перехідного періоду, у виробленні дійсно нової «економічної ідеології» (Л. Кучма) відповідно принципам її методології (об'єктивне і суб'єктивне, загальне, особливе, одичинне-специфічне, історизм, системність, наступність, поступовість тощо) Адже неефективність реформувань криється, насамперед, у неадекватності теоретичного і методологічного підходів їх обґрунтування.

Потреба в новій парадигмі породжується новою парадигмою самого суспільного розвитку. «Нова теорія предстает як безпосередня реакція на кризу», причому «будь-яка криза починається із сумніву у парадигмі» (Кун Т. Структура наукових революцій. М.: «Прогрес», 1997. с. 107, 119). До числа явних ознак парадигмального зсуву в розвитку суспільства кінця ХХ ст. можна віднести, насамперед: колосальну за масштабом і глибиною технологічну революцію; суперечливий розпад багатьох національних союзів на тлі інтенсивного розвитку інтеграційних процесів в економіці на різних рівнях; тенденції спаду класового протистояння, соціалізації, демократизації суспільного життя в розвинуті країнах тощо. І це в умовах посиленої тенденції зростаючої обмеженості всіх природних ресурсів (П. Самуельсен, «Римський клуб», Макконнелл К. Р., Брю С.), що висуває проблему їх розподілу. Все це надає характеру сучасної кризи не тільки системний, трансформаційний, але й стадійний характер.

Структуризація чинників сучасної кризи зумовлює ідеологію економічного розвитку країни. В об'єктивних чинниках розрізняються: «загальне» — глобальний процес переходу розвинутих країн від індустріального до постіндустріального суспільства з усіма його особливостями; «особливе» — дезінтеграція СРСР і набуття Україною, як і іншими республіками суверенітету із суперечливими наслідками цього процесу. «Одичинне-специфічне» — велика господарська інтегрованість України з Росією при обмежених запасах на своїй території нафти, газу і низькому коефіцієнті їх відтворення; успадкована значна мілітаризація економіки; велика частка осіб пенсійного віку в загальній кількості населення; різна ступінь економічної, психологічної та родинної інтегрованості з Росією Заходу, Сходу, Центра України. Суб'єктивні фактори — це, насамперед, неоднакове ставлення різних верств і регіонів України до здійснюваних перетворень — відсутність злагоди у суспільстві; по-друге — це по суті ігнорування владними структурами об'єктивних чинників, що зумовлюють складний характер кризи, однобокість ідеології реформування — антинауковість впроваджуваних заходів, індикатором чого є зростання зовнішньої і внутрішньої заборгованості, занепад вітчизняного виробництва, падіння життєвого рівня широких верств населення за всіма параметрами. Проявом некоректності обраної парадигми є: ототожнювання економіки перехідного періоду і самої ринкової економіки; суверенітету та ізоляціонізму; націоналізму та патріотизму; механічне прискорення застосування ринкових методів у неринкову багатокладну економіку перехідного періоду; недооцінка інституту державного регулювання; невизначеність соціально-економічної та історичної моделі суспільства, яке будеться, і моделі цього переходу; відсутність нової парадигми бачення соціально-економічних процесів в контексті як власного добробуту, так і досягнень західної економічної думки.

Усунення вказаних некоректностей ідеології сучасної економічної політики вбачається у наступному:

- 1) системний, трансформаційний, стадійний характер сучасної кризи передбачає і відповідну її особливостям обґрунтовану програму по розв'язанню проблем кожної з її аспектів;
- 2) впровадження ринкових методів повинно здійснюватися не всупереч, а відповідно об'єктивним умовам перехідного періоду, а саме — існуючому продуктивним силам, виробничим відносинам, стану інститутів ринкової економіки. Вираховувати, що в перехідному стані сьогодення переважають три фундаментальні тенденції:

а) поступове вмирання відносин, у т.ч. насильницьке, моделі минулого соціалізму,

б) генезис відносин посткласичного капіталізму,

в) посилення загальносвітової тенденції соціалізації і гуманізації на новій основі, кожна з яких повинна мати об'єктивні умови для свого функціонування без штучного прискорення.

3) Питання моделі економіки, що будуватиметься — це питання політичного і соціального свідомого вибору. Реалізація стратегії постіндустріальної трансформації — це верхня мета перехідного періоду.

4) Помилковим є отожднювання моделі суспільства, яке будуватиметься з моделлю економіки переходу до неї, яка повинна визначатися не тільки суттю, змістом, характером, але й поступовістю, етапністю, наступництвом розвитку.

