

K-14038

П-327359

ISSN 0453-8048

Міністерство освіти України

ВІСНИК

**Харківського
державного
університету**

Економічна серія

№ 423

**хДу
Харків 1999**

ISSN 0453-8048

Міністерство освіти України

ВІСНИК

Харківського державного
університету

Економічна серія

№ 423

Заснован у 1966 р.

ХДУ

Харків 1999

Розглянуто актуальні питання економічної науки і практики на сучасному етапі становлення економіки. На конкретно-му фактичному матеріалі досліджено проблеми ринкової економіки, структурних перетворень, відношень власності, ціноутворення, арендних відношень, маркетингу, акціонування, фінансів і інше.

Для викладачів, наукових робітників і спеціалістів.

Рассмотрены актуальные вопросы экономической науки и практики на современном этапе становления экономики. На конкретном фактическом материале исследованы проблемы рыночной экономики, структурных преобразований, отношений собственности, ценообразования, арендных отношений, маркетинга, акционирования, финансов и др.

Для преподавателей, научных работников и специалистов.

Об'єднана редакційна колегія:

Галуза С.Г. – док. екон. наук, проф. – головний редактор. Булаєнко Л.І. – канд. економ. наук, доц., – заступник головного редактора. Воробйов Є.М. – док. економ. наук, проф., Бабич В.П. – док. економ. наук, проф., Глущенко В.В. – док. економ. наук, проф., Гриценко А.А. – док. економ. наук, проф., Голіков А.П. – док. географічних наук, проф., Забродський В.А. – док. економ. наук, проф., Кім М. М. – док. економ. наук, проф., Кац А.Б. – канд. економ. наук, доц., відповідальний секретар. Селіванов В.М. – канд. економ. наук, доц., Семеняк І.В. – док. економ. наук, проф. Штучний В.Г. – канд. економ. наук, доц..

Друкується за рішенням Вченої ради економічного факультету.

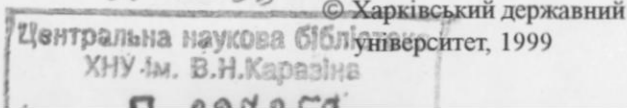
Прот. № 10, від 19 грудня 1998р.

Адреса редакційної колегії:

310002, м. Харків, вул. Мироносицька, 1,
економічний факультет ХДУ, тел. 45-71-45

4/34

Ж-14038



ФИНАНСОВЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ.

Инвестиционные решения относятся к числу наиболее трудных не только в теоретическом, но и в практическом смысле, вопросов управления финансовой системой.

Финансовая система Украины пока нестабильна и неустойчива. В этих условиях принятие практических решений в области финансов носит специфический, порой драматический характер. В целом это — трудные, мучительные решения. Высокая инфляция исключает долгосрочные формы финансирования, лишает финансовое управление, быть может, самого важного его элемента, связанного с развитием, перспективой, стратегией. Неэффективная система налогообложения, где 90% налогов изымаются репрессивным, силовым методом, в центр внимания финансового менеджера ставит один вопрос — как избежать обременительных, удушающих налогов. Надежды на относительную стабилизацию финансовой системы, появившиеся в последнее время, выводят на авансцену цивилизованные методы финансового управления.

К таким методам можно отнести комплекс мер, направленных на создание оптимальной структуры капитала фирмы, которая осуществляет свою деятельность в условиях финансового рынка. Хотя в Украине такой рынок еще не создан, страна находится на подступах к его созданию, глубокие трансформационно-кризисные явления не только не становятся помехой, иногда наоборот обостряют стремление руководителей фирм (особенно уверенных в необратимости рыночной ориентации) оптимизировать собственный рыночный капитал. И здесь оказывается, что стремление работать с минимальным собственным капиталом в стабильной экономике не всегда может быть оптимальным. Возникает множество вопросов, тем более, что оптимальное решение в этой области не лежит на поверхности.

Здесь, как нигде, необходимо глубокое научное и практическое обеспечение решения возникающих вопросов. Бизнес не терпит общих, неконкретных выводов и решений. Еще больше такое обеспечение необходимо при решении стратегических финансовых вопросов, например, принятие таких решений, как покупка фирмы или филиала компании. Решения такого рода невозможно отделить от правильной оценки объекта. Важно подчеркнуть, что во всем мире привыкли пользоваться научно обоснованными методами оценки бизнеса. Украинский бизнес прошел романтический период своего развития. Плохо, что он все больше заменяется криминальным, агрессивным. Такой бизнес стоит вне всяких законов — не только экономических, но

и юридических. Однако, опыт мирового экономического развития учит, что иррациональные и антиобщественные формы — явление временное, во всяком случае не основное. Развивается то, что внутренне положено обществом, вытекает из его экономической и социальной структуры. Эта позиция ведет к оптимизму в необходимости изучения подлинно рыночных (не уголовных) принципов и законов принятия финансовых решений, поскольку в бизнесе они самые важные. Именно научные принципы и методы принятия финансовых решений являются предметом рассмотрения в данной статье.

Представляется, что из всего комплекса проблем принятия инвестиционных решений следует обратить внимание прежде всего на:

- 1) вопрос о том, как оценить активы;
- 2) вопрос о связи между риском и стоимостью;
- 3) вопрос менеджмента инвестиционного процесса.

Решение их требует определенных финансовых предпосылок, основные из которых следующие:

Во-первых, окончательным критерием в принятии инвестиционного решения будет стоимость отдельного проекта или цена компании, рассчитанная на основе чистой приведенной стоимости. Если стоимость компании должна увеличиваться, то необходимо инвестировать в компанию, если эта стоимость не изменится или уменьшится, то деньги нужно забрать (скорее) или не вкладывать их вообще.

Многочисленные фирмы сейчас в Украине заинтересованы в получении реальных активов. Они могут быть материальными (машины, оборудование) и не материальными (патент, торговая марка, экспертиза и т.д.). Но за них нужно платить. Чтобы получить необходимые деньги, компания продает ценные бумаги. Они имеют цену, так как имеют под собой реальные активы фирмы и деньги, которые зарабатывают. Если, например, фирма берет кредит в банке, последний имеет финансовый актив, дающий ему право на получение процентных платежей и сумму, погашающую основной долг. Реальные активы фирмы должны вырабатывать достаточно денег, чтобы удовлетворить эти требования. Финансовые активы включают не только банковские займы, но также акции, облигации, лизинговые финансовые облигации и т.д.

Во-вторых, важно проследить движение денежного потока от инвестора к фирме и обратно. Поток имеет своим началом выпуск ценных бумаг с целью привлечения денег. Последние используются для покупки реальных активов, необходимых для операционной деятельности фирмы. Все ее операции — связка реальных активов. Если фирма работает успешно, то реальные активы вырабатывают входящие денежные потоки, которые больше, чем первоначальная инвестиция. В конечном итоге деньги либо реинвестируются, либо возвращаются к инвесторам.

В-третьих, финансовое решение применительно к выбору инвестиционного проекта будет правильным, если его результатом является приобретение реального актива, стоящего больше, чем его цена, т.е. актива, делающего реальное добавление к стоимости. Такие инвестиции увеличивают стоимость фирмы.

В-четвертых, финансовые решения относительно инвестиций не могут быть отделены от финансовых рынков. Изучение и анализ-прогноз последних является необходимой предпосылкой принятия правильного инвестиционного решения. Например, принимается решение (выбор) финансирования главной программы через заимствование денег. При этом вопрос: увеличится ли стоимость фирмы от долгов по кредиту больше, чем от выпуска долга по акциям акционерам является первостепенным, а главное, требующим решения теоретической проблемы — как выбор финансирования влияет на стоимость.

В-пятых, изучение финансовых рынков, в частности рынка кредитных капиталов предполагает рассмотрение процентной ставки на кредит, понимания того, как процентные ставки устанавливаются и как формируется цена за кредитные ресурсы.

Наконец, в-шестых, в инвестиционных решениях нельзя избежать столкновения со временем и неопределенностью. Часто создается возможность инвестировать в те активы, которые не могут окупиться в короткий срок и которые подвергают фирму и ее акционеров значительному риску. Инвестиция, если она осуществлена, возможно должна финансироваться долгом, который не погашается полностью и не возвращается в течение значительного периода времени. Выбор: заслуживает ли эта возможность большего, чем она стоит; может ли эта тяжесть долга безопасно перенесена относится к числу ключевых среди финансовых предпосылок принятия инвестиционных решений.

Практически все фирмы сталкиваются с проблемой как осуществлять инвестиции, как за них платить. Однако они в большей мере комплексные и масштабные в крупных фирмах, чем в мелких. Есть и другая зависимость: фирма, нацеленная на инвестиции строит свою организационно-финансовую структуру с учетом движения финансовых потоков, обеспечивающих принятие правильных инвестиционных решений.

Трудность состоит в том, что у большинства финансистов, принимающих ныне вопрос об инвестициях, сильно укоренился и продолжает жить принцип принятия инвестиционных решений на основе анализа финансового состояния фирмы. Между тем, принять инвестиционное решение на этой основе нельзя. Этого нельзя сделать, по крайней мере, в связи во-первых, с тем, что период окупаемости проекта, инвестиции или кредита не имеет

смысла, т.к. сегодняшние деньги нельзя прямо сравнивать с завтрашними (гривня сегодня стоит больше, чем завтра); во-вторых, коэффициенты рентабельности будут разными по годам и прибыль в числителе любого коэффициента рентабельности будет предметом спора любого бухгалтера, а еще точнее бухгалтерских стандартов; в-третьих, коэффициенты ликвидности представляют собой нонсенс: на Украине все, кроме живых денег и возможно, некоторых облигаций является либо полностью либо почти полностью неликвидным; в-четвертых, бесполезны и коэффициенты покрытия, т.к. активы и пассивы не равнозначны, что дает возможность использовать данные для реального приукрашивания вещей, поскольку они не отражают реального состояния дел. Например, украинская энергетическая компания в отчете указывает прибыль при дебиторах 50 млн. грн. и кредиторах — 70 млн. грн. Между тем, статистика платежей показывает хроническую неплату задолженности за энергию не только населением, но и учреждениями. Данный вид задолженности вряд ли будет выплачен в течение многих лет, поэтому его нельзя относить к дебиторам: это безнадежная задолженность; в-пятых, коэффициенты собственных и заемных средств теряют свой смысл в силу неопределенной стоимости собственных средств, полученной в результате 5-ти и более переоценок, а также желания руководства проводить переоценку или нет.

Еще одна трудность сводится к преодолению стереотипа действий любого финансиста в отношении к прибыли. Считается, что максимизация прибыли составляет главную цель деятельности финансовых структур компании. Доказательства — в поведении акционеров, которые никогда не захотят иметь дело с “неприбыльной” компанией. Однако, максимизация прибыли не имеет смысла как суперцель компании. К этому подводят, по крайней мере, три вопроса: 1) О прибыли какого года речь? Прибыли текущего года не могут быть увеличены за счет прибылей следующих лет; 2) Можно ли увеличить будущие прибыли за счет урезания дивидендов и реинвестируя живые деньги? Ясно, что это не в интересах акционеров, если фирма зарабатывает только на низкий коэффициент возврата на инвестицию, т.е. имеет низкую инвестиционную рентабельность; 3) Достигается ли максимум прибыли одним путем? Нет, разные бухгалтеры считают прибыль не одинаковыми способами. Решение, которое увеличивает прибыль в глазах одного бухгалтера, теряет смысл в глазах другого. Это, между прочим, еще раз подтверждает, что принятие правильного инвестиционного решения на основе анализа финансового состояния фирмы невозможно.

Перечисленные выше положения, как и необходимость перехода на международные стандарты бухучета, автор пытается внедрить в деятельность Черкасского НПО “Азот” и “Химволокно”.

В настоящее время социально-экономическое положение Украины остается сложным и нестабильным. Усиление кризисных явлений в промышленности связано с уменьшением производственных объемов в топливно-энергетическом комплексе, разрывом хозяйственных связей с поставщиками сырья из стран бывшего СССР и дальнего зарубежья, не осуществляется внедрение в производство достижений науки, не происходит накопления основных производственных фондов, так как почти весь фонд накопления используется для увеличения оборотных средств; производственные инвестиции осуществляются в основном только за счет амортизационных отчислений.

Выход Украины из глубокого экономического кризиса возможен только при радикальном изменении инвестиционной политики государства с целью ее воздействия на инвестиционный процесс, посредством рыночных регуляторов, таких как налоговый, за счет снижения налогов, предоставления налоговых льгот, норм ускоренной амортизации, осуществления ее индексации; финансово-кредитный, за счет изменения учетных ставок банковских процентов; ценовой, за счет снижения стоимости энергоносителей и транспортных тарифов и таможенный, за счет снижения таможенных пошлин. При этом чрезвычайно важным является активизация не только государственных, но и корпоративных, частных инвестиций. Главным объектом регулирования данного процесса являются инвестиции.

Термин "инвестиции" происходит от латинского слова "investio", что означает "одеваю" [1]. В наиболее распространенной трактовке инвестиции представляют собой вложение капитала с целью его последующего увеличения [2]. Они являются базой для применения других стоимостных категорий — денег, финансов, кредита, прибыли (дохода), цен, которые отражают воспроизводство основных фондов и оборотных средств. Следует отметить, что до 1991 г. понятие инвестиций подменялось термином "капитальные вложения", характеризующим деятельность заказчиков (инвесторов). Капитальные вложения рассматривались в двух аспектах: как экономическая категория, как процесс, связанный с движением ресурсов и как система денежных отношений, связанных с движением стоимости, авансированной в долгосрочном порядке в основные фонды от момента выделения денежных средств до момента их возмещения. Главным объектом изучения выступали капитальные вложения, как процесс движения стоимости, авансированной в расширенное воспроизводство основных фондов.

Существует значительное количество определений такой категории как инвестиции [3,4,5]. Вместе с тем следует отметить, что в современной лите-

ратуре зачастую приводится неточное или неполное изложение экономической сущности этого понятия, которое не соответствует настоящему моменту времени. Поэтому целесообразно уточнить сущность экономической категории инвестиций и показать ее отличия от капитальных вложений. Так, авторы Большого экономического словаря считают, что “инвестиции — капитальные вложения”. Инвестиции здесь рассматриваются лишь как долгосрочное вложение средств в воспроизводство основных фондов. С таким определением трудно согласиться. Инвестиции могут осуществляться и в оборотные активы, и в различные финансовые инструменты (акции, облигации и тому подобное), и в отдельные виды нематериальных активов (приобретение патентов, лицензий, ноу-хау и так далее). В настоящее время капитальные вложения можно рассматривать лишь как одну из форм инвестиционной деятельности.

По мнению И.Т.Балабанова [6] инвестиции представляют собой применение финансовых ресурсов в форме долгосрочных вложений капитала. С таким толкованием данной категории трудно согласиться. По нашему мнению, финансовые инвестиции могут быть не только долгосрочными, но и краткосрочными (акции, сберегательные сертификаты, облигации). Кроме того, инвестирование может осуществляться не только в виде финансирования, но и как капитальные вложения в виде движимого и недвижимого имущества. Именно эти инвестиции и носят долгосрочный характер.

В.В.Бочаров [7] считает, что “инвестиции выражают все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, которые вкладываются в объекты предпринимательской и иных видов деятельности, в результате которой формируется прибыль (доход) или достигается социальный эффект”.

Наиболее полное разъяснение и определение категории инвестиций дано в Законе Украины “Об инвестиционной деятельности”, в соответствии с которым “инвестициями являются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности, в результате которой создается прибыль (доход) или достигается социальный эффект. Такими ценностями могут быть: денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, движимое и недвижимое имущество (здания, сооружения, оборудование и другие материальные ценности), имущественные права, вытекающие из авторского права, опыт и другие интеллектуальные ценности, совокупность технических, технологических, коммерческих и других знаний, оформленных в виде технической документации, навыков и производственного опыта, необходимых для организации того или иного производства, но не запатентованных (“ноу-хау”), права пользования землей, водой, ресурсами, зданиями, оборудованием, а также другие имущественные права, другие ценности” [8].

Нельзя не согласиться с мнением ряда авторов [9,10] о том, что инвестиции объединяют два противоположных процесса — вложения капитала (К) и получение прибыли (П). Указанные процессы могут происходить в различной временной последовательности. При последовательном протекании этих процессов прибыль получается сразу же после завершения инвестирования (I) в полном объеме. При параллельном их протекании получение прибыли возможно еще до полного завершения процесса инвестирования. При интервальном протекании этих процессов между периодом завершения инвестиций и получения прибыли проходит определенное время.

Различают финансовые и реальные инвестиции [11,12].

Под финансовыми инвестициями понимают вложения финансовых ресурсов в акции, облигации и другие ценные бумаги, целевые денежные вклады, затраты на приобретение сокровищ и банковские депозиты [11].

Инвестиции в воспроизводство основных фондов, на прирост материально-производственных запасов осуществляются в форме капитальных вложений и являются реальными инвестициями [8].

По характеру участия в инвестировании различают прямые и непрямые инвестиции. К прямым инвестициям относятся инвестиции при осуществлении которых непосредственное участие принимает инвестор. Непрямые инвестиции осуществляются при помощи третьих лиц, которые производят выбор объектов инвестиционных вложений в их инвестирование.

Также инвестиции можно классифицировать в зависимости от срока вложения ресурсов. Различают краткосрочные и долгосрочные инвестиции.

К краткосрочным инвестициям относятся вложения капитала на срок до одного года. Долгосрочными инвестициями является вложение капитала на период более одного года. Разграничиваются долгосрочные инвестиции следующим образом: до 2 лет, от 2 до 3 лет, от 3 до 5 лет, свыше 5 лет. В зависимости от вида инвестируемых средств их можно подразделить на частные, государственные, иностранные и совместные.

К частным инвестициям относятся вложения ресурсов, осуществляемых гражданами, а также предприятиями негосударственных форм собственности, прежде всего приватизированными предприятиями.

К государственным инвестициям относятся вложения, осуществляемые центральными и местными органами власти и управления за счет средств бюджетов, внебюджетных фондов и заемных средств, а также государственными предприятиями.

К иностранным инвестициям относятся вложения осуществляемые иностранными гражданами, юридическими лицами и государствами.

К совместным инвестициям относятся вложения, которые осуществляются субъектами данной страны и иностранных государств.

Предметом данного исследования являются реальные инвестиции. Под ними понимается вложение средств в реальные активы - как материальные, так и нематериальные. Иными словами вложение средств в производство.

Инвестиционная деятельность как объективное единство процессов вложения ресурсов и получения дохода или социального эффекта в перспективе может осуществляться на основе совпадения инвестиционного спроса и предложения [7].

Субъекты инвестиционной деятельности реализуют инвестиционный спрос и предложение, вступая в определенные экономические взаимоотношения посредством инвестиционного рынка.

По итогам 11 месяцев 1997 года промышленность Украины в целом выпустила меньше продукции, чем за аналогичный период 1996 года. Но в то же время в Харьковском регионе впервые появился прирост промышленного производства. По итогам пяти месяцев он составил 0,7%, шести — 1,6%, семи - 2,6%, восьми - 3,8%, девяти - 5,6%, десяти - 6%, одиннадцати - 7,3%. Спад объемов промышленного производства, который начался в сентябре 1990 года продолжает углубляться. Каждое пятое предприятие в течение года было убыточным. Уменьшили выпуск продукции около 75% промышленных предприятий, что свидетельствует о недостаточном привлечении инвестиционных ресурсов.

В настоящее время рынок инвестиций характеризуется большим спросом и небольшим предложением. В связи с этим перед инвесторами стоит задача выбора наиболее привлекательного объекта инвестиционных вложений.

В качестве инвестора может выступать как внешний, то есть инвестиционные фонды и компании, государственные органы управления, так и внутренний инвесторы, то есть само предприятие по отношению к своим подразделениям. Кроме того, предприятие может выступать в качестве инвестора по отношению к другим предприятиям с целью увеличения своего капитала, приобретения возможности влияния на своих партнеров или конкурентов.

Выбор наиболее привлекательного объекта инвестиционных вложений следует осуществлять на основе сравнения уровней инвестиционной привлекательности каждого предприятия. По мнению И.А.Бланка под инвестиционной привлекательностью компаний (фирм) подразумевается интегральная характеристика отдельных предприятий — объектов предполагаемого инвестирования с позиций перспективности развития, объема и перспектив сбыта продукции, эффективности использования активов и их ликвидности [9]. Неразрывно связано с такой категорией как инвестиционная привлекательность и понятие ценности фирмы. Под ценностью фирмы понимается сумма рыночной стоимости собственного капитала фирмы и ры-

ночная стоимость обязательств фирмы [12]. В связи с этим возникает предположение о том, что целесообразно рассматривать инвестиционную деятельность с той точки зрения, как она повлияет на деятельность фирмы.