5) Весь процес реформування повинен здійснюватися на основі принципових змін в стратегії і тактиці економічної теорії, зміни її акцентів на сучасному етапі. Головною особливістю нової парадигми є наукове системне усвідомлення найефективніших теорій, нелінійність і багатоваріантність суспільного розвитку, використання необхідних сторін вже діючих моделей економіки інших країн. Нова модель перехідного періоду повинна передбачати зміни неолібералістичного курсу одним з арсеналів соціально-інституціональних моделей та його економічної детермінації.

6) Україна при загальноцивілізаційних закономірностях має свій особливий шлях розвитку без штучного прискорення і «підгону» під вже існуючі моделі.

7) Конкретизацією цього сьогодні є введення надзвичайного економічного стану (НЕС) і жорсткого режиму економіки: посилення регулюючої ролі держави; декларування доходів фізичних і юридичних осіб та прогресивне їх оподаткування; сприяння державою відродження і розвитку за рахунок потенціалу ВПК вітчизняного виробництва і залучення до нього раніш вивільнених працівників; поновити стимулюючу роль заробітної плати і забезпечити необхідну ефективність виробництва; усунути надзвичайні «вилки» у розмірах і строках виплати заробітної плати; не забуваючи про «захід» з тверезим поглядом повернутися нарешті обличчям на «схід», насамперед, на Росію, інші країни СНД з метою відновлення і посилення економічних, політичних і культурних зв'язків та виходу з всеохоплюючої кризи.

Ишук О.,

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського університету ім. Тараса Шевченка,

Науковий керівник — проф., д.е.н. Рогач О. І.

Участь України в наднаціональних механізмах регулювання світових фондових ринків

Розвиток міжнародних фінансових ринків штовхає інвесторів на пошуки нових шляхів максимізації прибутку. Все більше інвесторів розглядають так звані «emerging markets», до яких відноситься і Україна, як місце потенційного значного економічного зростання. Але яку б мету не мали інвестиції, чи то високий прибуток, чи то безпека вкладення капіталу, інвестор завжди зіткнеться з проблемою, яка ускладнює інвестиції в економіку інших країн, — відмінності в законодавстві різних країн, зокрема, щодо системи розрахунків. Тому виникає проблема наднаціонального регулювання світових фондових ринків.

Для ліквідації бар'єрів міжнародної торгівлі цінними паперами представники 30 ринків об'єднали свої зусилля і в 1978 році організували «Групу тридцяти» (G30).

«Група тридцяти» — незалежна, безпартійна та некомерційна організація, цілями якої є: поглиблення розуміння міжнародної економіки і фінансових питань;

вивчення впливу на міжнародні відносини рішень, що приймаються в приватному та суспільному секторах; вивчення варіантів рішень, що знаходяться в розпорядженні осіб, що визначають політику ринку.

Однак протягом перших десяти років G30 не працювала. Лише в 1988 році лідери більше ніж 100 економічних та фінансових кругів зібралися в Лондоні для обговорення практики розрахунків на розвинутих ринках світу. Лідери прийшли до висновку, що процедура розрахунків, що застосовувалася в різних країнах світу, потребує перегляду та удосконалення. Особливо це стосується контролю ризиків та ефективності розрахунків. Неефективна система розрахунків дорога, високі ринки означають недостатність інвестицій.

Учасники зустрічі погодилися, що потрібно розробити стандарти, які будуть використовуватися в усіх країнах світу при розробці систем розрахунків. Для розробки конкретних рекомендацій по удосконаленню процедури міжнародних розрахунків було створено комітети, що складалися з представників різних країн, і в березні 1989 році «Група тридцяти» опублікувала дев'ять рекомендацій по підвищенню ефективності розрахункових і клірингових систем і зменшенню ризиків.

Звіт був опублікований в найсприятливіший для ринків час. Приблизно в цей час в багатьох країнах змінилася економічна структура. Щотижня відкривалися нові фондові ринки, які могли скористатися рекомендаціями, виконати їх було важче, ніж участь в розробці рекомендацій, виконати їх було важче, ніж ринкам, що розвиваються. Так, в США один з двох останніх стандартів був запроваджений лише в червні 1995 року, а другий — у лютому 1996 року. Парламент України, законодавство якої у галузі цінних паперів все ще неповне та недосконале, має звернути особливу увагу на ці рекомендації.

Іншим напрямком подальшого включення ринку цінних паперів України у світові фінансові ринки має стати співпраця України з Міжнародною організацією комісій з цінних паперів (IOSCO), членом якої Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку є з 17 вересня 1996 року. З моменту свого створення Міжнародна Організація Комісій з цінних паперів набула великого розмаху. Зараз до її складу входить 121 комісія з 78 країн світу. Конференції IOSCO стали домінуючим міжнародним форумом з організації та регулювання ринку цінних паперів та ф'ючерсів.

Міжнародна організація комісій з цінних паперів (IOSCO) було створена у 1983 р. з метою регулювання ринків цінних паперів та ф'ючерсів, що дуже швидко розвивалися на початку 80-х років.

Основними цілями IOSCO є:

об'єднання регулюючих органів для забезпечення кращого регулювання ринку цінних паперів;
обмін досвідом у відповідній галузі економіки для сприяння розвитку внутрішніх ринків;

об'єднання зусиль, спрямованих на встановлення стандартів щодо ефективності проведення міжнародних операцій з цінними паперами;

взаємодопомога у забезпеченні інтеграції ринків, запровадження стандартів щодо ефективного правозастосування проти зловживань на ринку цінних паперів.

Резолюції створення Міжнародної Організації Комісій з цінних паперів наводять світові стандарти, що прийняті у практиці роботи на ринку цінних паперів багатьма країнами світу. Вони подають у чіткій, стислій формі схеми ефективної організації фондового ринку та міжнародні принципи співробітництва на ринку цінних паперів IOSCO, що є дуже корисним для подальшої інтеграції у світовий ринок українського фондового ринку.

Степанкова Т.
кандидат економічних наук

Протириччя реалізації макрофінансової програми в Україні

Сьогодні, не дивлячись на те, що, нарешті, з'явився один з основних факторів реформи — монетарна стабілізація — поточна соціально-економічна ситуація залишається гострою і складною. Економісти на конференціях та нарадах сперечаються про шляхи виходу з кризи: монетаристський, кейнсіанський, градуалістичний підхід — який з них найбільш сприятливий для регуляції української економіки? Або простіше — який інструментарій використати щоб економіка стала ефективною? Поки що відповідь не знайдена і реалізація макрофінансової програми, розробленої разом з Міжнародним Валютним Фондом, проходить протиріччю і складно.

За офіційними даними за 1990—1996 рр. виробництво зменшилось більш ніж на 50%, економіка майже наполовину пішла в неформальний фінансовий обіг, надзвичайно загострилась платіжна криза, значно збільшився зовнішній борг, реальна заробітна плата зменшилась більш ніж на 50% проти 1993 року, а приховане безробіття збільшилося до 30%. Постійно зростаючий фіскальний характер фінансової політики призвів до значного погіршення матеріальної бази виробничої сфери.

У той же час Урядом зроблено багато кроків щодо вдосконалення нормативної бази регулювання економічних процесів, інституційної розбудови і вдосконалення фінансово-банківської системи, вдосконалення системи оподаткування, лібералізації зовнішньоекономічної діяльності та інш. Чому ж погіршується економічне становище країни?

На наш погляд, затягнувшись на чотири роки процес макророзвитку економіки України, по-перше, з невизначеною природою інфляції на початку переходу до нових економічних відносин, фактичною відсутністю злагодженої політичної волі законодавчої і виконавчої влади до єдиного курсу трансформації суспільства і, як результат, несинхронного розвитку різних сфер і секторів економіки на протязі цих років. Об'єктивно всі ці процеси вимагають значного часу для формування відповідної нормативної бази, відповідної адміністративної команди і відповідної ментальності як владних структур, так і основної маси населення до майже революційних змін у суспільстві. По-друге, держава, як основний власник, на початку реформи не чітко визначилась з сегментом державного управління. Яка частка власності є оптимальною і посилюючою для державних фінансів? Які зобов'язання держава бере перед населенням по забезпеченню життєдіяльності суспільства і власне державності? Яку державу ми взагалі будемо: індустріально-аграрну, аграрно-індустріальну? Який інтелектуальний потенціал нам потрібний для ефективного розвитку? На сьогодні ці питання ще залишаються предметом дискусії.

І перший, і другий аспекти тісно пов'язані один з одним. В основному, структурна природа нашої інфляції (інфляції витрат) вимагала визначення чіткої індустріальної політики на першому етапі реформ і створення правових і фінансових регуляторів для її втілення. Крім того, фактична відсутність дії товарно-грошових відносин у адміністративно-розподільчому суспільстві призвела до слабого розвитку фінансово-банківської системи. Пріоритетний розвиток цієї сфери, синхронизований з структурними змінами в економічних відносинах, мав би забезпечити їх регулювання в процесі лібералізації економіки.

Однак, дії виконавчої влади по регулюванню економічної і фінансової сфери на протязі всіх чотирьох років не були синхронизовані ні в часі, ні в поетапному розвитку. Запроваджені Національним банком України заходи щодо реформування фінансово-банківської сфери не раз випереджали і входили в протиріччя з непослідовними діями Уряду в інших сферах макроекономіки. Розвиток дворівневої банківської системи і зрушення в сфері державних фінансів не могли дати належний ефект у макророзвитку економіки через відсутність необхідних зрушень у засобах господарювання промислових підприємств, сільському господарстві, торгівлі та інших галузях.