По мнению А.А. Томпсона и А. Дж. Стрикленда, наиболее важными показателями, характеризующими хозяйственное положение компании, являются: рыночная доля компании и ее место в отрасли; повышение или понижение размеров прибыли, сравнение их с основными показателями конкурентов; тенденции изменения чистой прибыли на инвестиции; рост продаж компании по сравнению с рынком в целом; размер кредитов, репутация фирмы, ее имидж; занимаемое положение в использовании передовых технологий, качество, обслуживании потребителей.

По нашему мнению, под инвестиционной привлекательностью предприятия следует понимать такую характеристику предприятия, которая учитывает противоречивые цели инвестора: максимальную прибыль при минимальном риске на определенном объекте.

В связи с тем, что характеристики объекта инвестирования описываются инвестиционным проектом для оценки целесообразности инвестиционных вложений необходимо всесторонне изучить факторы, оказывающие непосредственное влияние на осуществление инвестиционных вложений, то есть на реализацию инвестиционного проекта.

В мировой практике инвестиционный проект представляет собой комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на достижение поставленных целей в условиях ограниченных финансовых, временных и других ресурсов [13]. Началом анализа феномена "проект" является изучение процесса перехода от начального состояния "0" - проблема к желаемому финальному состоянию "1" - решение проблемы [14]. Жизненный цикл инвестиционного проекта включает следующие стадии: формулировка проекта, проектный анализ, разработка проекта, его осуществление и оценка результатов, ликвидация.

Проектный анализ — это методология, позволяющая оценивать финансовые и экономические достоинства проектов, альтернативных путей использования ресурсов с учетом макро- и микроэкономических последствий.

Осуществление любого реального инвестиционного проекта предполагает связывание (превращение в неликвидную форму) на относительно длительный срок некоторого объема финансовых ресурсов.

При этом инициатор проекта может либо использовать собственные средства, либо найти партнеров, согласных на условиях участия в распределении будущих доходов ("участие в капитале"), либо обратиться к заимствованию средств на условиях срочности и возвратности (кредиты или облигационные займы) [15].

Подготовка инвестиционного проекта осуществляется с учетом следующих принципов:

- анализ “внутренней” и “внешней” среды проекта;
- анализ альтернативных технических и организационных решений;
- сравнение вариантов “с проектом” и “без проекта”;
- комплексный анализ проекта на всех этапах жизненного цикла;
- рассмотрение ценности проекта с точки зрения различных его участников: предприятия, инвестора, государства и других;
- использование различных критериев и альтернативных оценок в анализе ценности проекта.

Следует согласиться с мнением ряда авторов [9,15], что на стадии проектного анализа также необходимо учитывать такие факторы, как инфляция, фактор времени, риска и неопределенности, оказывающие непосредственное влияние на жизнеспособность проекта.

Инфляция - явление сложное и многофакторное. Характеризуется обесцениванием денежных единиц и общим повышением уровня цен внутри страны. В условиях инфляции денежные потоки, необходимые для инвестирования будут постоянно возрастать, будет изменяться величина процентов за кредит, возможен спад спроса на продукцию. Большое влияние на инвестиционные процессы оказывает инфляция, обусловленная ростом издержек производства, вызванная уменьшением совокупного предложения в результате повышения заработной платы и цен на сырье и сопровождается сокращением реального объема производства и занятости. Основные источники этого вида инфляции — увеличение номинальной заработной платы и цен на сырье и энергию. Вместе с тем следует отметить, что инфляция может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на инвестиционные процессы [16]. Если цены на готовую продукцию (услуги) будут расти быстрее темпов инфляции, то денежные поступления будут расти большими темпами, чем инфляция и инвестор получит больший реальный доход. Чтобы объяснить воздействие ежегодного изменения цен на прогноз денежных потоков, недостаточно увеличивать все его статьи, относящиеся к текущему году, в соответствии с предсказанным уровнем инфляции в следующем году, в связи с тем, что инфляция может быть “структурной” (то есть цены на различные ресурсы изменяются неодинаково). В случае повышения цен необходимо инвестиционные суммы приводить к одной точке отсчета, что усложняет расчет инвестиционных сумм (используется метод дисконтирования).

При административно-хозяйственной системе управления условия деятельности привычно для хозяйственников определялись сверху. Предприятие знало объемы производства на пятилетку, цены, своих поставщиков и потребителей. Это позволяло заранее рассчитать объемы продаж, выручку, доход, при-

быль. Риск присутствовал и в командной экономике, но он был связан с невыполнением государственного заказа, нарушением договоров поставки, небеспеченностью транспортом и так далее. Ответственность зачастую перекладывалась на вышестоящую организацию, а потери компенсировались из министерских фондов. В условиях рыночной экономики государство не несет ответственности по обязательствам предприятий, следовательно последствия риска ложатся на субъектов предпринимательской деятельности.

Среди огромного потока инвестиций нет двух таких, которые могли бы характеризоваться одним и тем же уровнем риска. Но вместе с тем большая часть инвестиций может быть распределена по категориям, внутри которых уровни риска близки между собой.

Риск - это термин для обозначения неуверенности, нестабильности. Инвестиции называются безопасными, если доходы от них стабильны и надежны. Оценка целесообразности инвестиций это почти всегда оценка проектов с риском. Будущие денежные доходы проекта могут неожиданно упасть или вырасти. Ставки, под которые инвестируются будущие денежные потоки могут измениться. Существуют много других причин, по которым могут уменьшиться ожидаемые денежные потоки: утрата позиции на рынке, повышение себестоимости товаров, новые требования по защите окружающей среды и так далее.

Иными словами, риск — это вероятность возникновения убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом. В настоящее время не существует единого мнения по поводу классификации инвестиционных рисков.

По мнению Е.С. Стояновой, инвестиционный риск подразделяется на производственный, коммерческий и финансовый [17].

Производственный риск связан с производством товаров, услуг, с осуществлением любых видов производственной деятельности. К наиболее важным причинам возникновения производственного риска относится возможное снижение предполагаемых объемов производства, рост материальных и (или) других затрат, уплата повышенных отчислений и налогов.

Коммерческий риск — риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, производимых или закупаемых предпринимателем. Причинами коммерческого риска является снижение объема реализации, вследствие изменения конъюнктуры или других обстоятельств, непредвиденное снижение объема закупок, потери товара в процессе обращения, повышение издержек обращения.

Финансовый риск — это риск, возникающий в сфере отношений предприятия с банками и другими финансовыми институтами. Финансовый риск деятельности предприятий измеряется чаще всего отношением заемных средств к собственным.

С точки зрения Ю.Г. Куракина [18], риски подразделяются на две группы: систематические и несистематические (специальные). По нашему мнению, такая классификация является более точной. В ней рассматриваются риски, присущие всем проектам (систематические), то есть определяющиеся состоянием рынка в целом, возможными изменениями общеэкономического характера, и риски, характерные для конкретного инвестиционного проекта.

Необходимо постоянное снижение всех видов риска, а не только собственного финансового. Так как все аспекты деятельности предприятия (хозяйственная, сбытовая, финансовая) тесно взаимосвязаны.

В ходе оценки альтернативных вариантов решений необходимо прогнозировать возможные результаты. При этом решения принимаются в различных уровнях определенности.

Решение принимается в условиях определенности, когда руководитель точно (то есть с единичной вероятностью) знает результат каждого из альтернативных вариантов решения.

Решения, принимаемые в условиях риска, относятся к решениям с известной вероятностью получения каждого из результатов. Вероятность определяется как степень возможного совершения данного события и изменяется от 0 до 1 (сумма вероятностей всех альтернатив должна быть равна 1).

Решения, принимаются в условиях неопределенности, если невозможно оценить вероятность потенциальных результатов. Так случается, когда факторы, влияющие на проект настолько сложны, что нет достаточной информации, или она баснословно дорога. В итоге вероятность того или иного результата невозможно предсказать с достаточной степенью достоверности.

Анализ риска следует начинать с выявления его источников и причин. При этом необходимо определить, какие источники являются определяющими, чтобы сосредоточить свой анализ на них. По источнику возникновения принято различать риск: собственно хозяйственный, связанный с личностью человека, обусловленный природными факторами. Во всех рассмотренных случаях определение степени риска так или иначе связано с состоянием информационной обеспеченности принимаемого решения.

В связи с тем, что реальные инвестиции всегда связаны с риском, по нашему мнению, необходимо постоянно учитывать степень риска. Следует рассчитывать различные виды риска при осуществлении инвестиционной деятельности.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в условиях становления рыночной экономики понятие инвестиций трансформировалось. Капитальные вложения следует рассматривать лишь как одну из форм инвестиционной деятельности. Инвестировать ресурсы целесообразно в оборотные активы, в различные финансовые инструменты, в отдельные виды нематериальных активов. Инвестиционный рынок характеризуется большим спро-

сом и небольшим предложением. В связи с этим возникает объективная необходимость в оценке инвестиционной привлекательности предприятий, единое мнение в определении которой отсутствует. Мы считаем, что под термином инвестиционная привлекательность следует понимать такую характеристику предприятия, которая учитывает противоречивые цели инвестора: максимум прибыли при минимуме риска на определенном объекте инвестирования. Понятно, что оценка инвестиционной привлекательности должна вестись количественными методами с учетом риска.

Литература.

1. Большой экономический словарь.-М.: Правовая культура, 1994.-426 с.
2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. К.: ИТЕМ, 1995.-448 с.
3. Абрамов А.Е. Основы анализа финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятия.-М.: АКДИ, 1994.-126 с.
4. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. М.: Финансы и статистика, 1997.-248 с.
5. Беренс В., Питер М. Хавранек. Руководство по оценке эффективности инвестиций.-М.: Прогресс, 1994.-328 с.
6. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? — М.: Финансы и статистика, 1995.-384 с.
7. Бочаров В.В., Попова Р.Г. Развитие финансово-кредитного механизма в инвестиционной среде.-М.: Финансы и статистика, 1991.-320 с.
8. Об инвестиционной деятельности. Закон Украины от 18.09.1991 г.
9. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент.-К.: ИТЕМ, 1995.-448 с.
10. Чертыкин Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов.-М.: Дело, 1992.-326 с.
11. Бакашвили Н.О. Либерализация экономики и инвестиционная сфера: зарубежный опыт и Россия//ЭКО.-1995.-N10.-с.53-65.
12. Липсиц И.В., Коссов В.В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа.-М.: БЕК, 1966.-304 с.
13. Мир управления проектами /Под ред. Х.РешкеЮ Х.Шелле: Пер. с англ.-М.:Аланс, 1993.-304 с.
14. Шапиро В.Д. Управление проектами.-М.: Мир, 1996.-560 с.
15. Воронов К.И., Хайт И.А. Инвестиции в реальные активы//Финансы.-1995.-N1.-с.19-21.
16. Холт Р.Н. Основы финансового менеджмента.-М.: Дело, 1993.-244 с.
17. Стоянова Е.С. Финансы в управлении предприятий.-М.: Финансы и статистика, 1997.-218 с.
18. Куракин Ю.Г. Оценка фактора риска в инвестиционных расчетах//Бухгалтерский учет.-1995.-N6.-с.23-27.

Ю.П. Волосник, к.и.н.

ЧАСТНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК УКРАИНЫ И ЕГО РЕГУЛИРОВАНИЕ

Развитие товарно-денежных отношений внутри страны и экономических связей с зарубежом после перехода к НЭПу с неизбежностью поставило вопрос о необходимости изменения существовавшего отношения советского государства к вольному (частному) валютному рынку и пересмотре действовавших норм валютного законодательства в сторону либерализации. Поскольку от развития ситуации на валютном рынке, складывающейся под влиянием целого ряда факторов (колебания курсов советской и иностранной валют, соотношения спроса и предложения на валютные ценности и рыночные возможности их удовлетворения, эмиссионного фактора, политического и даже психологического¹ и др.) во многом зависело финансовое благополучие страны и стабильность ее денежной системы, расширение или сокращение экспортно-импортных операций, наконец, накопления необходимых валютно-золотых резервов, по вопросам, регулирования вольного валютного рынка советское государство в 20-е годы уделяло достаточно пристальное внимание. К сожалению, в отечественной историографии данный вопрос получил лишь эпизодическое освещение, хотя в 20-е годы в трудах экономистов — главным образом работников наркомфина СССР и ЦСУ предпринимались такие попытки.²

Как известно, в годы гражданской войны и военного коммунизма советское государство проводило политику экспроприации “эксплуататорских” имущих классов. Стремясь подорвать их экономическое могущество Советы не только национализировали недвижимую собственность буржуазии, но и конфисковали ее денежные капиталы, драгоценные металлы (в слитках и монете), ценные бумаги (облигации займов, акции и др. финансовые документы). Так, декретом “О спекуляции”, принятым Совнаркомом РСФСР 22 июля 1918 г. устанавливались жесткие санкции к лицам “виновным ... в покупке, сбыте или хранении платины или серебра, или золота в сыром виде, в слитках или монете”. Они подвергались заключению в концлагерь на срок не ниже 10 лет принудительных работ и конфискации всего имущества. Аналогичное наказание ожидало и тех, кто занимался скупкой, сбытом или хранением недопущенных к обращению или аннулированных процентных бу-

1 Более подробно о влиянии психологического фактора см.: Соколов А.А. Проблемы денежного обращения и валютной политики. М., 1923. - С. 182-190, 196-200; Каценеленбаум З.С. Учение о деньгах и кредите. Ч. I. Деньги и денежное обращение. 3-е изд. М., 1926. - С. 467-469; Его же. Очерки по теории и практике денежного обращения. Вып. I. Пг-М., 1922. - С. 62-68, 124.

2 См.: Д.А. Лоевский. Валютная политика СССР, 1926; Яснопольский Л.Н. Рынок золота за границей и в России. - К., 1923; Ларин Ю. Частный капитал в СССР. М.-Л., 1927; Сигал Б.В. До питання про приватний капітал на Україні. Стат.-економ. нариси. - Харків, 1929 и др.

маг, паев, акций и др. финансовых документов. [Декреты Советской власти. Т.111.М., 1964.-С.79-80].

Что касается иностранной валюты, то согласно постановлению Наркомфина РСФСР от 3 октября 1918 г. она в двухнедельный срок подлежала безвозмездной сдаче (всеми частными лицами и учреждениями) "в особую канцелярию по кредитной части". Все валютные сделки допускались лишь с разрешения наркомфина. [См. Д.А.Лоевский Валютная политика СССР.-М., 1926.-С.16]. Данные постановления СНК и наркомфина РСФСР были распространены и на Украину после установления власти большевиков. В июле 1920 г. СНК РСФСР, а 3 августа 1920 г. аналогичный документ издал и СНК УССР, принимается новое постановление, направленное практически на полное изъятие у населения Украины благородных металлов, монет и других валютных ценностей. [Вісті.-ВУЦВК-1920.-19 серпня]. В случае проведения обысков, все выявленные драгоценные металлы подвергались конфискации, а их владельцы — репрессиям. Так, в Одессе в 1920 г. у представителей буржуазии были конфискованы 12 пудов изделий из серебра и 15 фунтов золота, в Харькове изъято ценностей на 32 млн. руб. и т.д. [Отчет Центрального управления чрезвычайных комиссий при Совнаркомѣ Украины за 1920 г.-Харьков, 1921.-С.29].

Таким образом, в годы военного коммунизма советское государство стремясь подорвать экономическую базу буржуазии и сосредоточить в своих руках основную массу валютных ценностей и монопольное право на распоряжение ими путем применения жестких запретительных и административно-репрессивных мероприятий, по сути, пыталось ликвидировать вольный (частный) валютный рынок, и "запереть" свободный оборот валютных ценностей в стране.

Но несмотря на все жесткие меры со стороны советского государства в условиях полного финансового расстройтва (по неполным данным в Украине за период с 1917 по 1924 гг. в каналах денежного обращения имели хождение 342 разновидности денежных знаков)¹ частный валютный рынок продолжал функционировать, но его масштабы, исходя из крайне неблагоприятных условий для развития, не могли быть сколько-нибудь значительными.

Так, по оценкам известного в 20-е годы советского экономиста Ю.Ларина даже к середине 20-х г. на частном валютном рынке всего СССР вращалось инвалюты и золотой монеты до 20 млн. руб., причем иногда эта сумма значительно повышалась (например, в период проведения "золотой интервенции" НКФ СССР с октября 1925 г. по апрель 1926 г.) [Ю.Ларин "Частный капитал в СССР". М.-Л., 1927.-С.57, 228]. На Украину (исходя из ее доли в

¹ См.: И.М.Галь. Развитие кредитных отношений в переходный период от капитализма к социализму (1921-1929 гг.). Лекция К., 1968.-С.11.

общем товарообороте СССР) ориентировочно приходилась четвертая часть оборота валютных ценностей. Причем потенциально вольный валютный рынок Украины имел возможность вовлечь в свой оборот гораздо более крупные массы ценностей, учитывая, что на руках у населения Украины к 1923-24 гг. одной только золотой монеты дореволюционного чекана (по оценкам экспертов) имелось на сумму не менее 30 млн. золотых руб [А.Звоницкий. Свертывание частной торговли//Господарство України.-1929.-№ 5.-С.34].

Переход к новой экономической политике, сопровождавшийся пересмотром большинства законодательных норм, регулировавших хозяйственную деятельность, в первое время слишком незначительно повлиял на валютное законодательство. В то же время административная практика органов власти в этот период отличалась известным либерализмом. Переход к денежному хозяйству, легализация частнопредпринимательской деятельности, расширение товарооборота неизбежно требовали легализации оборота с валютными ценностями. Уже в этот период административная практика органов власти характеризуется как довольно терпимая к нарушению валютного законодательства (кроме случаев валютной спекуляции). [См.: Д.А.Лоевский. Валютная политика СССР. М.:1926.-С.19].

Весной 1922 г. происходит резкий поворот в развитии валютного законодательства. 25 апреля вслед за аналогичным законом СНК РСФСР Совнарком УССР отменил обязательную до того времени сдачу государству имеющихся у населения золота, серебра, платины и иностранной валюты. Но при этом за Госбанком сохранялось монопольное право на покупку и продажу золотой и серебряной монеты и иностранной валюты. Разрешался вывоз за границу благородных металлов и инвалюты (в сумме до 50 руб. золотом на одного человека) [С У УССР.-1922.-N 20.-С.314].

Гражданский кодекс УССР введенный в действие с февраля 1923 г. узаконил право частной собственности граждан в отношении золотой и серебряной монеты, иностранной валюты и ценных бумаг [Гражданский кодекс УССР. Харьков, 1925.-С.17].

Отмена запрета на хранение и обращение золотой и серебряной монеты, и иностранной валюты поначалу вызвало значительное падение цен на золото и валюту так, что многие дельцы-биржевики понесли крупные убытки [Пролетарий.-1922.-4 июня]. Однако данное явление носило кратковременный характер.

Вскоре наблюдался обратный процесс. Цена золота в 1922 г. выросла в 145 раз, оставив позади по темпам роста и темп эмиссии, которая возросла в 121 раз, и обогнав повышение цен на товары (индекс цен повысился в 81 раз). Для смягчения резкого подъема цен на золото Госбанк уже во второй половине 1922 г. прибегает к т.н. "золотой интервенции", т.е. стремится пу-

тем усиленного предложения золота из госзапасов сбить рыночную цену на золото. Применялись также и репрессивные меры. Но сколько-нибудь серьезно смягчить это стихийное явление в условиях гиперинфляции, быстропадающей совзначной валюты и распространившейся паники тогда не удалось [Яснопольский Л.Н. Рынок золота за границей и в России. К., 1923.-С.23. 27; Ленин В.И. П.С.С.Т.45.-С.243].

Основными органами валютного регулирования выступали Госбанк, подчиненный правительству и проводивший по его указанию эмиссию и Наркомфин СССР. В марте 1923 г. при Уполнаркомфине при СНК УССР было создано Особое валютное совещание, которое вскоре превратилось в орган, проводящий в жизнь законы по контролю и регулированию валютных операций в Украине [Д.А.Лоевицкий. Валютная политика СССР.-С.34-35; СУ УССР.-1923.-N11.-С.186]. На местах при финотделах были созданы валютные инспекции (из 2-3 чел.) для контроля за развитием валютных операций и обращением валютных и фондовых ценностей. Тогда же СНК УССР создает фондовые биржи, а также фондовые отделы при товарных биржах для торговли иностранной валютой, чеками, благородными металлами в слитках и ценными бумагами. Членами фондовой биржи могли быть наряду с государственными и кооперативными организациями также и частные лица и предприятия, соответствующие установленному законом цензу [СУ УССР.-1923. N10.-С.183].

Новым шагом в развитии валютного законодательства, облегчающим частным предпринимателям и гражданам совершение сделок с иностранной валютой и ценностями явилось принятое в мае 1923 г. ВУЦИК УССР постановление "О валютных операциях", получившее в литературе 20-х г. название "хартии валютных вольностей" [СУ УССР.-1923.-N14.-С.255]. Если для государственных и кооперативных организаций и предприятий, которые "добывали" для страны львиную долю валюты операции с инвалютой допускались лишь с исключительного разрешения государственных органов, а всю наличную инвалюту они обязывались держать на текущих счетах госкредитных учреждений, то положение частных держателей валюты являлось иным. Законом устанавливался для частных предприятий и лиц значительно более свободный, чем ранее порядок производства валютных операций через фондовые биржи или кредитные учреждения. Все участники (члены и посетители) фондовых бирж (или фондовых отделов) обязывались раз в месяц предоставлять сведения о своих валютных операциях. Особому валютному совещанию. Отныне частные лица и предприятия должны были держать на текущем счету в Госбанке или в кредитных учреждениях только ту валюту, которую они получали от экспортных операций [СУ УССР.-1923.-N14.-С.255]. В то же время закон не регулировал мелкие сделки между частными лицами,

также не ограничивались и валютные сделки между частными лицами и кредитными учреждениями. [Г.М.Лазарев. К вопросу о нашем валютном законодательстве//Вестник советской юстиции.-1924.-N14 (24).-15 июня.-С.422]

Принятие закона "О валютных операциях" означало централизацию сделок с иностранной валютой в Украине (несмотря на допущенные в отношении частных предпринимателей исключения, учитывающие относительную "скромность" их валютных операций). [Вестник финансов.-1927.-N4.-С.56]. Это позволило государству взять под контроль значительную часть валютного оборота в стране и оказывать существенное влияние на использование имеющихся валютных ресурсов. Централизация сделок с валютой также преследовала цель (и предоставляла такую возможность для государства) облегчить борьбу со спекулятивными тенденциями на валютном рынке.

Весной 1923 г. был сделан новый шаг по регулированию операций, касающихся вывоза и перевода за границу валютных ценностей. В мае 1923 г. ВУЦИК разрешил свободный вывоз, выезжающим зарубеж (или приезжающим из-за границы) лицам инвалюты, переводов и чеков, выписанных в инвалюте, благородных металлов в слитках и изделиях и драгоценных камней на общую сумму до 200 руб. золотом на одно лицо и, сверх того на каждого члена семьи, выезжающего по паспорту главы семейства на сумму до 100 руб. золотом по официальному курсу. Пересылка и перевод валютных ценностей (на ту же сумму) за границу производилось свободно через Госбанк и др. кредитные учреждения, имеющие на это право, а сверх установленной нормы — в особом порядке и с разрешения органов Наркомфина [СУ УССР.-1923.-N25.-С.369]. В дальнейшем указанные нормы вывоза валютных ценностей неоднократно пересматривались [См.: СЗ СССР.-1928.-N18.-С.152; 1929.-N48.-С.425]. Переводы из-за границы и от заграничных резидентов (корреспондентов) Госбанка как в иностранной так и советской валюте принимались без ограничения суммы и с выплатой в той же валюте [СУ УССР.-1922.- N21.-С.340].

Таким образом, в течение первых лет НЭПА, хотя с запозданием, валютное законодательство было, в основном, приведено в соответствие с новыми условиями хозяйственной деятельности. Были сняты многие ограничения для частных лиц на производство валютных сделок, разрешена частная собственность на валюту и валютные ценности, что открывало определенные перспективы для развития вольного валютного рынка в Украине. В то же время законодательство позволяло государству держать под контролем большую часть валютного оборота и влиять на регулирование валютного рынка.

Становление валютного рынка в Украине в годы НЭПА происходило в сложных хозяйственных и финансовых условиях. В связи с огромной денежной эмиссией первых лет НЭПА деньги стремительно обесценивались.

Так, например, всего за полтора года (с июля 1921 г. до конца 1922 г.) денежная масса в стране возросла более, чем в 1000 раз т.е. в 10 раз значительней, чем за предшествующий период — с ноября 1917 г. по июнь 1921 г. [Наше денежное обращение. Сборник материалов по истории денежного обращения в 1914-1925 гг. М., 1926.-С.19]. Это привело к тому, что в течение 1921 г. денежные знаки обесценились в 180 раз, в 1922 — в 73 раза, во второй половине 1923 г. — в 46 раз, а с 1-го января по 9 марта 1924 г., (когда совзначная эмиссия прекратилась) — в 17 раз. [Финансы СССР за XXX лет. 1917-1947 гг. М., 1947.-С.13, 18; Финансовая газета.-1924.-31 мая]. За 1 довоенный рубль в марте 1924 г. давали 96300 млн. руб. образца 1923 г. [Финансовая газета.-1924.-31 мая]. Денежная эмиссия уже в 1922 г. практически перестала приносить заметные доходы государству. Обеспокоенный такими результатами В.И.Ленин писал еще в мае 1922 г. Наркомфину РСФСР Г.Я.Сокольникову: "... рынок почти научился, по-видимому, так быстро вздуть цены вслед за ростом эмиссии, что эмиссия перестает извлекать из населения какие-бы то ни было реальные ценности, превращаясь в пустую игру и пустое самоутешнение для нас" [В.И.Ленин. Полн. собр. соч. Т.45.-С.178].

В условиях гиперинфляции представители новой буржуазии, получая доходы от предпринимательской деятельности, стремились как можно быстрее избавляться от падающей в цене советской валюты — совзнаков, обращая их в ходкие товары, в драгоценности, в инвалюту, которые оседали в качестве средств накопления капиталов. Спрос на эти твердые ценности в обстановке падающей валюты привел к стремительному росту цен на золото и иностранную валюту на частном (вольном) рынке. Так, курс золотой десятки дореволюционного времени на Харьковской вольной бирже составлял на 1 октября 1922 г. 48 млн. руб. (в совзнаках образца 1923 г.), а спустя год — 5900 млн. руб. (в тех же совзнаках) или вырос в 123 раза, курс доллара США соответственно вырос в 83 раза за тот же период (с 10 млн. руб. до 830 млн. руб.) [Фінанси України за 1922-23 рік//Статистика України № 65. Серія У1. Фінансова статистика. Т.ІІ. Вип.2.-Харків, 1925. С.118-119].

Выпуск в обращение в ноябре 1922 г. новой советской валюты - червонца знаменовал собой начало денежной реформы (1922-1924 гг.). На денежном рынке с этого момента и до весны 1924 г. обращались две валюты — относительно устойчивый червонец, обеспеченный на 25% золотом и постоянно падающие в цене совзнаки, причем червонец стал быстро вытеснять совзнаки. Однако одновременное существование двух бумажных валют, столь различных по устойчивости, какими являлись совзначная и червонная, не могла не вызвать многих отрицательных последствий: валютного разрыва между городом и деревней, пользовавшейся преимущественно совзнаками, сокращения торгового оборота между городом и деревней, курсовых надбавок

(с целью страховки) на цены (особенно в розничной торговле), всеобщей спекуляции, в которую стали втягиваться все более широкие слои населения [См.: Наше денежное обращение.-С.32]. С осени 1923 г. червонец (курс которого ранее испытывал колебания, обусловленные внешнеполитическими причинами — конфликтом с Англией весной 1923 г.), как значительно более устойчивая валюта стал быстро вытеснять совзнаки. Предприятия и учреждения всех форм собственности и население стремились как можно быстрее обменять получаемые совзнаки на червонцы, во избежание убытков, или приобрести на них товар [См. Наше денежное обращение. С.27-28; А.Л.Вайнштейн. Цены и ценообразование в СССР в восстановительный период.-С.43].

Спрос на червонцы начинает превышать предложение, и вольный курс червонца в конце 1923 г. опережает официальную котировку, причем на местах лаж (т.е. превышение вольного курса над официальным) превышает в декабре 1923 г. 5-10%. Поиски твердой валюты, расхождение вольного и твердого курса червонца, продолжающееся падение совзнака вызвали ажиотаж на валютном рынке и заставляли население тезаврировать свои деньги в иностранную валюту и золотую монету. Твердые ценности все время держатся выше паритета [А.Л.Вайнштейн. Цены и ценообразование в СССР в восстановительный период. 1921-1928. М., 1972. С.43].

Усиление спроса на золото и инвалюту привело к дальнейшему росту их цены на вольном рынке в червонных рублях с 14,2 руб. за 1 золотую десятку дореволюционного чекана на 1 октября 1923 г. до 17,1 руб. на 1 февраля 1924 г. или на 17%, а доллара США - на 9,3% (с 2 руб. 5 коп. до 2 руб 26 коп.) [Фінанси України. Серія У1: Фінансова статистика N72. Т.11. Вип.3.-Харків, 1925.-С.208].

В таких довольно благоприятных для нее условиях расцвела черная биржа¹ т.е. место, где происходил тайный, нерегистрируемый обмен и покупка ценностей и валюты частным путем [Бак И.С. Биржа на Западе и в СССР. Б.М., 1926.-С.137; И.С.Кондурушкин. Частный капитал перед советским судом. Пути и методы накопления по судебным и ревизионным делам 1918-1926 гг. М.-Л., 1927.-С.138]. С началом НЭПА такие нелегальные “черные” биржи на которых оборачивались большие массы ценностей возникали во многих крупных и средних городах Украины и СССР в целом. Например, в Харькове черная биржа существовала на Театральной площади (здесь собирались валютчики разных мастей), в Киеве она располагалась у Семадени, в “Паяре” и т.д. [Пролетарская правда.-1924.-3 июля; ГАХО. Ф.Р.-823. Оп. 4.Д.16.Л.6]. Здесь дельцы узнавали друг от друга коммерческие новости, происходила котировка советской и иностранной валюты и золотой дореволюционной десятки (последняя не была допущена к обороту на легальной бирже), заключались соглашения и различного рода сделки, осуществлялась покупка и продажа любой

¹ Иногда в документах 20-х г.г. наряду с названием “черная биржа” встречаются названия “черная улица” или (что чаще) “золотая площадь”.

валюты, золота, платины, ценных мехов, драгоценностей, предметов старины, скупались дореволюционные ценные бумаги, аннулированные новой властью. [См.: Кондурушкин И.С. Частный капитал перед советским судом. С.138].

Влияние черной биржи на финансовую жизнь страны было довольно ощутимым (иногда даже значительным). Курсом черной биржи на валюту, золото и ценные бумаги в значительной мере руководствовались как государственные хозяйственные органы, так и котировальные комиссии фондовых бирж (или фондовых отделов при товарных биржах) [См.: Яснопольский Л.Н. Рынок золота за границей и в России. К., 1923. С.19; Бак И.С. Биржа на Западе и в СССР. Б.М., 1926. С.137-139].

К услугам черной биржи для приобретения необходимой для проведения экспортно-импортных операций инвалюты, (ввиду недостаточного планового выделения инвалютных средств) нередко (до 1926 г.) обращались государственные хозяйственные и кооперативные органы. Представители частного капитала систематически прибегали к услугам черной биржи для помещения свободных средств (а также для того, чтобы предотвратить обесценивание накоплений особенно, в условиях падающего в цене совзнака начала 20-х гг.) в твердые валютные и фондовые ценности. Таким образом, черная биржа, как спонтанно функционирующий (до середины 20-х гг.) институт вольного валютного рынка играл заметную, хотя и неоднозначную роль в финансовой жизни, определяя реальную стоимость валютных и фондовых ценностей, а также курс червонца (что не исключало и проявления спекулятивных тенденций) и давая возможность представителям новой буржуазии аккумулировать необходимые средства в твердых ценностях.

В то же время следует отметить, что представители черной биржи - валютчики, скупщики золота и драгоценностей, биржевики, подпольные маклеры, ростовщики и другие дельцы, тесно связанные с частным валютно-денежным рынком составляли довольно значительную и трудно (или практически не) поддающуюся учету группу (своего рода прослойку), входящую в состав новой буржуазии Украины.

Среди представителей черных бирж выделялись две категории лиц:

1) мелкие валютчики, непосредственно занимавшиеся незначительными (по сумме сделками, и, 2) крупные дельцы, оперировавшие значительными валютными и фондовыми ценностями. Они нередко стояли за спиной мелких валютчиков (а последние часто выступали в роли простых агентов крупных биржевиков), диктовали цены на ценные бумаги, иногда создавали искусственную конъюнктуру на рынке на те или иные виды ценностей и, вообще, "делали погоду" на черной бирже и практически определяли (по временам) жизнь частного валютного рынка в целом.

В Харькове, например, на местной черной бирже в первой половине 20-х гг. заметную роль играл крупный валютчик Б.Д.Майзнер, имевший значительное влияние на харьковских валютчиков. Валютчиками меньшего ранга являлись

Ю. Соломянский, И. Каневский, Г. Коняевский (последний сочетал “валютное дело” с подряднической деятельностью). Крупным подпольным скупщиком золота и других ценностей (являвшийся “по совместительству” еще и владельцем свечного завода в Харькове) был С.П. Дзюба, объединивший вокруг себя целую группу дельцов. Ему в его “деятельности” активно помогали также родной брат и жена (своего рода подпольное “семейное” предприятие) [ГАХО. ф.Р-1179. Оп. 18. Д.56 Л.4; Оп.19. Д.95. Л.61, 185, 335; ф.Р-823. Оп.4. Д.6. Л.293-297]. Значительные “запасы” золота накопил другой Харьковский тайный скупщик драгоценностей — некто Гандшу, у которого весной 1924 г. при случайной проверке квартиры было выявлено до 5 фунтов (т.е. более 2 кг) изделий из золота [ГАХО, ф.Р-823. Оп.4. Д.6. Л.76].

На киевском вольном валютном рынке (начало 20-х гг.) развернули свою деятельность крупные валютчики Солодовник Б., Шейнис м., Барсук И., Семенов Н., Попко П. и др.; оптовые скупщики золота, драгоценностей и предметов антиквариата - Кандыба и Яцкевич, имевшие связи с одесской черной биржей, торговец золотыми монетами Рабин и др. [Пролетарская правда. - 1924.6 апреля; 15 апреля; 3 июля].

Крупные валютчики иногда даже (учитывая советские условия) организовали нелегальные конторы, проводившие масштабные операции по хранению, обмену и переводу за границу иностранной валюты (например, существовали нелегальные конторы, которые специализировались на переводе валюты в Польшу и др. страны) [См.: Ларин Ю. Частный капитал в СССР.-С.229].

Биржевые дельцы нередко поддерживали тесные связи (время от времени раскрываемые ГПУ) с коррумпированными работниками центрального (и местного) аппарата Наркомфина СССР, что во многом облегчало для них проведение спекулятивных валютных операций на вольном рынке.

Источниками пополнения частного валютного рынка иностранной валютой являлись: 1) потребительские переводы и присылки разными путями в частные руки долларов и другой валюты из-за границы от эмигрантов (родственникам в СССР), например, в 1923-1925 гг. по разным данным прислано благотворительных переводов на сумму 57-62 млн. руб., другая часть валюты попадала из-за границы в виде расплаты за контрабандный вывоз, а 3) еще часть — из государственных средств (в период, валютной интервенции). Основных источников золота для частного рынка также было три:

- 1) концентрация (путем скупки) частниками запаса золотой монеты, оставшейся у населения от дореволюционного времени;
- 2) нелегальная скупка золота, добытого в Сибири у частных старателей;
- 3) приток из госзапасов в период уже упоминавшейся “валютной (золотой) интервенции” [См.: Ю.Ларин. Частный капитал в СССР. М.-Л., 1927. С.55, 58-

59. Д.А.Лоевский. Валютная политика СССР. М., 1926. С.56; Т.Энгеев. Проблема валютного баланса СССР. //Вестник финансов.-1927.-N2.-С.69-70].

Поскольку разросшаяся к началу 1924 г. спекулятивная деятельность валютчиков с червонцами на черных биржах стала отрицательно влиять на развитие финансового рынка и угрожала устойчивости червонной валюты, что становилось особенно опасным в условиях завершения осуществления денежной реформы, то власти (особенно на местах) усилили контроль за осуществлением операций на частном валютном рынке.[И.С.Бак. Биржа на Западе и в СССР, 1926.С.137].

Выявление компетентными органами участники сделок с червонцами (и не только) на черной бирже брались на учет, а также облагались финотделами налогами. Так, например, в январе 1924 г. Харьковский губфинотдел направил в органы ГПУ УССР секретный список на 41 участника валютных сделок на черной бирже и принял меры к облажению последних налогами. В свою очередь органы ГПУ систематически информировали губфинотдел об уклоняющихся от уплаты налогов дельцах подпольного валютного рынка [ГАХО. ф. Р.-823. Оп.4.Д.6.Л.25, 293-297].

С тем, чтобы закрепить результаты денежной реформы и пресечь спекулятивные тенденции черного рынка в отношении новой валюты - червонца весной 1924 г. власти прибегли к осуществлению административно-репрессивных и судебных мер против валютчиков.

В целом ряде городов Украины прошли аресты валютчиков и показательные судебные процессы над ними. Особенно масштабными указанные акции были в Киеве, где по линии угрозыска и органов ГПУ производились многочисленные аресты дельцов нелегального валютного рынка. Так, 30 марта и 2 апреля Киевским уголовным розыском за спекуляцию валютой — иностранной и советской, а также золотой монетой были задержаны 96 человек, из которых на 56 чел. дела переданы в прокуратуру. У задержанных были изъяты червонцы и железнодорожные сертификаты (разновидность финансовых документов в первой половине 20-х гг.) на сумму почти 7 тыс. черв. руб., золотых монет на 1,2 тыс. руб. и дензнаков почти на 28,5 трл. руб. [Пролетарская правда.-1924.-6 апреля]. Почти одновременно Киевским отделом ГПУ в ночь с 1 апреля 1924 г. были произведены аресты среди крупнейших местных спекулянтов валютой. Всего было арестовано 66 чел. [Пролетарская правда.-1924.-апреля]. Всю весну и лето 1924 г. в Киеве проходили "громкие" судебные процессы по делам подпольных валютчиков. В июне 1924 г., например, проходил процесс по делу владельцев Киевской комиссионно-агентурной конторы "Комаг" — Робинова, Розенмана, Залишанского, Гринблата, Верета, которые с 1922 по 1924 гг. проводили незаконные крупномасштабные валютные и ссудные операции. Контора имела даже в Моск-

ве своего представителя — Верета, который ежедневно путем телеграфных сводок информировал контору о настроениях и запросах Московской черной биржи, пользуясь при этом специальным шифром. Виновные получили наказание в виде лишения свободы по 4 года каждый с конфискацией всего имущества [Пролетарская правда.-1924.-25 июня — 26 июня].

В июне 1924 г. в Одессе состоялся суд над несколькими крупными биржевиками, занимавшимися незаконными валютными операциями в больших размерах. Часть из осужденных была приговорена к лишению свободы, часть — к высылке [Пролетарская правда.-1924.-4 июня]. В Харькове летом 1924 г. за продажу облигаций выигрышного золотого займа с запретительными грифами (такие облигации в принудительном порядке продавались губфинотделами нэпманам), которые предварительно вытравливались, были приговорены судом к расстрелу — купец-рыбопромышленник Романов и соучастники — Гордиенко и Персиков [Харьковский пролетарий.-1924.-11 июля]. Ранее, в апреле 1924 г. при попытке сбыть в финотдел 75 скупленных облигаций выигрышного золотого займа, (а такая реализация могла производиться только коллективно) были арестованы харьковские валютчики Яковлев и Латышев [Пролетарий.-1924.-3 апреля]. Аналогичные репрессивные меры применялись и в других местностях Украины.