Головний економічний парадокс в сфері макроекономічного регулювання полягав в тому, що під виглядом демонтажу важелів адміністративно-командної системи управління відбувалось фактичне усунення держави від процесу регулювання ринкової трансформації економіки. Наступив по суті параліч владних структур. Спроби ж налагодження державного керівництва економікою, особливо в державному секторі не мали успіху, тому вони розцінювались як повернення назад, до колишніх адміністративно-наказових методів управління. Особливо згубним це було в умовах послаблення дисципліни, погіршення організації і порядку внаслідок трактування деякими громадянами переходу до демократії як якоїсь всюдозволеності, а то й навіть безвладдя.

Дуже дорого обійшлись нашій країні грубі помилки і прораханки в такій надзвичайно чутливій і ключовій сфері всього економічного механізму управління як фінансово-кредитній та грошовій системі. Неузгодженість між фінансовою та монетарною політикою, по суті стихійний характер реформування банківської системи в умовах відсутності необхідної правової бази, непослідовна і суперечлива емісійна політика, нарощування масштабів позабанківського грошового обігу, небажана гіперінфляція, фактична некеріваність бюджетної системи, деформація податкової системи — це найголовніші упущення, що призвели до кризи фінансової системи, значного спаду виробництва, зростання цін та погіршення життя народу. Система управління державними фінансами виявилась найбільш слабкою ланкою виконавчої структури держави.

Крім того при аналізі української економіки та формуванні макроекономічної політики, на наш погляд, не було враховано ряд *системних факторів*, що приходять в дію при переході економіки від централізованого планування до ринкової орієнтації. Хоча уже по своїй природі системні фактори важко вивирити в кількісному відношенні, в перехідний період вони часто визначають основний вплив на розвиток виробництва.

Приведемо нижче деякі з цих факторів:

1) Стартує *умови економічної діяльності* мали несприятливий характер для того, щоб повністю відкинути старі прийоми роботи на користь нових. Це призвело до стриманої реакції з боку пропозицій в умовах ринку, включаючи прийняття рішень по інвестиції. Підприємства сподівались на зовнішню допомогу для розв'язання своїх фінансових труднощів чи на допомогу банківських позик і бюджетних субсидій. При цьому оголошення про банкрутство не виглядали реально

загрозою, тому реакція підприємств на вимоги ринку була ослабленою.

2) *Затримки в розподіленні прав власності* в умовах системи, в якій здійснюється централізація, підштовхнули вгору зарплату, ослабивши можливість зміни обсягів виробництва у відповідь на будь-які перемиїни.

3) Зміна відносних цін, викликана лібералізацією, а також вплив зовнішньої конкуренції призвели до того, що частину продукції стало *неможливо продати* на ринку по ціні, яка покриває витрати. Це привело до подальшого тимчасового скорочення обсягу виробництва, оскільки легше знизити виробництво товарів, що не користуються попитом, ніж збільшити випуск виробів, на які є попит. Необхідність перекидання ресурсів з галузей, де відчувається спад, в ті, де спостерігається піднесення, в результаті змін відносних цін подібне перерозподілу ресурсів в любій економіці, в якій, наприклад, відбулося значне зниження обмінного курсу. Чим менші початкові скривлення, чим більшою гнучкістю характеризується система і чим вище мобільність факторів виробництва, тим, в цілому, спад виробництва виявляється менш серйозним та довготривалим.

4) В міру лібералізації цін, обмінних курсів, процентних ставок та скорочення субсидій перехід до ринкових механізмів супроводжувався сильним інфляційним тиском на ціни. З метою зведення до мінімуму перекосів, викликаних тим, що інфляційний тиск уже діє за власною інерцією, необхідне здійснення *жорсткої фінансової політики*. Така політика уповільнення росту спочатку спричинила більший вплив на виробництво, ніж на ціни, відображаючи цим самим неспроможність цін гнучко реагувати в бік зниження. Це сталося у зв'язку з тим, що ціноутворення на основі витрат превалювало над зацікавленістю в отриманні прибутку.

5) Лібералізація цін також спричинила до оживлення монополістичних сил, які до того були подавлені механізмом централізованого планування, а тепер поки що не стримуються надійно в результаті конкуренції з боку інших внутрішніх та зовнішніх джерел, здійснюючих поставки.