Комбинирование финансово-экономических и административно-репрессивных методов способствовало успешному завершению проведения денежной реформы. Червонец вскоре стал высоко котироваться на крупнейших валютно-финансовых биржах мира — Нью-Йоркской, Лондонской, Константинопольской и др. Внутри страны исчезновение падающей валюты и успех червонца привел к значительному падению роли черных бирж на денежно-финансовом рынке, резкому снижению спроса на золото и иностранную валюту как средству сохранения сбережений, их курс по отношению к курсу червонца начал падать. По выражению одного из экономистов 20-х годов — работника Наркомфина СССР Л.Волина “денежная реформа совершенно выбила у валютной спекуляции почву из-под ног. Любители, твердых валютных ценностей” были больно наказаны за свое пристрастие, получив здоровый удар по самому чувственному месту —карману, и имели случай убедиться в непрочности самых лучших вещей на этом свете...” [Л.Волин «НЭП» в Госкредите // Вестник финансов.-1925.N11-12.-С.83]. И хотя оптимистические надежды финансиста в последующем не оправдались, тем не менее денежная реформа серьезно поколебала подпольный валютный рынок Украины. Так, по сообщению “Финансовой газеты” (апрель 1924 г.) в Полтаве, местные валютчики, оставшись “без дела”, были вынуждены менять свою “профессию” и приспосабливаться к торговой деятельности, что привело к небывалой конкуренции на частном рынке [Финансовая газета.-1924.-1 ап-

реля]. Резко сократилась деятельность валютной биржи в Одессе. Правда, из-за острого разменного кризиса весной 1924 г. (дефицит разменной монеты) в городе в качестве таковой выступали банкноты достоинством в один доллар, что способствовало незначительному повышению курса иностранной валюты. [Финансовая газета.-1924.-9 мая]. В Виннице на вольном рынке также значительно упала цена на золотую десятку, доллары США и английские фунты, зато существенно возросла стоимость червонца. Если в марте 1924 г. за червонец здесь давали на 25% меньше от цены официального курса, то с начала апреля лаж упал до 3% [Финансовая газета.-1924.-11 апреля]. В Киеве золотая монета на вольном рынке упала в цене сравнительно с червонцем на 60% и т.д. [Финансовая газета.-1924.-3 апреля].

В целом, на вольном рынке в Украине за период с 1 октября 1923 г. по 1 октября 1924 г. цена золотой десятки дореволюционного чекана упала на 31,2% с 14,2 черв. руб., до 9,8 руб), доллара — на 5%, английского фунта — на 7,5% [Фінанси України за 1923-24 рік//Статистика України. N72. Серія II. Фінансова статистика. Т.ІІ. Вип.3.-Харків, 1925.-С.208-209]. Успех червонца свидетельствовал о том, что удалось значительно сузить сферу обращения золотой ("царской") десятки.

В течение последующих семи месяцев (с октября 1924 г. по апрель 1925 г.) на валютном рынке наблюдается усиленное предложение валютных ценностей. По свидетельству очевидца - экономиста, форсированное предложений в данный отрезок времени золотой монеты со стороны широких слоев населения, позволило снять с рынка огромное количество золота и тем самым усилить государственные валютные резервы [Т.Энгеев. О рынке валютных ценностей // Вестник финансов. 1926.-N3. -С.49]. В Украине эта работа была поручена валютным управлением НКФ СССР "Московскому ювелирному товариществу" - "МЮТ", имевшему право производить скупку драгоценных металлов, золота и серебра в слитках и ломе, в том числе (в качестве лома) предметов религиозного культа из золота, парчи, иконостасов и проч. и серебряной монеты "царского" чекана. Органы НКФ УССР согласно циркуляра НКФ СССР обязаны были оказывать агентам "МЮТа" "полное содействие" и "безотлагательную помощь". [ГАХО. ф.Р.1179.Оп.19. Д.6.Л.3; ф.Р-823. Оп.4. Д.42. Л.258]. Всего за 1924-25 гг. финорганы скупили у населения золота на сумму 21,5 млн. руб., а доход от скупки иностранной валюты превысил 10 млн. руб. [Вестник финансов.-1927.-N2.-С.69].

Приведенные данные свидетельствуют, что в Украине (как и в СССР в целом, а также и на мировом рынке) наблюдались процессы валютной или золотой инфляции (т.е. падение покупательной силы золота), что заставило валютчиков переключиться на другие "объекты деятельности", в частности на скупку серебра, цены на которое в конце 1924-начала 1925 гг. резко пошли вверх и

обогнали темпы вздорожания серебра на мировом рынке [Вестник финансов.-1926.-N3.-С.50]. Так, например, когда осенью 1924 г. Наркомфин СССР и союзные наркомфины начали кампанию по скупке у населения дореволюционной серебряной монеты необходимой для увеличения выпуска советского серебра, то конкурентами финорганов вновь выступили частные скупщики. И если в городах по секретному сообщению органов Наркомфина УССР, население охотно сдавало в сберкассы старые серебрянные деньги, что дало возможность скупить к 1 марта 1925г. 1,25 млн.руб. монеты по номиналу, то в сельской местности, где имелись наибольшие “запасы” серебра, довольно успешно конкурировали частные скупщики, которые при этом платили за скупленное серебро меньше, чем госскупка [ГАФО.ф.Р-823. Оп.4 Д.10.Л.18; Д.30.Л.6; Финансовый бюллетень.-1925.№14-15 (88-89)-С.86].

Успешное проведение денежной реформы, укрепление курса червонной валюты и потребности развития внешнеторгового оборота создали благоприятные условия для дальнейшего смягчения валютного законодательства, снятия еще существовавших как юридических ограничений, так и, в особенности, фактических препятствий, которые все еще нередко существовали на местах. Такие серьезные препятствия к нормальному ведению частными лицами валютных операций возникали в виду недоброжелательного отношения к ним со стороны местных властей, часто видевших в частных сделках лишь валютную спекуляцию (следствие проявления одного из стереотипов, созданных эпохой военного коммунизма и действия инерции). [Д.А.Лоевский. Валютная политика СССР. М., 1926.С.41]. Поэтому появление в июне 1925 г. нового закона, допускавшее свободное развитие сделок с фондовыми ценностями (в том числе частными и иностранными), а также иностранной валютой, золотом и серебром в слитках и в монете, векселями, чеками, выписанными в инвалюте и др. финансовыми документами как на биржах, так и вне их способствовало устранению существовавших препятствий и ограничений развития валютных операций на валютном рынке. В отношении производства операций с валютой и валютными ценностями частные лица были поставлены в значительно лучшие условия и действовали более свободно, чем госорганы и кооперация [См. Д.А.Лоевский. Валютная политика СССР. М., 1926. С. 42-44].

Но несмотря на предпринятую либерализацию валютного законодательства и частичное дерегулирование валютного рынка с лета 1925г. положение на валютном рынке Украины (как и всего СССР) начало изменяться. В это время предложение золота и иностранной валюты стало ослабевать, тогда как спрос обнаружил устойчивую тенденцию к возрастанию, что (согласно секретным сообщениям НКФ УССР) вновь вызвало в городах оживление т.н. “золотых площадок” и появление дельцов скупающих инвалюту, золото

и ценные бумаги. [ГАХО. ф.Р.823. Оп.4.Д.42.Л.258]. Одновременно начала меняться и хозяйственная конъюнктура, сложившаяся к середине 1925 г. Уже первые шаги в индустриализации и предоставление в связи с этим промышленно-сти огромных госкредитов привели к раскручиванию эмиссии. С июля по декабрь 1925 г. денежная масса в стране увеличилась более чем на 400 млн. руб. или в 1,5 раза, а в Украине на 66,4% (с 117,1 до 194,9 мл. руб.), вследствие чего существовавшее до того равновесие между размерами товарооборотов и находившимся в обращении денежной массы нарушилось [Вестник финансов - 1926-N8-С.94.]. Общая сумма доходов населения в 1925/26 г. увеличилась на 35,6%, тогда как товарная часть промышленной продукции увеличилась в меньших размерах, что привело к возникновению товарного голода, обострившегося осенью-зимой 1925/26 г. [А.Л.Вайнштейн. Цены и ценообразование-С.142], значительную массу не связанных товарными ресурсами денег население стремилось вложить в твердые ценности. К этому следует прибавить и то обстоятельство, что вследствие нажима в 1926 г. (нажим перерос вскоре в наступление) на частный капитал, последний, изымая свои средства из промышленности и торговли, перебрасывал их на рынок валютных ценностей. Так снова создались благоприятные условия для деятельности черных бирж.

Положение усугублялось еще одним обстоятельством тем, что вследствие сокращения экспортных поставок хлеба (как результат срыва хлебозаготовок из-за нежелания крестьян сдавать хлеб государству за обесценившиеся бумажные деньги в условиях "бестоварья") сократился приток иностранной валюты¹ и возможности государства для поддержания паритета червонца были ограниченными. За время с 1 октября 1924 г. по 1 января 1926 г. покупательная способность червонца снизилась по разным оценкам на 8,5%-11,5% [Вестник финансов.-1926.N1. С.176].

Тем не менее по инициативе наркомфинансов СССР Г.Я.Сокольников для поддержания устойчивого курса червонца на внутреннем рынке Госбанку приходилось постоянно вводить в каналы денежного обращения значительные массы золота т.е. осуществлять "валютную интервенцию". Всего за семь месяцев, с октября 1925 г. по апрель 1926 г. в частные руки было продано золота на 29 млн. руб. и твердой иностранной валюты (в основном доллары и английские фунты) на 21 млн. руб., а всего на 50 млн. руб. [Ю.Ларин. Частный капитал в СССР. М.-Л., 1927.-С.59]. В Украине по данным ГПУ УССР Госбанком за ноябрь 1925 г.-май 1926 г. было интервировано золота на общую сумму около 6,7 млн. руб. [ЦГАОО Украины Ф.1.Оп.20.Д.2315, Л.11-11 об.].

С тем, чтобы уменьшить спрос на золотую монету и удовлетворить технические потребности в золоте (ювелирное производство, зубоорточное дело и т.п.). Украинское Экономическое совещание 1 февраля 1926 г. (в сек-

¹ За два года - 1924-25г. пассивный внешнеторговый баланс СССР превысил 230 млн.руб. (См.: Финансы и народное хозяйство. - 1926.-№5.С.26).

ретном порядке) постановило выпустить немонетизированное золото на рынок, а также сохранить (несмотря на серьезные разногласия по этому вопросу в НКФ СССР) “золотую интервенцию” и довести ее размеры до полного удовлетворения спроса на золото для поддержания золотого паритета червонца” [ЦГАВО Украины. Ф.337. Оп.1. Д.4401.Л.3]. Вскоре НКФ СССР решил свободную продажу золота населению и организациям по цене 1 руб.30 коп. за 1 гр. [Пролетарий.-1926.-11 февраля; Кредит и хозяйство.-1926.-N2.3(11-12).С.48]. Спрос на золото оказался значительным. Так, например, только в Харькове всего за один месяц окрфинотдел продал целый пуд золота в форме небольших квадратов (весом 5,10 и 50 гр. веса 96 пробы) всем “нуждающимся” [Пролетарий.-1926.-24 марта].

Реализация золота и инвалюты на госбирже (валютная интервенция) являлась средством для изъятия из обращения излишков выпущенных банкнот. Так, за январь-апрель 1926г. денежная масса в СССР сократилась на 65,1 млн. руб. или на 5,1%, а в Украине (за март-апрель) всего на 4,7 млн. руб. или на 2,4%. [Вестник финансов.-1926.-N8.-С.94; Хозяйство Украины.-1926.-N7.С.41. Подсчет автора]. Однако поскольку эмиссия не сокращалась, то соответственно, причины, вызвавшие необходимость для регулирования валютного рынка достигли значительных размеров, а эффект практически не был достигнут, в марте 1926 г. было принято решение о прекращении “золотой интервенции”.¹

Таким образом был ликвидирован единый паритетный курс червонца, поддерживавшийся Госбанком во всех валютных операциях как на внешнем так и на внутреннем рынках и произошло раздвоение валютных курсов (официальный и курс валютного рынка). Для внешнего (мирового) рынка устанавливался твердый расчетный курс червонца, а для внутреннего (вольного) валютного рынка устанавливался свободный курс, который колебался в зависимости от спроса и предложения и подлежал административному регулированию. [П.Я.Коломойцев. Характер валютного курса червонца и проблема девальвации//Хозяйство Украины.-1927.-N1.-С.16]. Поскольку вследствие запрещения Госбанком свободной продажи инвалюты большое распространение получили операции по вывозу червонцев за границу с целью обмена, то для предотвращения этого 9 июля 1926 г. был запрещен свободный вывоз советской валюты, без чего было бы неэффективным административное регулирование курса червонца.² Вскоре прекратилась и скупка резидентами советских червонцев на внешнем рынке. Вследствие этого пришлось отказаться от с большим трудом достигнутой котировки червонцев на зарубежных биржах. [Лоевский Д.А. Денежное обращение за 10 лет//Вестник

1 Продажа государством немонетизированного золота на внутреннем рынке для удовлетворения в нем технических потребностей (главным образом, дантистам и ювелирам) совершалась и в дальнейшем, хотя ее объемы резко сократились.

2 Правда, в марте 1928 г. постановлением ЦИК и СНК СССР был разрешен свободный ввоз в СССР лишь той советской валюты, которая была вывезена из пределов СССР до 1 августа 1926 г., т.е. до того момента, когда вывоз ее из СССР был запрещен (СЗ СССР.-1928.-N18.-Ст.152).

финансов.-1927.-N11.-С.115]. Так с лета 1926 г. червонец перестал быть свободно конвертируемой валютой, что привело к усилению замкнутости денежной системы СССР.

В то же время отказ государства от свободной продажи валюты привел к повышению курса валюты и золота на частном рынке, усилил ажиотаж и спекулятивные тенденции. Несмотря на то, что официально (работниками НКФ СССР) декларировалось, что "повышение курса валюты на частном рынке не имеет по существу никакого значения", а сами черные биржи рассматривались (в частности, наркомом финансов СССР Г.Я.Сокольниковым) в качестве "органов своеобразного регулирования мелкого свободного товарооборота", которые следовало преодолеть не административными методами, а экономическими, несмотря на все это государство прибегло именно к административно-репрессивным методам регулирования, как наиболее действенным (а, в сущности, к ликвидации) частного валютного рынка [Вестник финансов.-1927.-N11.С.115; Сокольников Г.Я. Новая финансовая политика: на пути к твердой валюте М., 1991. С.278].

За дело взялись (как и в 1924 г.) органы ГПУ, располагавшие большой информацией о деятельности валютчиков. Зимой 1926 г. ГПУ УССР приступило к проведению административно-репрессивных мер "с целью дезорганизовать частный рынок и уменьшить спрос" на золото и инвалюту. В ночь с 9 на 10 февраля ГПУ были проведены первые аресты крупных валютчиков, а в апреле-мае 1926 г. произошли новые аресты. Всего по Украине было арестовано 407 чел., подавляющее большинство из них являлись крупными валютчиками-профессионалами и частично - торговцами, занимавшимися (попутно) незаконными валютными операциями. Из числа арестованных по постановлению особого совещания ГПУ УССР в административном порядке было выслано 113 чел. в Сибирь и другие отдаленные местности СССР. [ЦГАОО Украины. ф.1.Оп.20.Д.2315.Л.11об.].

Поскольку госбезопасностью были раскрыты связи крупных валютчиков с коррумпированными представителями органов Наркомфина СССР (как на местах так и в центре), то ОГПУ предприняло репрессивные мероприятия в отношении последних. 4 мая 1926 г. по постановлению коллегии ОГПУ СССР несколько ответственных работников центрального аппарата НКФ СССР — Волин Л. Н., Чепелевский А.М. и Рабинович Л.Н., были расстреляны, а ряд других обвиняемых "финансистов" за незаконную деятельность — заключены в концлагерь на длительные сроки отбывания наказания, а их имущество было конфисковано [Пролетарий.-1926.-6 мая].

В результате применения столь "крупных" мер по отношению к вольному валютному рынку он был надолго дезорганизован и парализован, а частные торговцы валютой — деморализованы.

Как отмечал в июле 1926 г. Нарком НКВД УССР и председатель ГПУ УССР В.А.Балицкий в своем секретном докладе секретарю ЦК КП(б) Л.М.Кагановичу и председателю Совнаркома УССР В.Я.Чубарю о результатах проведенной операции «спрос на золото в Украине совершенно отсутствует», а размеры валютной интервенции Госбанка по УССР сократились 2,3 млн. руб. в декабре 1925 г. до 7760 руб. в мае и 2060 руб. в июне 1926 [ЦГАОО Украины. ф. Оп.20. Д.2315. Л.11. об.].

Почти повсеместно упала активность на частном валютном рынке. Так, в своем обзоре о состоянии валютного рынка (июль 1926 г.) «Финансовая газета» констатировала: «Все данные говорят... о полном затишье на вольном валютном рынке. Сделки с золотой монетой и инвалютой пали повсеместно до чрезвычайно низкого уровня; цены понизились и имеют тенденцию к дальнейшему понижению. Предложение, в особенности, инвалюты со стороны частных лиц, хотя относительно невелико, но не находит себе соответствующего спроса. Так, в частности, в Москве и по Украине отмечают почти полную невозможность реализации долларов на свободном рынке» [Финансовая газета.-1926.-2 июля].

Влияние репрессий на рынок существенно сказывалось и в последующие месяцы 1926 г. и даже в начале 1927 г. Так, в секретном обзоре валютного управления НКФ УССР (октябрь 1926 г.) состояния валютно-фондового рынка Украины констатировалось, что вольный золотой рынок «легально нигде не работает» и сделки сохраняют свой конспиративный «квартирный» характер. Сообщалось также, что в большей части округов Украины наблюдается «полное отсутствие сколько-нибудь заметного спроса и сделок в иностранной валюте» и поэтому значительные партии инвалюты сдаются населением в кассы Госбанка по его приемной цене. [ГАХО.ф.Р-1179.Оп.19.Д.18.Л.107об.,108 об.,135].

В то же время, когда в ряде пограничных округов Правобережной Украины осенью 1926 г. вновь начало проявляться оживление спроса на золото (в основном на золотую дореволюционную десятку), то борясь с ним власти опять-таки прибегли к репрессиям, после чего спрос на этот благородный металл исчез. [ГАХО.ф.Р-1179.Оп.19.Д.18.Л.1.,107 об.]. В целом же рынок золотой монеты в конце 1926 начале 1927 г. характеризовался органами НКФ УССР как суженый и конспиративный.

Воспользовавшись сложившейся ситуацией на вольном рынке финансовые органы развернули значительные по масштабу скупочные операции по золоту и иностранной валюте, решив таким образом взять реванш за неудавшуюся «валютную интервенцию» конца 1925-весны 1926 г. [Финансовая газета.-1926.-2 июля]. В результате государству с мая по декабрь 1926 г. удалось скупить обратно золота и инвалюты на сумму в 5 млн. руб., что составило 10% от «потерь» при проведении «валютной интервенции». [Ларин Ю. Частный капитал в СССР.М.-Л., 1927.-С.60].

Применение крутых административно-репрессивных методов для регулирования частного валютного рынка, запрет на покупку иностранной валюты дореволюционной чеканки (с марта 1926 г.) частными лицами без разрешения Особого валютного совещания, запрет на вывоз червонцев за рубеж, отказ от поддержания единого паритета червонца на внешнем и внутреннем рынке и переход к административному регулированию курса червонца внутри страны, все это свидетельствовало о крутом повороте курса валютной политики государства. В результате этого почти полностью легализованный частный валютный рынок вновь начал превращаться в нелегальный. Таким образом, с весны — лета 1926 г. начинается следующий этап в регулировании государством вольного валютного рынка.

В связи с изменением политики государства по отношению к вольному валютно-золотому рынку было ужесточено действующее уголовное законодательство в отношении валютных операций и его нормы стали применяться на практике в гораздо больших масштабах, чем ранее. Если Уголовный кодекс УССР (в редакции 1922 г.) предусматривал за спекуляцию валютой санкцию в виде лишения свободы на срок не ниже, 6 месяцев, то с 1926 г. наказание усилилось и нарушение правил осуществления валютных операций каралось лишением свободы на срок до 3 лет с конфискацией (или части) имущества [СУ УССР - 1922-N36.-С.553. Уголовный кодекс УССР. Приложение к ст. 554; Уголовный кодекс УССР-Харьков, 1928. С.30].

Но наряду с административно-репрессивными методами государство пыталось применять и экономические методы, направленные на преодоление последствий инфляции и повышение покупательской силы рубля, накопление валютно-золотых резервов, сближение покупательской силы червонца с его курсом и ослабления острого товарного голода на внутреннем рынке. Начиная с весны 1926 г. до лета 1927 г. были достигнуты определенные успехи, что положительно повлияло на развитие вольного валютного рынка. За это время была сокращена денежная эмиссия, так, что за период с января 1926 г. до апреля 1927 г. прирост бумажных денег составил всего 5%. Более того, а происходил процесс изъятия из оборота “лишних денег” (т.н. рестрикция), особенно интенсивно в первые месяцы 1927 г., когда количество бумажных денег в обращении уменьшилось на 66,5 млн. руб. [Л.Н.Юровский. Денежная политика советской власти (1917-1927). М., 1928.С.367]. Кредитная политика (особенно кредитование промышленного строительства) на данном этапе стала более сдержанной.