6) Скорочення торгівлі в секторі старих ринків збуту (країни бувшого СРСР та СЕВ) значно вплинуло на виробництво і за загальновідомої негнучкості у зміні номенклатури чи перерозподілі експортних виробів в інші сектори, тобто в країни з конвертованою валютою.

7) По мірі розпаду існуючих структур і відсутності нових, здатних їх замінити мали місце *зриви* в системі розподілу і появленню в ній «*вузьких місць*».

Невраховування цих системних факторів при розробці економічних програм на Україні призвело до їх некомплексності і відірваності від реального життя, посилення невизначеності економічної і політичної обстановки та змусило багатьох громадян та багато підприємств зайняти очукувальну позицію і призвело до їх небажання займатися новими видами діяльності, які потребують довгострокового вкладу фізичного та людського капіталу.

Як результат — постійно поглиблюється спад виробництва, лавиною наростає криза платежів, рівень бартерних операцій навіть по ліквідних галузях сягає більше 70%, економіка більш ніж на 50% пішла у неофіційний (тіньовий) оборот. Макрофінансова стабілізація, досягнута у 1996 р. і підтримувана НБУ у першому півріччі 1997 р., носить чисто монетарний характер і не підкріплена комплексом заходів у інших сферах макроекономічної політики. Тобто заходами жорсткої фінансово-кредитної політики вдалося знівелювати один з системних факторів — інфляційний тиск. Але, враховуючи те, що для української економіки характерною є в більшій мірі інфляція витрат, ніж інфляція попиту, на даному етапі економічного розвитку важливим є прискорення структурної і інституційної реформи.

Сьогодні вкрай важливим є встановлення прозорих правил гри у матеріальному виробництві (управління корпоративним сектором економіки, сфера розвитку і державна підтримка підприємництва, малого та середнього бізнесу та ін.), чітке визначення адміністративного устрою держави (федеративний, конфедеративний) і сегменту державного управління. Без цього важко розвинути міцну фінансово-банківську систему і зробити її головним фінансовим агентом національної економіки.

Як правило, основними завданнями макроекономічної політики прийнято вважати: забезпечення економічного зростання, зайнятості і стабільності цін. Забезпечення стабільності цін і зайнятості, на наш погляд, є короткостроковими завданнями і їх вирішення може бути забезпечене інструментами фінансово-кредитної політики: рівнем внутрішнього кредитування, процентною політикою і податковими ставками, загальним рівнем державних видатків, а також курсовою політикою. Забезпечення економічного зростання, без сумніву, — довгострокове завдання. Як свідчить світовий досвід,

досягнення економічного зростання тісно пов'язане з проведенням *в життя певної стратегії, яка розробляється з урахуванням специфіки кожної країни*. При цьому беруться до уваги традиції розвитку і структура матеріального виробництва, розвиток фінансової системи, адекватна розробленість правової бази і готовність адміністративної системи здійснювати ці зміни, а також рівень ментальності населення.

Економічна теорія має багато моделей і прикладів управління інфляційною економікою та пошуку шляхів виходу з кризової стану. Але кожна з моделей виходу з кризи мала *об'єднуючі фактори*:

- пошук нових технологій (використання власного науково-технічного і технологічного потенціалу або закупка ліцензій);
- підготовка інтелігенції за кордоном (в кращих університетах) і трансформація системи підготовки кадрів у межах країни;
- посилення системи управління тим сегментом економіки, який обрано стратегічним і пріоритетним у стратегії економічного розвитку;
- формування ринків для розвитку стратегічних пріоритетів;
- вприскування капіталів ззовні і акумуляція внутрішніх збережень під цілі моделі розвитку;
- здешевлення робочої сили (реструктивна політика доходів, політика «затягування поясів», «дух нації»).

На сьогодні українська держава, на жаль ще й досі не визначила сферу свого впливу ні в промисловому, ні в аграрному, ні в інших економічних секторах. А ті обсяги державного регулювання, які існують, завеликі для забезпечення незалежної фінансової політики. Ця невизначеність утруднює процес реструктуризації матеріального виробництва, і, відповідно, гальмує процеси розмежування фінансів держави і підприємств, центру і регіонів.

У сучасній бюджетній системі України вертикальний перерозподіл фінансових ресурсів (загаломдержавні фінанси і фінанси регіонів) хаотично переплетений з горизонтальним (між регіонами). Міжрегіональний розподіл проходить через податкову і кредитну систему.

Домовленості з Міжнародним Валютним Фондом щодо дослідності економічних реформ передбачають обмеження грошової експансії через обмеження бюджетного дефіциту. Механізм обмеження бюджетного дефіциту — його касове виконання і фінансування значної його частини за рахунок реалізації державних цінних паперів. Але, на жаль, сьогодні касове виконання бюджету базується не на чітких фінансових

балансах кожного суб'єкту і сфери господарювання, а на реструктивно-фінансовій грошово-кредитній політиці. В результаті, суб'єкти господарювання, в тому числі і бюджетної сфери, після переходу до касового виконання видатків держави в межах реальних надходжень, просто перестали платити постачальникам, збільшуючи обсяг неплатежів у фінансовій сфері. В результаті, касове виконання бюджету показує лише оплачені видатки уряду та інших суб'єктів господарювання і, фактично, не відображає їх фактичних видатків.

Такі ж диспропорції характерні і для кредитної політики. Їх реальним вираженням є криза взаєморозрахунків. Фактично, кредитування державного сектору і непередумана цінова політика протягом минулих і поточного років призвели до виснаження ще не досить міцної банківської системи України. Банківська система ще й досі невідшкодувала витрат свого потенціалу від карколомних стрибків цін у 1992—1993 роках. Крім того підприємства постійно розвивають взаємне безоплатне товарне кредитування і згортають вплив фінансово-банківської системи на їх економічну активність. В результаті, система комерційних банків лише в незначній мірі може виконувати свою основну функцію — розміщення і трансформації коштів. Ринок капіталу, робочої сили і товару в цих умовах розвивається повільно, поглиблюються перекоси в основних макроекономічних пропорціях і ставиться під сумнів реалізація Програми макрофінансової стабілізації.

Такі, на наш погляд, основні протиріччя реалізації макрофінансової програми в Україні. Для їх уникнення на сьогодні надзвичайно важливо визначити етапи зменшення державної активності у різних сферах розвитку суспільства, визначити правила гри для державного і недержавного секторів економіки, створити фінансову конституцію та фінансове судочинство, активно проводити подальшу інституційну розбудову фінансово-банківської системи. Ці процеси повинні проходити поетапно і синхронізовано. Лише тоді вони сприятимуть стабілізації економіки України.

У Державній програмі економічного і соціального розвитку на 1996 р., яка була представлена Прем'єр-міністром України парламентаріям на початку жовтня, частина вказаних протиріччя знайшла вирішення. Це стосується в першу чергу параметрів індустріальної політики, визначення шляхів подальшого реформування аграрного сектору економіки, основних напрямів кредитної і грошової політики, стимулювання подальших змін у структурі форм власності. Але, на жаль реалізація багатьох з намічених рішень не була здійснена. в результаті чого

не відбулася активізація виробничого процесу, розвитку експортного потенціалу, посилення притоку інвестицій. Не був здійснений також розподіл матеріальних і фінансових ресурсів між центром і регіонами. Крім того викликають стурбованість ряд диспропорцій, які сьогодні існують в економіці і в програмах уряду не знайшли відображення механізми їх виправлення. На наш погляд, це стосується в першу чергу подальшого інституційного розвитку фінансово-банківської системи як основного регулятора розвитку недержавного сектору.

Економічна політика перехідного періоду повинна виходити з подвійного розуміння як масштабів реформи, так і її основ. Третій етап трансформації економіки, визначений Президентом України як етап економічного зростання, гостро потребує продуманої структурно-інвестиційної політики, яка б стала серцевиною програми дій уряду на середньострокову перспективу. Ця політика має передбачати: форми і методи мобілізації внутрішніх джерел інвестицій і залучення іноземного капіталу; взаємозв'язок інвестиційної політики з структурною політикою і становленням ринкової інфраструктури у країні; принципи, методи і канали розміщення залученого капіталу, тобто взаємозв'язок структурно-інвестиційної політики уряду і грошово-кредитної політики НБУ.

У економічно розвинутих країнах темп росту капіталовкладень завжди стабільний і складає біля трьох відсотків на рік. Таке плавне фінансування реального сектору економіки забезпечується гнучкою макроекономічною політикою держави, без якої неможливий розвиток цивілізованих ринкових відносин. У багатьох країнах світу вихід з кризи забезпечувався активною участю держави у формуванні інвестиційної політики через спеціально створені державні банки. Особливо великою була роль таких банків у період кризи і післявоєнної руйнування. Наприклад, у Німеччині у 1949 р. була створена Кредитна установа для відбудови (KfW), у Франції у даний час діє «Креді Національ», який надає довгострокові кредити на фінансування найбільш важливих напрямів розвитку економіки. У Японії після війни для концентрації інвестиційних ресурсів було відкрито спеціальний банк, внески до якого були обов'язковими для всіх комерційних банків. Цей банк здійснював жорстку державну інвестиційну політику, спрямовану на відродження національної економіки. Крім того центральні банки цих країн через гнучку процентну політику впливали на спрямування фінансових ресурсів у інвестиційний процес.