С весны 1926 г. возобновилось накопление золотых и валютных резервов, продолжавшиеся до весны 1927 г.

В этот период внешний платежный баланс страны вновь стал активным, что обеспечило приток иностранной валюты. Валютные и золотые резервы

возросли с 228,3 млн. руб. на 1 апреля 1926 г. до 280 млн. руб. через год на 18,5%. [Л.Н. Юровский. Денежная политика советской власти. С.370].

Политика снижения цен на 10% на промышленные товары, активно проводившаяся (в основном администрированием) с весны 1927 г. в качестве одной из важнейших ставила задачу укрепить покупательную силу червонца [См.: Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. Т.1.М., 1967.С.579].¹ Принимались необходимые меры по значительному расширению производства товаров широкого потребления. В 1926-27 гг. продукция промышленности по группе "Б" увеличилась (в неизменных ценах) на 41,6% в то же время сумма доходов населения возросла только на 7% [А.Л.Вайнштейн. Цены и ценообразование в СССР в восстановительный период. 1921-1928. М., 1972.С.146]. Это позволило изжить (хотя и неполностью) в первой половине 1927 г. явления товарного голода, в результате которого не связанная товарным фондом денежная масса "давила" на валютный рынок с большой силой.

Ослабление товарного голода и снижение платежеспособности населения привели к тому, что на частном валютном рынке Украины вплоть до лета 1927 г. (включительно) продолжала существовать относительно стабильная ситуация. Но в отдельные периоды (в январе, мае-июне 1927 г.) под влиянием напряженной международной ситуации (из-за нового конфликта с Англией) и распространившихся слухов о близящейся войне (к чему были причастны и некоторые руководители РКП(б), например, Н.И.Бухарин) на рынке Украины наблюдались некоторое повышение цен и усиление спроса на валютные ценности и вследствие стремления отдельных групп населения (прежде всего нэпманов и зажиточных элементов деревни) помещать свои сбережения в твердые ценности. Еще одним фактором повышения спроса в этот период являлась (согласно секретной информации НКФ УССР) усилившаяся контрабандистская деятельность, для развития которой требовалась устойчивая валюта [ГАХО.ф.Р-1179.Оп.19.Д.18.Л.1,82,95].

В то же время следует отметить, что несмотря на то, что в результате принятых мер за январь 1926 г. по октябрь 1927 г. покупательная способность червонца несколько повысилась (на 8%), но это был временный успех и общая тенденция развития покупательной силы советского червонца свидетельствовала о ее падении по сравнению с 1923 г. на одну восьмую часть [Г. Точильников. Денежное обращение (1917-1927 гг.)//Финансовая политика советской власти за 10 лет.М.-Л., 1928.С.47; Ю.Ларин. Частный капитал в СССР.С.54]. Одновременно продолжало нарастать и отклонение паритетов

¹ Более подробно см. Волосник Ю.П. Регулювання цін на приватному ринку України в роки непу/Вісн.Харьк.ун-ту.-1997.- №396.Історія.-Вип.29.-С.106-115.

покупательной силы от официально установленных курсов иностранных валют. Представление об этом процессе дает следующая таблица.¹

Таблица 1. Отклонение паритетов покупательной силы от официально установленного курса иностранных валют (в %%).

Название валюты	сентябрь		июль-август	
	1925 г.	1926 г.	1927 г.	
Рубль и доллар США	8,2	17,9	17,9	16,4
Рубль и английский фунт стерлинг	11,8	18,8	22,1	19,7
Рубль и германская марка	39,1	41,3	23,9	23,9

Но данное обстоятельство, похоже, не сильно беспокоило советское руководство, занятое поиском новых источников для проведения политики индустриализации.

Поэтому с середины 1927 г. советское государство, продолжая индустриализацию, для покрытия растущих доходов (и не считаясь с наличными ресурсами) вновь прибегло к усиленной эмиссии бумажных денег. За период с апреля 1927 г. по январь 1928 г. денежная масса в стране возросла на 42,6% [Л.Н.Юровский. Денежная политика советской власти (1917-1927). М., 1928.-С.371], что в условиях проводимой политики снижения цен на товары привело к быстрому усилению потребительского спроса населения, а это в свою очередь, привело к новому разрыву между спросом и предложением и дефициту товаров.

Масштабные операции по импорту зарубежного оборудования (за которое приходилось расплачиваться инвалютой и золотой) привели вновь к сокращению золото-валютного запаса, что отрицательно сказалось на обеспечении червонца.² Напомним, что по закону червонцы обеспечивались на одну четверть драгоценными металлами и инвалютой, а в остальной части — легко реализуемыми товарами, краткосрочными векселями и иными краткосрочными обязательствами [Финансовая энциклопедия./Под общ. ред. Г.Я. Сокольникова и др. М., 1927.С.(375)]. Следствием уменьшения золото-валютных и товарных запасов явилось резкое снижение обеспечения червонца — с 75% до 50%, а в начале 1927/28 г.-до 27-26% [Хозяйство Украины.-1928.-N3.-С.199] и в 1928-1929 гг. сохранялось на уровне 25-25,6% [Финансы и народное хозяйство.-1928.-N42(102).-С.21, 1929-N41(153).-С.21.].

* Таблица составлена по: Финансы и народное хозяйство.-1926.-N4.-С.27; 1927.-N40(48).-С.26.

* Кстати, в дореволюционной России устойчивый курс рубля поддерживался не только за счет активного внешнеторгового баланса, но также и за счет займов, размещаемых правительством за границей (как раз этого и не могло позволить себе советское государство, отказавшееся признать царские долги).

Обесценивание червонца, вызванное новой волной эмиссии (с октября 1927 г. по октябрь 1929 г. количество денег в обращении возросло еще на 61,6% (с 1628,3 млн. до 2642,8 млн. руб.) и снижение его золото-валютного и товарного обеспечения в условиях вновь обострившегося с осени 1927/28 г. товарного голода и возросшей товароспособности населения (за 1927/28 гг. доходы населения выросли на 9,4%, а в 1928/29 г. - на 16,3%) с неизбежностью привело к усилению спроса на иностранную и золотую валюту [А.Л.Вайнштейн. Цены и ценообразование в СССР в восстановительный период 1921-1928. М. 1972. С.21. Подсчеты автора]. Население, стремясь обезопасить свои сбережения от инфляции, вновь тезаврировало советские рубли в инвалюту и драгоценности. Активизация вольного рынка сразу же оказывалась в поле зрения финорганов.

Так, НКФ УССР в секретном письме к окрфинотделам (февраль 1928 г.) обращал их внимание на рост цен на валютные ценности на валютно-фондовом рынке, а также исчезновение из денежного оборота серебряных рублей и полтинников. [ГАХО. ф.Р.1179. Оп.19. Д.47. Л.2].

Поскольку официально установленный курс валют все более расходился с курсом советской и иностранной валюты вольного рынка, то с января 1928 г. фондовые биржи (или фондовые отделы товарных бирж) по согласованию с Госбанком и Наркомфином СССР видоизменили прежний метод котировки инвалюты. Отныне в биржевых бюллетенях (в которых с 1926 г. перестали публиковаться цены на валюту вольного рынка) для всех включенных туда валют устанавливались три курса: покупателей, продавцов и справочный. Отдельно устанавливались курсы для телеграфных переводов валюты и отдельно для чеков, выписанных в инвалюте. [Финансы и народное хозяйство. 1928.-N5(65).-С.18].

При помощи нового метода котировки госрегулирующие органы (а к их числу и относились биржи) попытались "сгладить" имеющиеся расхождения между официальным и вольным курсами на валютные ценности, чтобы сблизить их и повлиять на котировку вольного рынка в момент усилившегося спроса на валюту и ценности. Весь "секрет данного новшества" заключался в том, что на фондовой бирже главными продавцами и покупателями основной массы валюты являлись госорганы, заключающие сделки между собой. Поэтому именно эта категория участников определяла биржевой курс валют. В то же время государство, с разрешения которого госорганы по закону только и могли осуществлять все валютные операции, имело неограниченные возможности, чтобы недопустить заключения на бирже валютных сделок, сколько-нибудь серьезно уклоняющихся (в сторону повышения) от официально установленного курса.

Одновременно Наркомфин СССР и его республиканские филиалы (в частности, НКФ УССР) продолжали зорко наблюдать за активизировавшейся деятельностью валютчиков на черных биржах и требовали от окрфинотделов регулярно передавать в центр информацию о состоянии местных валютных рынков, котировке валют, курсе червонца и др. [ГАХО.ф.Р-1179.Оп.19.Д.47.Л.1,2].

Важным фактором, повлиявшим на значительное возрастание спроса на твердые ценности являлась деятельность представителей частного капитала на вольном валютно-золотом рынке. Наступление на новую буржуазию, начавшиеся с 1926 г. и резко усилившиеся после перехода к чрезвычайным (тоталитарным) методам управления в конце 1927-начале 1928 г., когда был взят курс на ликвидацию частнокапиталистического сектора привело к высвобождению из сферы частной торговли Украины значительных (по некоторым подсчетам на весну 1929 г.-до 120 млн. руб.) денежных сумм. Определенная часть этой денежной массы была брошена нэпманами (которые таким путем стремились обезопасить свои капиталы от обесценивания) на вольный валютный рынок для приобретения инвалюты и золота (в монете и изделиях) и других драгоценных металлов. Между тем, по подсчетам экспертов НКФ УССР, к 1928-1929 гг. на руках у населения Украины наличность золотой (дореволюционной) монеты составляла не менее 15 млн. руб. золотом [А.Звоницкий. Свертывание частной торговли./Господарство України.-1929.-N5.-С.34].

Уже в 1927/28 г. (по данным экономотдела ГПУ УССР) нэпманы истратили более 2,5 млн. руб. на приобретение золота и иностранной валюты [ЦГА-ВО Украины. Ф.582.Оп.1.Д.5068.Л.15]. В дальнейшем этот процесс усилился. По ориентировочным оценкам экспертов уже к весне 1928/29 гг. представители новой буржуазии вложили в покупку твердых ценностей не менее 18-20 млн. руб. [А.Звоницкий. Свертывание частной торговли./Господарство України.-1929.-N5.-С.38]. Повышенный спрос привел к росту рыночного курса золотой монеты дореволюционного чекана и доллара США. Если в октябре 1924 г.— первой половине 1926 г. стоимость золотой десятки колебалась в пределах 10-10,4 руб., то за период с октября 1927 г. до апреля 1929 г. она возросла с 18 руб. до 29 руб., а весной 1930 г.- до 55 руб. Курс доллара, составлявший с весны 1924 г. по весну 1926 г. 1 руб.94,34 коп. за 1 доллар на вольном рынке вырос с 2 руб.24коп. в октябре 1927 г. до 3,6 руб в апреле 1929 г. и до 6-8 руб за доллар (в зависимости от величины номинала долларовой банкноты) весной 1930 г. [Вестник финансов.-1926-N1.С.176; Финансовая газета.-1924.-3 апреля; 1926.-2 июля; ЦГАВО Украины.ф.1.-Оп.20.Д.3185,Л.82; ЦГАВО Украины Ф.582.Оп.1.Д.5068.Л.15; Финансы и народное хозяйство.-1929.-N41(153).С.31; Валютный справочник. М., 1967.С.11].

Таким образом, за 2,5 года (осень 1927 — весна 1930 г.) цена золотой монеты и доллара в среднем возросла почти в 3-3,5 раза. В таком росте цен на инвалюту и золото сказались, помимо названных факторов, также инфляционные ожидания валютного рынка (т.е. ожидание возможных темпов падения курса рубля вследствие усиления инфляционных процессов). При этом (говоря современным языком) явно имело место гиперреагирование валютного курса, т.е. курс рубля на вольном рынке опустился в несколько раз ниже по сравнению с паритетом его покупательной способности¹ [См.: Общая теория финансов. М., 1995.-С.239].

Следует отметить, что ничего противозаконного в этих действиях нэпманов (по покупке золота и инвалюты) не было, т.к. Гражданский Кодекс УССР (нормы которого формально продолжали действовать) не запрещал гражданам владеть золотой и серебряной монетой, изделиями из драгоценных металлов и камней и иностранной валютой [Гражданский кодекс УССР-Харьков, 1928.С.17]. Однако в условиях применения чрезвычайных методов указанные нормы закона фактически были отменены. В то же время спекулятивная атмосфера и ажиотаж вокруг инвалюты и валютных ценностей на частном рынке в условиях усилившейся эмиссии создавали дополнительные трудности (несмотря на довольно ограниченные масштабы вольного рынка золота и инвалюты) для финансовой системы и вносили свою лепту в развитие инфляционных процессов.

Для борьбы с частным валютным рынком (а именно в такую форму трансформировалось в это время валютное регулирование) власти вновь прибегли к испытанным ранее административно-репрессивным методам. Но на этот раз цели ставились куда более масштабные, чем простое пресечение спекулятивной деятельности валютчиков. Дело в том, что проводя политику индустриализации советское государство нуждалось в огромных средствах для импорта из-за границы необходимых машин, оборудования и технологий.

Поскольку экспортные возможности были ограничены (а на западные кредиты не приходилось рассчитывать), то одним из источников средств могла стать экспроприация ценностей новой буржуазии, и прежде всего инвалюта, золото и другие ценности. Поэтому советское политическое руководство приняло негласное решение о проведении экспроприации ценностей новой буржуазии в процессе ликвидации частно-капиталистического сектора.²

Именно этими причинами объясняется так называемая “золотая компания” или “золотая лихорадка”, которая с конца 1929 г. охватила всю территорию СССР. Этот процесс ярко изображен современником тех собы-

¹ При этом официально определенный курс рубля по отношению к доллару США не изменялся с октября 1922 г. по 1933 год и составлял 1 руб.94,34коп. за 1 доллар. [См.: Валютный справочник. М., 1967.-С.11].

² Р.Медведев. О Сталине и сталинизме. М., 1990. С.258.

тий, мастером художественного слова М.Булгаковым в романе "Мастер и Маргарита".

Выполняя директивы Политбюро ЦК ВКП(б) органы ГПУ развернули крупномасштабные операции по изъятию золота и валюты. ГПУ было прекрасно осведомлено относительно того, кто из нэпманов владеет "запасами" золота и инвалюты. Р.А.Медведев, ссылаясь на воспоминания одного из руководящих чекистов, сообщал читателям, как сами же переодетые агенты ГПУ по заданию своей организации продавали золото нэпманам по ценам вольного рынка, а после требовали недавно купленные ценности возвратить, но уже по "твердым" государственным ценам, которые были ниже рыночных во много раз. [Р.А.Медведев О Сталине и сталинизме. М., 1990. С.258-259]. Тех же, кто медлил с выполнением этих требований, "органы" арестовывали и нередко держали в тяжелых условиях в переполненных арестантами камерах до тех пор, пока их родственники (а часто и родственников арестовывали) не отдавали ценностей [А.Солженицын. Архипелаг ГУЛАГ. Опыт художественного исследования//Новый мир-1989.-N8-С.35-36].

В Украине "золотая компания" проводилась с 1 апреля 1930 г. По секретным данным экономотдела ГПУ УССР, направленным в ЦК КП(б)У за два месяца (апрель и май) было изъято золота (в монете и слитках) и инвалюты на сумму 294,1 тыс. руб. (в том числе 23,4 тыс. долларов США и золотой монеты, драгоценных вещей и бриллиантов на 247 тыс. руб. по госрасценкам) [ЦГАОО Украины. ф. 1. Оп.20. Д.3185. Л.82 об.]. Тем самым частному валютному рынку был нанесен очень серьезный удар, в результате чего он был дезорганизован надолго. В январе 1930 г. постановлением правительства СССР нарушение порядка, предусмотренного для вывоза и ввоза валютных ценностей, предусматривалась ответственность как за контрабанду, а за нарушение правил перевода и пересылки валютных ценностей предусматривалось уголовное наказание и конфискация валютных и фондовых ценностей. [СЗ.СССР.-1930.-N9.-Ст.103]

Важно отметить, одну особенность, что на этот раз объектом изъятия валюты и драгоценностей были не только валютчики и дельцы черной биржи, но прежде всего нэпманы — бывшие частные торговцы, собственники и арендаторы предприятий, крупные акционеры частных акционерных товариществ, зажиточные кустари. Так, например, у бывшего торговца-инвалида Голтовского из Харькова, скупавшего золотые монеты и вещи, было обнаружено золота на сумму 8 тыс. руб. Золото было скрыто среди сала и других продуктов. У другого харьковчанина — председателя коммерческого общества взаимного кредита (которое было ликвидировано в марте 1930 г.) Л.С.Аронова при обыске было найдено 1,8 тыс. долларов США и 3 тыс. золотых рублей и на 15 тыс. руб. ценностей (бриллиантов и золотых вещей), а

у крупного акционера харьковского частного общества “Будівник” и одно временно являвшегося пайщиком ОВК и владельцем предприятия А.А.Юф, выявлено и изъято 4,7 тыс. руб. золотом. В Одессе у владельца колбасного производства Ткачука было изъято 4,6 тыс. руб. золота, зарытых в земле [ЦГАОО Украины.ф.1.Щп.20.Д.3185.Л.82 об.]. Других одесских нэпманов братьев Севостьянских, ведших до 1929 г. крупную оптовую торговлю органами НКВД трижды подвергали аресту за несдачу валюты и золота и последним пришлось вернуть “органам” свыше 600 руб. золотом (в монете) [ЦГАОО Украины.ф.1.Оп.20.Д.6779.Л.14 об.].

Конечно же, репрессии и конфискация твердых ценностей не обошли владельцев валютного рынка, тем более, что “золотая компания” являлась лишь частью более широких акций государства, направленных на экспроприацию новой буржуазии. В это время пристальное внимание органов ГПУ вызвал процесс “исчезновения” из обращения серебряной разменной монеты (и прежде всего серебряных рублей и полтинников), который начался еще в начале 1927/28 г.

В условиях раскручивания инфляционных процессов и усиления денежной эмиссии в конце 20-х — начале 30-х гг., население (в особенности крестьянство), недоверяя бумажным деньгам начало накапливать серебряные деньги, что привело к исчезновению серебряной монеты из оборота. Создавшуюся ситуацию использовали валютчики, которые за вознаграждение получали у кассиров госорганов серебряную монету. Такие случаи отмечались в Виннице, Киеве, Полтаве, Житомире, Чернигове и др. городах. За размен бумажных денег на серебряные, валютчики взымали плату в размере 15 коп. с рубля. А в результате возник острый разменный кризис, преодолеть который с помощью новых вливаний мелкой монеты (в основном серебряной) власти так и не смогли.¹ [ЦГАОО Украины.ф.1.Оп.20.Д.3185.Л.85,82 об.] Такая деятельность валютчиков и вообще лиц, причастных к накоплению серебряной монеты квалифицировалась как экономическая контрреволюция классового врага и сурово каралась государством. Пресса того времени систематически информировала читателей о массе случаев, когда валютчиков и нэпманов (или лиц с ними связанных) осуждали на многолетние сроки заключения и даже приговаривали к расстрелу с конфискацией имущества за утайку крупных сумм в серебряной монете. Так, например, “Вісті ВУЦВК” в октябре 1930 г. сообщили об осуждении Луганским окружным судом бывшего нэпмана Шишова, приговоренного к расстрелу с конфискацией всего имущества за то, что у последнего при обыске было обнаружено 350 руб. серебром [Вісті ВУЦВК.-1930.-11 жовтня]. Ранее, весной 1930 г. ГПУ УССР

¹ За период с октября 1927 - 1929 гг. количество серебряной разменной монеты, в обращении увеличилось почти на 24,5% (с 171,9 млн.руб. на 1.Х.1927.-до 214 млн. руб. на 11.Х.1929 г.). См.: Финансы и народное хозяйство.-1928.№2(62).С.17. 1929.-№43(155).С.30.

произвело массовые аресты валютчиков, спекулировавший серебряной монетой и в Житомире, Прилуках, Чернигове и в Киеве были проведены судебные процессы над ними. [ЦГАОО Украины. ф. 1. Оп. 20. Д. 3185. Л. 85 об.; Пролетарий.-1930.-19 августа].

В августе 1930 г. рабочая газета "Пролетарий" неоднократно сообщала общественности о расстрелах по приговорам коллегии ОГПУ СССР нескольких десятков "наиболее злостных спекулянтов и укрывателей" золота, валюты и серебряной монеты, которые "занимались вместе с тем активным распространением контрреволюционных слухов" [Пролетарий.-1930.-22 августа].