У нашій же країні держава як би відсторонилась від управління інвестиційним процесом. Однак, теза «ринок все відрегулює» навряд чи сприятлива для нашої економіки. У сучасних умовах Україна потребує кредитного механізму, який би обслуговував мобілізацію капіталу для інвестицій у реальний сектор економіки (як у основний, так і у оборотний капітал). Діюча система комерційних банків навряд чи справляється з цим завданням. Тому важливим елементом механізму активізації кредитного процесу мають стати спеціалізовані інвестиційні банки (у тому числі і за участю державного капіталу), які могли б мобілізувати довгострокові капітали шляхом:

1) мобілізації частини резервів комерційних банків за допомогою облігаційних займів (це можна забезпечити через розміщення Національним банком України у інвестиційних банках частини резервів комерційних банків під фіксований відсоток, прийом НБУ частини обов'язкових резервів комерційних банків облігаціями інвестиційних банків);

2) цільовим використанням для інвестування реального сектору економіки бюджетних коштів;

3) мобілізації збережень населення як через Ощадбанк так і шляхом розміщення облігацій банків розвитку серед населення;

4) розміщенням частини валютних резервів НБУ в облігації банків розвитку. Але робота по акумуляції ресурсів може бути результативною при активізації реформ у реальному секторі економіки — започаткування процесів санації і банкрутства, акціонування і приватизації крупних державних підприємств, визначенні стратегічних об'єктів промислової політики.

Розач О.І.

о.е.н., проф.

Інститут міжнародних відносин

Київського університету

ім. Тараса Шевченка

Інструменти регулювання грошових інвестицій

В арсеналі приймаючої країни існує чимало інструментів впливу на іноземні капіталовкладення. Приймаючі країни за останнє десятиріччя накопичили значний досвід взаємодій з ТНК, використання систем заохочування або обмеження її діяльності. В залежності від підходу до вивчення механізму регулювання іноземних інвестицій можна виділити дві системи заходів: 1) пов'язані з інвестиціями торговельної

заходи (ПІТЗ); 2) пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи (ПІТЗ).

Пов'язані з інвестиціями торговельні заходи — це торговельні заходи, які не націлені спеціально на приплив капіталу ТНК, проте у кінцевому рахунку зачіпають його. З врахуванням взаємозв'язку між прямими інвестиціями і торгівлею, ПІТЗ можуть мати значний вплив на приплив інвестицій ТНК. Можна виділити декілька основних інструментів ПІТЗ і оцінити їх можливий ефект на іноземні капіталовкладення (Див. Схеми 1).

Тарифні або кількісні обмеження на імпорту — один з найбільш поширених елементів ПІТЗ. Якщо ТНК орієнтована на внутрішній ринок приймаючої країни, то такі обмеження можуть примусити її здійснити інвестиції, які будуть заміщувати імпорту. В багатьох приймаючих країнах у період імпортозаміщуючої стратегії індустріалізації високі протекціоністські тарифи та інші обмеження стимулювали приплив іноземних інвестицій в автомобільну, металургійну промисловість, виробництво споживчих товарів, хоча такі проекти, з точки зору світових стандартів, не були конкурентоспроможними і у відсутності тарифних обмежень навряд чи були б створені.

Угоди, спрямовані на регулювання торгівлі в окремих секторах (галузях), також можуть викликати зміни потоків інвестицій ТНК. Міжнародна угода по торгівлі текстильними товарами (MUFA) привела до переорієнтації філіалів ТНК у цій галузі із азіатських НІК першого покоління, квота яких на ринку США та інших країн була вже заповнена, в НІК другого ешелону.

Схема 1. Основні види ПІТЗ та їх вплив на інвестиції ТНК

Основні види ПІТЗ та їх вплив на інвестиції ТНК	
Торговельні заходи	Вплив на інвестиції ТНК
Тарифи та кількісні обмеження на імпорту	Стимулюють імпортозаміщуючі інвестиції
Секторальне регулювання торгівлі, включаючи добровільне обмеження експорту	Стимулюють імпортозаміщуючі інвестиції
Регіональні угоди про вільну торгівлю	Сприяють припливу інвестицій в країнах, які беруть участь
Політика вимог (правил)	Стимулюють інвестиції

про походження товару	у виробництво компонентів
Зони експортного виробництва	Стимулюють експортноорієнтовані інвестиції
Експортний контроль (у зв'язку з безпекою та зовнішньою політикою)	Стимулюють експортзаміщуючі інвестиції
Фінансування експорту	Збільшує експортноорієнтовані інвестиції
Національні стандарти безпеки, охорони здоров'я, оточуючого середовища та ін.	Стимулюють імпортозаміщуючі інвестиції

Аналогічний вплив на приплив іноземних інвестицій в металургійну, автомобільну, напівпровідникову та інші галузі справляють «добровільні обмеження експорту» із Південної Кореї, Тайваня у США і Японію. Це також веде до переорієнтації капіталовкладень ТНК.

Регіональні угоди про вільну торгівлю, як правило, сприяють припливу капіталу ТНК в країни-учасники таких регіональних угруповань. Наприклад, після підписання угоди про північно-американську вільну торгівлю (NAFTA), приплив ПІІ до Мексики різко підвищився. У країнах — членах АСЕАН такий вплив відчувається поки ще відносно слабо, оскільки основний імпульс регіональної торгівлі дають тут не інституціональні механізми, а самі інвестиції ТНК.

Угоди про розвиток регіональної торгівлі можуть включати положення про **правила походження товарів, або вимоги про місцевий (регіональний) компонент імпорту**. Інвестиційні рішення ТНК приймаються з врахуванням таких вимог і будуть орієнтуватися на імпортозаміщуюче виробництво, особливо місцеве (регіональне) виробництво компонентів, вузлів, напівфабрикатів. Таким чином вимоги мінімального розміру регіональної доданої вартості стимулюють внутрішній розподіл праці на базі регіональних інтегрованих систем виробництва ТНК.

Серед інших елементів ПІТЗ, що впливають на галузеві напрямки інвестицій, їх величину, експортноорієнтовану/імпортозаміщуючу орієнтацію філіалів, можна виділити наявність зон експортного виробництва, здійснення експортного контролю або експортного фінансування, введення торговельних стандартів, пов'язаних з національними стандартами в галузі екології, охорони здоров'я, охорони праці і т.д.

Отже, значна частина прямих інвестицій ТНК зазнає в тій чи іншій мірі впливу торговельних інструментів регулювання, хоч, звичайно, різні елементи ПТІЗ впливають на ТНК різною мірою. Це обумовлює важливу роль торговельної політики приймаючої країни в механізмі регулювання іноземних інвестицій.

Велике значення мають і прямі методи впливу на іноземні інвестиції, які, в свою чергу, впливають на торгівлю — ПТІЗ.

Проблеми ПТІЗ уперше широко обговорювалися у межах Уругвайського раунда ГАТТ, де була зроблена спроба їх систематизації з метою подальшої уніфікації та ліквідування гальмуючих торгівлю перешкод. Хоч досі в економічній літературі йде дискусія, які заходи регулювання відносяться до ПТІЗ, на наш погляд, можна виділити основні з них (Див. Схема 2).

Схема 2. Елементи ПТІЗ

Елементи ПТІЗ

Інвестиційні стимули	Вимоги до функціонування ТНК
Податкові пільги	Вимоги місцевої власності
Тарифні пільги	Вимоги ліцензування
Субсидії	Обмеження на трансферти
Інвестиційні гранти	Обмеження на валютні операції
	Виробничі обмеження
	Вимоги передачі технології
	Вимоги внутрішніх продаж
	Вимоги обробки виробів
	Вимоги дозволу випуску окремих виробів
	Вимоги до балансу торговельних операцій
	Вимоги розміру місцевого компоненту
	Експортні вимоги
	Вимоги імпортозаміщення

Одним із елементів ПТІЗ є *інвестиційні стимули*. Серед них можна виділити податкові пільги — відстрочка сплати податків за інвестування капіталу, прискорена амортизація, «пільгові канікули» (в середньому до 5 років), звільнення від митних

платежів імпорту обладнання, сировини, напівфабрикатів, зменшення податкових ставок і т.д. Крім цього приймаючі країни використовують фінансові методи стимулювання операцій ТНК — субсидії, позики, пільгові кредити. Ці стимули використовуються для залучення інвестицій у слаборозвинуті віддалені райони країни (Індонезія, Філіпіни), у найбільш пріоритетні галузі (Малайзія) або при здійсненні ТНК проєктів, що мають важливий соціальний вплив.

Як правило, встановлені приймаючою країною податкові пільги, грають досить обмежену роль в інвестиційних рішеннях ТНК. Багато емпіричних досліджень і опитування ТНК підтверджують це. Досвід показує, що податкові пільги можуть сприяти інвестиціям в добувний сектор, експортно-орієнтовані галузі. В імпортозаміщуючих галузях податкові пільги суттєво не змінюють припливи інвестицій і, відповідно, лише позбавляють країну потрібних їй податкових доходів.

Матеріали міжнародної наукової конференції

Підписано до друку з оригінал-макета 25 03 98
Формат 60X84^{1/4}с.
Друк офсетний. Замовл. № 153