Спустя месяц та же газета проинформировала читателей о новом расстреле ОГПУ группы крупных скупщиков валютных ценностей, а также о высылке в концлагеря на срок от 3 до 10 лет "438 спекулянтов и укрывателей серебряной монеты" из Украины, Северного Кавказа и некоторых других районов [Пролетарий.-1930.-20 сентября]. Но несмотря на крутые меры против "укрывателей" серебра вскоре государство отказалось (по экономическим соображениям) от использования в денежном обращении серебряной разменной монеты.

Таким образом, после перехода к чрезвычайным методам управления регулирование вольного валютного рынка свелось в основном к ограничительным мероприятиям административно-репрессивного характера, при этом государство преследовало не столько регулятивные цели, сколько стремилось к полной ликвидации частного валютно-золотого рынка (который, как считалось, подрывал стабильность советской валюты) и экспроприации валютных ценностей новой буржуазии в целом. Репрессивными методами частному валютному рынку был нанесен серьезный удар, хотя рынок так и не был уничтожен полностью, но был сильно дезорганизован и надолго перестал представлять сколь-нибудь серьезную угрозу денежному обращению. В дальнейшем с начала 30-х гг. от применения репрессивно-конфискационных методов борьбы с частным валютно-золотым рынком государство перешло к более цивилизованным методам выкачивания золота и валюты — через Торгсин. Но — это уже отдельная тема.

Итак, приведенный материал позволяет сделать вывод о том, что в годы НЭПа вольный валютный рынок (вместе с функционирующим институтом черной биржи) несмотря на его достаточно ограниченные масштабы оказывал заметное влияние не только на частный, но и на обобществленный секторы экономики, процесс ценообразования и, особенно, на финансовую жизнь страны, являясь своеобразным "барометром финансовой погоды". Посредством соотношения спроса и предложения на рынке выявлялся (в конечном итоге) реальный курс иностранной и советской валюты и валют-

у крупного акционера харьковского частного общества “Будівник” и одновременно являвшегося пайщиком ОВК и владельцем предприятия А.А.Юф, выявлено и изъято 4,7 тыс. руб. золотом. В Одессе у владельца колбасного производства Ткачука было изъято 4,6 тыс. руб. золота, зарытых в землю [ЦГАОО Украины. ф. 1. Щп. 20. Д. 3185. Л. 82 об.]. Других одесских нэпманов братьев Севостьянских, ведших до 1929 г. крупную оптовую торговлю органами НКВД трижды подвергали аресту за несдачу валюты и золота и последним пришлось вернуть “органам” свыше 600 руб. золотом (в монете) [ЦГАОО Украины. ф. 1. Оп. 20. Д. 6779. Л. 14 об.].

Конечно же, репрессии и конфискация твердых ценностей не обошли владельцев валютного рынка, тем более, что “золотая компания” являлась лишь частью более широких акций государства, направленных на экспроприацию новой буржуазии. В это время пристальное внимание органов ГПУ вызвал процесс “исчезновения” из обращения серебряной разменной монеты (и прежде всего серебряных рублей и полтинников), который начался еще в начале 1927/28 г.

В условиях раскручивания инфляционных процессов и усиления денежной эмиссии в конце 20-х — начале 30-х гг., население (в особенности крестьянство), недоверяя бумажным деньгам начало накапливать серебряные деньги, что привело к исчезновению серебряной монеты из оборота. Создавшуюся ситуацию использовали валютчики, которые за вознаграждение получали у кассиров госорганов серебряную монету. Такие случаи отмечались в Виннице, Киеве, Полтаве, Житомире, Чернигове и др. городах. За размен бумажных денег на серебряные, валютчики взымали плату в размере 15 коп. с рубля. А в результате возник острый разменный кризис, преодолеть который с помощью новых вливаний мелкой монеты (в основном серебряной) власти так и не смогли.¹ [ЦГАОО Украины. ф. 1. Оп. 20. Д. 3185. Л. 85, 82 об.]. Такая деятельность валютчиков и вообще лиц, причастных к накоплению серебряной монеты квалифицировалась как экономическая контрреволюция классового врага и сурово каралась государством. Пресса того времени систематически информировала читателей о массе случаев, когда валютчиков и нэпманов (или лиц с ними связанных) осуждали на многолетние сроки заключения и даже приговаривали к расстрелу с конфискацией имущества за утайку крупных сумм в серебряной монете. Так, например, “Вісті ВУЦВК” в октябре 1930 г. сообщили об осуждении Луганским окружным судом бывшего нэпмана Шишова, приговоренного к расстрелу с конфискацией всего имущества за то, что у последнего при обыске было обнаружено 350 руб. серебром [Вісті ВУЦВК.-1930.-11 жовтня]. Ранее, весной 1930 г. ГПУ УССР

¹ За период с октября 1927 — 1929 гг. количество серебряной разменной монеты, в обращении увеличилось почти на 24,3% (с 171,9 млн. руб. на 1.X.1927. — до 214 млн. руб. на 11.X.1929 г.) См.: Финансы и народное хозяйство.-1928. N2(62). С. 12. 1929.-N43(155). С. 30.

произвело массовые аресты валютчиков, спекулировавший серебряной монетой и в Житомире, Прилуках, Чернигове и в Киеве были проведены судебные процессы над ними. [ЦГАОО Украины. ф. 1. Оп. 20. Д. 3185. Л. 85 об.; Пролетарий.-1930.-19 августа].

В августе 1930 г. рабочая газета "Пролетарий" неоднократно сообщала общественности о расстрелах по приговорам коллегии ОГПУ СССР нескольких десятков "наиболее злостных спекулянтов и укрывателей" золота, валюты и серебряной монеты, которые "занимались вместе с тем активным распространением контрреволюционных слухов" [Пролетарий.-1930.-22 августа].

Спустя месяц та же газета проинформировала читателей о новом расстреле ОГПУ группы крупных скупщиков валютных ценностей, а также о высылке в концлагеря на срок от 3 до 10 лет "438 спекулянтов и укрывателей серебряной монеты" из Украины, Северного Кавказа и некоторых других районов [Пролетарий.-1930.-20 сентября]. Но несмотря на крутые меры против "укрывателей" серебра вскоре государство отказалось (по экономическим соображениям) от использования в денежном обращении серебряной разменной монеты.

Таким образом, после перехода к чрезвычайным методам управления регулирование вольного валютного рынка свелось в основном к ограничительным мероприятиям административно-репрессивного характера, при этом государство преследовало не столько регулятивные цели, сколько стремилось к полной ликвидации частного валютно-золотого рынка (который, как считалось, подрывал стабильность советской валюты) и экспроприации валютных ценностей новой буржуазии в целом. Репрессивными методами частному валютному рынку был нанесен серьезный удар, хотя рынок так и не был уничтожен полностью, но был сильно дезорганизован и надолго перестал представлять сколь-нибудь серьезную угрозу денежному обращению. В дальнейшем с начала 30-х гг. от применения репрессивно-конфискационных методов борьбы с частным валютно-золотым рынком государство перешло к более цивилизованным методам выкачивания золота и валюты — через Торгсин. Но — это уже отдельная тема.

Итак, приведенный материал позволяет сделать вывод о том, что в годы НЭПа вольный валютный рынок (вместе с функционирующим институтом черной биржи) несмотря на его достаточно ограниченные масштабы оказывал заметное влияние не только на частный, но и на обобществленный секторы экономики, процесс ценообразования и, особенно, на финансовую жизнь страны, являясь своеобразным "барометром финансовой погоды". Посредством соотношения спроса и предложения на рынке выявлялся (в конечном итоге) реальный курс иностранной и советской валюты и валют-

ных ценностей, что при наличии определенных обстоятельств не исключало и проявления спекулятивных тенденций. Функционирование частного валютного рынка давало возможность формирующейся новой буржуазии посредством вложения свободных средств в твердые ценности осуществлять процесс накопления капиталов, что имело немаловажное значение в условиях нестабильности советской валюты (и неблагоприятной предпринимательской среды), как в первые годы, так и на завершающем этапе НЭПа.

Политика государственного валютного регулирования в период НЭПа прошла несколько этапов. На первом этапе (1921 — нач. 1924 г.) советское государство, отказавшись от проводимой в годы военного коммунизма политики полного запрета проведения валютных операций внутри страны, осуществляет постепенный процесс либерализации действующего валютного законодательства, допускает право частной собственности на владение и распоряжение гражданами инвалютой и драгоценными металлами.

В это время появляются фондовые биржи и фактически признаются черные биржи (как институт вольного рынка) которые играют важную роль в определении курса советской валюты и котировке иностранной валюты и золота. Уже в этот период советское государство наряду с экономическими методами регулирования частного валютного рынка (централизация под контролем государства валютных сделок, ограниченная “золотая интервенция” Госбанка 1922 г. в целях поддержания курса червонца на внутреннем рынке в условиях падающей совзначной валюты, прибегает к ограниченным административно-репрессивным мерам против спекулятивных элементов в момент завершения осуществления денежной реформы.

После проведения денежной реформы (с весны 1924 г. до весны 1926 г.) наступает второй этап, который характеризуется устойчивостью курса червонца на внутреннем рынке, относительным равновесием между спросом и предложением твердых ценностей на вольном валютном рынке, беспрепятственным осуществлением Госбанком размена червонца на золото и инвалюту (как внутри страны так и на внешнем рынке) и дальнейшей либерализацией валютного законодательства. В качестве средства для поддержания курса советской валюты на внутреннем рынке используется “золотая” или “валютная интервенция”, проводимая по решению Наркомфина СССР, но ее осуществление вследствие непрекращающейся крупномасштабной эмиссии (для кредитования индустриализации) не дало ожидаемых результатов и не привело к установлению равновесия спроса и предложения на частном валютном рынке.

Отказ от “валютной интервенции” как одного из важных средств для поддержания курса червонца на внутреннем рынке и продолжение масштабной эмиссии, применение “крутых” административно-репрессивных мер для

регулирования курса червонца, а также спроса и предложения золота и валюты на вольном рынке, запрет на вывоз червонцев за рубеж (и как отказ от скупки их резидентами за границей; что сделало червонец неконвертируемой валютой), наконец, отказ от поддержания единого паритета червонца на внешнем и внутреннем рынках знаменовали собой новый 3-й этап в развитии частного валютного рынка и его регулировании, который продолжался с весны 1926 г. до начала 30-х гг. В это время систематически используются валютные ограничения, что проявилось особенно сильно после перехода к политике чрезвычайных методов. В отношении частного валютного рынка, на котором в этот момент отмечалось резкое повышение спроса на валюту и драгоценные металлы со стороны представителей частного капитала, активно применяются репрессивные методы. Советское государство, используя эти методы стремилось не к регулированию вольного валютного рынка (загнанного в подполье), а к его полной ликвидации и экспроприации валютных ценностей новой буржуазии в целом. С начала 30-х годов государство фактически становится полным монополистом, сосредоточившим в своих руках весь оборот валюты и валютных ценностей.

Литература :

1. Бак И.С. Биржа на Западе и СССР. Б.м., 1926.
2. Вайнштейн А.Л. Цены и ценообразование в СССР в восстановительный период. 1921-1928. М., 1972.
3. Вестник финансов. Изд. Наркомфина СССР.
4. Вестник советской юстиции.
5. Вісті ВУЦВК.-1920.-19 серпня.
6. Галь И.М. Развитие кредитных отношений в переходный период от капитализма к социализму (1921-1929 гг.) Лекция. К., 1968.
7. Гражданский кодекс УССР. Харьков, 1925.
8. Голанд Ю. Валютное регулирование в период НЭПа//Дискус. мат. Российск. союз предпринимателей и промышленников. Эксперт. ин-т. Вып. N1. М., 1993.
9. Господарство України: Щомісячний політико-економічний журнал.
10. Декреты Советской власти. Т.Ш.М., 1964.
11. Известия Одесского губкома, губисполкома и губпрофсовета.
12. Каценеленбаум З.С. Учение о деньгах и кредите. Ч.1. Деньги и денежное обращение. М., 1926.
13. Каценеленбаум З.С. Очерки по теории и практике денежного обращения. Вып. 1.П.г.-М., 1922.
14. Кондурушкин И.С. Частный капитал перед советским судом. Пути и методы накопления по судебным и ревизионным делам 1918-1926 гг. М.-Л., 1927.
15. Кредит и хозяйство: Ежемесячный журнал.
16. Ларин Ю. Частный капитал в СССР. М.-Л., 1927.
17. Ленин В.И. Полн. собр. соч.

18. Лоевский Д.А. Валютная политика и валютное законодательство. М., 1923.
19. Лоевский Д.А. Валютная политика СССР. М., 1926.
20. Медведев Р.О. О Сталине и сталинизме. М., 1990.
21. Наше денежное обращение. Сб. мат. по истории денежного обращения в 1914-1925 гг./Под ред. Л.Н.Юровского. М., 1926.
22. Отчет центрального управления чрезвычайных комиссий при Совнаркоме Украины за 1920 г.-Харьков, 1921.
23. Пиріг О.А. Ринок і торгівля України (історичний аспект). К., 1996.
24. Пролетарий: Всеукраинская рабочая газета. Орган Всеукр. совета профсоюзов и ЦК КП(б)У.
25. Пролетарська правда: Ежедневная газета Киевского губкома КП(б)У, губисполкома и губпрофсовета.
26. Решение партии и правительства по хозяйственным вопросам. Т.1.М., 1967.
27. Сігал Б.В. До питання про приватний капітал на Україні. Стат.-економ. нариси Харків, 1929.
28. Соколов А.А. Проблемы денежного обращения и валютной политики. М., 1923.
29. Сокольников Г.Я. Новая финансовая политика. На пути к твердой валюте. М., 1991.
30. СЗ СССР.
31. СУ УССР.
32. Солженицын А. Архипелаг ГУЛАГ. 1918-1956. Опыт художественного исследования//Новый мир.-1989.-N8.
33. Уголовный кодекс УССР. В редакции 1927 г. 4-е офиц. изд. Харьков, 1928.
34. Финансовая политика советской власти за 10 лет. Сб. ст. М., 1928.
35. Финансовая энциклопедия/Под ред. Г.Я.Сокольникова и др. М., 1927.
36. Финансовый бюллетень: Орган НКФ УССР, Всеукр. конторы Госбанка и Укр. госстраха.
37. Финансовая газета: Орган Наркомфина СССР.
38. Финансы и народное хозяйство: Еженедельный журнал Наркомфина СССР.
39. Финансы СССР за XXX лет. 1917-1947. М., 1947.
40. Фінанси України за 1922-23 рік//Статистика України. N65.-Харків, 1925.
41. Фінанси України за 1923-24 рік//Статистика України. N72.-Харків, 1925.
42. Харьковский пролетарий: Орган Харьк. губкома КП(б)У, губисполкома, губсовпрофа и горсовета.
43. Юровский Л.Н. Денежная политика советской власти (1917-1927).М., 1928.
44. Яснопольский Л.Н. Рынок золота за границей и в России. К., 1923.
45. Государственный архив Харьковской области (ГАХО).
46. ЦГАВО Украины.
47. ЦГАОО Украины.

УКРАЇНІ ПОТРІБНА ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ

Нагальна необхідність вирішення численних проблем української економіки гостро ставить питання щодо підвищення рівня регулювання соціально-економічних процесів, зупинки спаду виробництва, відновлення науково-технічного та виробничого потенціалу країни, зростання ділової та інвестиційної активності.

Для розвитку фінансового ринку та притягнення, як можливо більшого числа іноземних інвесторів з великими сумами інвестицій в Україну, треба досягнути тривкої макроекономічної стабільності.

Таке становище можна охарактеризувати:

- ♦ динамікою обмінного курсу національної грошової одиниці;
- ♦ темпами інфляції на внутрішньому ринку.

Найважливішим є те, як забезпечується макроекономічна стабільність. Якщо це досягається за рахунок ринкових механізмів самоорганізації суспільства, то можна стверджувати про можливу стабілізацію.

Зараз в Україні нема ніякої стабільності. Після літньо-осінньої кризи постійно збільшується гроза емісії, яка в свою чергу, приведе до інфляції. Економічний ріст повинен супроводжуватись зниженням рівня інфляції, яке можливе при зниженні бюджетного дефіциту і помірної девальвації гривні.

Одним із найважливіших напрямків розвитку української економіки є нарощування обсягів експорту і скорочення об'ємів імпорту, щоб як можна скоріше досягнути балансу між рівнями продажів та покупок товарів та послуг на зовнішньому ринку.

Пасивне сальдо зовнішньо-торгівельної діяльності є потужним чинником девальвації національної валюти.

Але таке зараз неможливо тому, що валютна криза негативно подіяла на економіку України. Валютна криза — це фінансове відображення системної економічної, в першу чергу, бюджетної кризи.

Сьогодні в Україні курс гривні здержується урядом адміністративними засобами.

Сьогодні цифра вартості долара не відповідає дійсності, вона здобута зі стелі. До питання курсоутворення можливо повернутися тоді, коли долар можливо буде не тільки вільно продати, але і вільно придбати в достатній кількості. Да, на якийсь період вдається стримувати курс. І здається, життя якби вже наладилося.

Але курс, по якому можливо продати і практично неможливо купити валюту, неможна назвати реальним. Робота імпортерів зупинена. Постійно ускладнюються правила покупки валюти на УМВБ. Вони вимушені йти на

тіньовий ринок купувати валюту. Експортери, повинні в обов'язковому порядку продавати половину валютного виторгу по нереальному курсу, а для купівлі комплектуючих — купувати валюту по реальному, але не офіційному курсу. В такому режимі вони довго не пропрацюють... А що стосується товаровиробників, працюючих на внутрішньому ринку, то вони також у дуже тяжкому становищі так, як багато з них працюють на комплектуючих із-за кордона, таким чином, їм також потрібна валюта.

Що сьогодні уявляє з себе курсова політика? Це можливо обумовити так:

— жорстка прив'язка до твердої валюти;

— встановлення валютного коридору;

— плаваючий курс.

Сьогодні неможливо тільки встановити плаваючий курс, так, як для двох попередніх варіантів треба мати доларовий резерв, а його нема. У будь-якому випадку, який би варіант не обрав уряд, треба відмовитись від фальшивого стримування курсу та обмежень на придбання валюти.

Навіть коли ситуація в країні була більш стабільна, політика фіксованого офіційного курсу національної валюти, яка проводилася для стримування інфляції, виявилася малоефективною.

Фактори що можуть вплинути на зростання експорту і зниження пасивного сальдо зовнішньоторгівельної діяльності в умовах ревальвації реального обмінного курсу національної грошової одиниці:

розвиток внутрішніх неплатежів. Взаємна заборгованість між підприємствами і бюджетними установами, заборгованість по виплатах зарплати робітникам, що для багатьох підприємств експортерів є довгостроковим кредитом, це в свою чергу знижує видатки на виробництво і полегшує розвиток експорту;

мобілізація експортерами внутрішніх резервів;

легелізація тіньового експорту.

Бюджетно-фіскальна політика. Треба поліпшувати фіскальну політику, збільшив наповнюваність бюджету і відмовившись від проведення взаєморозрахунків.

Фінансування урядових структур. Фінансування урядових структур всіх рівнів не є використанням грошей в категорії капіталу, тому це фінансування відволікає гроші з реальної економіки, зменшує можливість множення грошей і їхнього подальшого виходу на валютний ринок.

Політика “захист вітчизняного виробника”.

Значні вилучення грошей з сфери товарно-грошового звернення для фінансування дефіциту бюджету скорочує пропозиції національних грошей в реальній економіці. Це сприяють зростанню відсотків по кредитах комерцій-

них банків, в слідство чого, погіршуються умови кредитування товаровиробників і споживачів.

Зростання взаємної заборгованості і скорочення виробництва є болісним слідством фінансування дефіциту бюджету за рахунок внутрішніх фінансових ресурсів країни.

Україні потрібна політика реформ і це від неї вимагає світове товариство.

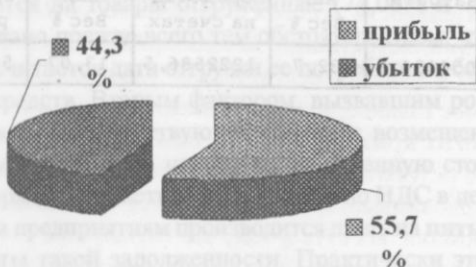
А.Е. Багатырь, к.э.н.

ПУТИ УКРЕПЛЕНИЯ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРОБЛЕМЫ, ПОИСКИ

На седьмом году независимости Украины уже стало практически ясно, что переход к рыночной экономике непозволительно затянулся. Состояние экономики и эффективность проводимых преобразований может оцениваться по результатам исполнения важнейшего финансового плана — государственного бюджета. От его состояния по существу полностью зависит успех перехода к рыночным отношениям. Расходы и доходы бюджета связаны с доходами и расходами граждан, предприятий и через них выражаются. Важнейшее место в пополнении доходной части бюджета занимают предприятия, так как посредством осуществления функций финансов предприятий происходят налоговые поступления в бюджет. Так из 100000 зарегистрированных в Украине предприятий налоги платят только 12735[4]. В харьковской области на 1.07.1998 года почти каждое второе предприятие являлось убыточным, о чем свидетельствуют данные [2].

(тыс. грн.)

Балансовая прибыль	Предприятия, получившие прибыль			Предприятия, получившие убыток		
	кол-во	%к общему кол-ву	прибыль	кол-во	%к общему кол-ву	убыток
660968,2	1848	55,7	856658,2	1471	44,3	195690,0



Главными задачами предприятий являются удовлетворение общественных потребностей в его продукции, работах, услугах и реализация на основе полученной прибыли социальных и экономических интересов членов трудовых коллективов и государства. При этом для экономического подъема предприятий нет ничего более важного, чем уменьшение вмешательства государства в хозяйственно-финансовую деятельность субъектов хозяйствования. Но на практике происходит противоположное. В течение нескольких последних месяцев выдана целая серия президентских указов о регулировании того, что уже давно урегулировано действующими законами. Все эти нормативные акты пронизаны духом борьбы со **следствиями** при полном игнорировании породивших **их причин**, состоящих в уродстве финансовых механизмов, в том числе навязанных стране и извне. Это в частности нехватка оборотных средств у предприятий, которая вызвала к жизни бартер и взаимозачеты. За 9 месяцев 1998 г. предприятиями Харьковской области реализовано продукции, работ, услуг на 3,3 млрд. грн., в том числе на основе бартерных операций — 1,4 млрд. грн., что составляет 43,4% [2].

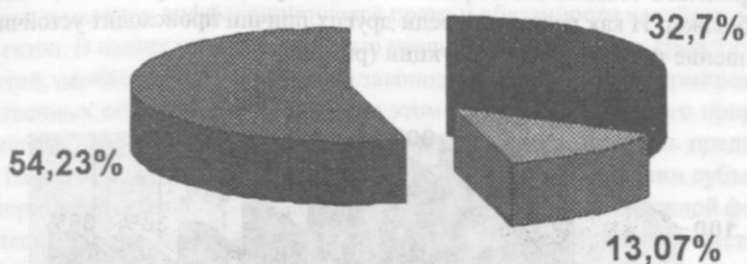
Как показывают исследования, предприятия сейчас не заинтересованы в больших размерах фондов оборотных средств, так как для увеличения норматива собственных оборотных средств необходимо отчислять часть своей прибыли. Структура оборотных средств на предприятии далека от совершенства, о чем свидетельствуют данные таблицы 1 [3].

Таблица №1

ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО СОСТОЯНИЮ НА 1.01.1998 года

(тыс. грн.)

Оборотные Средства Всего	В том числе					
	Запасы и затраты	удель- ный Вес %	Денежные средства на счетах	удель- ный Вес %	Денежные средства в расчетах	удель- ный Вес %
9350774,0	3054494,9	32,7	1222586,5	13,07	5073692,6	54,23



Анализ данных показывает, что “живых денег” предприятия имеют всего лишь 13,07%. Наибольший удельный вес (54,23%) в оборотном капитале занимают средства в расчетах, то есть в дебиторской задолженности, которая имеет тенденцию к росту: [2].

Таблица №2
ДИНАМИКА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ
(тыс. грн.)

Дебиторская Задолженность всего	В том числе				
	Товары отгруженные	С бюджетом	С персоналом по операциям	По авансам выданным	С другими дебиторами
На 1.01.1998г. 5952859,3	4410319,5	116278,3	30233,7	99254,7	1296773,1
На 1.10.1998г. 6686577,0	5088485,0	113671,8	40119,4	93612,1	1350688,7

Приведенные данные показывают, что наибольшая дебиторская задолженность приходится на товары отгруженные (74,08% и 76,09% соответственно). Это вызвано прежде всего тем обстоятельством, что датой реализации продукции считается дата отгрузки ее потребителю без учета поступления денежных средств. Вторым фактором, вызвавшим рост дебиторской задолженности, является существующий порядок возмещения бюджетной задолженности предприятий по налогу на добавленную стоимость (НДС). Согласно этому порядку бюджетное возмещение по НДС в целях погашения налогового кредита предприятиям производится лишь на пятый месяц после возникновения даты такой задолженности. Практически это означает, что

предприятия в течение этого срока своими оборотными средствами авансуют бюджет. И как результат среди других причин происходит устойчивое уменьшение производства продукции (рис. 1).

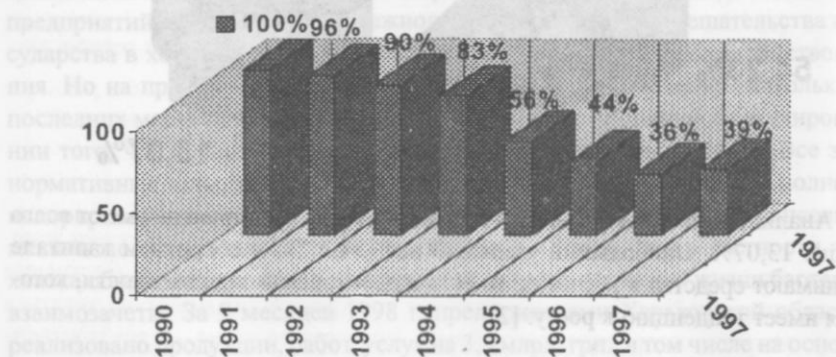


Рис.1. Динамика производства промышленной продукции [3] (в % к 1990 году) по Харьковской области.

За семь последующих лет производство промышленной продукции сократилось на 61%! А это были бы отчисления в бюджет, сохранение рабочих мест, насыщение рынка товарами отечественного производства. На сегодняшний день стало очевидно — **финансовый потенциал украинских предприятий исчерпан**. Где же выход? Выход из положения, в котором оказались предприятия можно искать, по нашему мнению, по следующим основным направлениям.

Это, прежде всего, восстановление государственного регулирования экономических процессов на микроуровне. Однако государственное регулирование экономики при этом нельзя сводить к правовым и административным методам (что у нас с “успехом” и применяется). Правовые методы оставляют слишком широкие возможности для финансовых злоупотреблений “в рамках закона”, либо предполагают слишком детальную регламентацию хозяйственной деятельности, которая ограничивает созидательный потенциал предприятий. Административные методы приводят к сильному **вмешательству** государства в экономическую жизнь, увеличению дорогостоящего госаппарата, а самое главное, дают **чиновникам большую власть без задействования строгих критериев эффективности их деятельности** и ответственности за ее результаты. Зарубежный опыт хозяйствования показывает, что широко разрабатываются и используются **нормативные методы** регулирования экономики. Их суть в том, что государство устанавливает систему экономических нормативов, другими словами, допустимых значений по-

казателей финансового положения предприятий. В зависимости от выполнения нормативов дифференцируются права и обязанности хозяйствующих субъектов. В наших условиях, с целью увеличения оборотных средств предприятий, необходимо установить на законодательном уровне нормирование собственных оборотных средств. При этом на сумму ежегодного прироста норматива должна освобождаться от налогообложения прибыль предприятия. Первоначальные взносы в уставный фонд при образовании субъектов предпринимательской деятельности производить только в денежной форме, что дает возможность с самого начала деятельности предприятия иметь минимальную необходимость собственных оборотных средств. Целесообразно ввести в практику нормы выполнения обязательств предприятия по выплате заработной платы и других денежных платежей своим работникам. В частности за превышение этих норм необходимо сумму задолженности по не выданной зарплате (сверх норм задолженности) облагать дополнительным налогом. Это будет справедливо, так как такие суммы задолженности вращаются в кругообороте средств предприятия. В целом, нормативные методы государственного регулирования позволят сбалансировать права и ответственность органов государственного управления и хозяйствующих субъектов, повысить стимулирующую роль налоговых льгот и других мер регулирования экономической активности.

Другим направлением является изменение действующей системы налогообложения. Современная система исчисления налогов и сборов в основном связана с затратным механизмом, то есть источниками выплаты последних является себестоимость. Однозначно жесткая привязка налогов и сборов к валовым затратам предприятий — это фактически образование заколдованного круга. С одной стороны, рост налоговых ставок, на первых порах пополняет бюджет, далее неизбежно и быстро ведет к снижению доходов бюджета. И это закономерно, ибо непомерное налоговое давление приводит к спаду деловой активности, вызывает свертывание производства и, как результат, оборачивается подрывом базы налогообложения. А это, с другой стороны, является мощным фактором дальнейшего углубления финансового кризиса, что мы и наблюдаем сейчас.

В существующих условиях, когда законодательно не определена ответственность предприятий за увеличение себестоимости, отсутствует налоговый механизм заинтересованности в ее снижении, решить вопрос о снижении себестоимости, а следовательно — и цен, думается, невозможно.

В связи с этим, по нашему мнению, в условиях экономического кризиса, который переживает наша экономика, систему налогообложения необходимо строить на иных основах. Необходимо вводить один основной фиксированный налог, с базой налогообложения - оборот по реализации продукции,

работ, услуг. Но источником уплаты фиксированного налога должна быть не себестоимость, а прибыль предприятия. Таким образом, расширяется база налогообложения, уменьшается себестоимость, плательщиками станут все предприятия вне зависимости от финансовых результатов их деятельности. К тому же отпадает необходимость во взимании такого одиозного налога, как налог на добавленную стоимость. Ведь в составе выручки от реализации имеется и прибыль (заменяет налог на прибыль). И реально вновь созданная добавленная стоимость (заменяет налог на добавленную стоимость). Государство, изменяя ставку налогообложения, имело бы оперативную возможность бороться через налоговый механизм экономически регулировать поток капитала в те или иные отрасли. С целью недопущения роста себестоимости целесообразно на законодательном уровне устанавливать норматив по соотношению между прибылью и себестоимостью, то есть рентабельность. За увеличение этого норматива налог уменьшается в определенной пропорции. А за уменьшение увеличивается. Внедрение такого налогообложения будет сдерживать рост цен, поскольку предприятия будут стараться купить более дешевые сырье и материалы, рациональнее расходовать средства на оплату труда своих работников. Предприятия будут заинтересованы в увеличении доли прибыли в составе выручки от реализации, поскольку будет существовать зависимость - чем больше заработал, тем больше у тебя остается. Это также сделает невыгодным бесприбыльное производство, которое в настоящее время имеет место. В таких условиях существование убыточных предприятий в принципе становится невозможно.

Данный вывод обоснуем изменением соотношения в общей сумме налога при замене налога на прибыль налогом на объем реализации (табл. N3). Предположим, что ставка налога на прибыль составляет 30%, а возможная ставка налога на объем реализации 12%.

Таблица N3

ЗАВИСИМОСТЬ РАЗМЕРОВ НАЛОГОВ ОТ ОБЪЕКТА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ (у.е.)

Объем реализации	Себестоимость	Прибыль	Налог на прибыль	Налог на Объем реализации
Вариант I, 1 000	900	100	30	120
Вариант II 1 000	1 000	--	--	120
Вариант III 1 000	400	600	180	120

Как видно из данных предприятию наиболее выгодно работать при третьем варианте, когда в его распоряжении остается чистой прибылью 480(600-180). А при налоге на прибыль 420(600-180).

Показатель "объем реализации" или объект налогообложения отвечает сути переходного периода экономики, где все предприятия должны находиться в равных по отношению к выполнению обязательств перед бюджетом условиях, а именно: равные налоги — на равные доходы.

Литература:

1. Закон Украины "О предприятиях в Украине" // ВВС - 1991.-N24.
2. Статистический бюллетень Харьковского областного статистического управления за 9 мес. 1998 года.
3. Статистический ежегодник Харьковского областного статистического управления за 1997 г.
4. Бизнес, N5, 1998 г.
5. В.Парнюк., О практике калькулирования себестоимости продукции и противозатратном механизме.,//Экономика Украины, №3,1997г.

О.І. Щербаков

ОКРЕМІ АСПЕКТИ КОНТРОЛЮ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЕРЖАВИ

Рациональне і ефективне використання бюджетних коштів держави було і залишається одним з найпріоритетніших напрямків її економічної і фінансової діяльності.

Це пояснюється об'єктивними умовами функціонування держави, яка при наявній обмеженості фінансових ресурсів має виконувати чисельні функції з регулювання і стабілізації виробничих галузей господарства, утримання соціально-культурної сфери, забезпечення обороноздатності, здійснення трансфертних платежів для підтримання рівня забезпеченості громадян, особливо соціально найвразливіших його верств і т.д.

Певним чином процес використання фінансових ресурсів держави пов'язаний з її економічним суверенітетом, оскільки саме державним владним структурам належить прерогатива у використанні бюджетних коштів, визначення напрямків їх витрачання, обсягів і умов цього процесу.

Ці функції законодавчо закріплені за державою, оскільки від успішного їх виконання залежить стабільність, рівень добробуту і саме існування держави, як цілісної соціально-економічної системи. Актуальним це положення залишиться будь-коли, незважаючи на ідеологічні, соціальні і інші пріоритети, що відповідають ринковим, адміністративним або іншим схемам побу-

дови економічного життя країни. Тому що перерозподільчі процеси, як здійснюються завдяки фінансам, є об'єктивною необхідністю існування держави, самого процесу використання державного надбання, створеного суспільством протягом певного часу. І лише глибина перерозподілу залежить від того, яких пріоритетів дотримується держава, скільки ресурсів вона централізує для подальшого їх перерозподілу.

Скажімо в Україні, протягом перших п'яти років її існування як незалежної держави, обсяг валового внутрішнього продукту, що перерозподілявся через фінансові ресурси держави, становив від 93,9% у 1991 році до 71,8% у 1995 [1]. При цьому питома вага бюджетних ресурсів і фінансових ресурсів державних централізованих фондів, таких як Пенсійний, іноваційний та інші у складі фінансових ресурсів держави загалом коливалась від 38,1% в 1991 році до 55,0% в 1995 [1].

Наведені цифри достатньо об'єктивно свідчать про доцільність і необхідність жорсткого контролю за процесом як самого перерозподілу, так використання фінансових ресурсів держави і бюджетних ресурсів, як їх складової.

Існуюча система державного фінансового контролю, який здійснюється підрозділами Міністерства фінансів України, а саме контрольно-ревізійною службою, дозволяє в певній мірі виявляти незаконні витрати фінансових ресурсів держави. В абсолютних цифрах їх обсяг складав, приміром в 1991 році 1027744,0 тис. грн.[2], що становить 3,7 відсотків загального обсягу видатків державного бюджету України за цей же рік.

Наявність такого роду витрат негативно впливає на процеси, про які йшлося вище, оскільки з одного боку лишаються без відповідного фінансового наповнення заходи, що передбачалося здійснити державою, тобто їх здійснення виявляється неможливим, а з другого зазначені ресурси використовуються там, де не передбачалося, що утискає економічний суверенітет держави як власника коштів і веде до їх неефективного використання. В найгіршому випадку ці кошти переливаються до тіньової економіки, що не тільки ускладнює економічний стан держави, а й веде до його криміналізації.

На наш погляд актуальність визначеної проблеми, необхідність відшкодування збитку, заподіяного державі відволіканням її коштів на непередбачені заходи, а також попередження такого роду порушень вимагає створення економічних умов, які б зробили процес несанкціонованого залучення і використання бюджетних коштів і в більш широкому сенсі — фінансових ресурсів держави, не тільки невігідним, але й небезпечним економічно. Одним із заходів, який дозволить створити такі умови, є стягнення відсотків за нецільове використання бюджетних коштів, які мали б нараховуватись на загальну суму цих коштів, використаних не за цільовим призначенням.

Аналогію такого роду санкцій являє собою пеня, яка нараховується за несвоєчасну або не в повному обсязі сплату податків і відрахувань до бюджету. Крім того, існуюча система сплати комерційними банками відсотків за використання вільних бюджетних коштів, що знаходяться на рахунках бюджетних організацій і установ може бути продовженням аналогії.

Узагальнюючи, можна сказати, що платність має бути головним економічним чинником несанкціонованого використання фінансових і, зокрема, бюджетних ресурсів держави.

Література:

1. "Фінанси України" № 3-4, 1996 р.
2. Дані річного звіту Головного контрольно-ревізійного управління України за 1997 рік.

В.Л. Марченко

ФОРМУВАННЯ ДОХОДНОЇ ЧАСТИНИ БЮДЖЕТІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Однією з найважливіших передумов побудови демократичної держави є фінансова незалежність органів місцевого самоврядування. Місцеве самоврядування гарантоване Конституцією України як право і реальна здатність територіальної громади самостійно вирішувати питання місцевого значення.

Концептуальні основи фінансової незалежності органів місцевого самоврядування повинні полягати в оптимальному врахуванні інтересів держави, підприємницьких структур, населення і місцевого самоврядування. Але разом із тим слід мати на увазі, що нічим не обмежена фінансова незалежність місцевого самоврядування має такі негативні риси, як надмірна централізація у використанні фінансових ресурсів, що створюються на даній території.

У процесі розбудови фінансів місцевих органів влади особливої уваги потребує формування доходної частини місцевих бюджетів.

Доходи місцевих бюджетів в основному складаються з власних, закріплених та регулюючих доходів.

Власні доходи — це доходи, які належать місцевому органу влади, формуються на підвідомчій йому території на основі рішень цього органу. Перелік власних доходів в Україні законодавчо не визначений. У міжбюджетних відносинах власні доходи об'єднуються з поняттям "закріплені доходи".

Закріплені доходи — це доходи, які повністю або певною частиною на довгостроковій основі розподіляються між усіма ланками бюджетної системи України. Перелік регульованих доходів визначається законодавством Ук-

раїни про бюджетну систему і про місцеві органи влади. Уточнення переліку регульованих доходів здійснюється у щорічних законах про державний бюджет України.

Нормативи відрахувань від регульованих доходів до бюджетів встановлюють пропорції розподілу цих доходів (у відсотках) між різними ланками бюджетної системи.

Розглянемо більш детально структуру доходів місцевих бюджетів.

У Законі “Про бюджетну систему України”, прийнятому у редакції 1990 р. поняття “власні доходи” вживається у контексті забезпечення принципу самостійності бюджетів усіх рівнів, включаючи і державний бюджет України. Згідно із статтею 4 визначеного закону самостійність бюджетів забезпечується наявністю власних дохідних джерел і правом визначення напрямів їх використання відповідно до чинного законодавства України. Але, як уже було зазначено, законодавство України не має детального переліку власних доходів місцевих бюджетів. Немає в ньому і чітко визначених норм щодо порядку формування та використання власних дохідних джерел. Тому проблема власних доходів потребує детальнішої розробки в законодавстві України.

До власних доходів відносяться місцеві податки і збори, платежі, що встановлюються місцевими органами влади, доходи комунальних підприємств, доходи від майна, що належить місцевій владі та деякі інші. Частки власних доходів місцевих бюджетів - вкрай незначна. Так власні та закріплені доходи бюджетів Черкаської області в 1997 г. становили лише 14,5% усіх доходів зведеного бюджету області [1,39]. При цьому 3% припадає на місцеві податки і збори, а також на різні збори та неподаткові доходи (штрафи, фінансові санкції, реєстраційні й ліцензійні збори тощо), трохи більш як 1% - на податок із власників транспортних засобів. Інші податки та збори, а також доходи від управління комунальною власністю не забезпечують будь-якого значного надходження до бюджетів.

Закріплені доходи — це доходи, які закріплюються за певним бюджетом. Перелік доходів, які повністю зараховуються до місцевих бюджетів у встановлений Законом “Про бюджетну систему Української РСР” від 5 грудня 1990 р. Але цей закон не визначив порядку розподілу цих доходів між рівнями місцевих бюджетів. Усі законодавчі акти наступних років також не вирішили питання закріплених доходів. Були різні тлумачення цієї категорії, скорочувався перелік закріплених доходів. Прийнятий у 1995 р. Закон “Про бюджетну систему України” лише частково вирішив проблему закріплення доходів місцевих бюджетів. Їх перелік залишається нестабільним. В Конституції України термін “закріплені доходи” не згадується. Стосовно областей і районних бюджетів ст.143 Конституції передбачає такі норми щодо

порядку їх формування, які, по суті виключають наявність закріплених доходів цих бюджетів. Як уже зазначалося вище, питома вага закріплених доходів на даний момент також є незначною.

Регульовані доходи — це доходи, які розподіляються між різними рівнями бюджетної системи. Уточнення переліку регульованих доходів місцевих бюджетів здійснюється у щорічних законах про державний бюджет України. Регульовані доходи в зведеному бюджеті Черкаської області 1997 р. склали 61,01%.[1,39].

До 1997 р. в Україні було 4 регулюючих загальнодержавних податки: податок на додану вартість, податок із прибутку підприємств і організацій, акцизний збір та прибутковий податок із доходів громадян. Законом “Про державний бюджет України” встановлювалися відрахування від даних податків до бюджетів областей, Автономної республіки Крим, міст Києва та Севастополя. Ставки відрахування були різними і залежали від забезпеченості тієї чи іншої області фінансовими ресурсами. Причому як регулюючий використовували в основному лише податок на додану вартість, норми відрахувань від податку з прибутку, акцизного збору та прибуткового податку з доходів громадян практично не диференціювалися.

Але з прийняттям нового закону “Про податок на додану вартість” цей порядок дещо змінився. Згідно з цим законом із 1997 р. ПДВ стопроцентно зараховується до державного бюджету. Цим уряд використовуючи ніби зарубіжний досвід роз’язав проблему розрахунків із відшкодуванням вхідного ПДВ щодо експортних операцій та вугілля. Але при цьому не було враховано, що в країнах де ПДВ повністю зараховується до центрального бюджету, наприклад у Франції та Великобританії, його частка в державних доходах становить 10-18% (в Україні — 34,9% у 1996 р.) натомість значну питому вагу мають надходження від інших податків, наприклад, від особистого прибуткового податку — до 40% (в Україні лише 12,8%). Тому закріплення ПДВ за державним бюджетом не могло не позначитися негативно на формуванні доходної частини місцевих і регіональних бюджетів. І хоч Законом України “Про державний бюджет України на 1997 р.” бюджетам областей, Автономній республіці Крим, містам Києву та Севастополю передано 100% податку з прибутку замість 70%, як це встановлено Законом “Про бюджетну систему”. 100% плати за землю (замість 70%), 100% плати за придбання торгового патенту, 100% прибуткового податку з громадян та 50% акцизного збору, крім збору із ввезених на територію України підакцизних товарів (замість частки в розмірі 50% та 20% відповідно, які діяли 1996 р.) це не вирішило питання забезпеченості фінансовими ресурсами адміністративно-територіальних утворень. Крім того Законом України “Про державний бюджет України на 1998 р.” передбачено 100% зарахування в державний бюджет ак-

цизного збору. Тому цим же законом передбаченні дотації місцевим бюджетам на суму понад 2,5 млрд. грн. В 1997 р. дотації місцевим бюджетам були передбачені в сумі понад 2,1 млрд. грн.

Збільшення частки дотацій у доходах місцевих бюджетів негативно впливає на бюджетний процес. У регіонах ростуть споживацькі настрої, придушуються ініціативи щодо збільшення податкових надходжень з боку регіонів.

В розвинених країнах податки на споживання широко застосовуються для збалансування місцевих бюджетів. Так, до бюджетів земель у ФРН зараховується 32,5% ПДВ, податки з продажу та з обороту є основними джерелами доходів (поряд з податком на майно) муніципалітетів та штатів США і Канади. Економічна сутність такого розподілу полягає в тому, що споживання є стабільним і порівнянно рівномірне в територіальному розрізі, а тому податки на споживання забезпечують більш менш рівномірні та стабільні надходження до місцевих бюджетів. До податків на споживання в Україні належать лише ПДВ та акцизний збір, які повністю зараховуються в державний бюджет (ПДВ — з 1997 р.; акцизний збір — з 1998 р.).

Таким чином, за даних умов місцеві та регіональні органи самоуправління практично повністю залежать від рішень вищестоящих органів влади. Тому зміцнення місцевого та регіонального самоврядування, розширення його фінансової бази можна досягти за рахунок:

- значного розширення переліку місцевих податків та зборів, змістивши акцент на оподаткування споживання окремих товарів, наприклад, бензину. Для підтримки національного товаровиробника повторно ввести податок з продажу імпортованих товарів;

- введення податку на майно юридичних та фізичних осіб. При цьому необхідно адекватно знизити ставки ПДВ та податку з прибутку підприємств. Для податку на майно фізичних осіб слід застосовувати високий неоподатковуваний мінімум;

- вирішити завдання раціонального розмежування видатків і доходів між ланками бюджетної системи;

- зберегти раніше чинний принцип зацікавленості центральних і місцевих органів виконавчої влади у мобілізації загальнодержавних податків і зборів та інших обов'язкових платежів, тобто зробити їх регулюючими.

Література:

1. Криниця С.О. Зміцнення фінансової бази місцевого та регіонального самоврядування // Фінанси України N2, 1998.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВОЙ И КРЕДИТНОЙ СИСТЕМ В УКРАИНЕ

Процесс формирования рыночной системы хозяйства в Украине осложнен действием объективных и субъективных факторов. Распад политической и экономической системы, сопровождающийся значительным спадом валового внутреннего продукта и инвестиционной активности; отсутствие четко сформулированной и последовательно реализуемой стратегии долгосрочного развития страны; слабо управляемый государством переход к открытой экономике; бесконтрольность элиты и наличие каналов для ее обогащения; предшествующее преобразованию сферы материального производства формирование новой банковской системы; сложившийся менталитет основной части населения и слабая вовлеченность его в процесс рыночных преобразований из-за обесценения сбережений, отсутствия эффективной правовой базы и неразвитости профсоюзов; сосредоточенность высококвалифицированных трудовых ресурсов в военно-промышленном комплексе; наконец, огромная территория и целый ряд других объективно действующих факторов - все это существенно затрудняет выбор оптимального пути развития.

Существуют также и субъективные факторы, негативно влияющие на ход событий, к которым прежде всего следует отнести отсутствие четкой стратегии и неподготовленность управленческих решений в сочетании со стремлением действовать быстро и решительно.

Очевидно, все эти факторы усиливают негативные процессы в экономике, социальной сфере. Продолжается спад производства, снижается уровень жизни населения, уменьшается количество налоговых поступлений, растет безработица. Все это составляет угрозу экономической безопасности государства.

Экономическая безопасность - основа жизнедеятельности общества, его социально-политической и национально-этнической устойчивости.

Экономическая безопасность - это готовность и способность государственных институтов власти, общественных ассоциаций, частного сектора создавать механизм реализации и защиты национальных интересов развития отечественной экономики, противодействия внутренним и внешним угрозам, поддержания социально-политической стабильности общества.

Сущность экономической безопасности реализуется в системе критериев и показателей. Критериальная оценка безопасности включает в себя оценки: ресурсного потенциала и возможности его развития; уровня эффективности

использования ресурсов, капитала и труда и его соответствие уровню наиболее развитых стран; конкурентоспособности экономики; целостности территорий и экономического пространства; суверенитета, независимости, возможности противостояния внешним угрозам; социальной стабильности и условий предотвращения и разрешения социальных конфликтов.

В системе показателей-индикаторов экономической безопасности необходимо выделять: уровень и качество жизни; темп инфляции; норму безработицы; экономический рост; дефицит бюджета; государственный долг; встроенность в мировую экономику; золотовалютные резервы; деятельность теневой экономики.

Опыт реформирования в Украине показал, что построение новых рыночных отношений невозможно в условиях отсутствия стабильной адекватной национальной финансово-кредитной системы. Следовательно, одним из главных факторов обеспечения экономической безопасности государства есть стабильная финансово-кредитная система.

Оценка основных угроз в финансово-кредитной сфере, ее пороговые значения тесно связаны со всей системой пороговых значений экономической безопасности и прежде всего с общей динамикой ВВП, ВВП на душу населения, уровнем и качеством жизни, нормой безработицы. Это обусловлено тем, что финансы и банки как инструменты осуществления социально-экономической политики участвуют в ее реализации.

Основным индикатором в сфере финансов является бюджетный дефицит. С позиции критериев безопасности очень важно найти правильные методы покрытия дефицита бюджета. Есть два главных способа. Первый - прямая эмиссия. Второй - выпуск государственных долговых обязательств.

Для осуществления антикризисной политики в Украине необходимо инструментально выверенное расширение предложения денег, увеличение их базы и массы. То есть речь может идти только о комплексном сочетании эмиссионной активности НБУ с пакетом мероприятий по выходу экономики Украины из кризиса. Индикатором экономической безопасности при осуществлении НБУ эмиссионной политики является показатель соответствия между денежной массой и ВВП, рассматриваемых в динамике эмиссии цен. Он отражает степень адекватности объема денежной массы потребностям оборота физических компонентов валового внутреннего продукта и в самом общем виде характеризует единство финансовой и реальной сторон экономики.

Основой реализации стратегии экономической безопасности в финансово-кредитной сфере могли бы быть следующие положения:

- ♦ восстановление платежеспособного спроса реального сектора экономики и населения;

- ♦ повышение роли отечественной валюты в развитии реального сектора экономики, внешней торговли, сбережениях населения;
- ♦ гибкая антимонопольная политика, направленная на обеспечение свободной конкуренции;
- ♦ повышение управляемости банковской системы и ее роли в развитии реального сектора экономики.

В.В. Греченко

ПРО РОЗШИРЕННЯ СФЕРИ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ

Вертикальні взаємовідносини системи органів виконавчої влади - питання досить важливе і складне. Завжди існували протилежні думки щодо функцій та повноважень загальнодержавних та місцевих органів. Одні вважають, що місцева влада повинна лише виконувати розпорядження зверху, другі пропонують надати органам місцевого самоврядування більше самостійності в вирішенні питань регіонального значення.

В світовій практиці існує багато варіантів співвідносин державної та місцевої влад. Насамперед, ці співвідносини залежать від політичного та адміністративно-територіального устрою країн. В унітарних державах влада, як правило, концентрується в центральному уряді, в федеративних суб'єкти федерації здебільшого не дуже залежать один від одного. Але за останні 15-20 років майже в усіх країнах позначилась одна тенденція - розширення повноважень органів місцевого самоврядування.

В Україні, не зважаючи на досить значний час незалежності, ще лишилось багато наслідків командно-адміністративної системи. І один з найнегативніших з них - керування "зверху". Влада є ефективною лише тоді, коли вона має і розпоряджається коштами. А переважну більшість грошових коштів розподіляє між регіонами уряд. Рівень самостійності місцевої влади незначний, якщо її власні доходи складають лише невелику частину її бюджету. Щорічно доля місцевих податків та зборів у консолідованому бюджеті України не перевищує 0.5%. Отже, можливості місцевої влади цілком залежать від можливостей і бажання вищестоящих органів вирішувати проблеми регіонів.

В той же час функції місцевої влади досить широкі. За її рахунок фінансуються освіта, охорона здоров'я, соціальне забезпечення, підприємства та організації, що входять до міського господарства і т.д.

У зв'язку з цим актуальною є розробка чіткої та недвозначної концепції розмежування функцій та повноважень всіх рівнів влади. В цій концепції важливу роль відіграє формування доходів місцевих бюджетів.

Різкі і суперечливі зміни податкового законодавства як правило негативно впливають на загальний стан економіки. Для забезпечення нормального стану економіки вона повинна бути більш-менш стабільною. І якщо впровадяться якісь зміни, то їх потрібно проводити поступово і обережно. Але існують певні можливості збільшення питомої ваги власних доходів місцевих бюджетів.

В основу поділу бюджетів різних рівнів необхідно покласти соціальну значимість конкретних податків та платежів для регіонів. Ще одна відміна місцевих податків від загальнодержавних - більшість з перших мають використовуватись на певні заходи, зв'язані з соціальним та економічним розвитком саме в цьому регіоні.

Найважливішим з невикористаних економічних важелів можна назвати податок на майно. Його введення значно покращить фінансове становище місцевої влади, адже майже в усіх країнах саме цей податок складає найбільшу питому вагу в доходах місцевих бюджетів. Досить давно проводиться його розробка, але протипротиборство політичних сил не дає можливості його прийняти. Разом з цим податком необхідно також використовувати податки на рух майна: продаж, даріння, спадщину.

Ще один спосіб підвищення самостійності місцевого самоврядування - передача під його юрисдикцію податків, які зараз є загальнодержавними. Мова йде, перш за все, про податок з власників транспортних засобів та податок на землю. Ці податки, місцеві за своїми принципами та використанням, залишаються загальнодержавними.

Доцільним можна вважати введення такої групи податків, як екологічні. Ще з 1991 року існує Закон "Про охорону навколишнього середовища", в якому передбачається плата за забруднення навколишнього природного середовища. Але роль його в охороні природи дуже незначна. Тому потрібно розробити цілу систему екологічних податків, які б забезпечували дбайливе ставлення до природного середовища. Крім того, такі б податки викликали б безумовну підтримку населення, що також важливо.

Отже, можливості розширення доходів місцевих бюджетів існують. Але здійснення цих принципів залежить від розташування політичних сил в законодавчих органах і їх розуміння важливості регіональних питань.

В.Л. Марченко

РОЛЬ НАЛОГОВ В ФОРМИРОВАНИИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ.

Исторический опыт и сложившаяся в настоящее время ситуация в экономическом развитии нашего государства, практика стран Восточной Европы и других государств с развитыми рыночными отношениями свидетельствуют о том, что централизация в управлении страной и ее экономикой

бесперспективна. Без децентрализации функций в развитии экономики практически нельзя обеспечить эффективное управление экономическими процессами. Расширение и укрепление властных и исполнительных функций регионов сейчас уже не вызывают сомнения и не требуют особых доказательств, но вместе с тем действенность управления регионом становится реальной только при условии устойчивого финансирования деятельности его руководства.

В связи с этим особое значение получает формирование доходной части бюджетов местных органов власти.

В Украине в 1991-1994 гг. доходы республиканского (Автономной Республики Крым) и местных (областных, городских, районных, районных в городах, поселковых и сельских) бюджетов составили в среднем 47% общей суммы доходов сводного бюджета (с учетом средств, поступающих в порядке перераспределения из государственного бюджета). Это несколько больше чем в унитарных государствах — членах ОЭСР, но меньше, чем в странах с федеративным устройством, где бюджетные доходы членов федерации и органов местного самоуправления достигают около 60% доходов консолидированных бюджетов [1, 122].

Если говорить о динамике доходов совокупности местных бюджетов Украины, то их доля в ВВП колебалась незначительно и составила в 1992 г. - 17,1%, в 1993 г. - 22,6% и в 1994 г. - 18,4%. В то же время отношение общей суммы доходов сводного бюджета к ВВП существенно возросло (с 24% в 1992 г. до 57% в 1994 г.). Это означает, что сравнительное значение бюджетно-налоговых полномочий органов регионального и местного самоуправления имело тенденцию к падению, что подтверждается уменьшением доли их доходов в общей сумме доходов сводного бюджета Украины (с 71,6% в 1992 г. до 31,9% в 1994 г.).

Такое возрастание степени централизации бюджетно-налоговой системы противоречит не только общемировым тенденциям, но и практике развития бюджетных процессов в странах ближнего зарубежья. Например, в России совокупный объем доходов региональных бюджетов увеличился за 1992-1994 гг. с 12,7 до 15% ВВП, а их доля в консолидированном бюджете Российской Федерации приблизилась к 60% (против 43,8% в 1992 г.). [2, 105]

Роль местных бюджетов в системе государственных финансов зависит от состава и размера поступающих в их распоряжение доходных источников, установленных Законом Украины "О бюджетной системе Украины". Это — часть общегосударственных налогов и обязательных платежей, составляющих основу института государственных доходов (таких, как: НДС, налог на прибыль предприятий, подоходный налог с граждан, другие общегосударственные налоги), а также местные налоги и сборы. Причем каждый орган

регионального и местного самоуправления является узлом в сложной сети распределения общегосударственных налогов и сборов. При этом закрепленные исключительно за бюджетами одного уровня не имеют такого большого значения для их доходов, как поступления по нормативам отчислений от общегосударственных обязательных платежей.

Нормативы отчислений от общегосударственных налогов и сборов в бюджеты органов регионального и местного самоуправления из года в год были подвержены их существенным вариациям. Так, в 1991 г. всем областям Украины был установлен единый норматив отчислений от налога на прибыль предприятий — 13%. В 1992-1993 гг. он дифференцирован по областям от 20% (для Запорожской и Донецкой — в 1993 г.) до 100% (для Закарпатской, Херсонской и Черновицкой — в 1992-1993 гг., для Житомирской, Николаевской, Сумской, Ровенской, Кировоградской, Винницкой, Тернопольской и Волынской — в 1993 г.). В дальнейшем всем областям вновь устанавливались единые нормативы отчислений от налога на прибыль: 50% — в 1994 г. и уже 70% — в 1995 г. Наконец в 1996 г., в соответствии с Законом Украины “О бюджетной системе Украины” всем областям был доведен единый норматив отчислений от налога на прибыль — в размере 70%. Что же касается нормативов отчислений от НДС, то единый процент установился в 1994 г. В остальные бюджетные периоды до 1997 г. он был дифференцирован еще больше.

С 1997 г. в соответствии с Законом Украины “О государственном бюджете на 1997 г.” поступления от НДС полностью зачислялись в государственный бюджет, поступления от акцизного сбора зачислялись в государственный бюджет в размере 50%. Это соответствует подходу к формированию доходной части государственного и местных бюджетов в некоторых промышленно развитых странах, где отдельные налоги имеют четко выраженную специализацию с точки зрения закрепления за отдельными уровнями бюджетной системы. В частности ряд налогов, характеристики которых считаются соответствующими функциями отдельных уровней власти, распределяется между ними. Поэтому, как правило к собственным налоговым источникам центрального бюджета относят подоходные личные и корпоративные налоги, НДС, таможенные пошлины и некоторые акцизы — то есть из обязательных платежей, которые легче использовать в процессе макроэкономического регулирования и перераспределении ресурсов, выполняемых центральным правительством.

За региональными бюджетами обычно закрепляются налоги на потребление (и в том числе — акцизы), а за местными — прежде всего, налоги на имущество, поступления от которых наименее подвержены колебаниям деловой активности, и которые поэтому удобны с точки зрения финансирования

ния социальных расходов, возложенного, как правило на органы местной власти. [3, 111]

В Украине поимущественное налогообложение еще не введено, хотя Закон Украины "О системе налогообложения" (в редакции от 02.02.1994 г.) предусматривает в числе общегосударственных налог на недвижимое имущество граждан.

Отсутствие поимущественного налогообложения при новом подходе к построению доходной части местных бюджетов существенно затрудняет их формирование, так как несмотря на многочисленные источники доходов (местные налоги и сборы, плата за землю, государственная пошлина, налог на промысел и т.п.) по сути основными источниками доходов местных бюджетов выступали НДС и акцизный сбор. Поэтому для преодоления этого необходимо принятие Верховным Советом соответствующих законодательных актов о поимущественном налогообложении, проекты которых подготовлены и находятся уже в стадии рассмотрения.

В частности, что касается налога на имущество предприятий, то при этом объектом налогообложения предлагается считать имущество (в стоимостном выражении), которое принадлежит им по праву собственности или полного хозяйственного ведения и представляет собой совокупность основных средств, нематериальных активов, оборудования и производственных запасов. Ставка налога - 1%. В случае превышения налога на имущество предприятия над начисленным налогом на его прибыль предлагается вносить в бюджет налог на имущество (в размере суммы этого превышения) и налог на прибыль.

Если же налог на имущество будет меньше начисленного налога на прибыль, то в бюджет следует уплачивать только налог на прибыль. При этом доходы от налога на имущество предприятий предполагается зачислять не только в местные бюджеты, но и в государственный, в пропорциях, утверждаемых в Законе Украины "О Государственном бюджете" на соответствующий год.

Для поимущественного налогообложения граждан в качестве объекта избрано недвижимое имущество, пребывающее в их собственности (жилые дома, квартиры, дачные (садовые) участки, гаражи, другие помещения и сооружения). Ставка налога — 0,05% от его стоимости. Поступления от налога на имущество граждан предусматривается полностью перечислять в местные бюджеты базового уровня сел, поселков, городов, а также районов Киева и Севастополя.

Данные проекты имеют несколько существенных недостатков. Во-первых, неудовлетворительно сформулирован объект для обложения налогом на имущество предприятий (совокупность основных средств, нематериаль-

ных активов, оборудования и производственных запасов). А где остальные статьи активов, а почему, например, товары, незавершенное производство не является объектом налогообложения (если следовать принципу обложения налогом статей актива баланса). Во-вторых, видится не совсем целесообразным привязывать налог на имущество к налогу на прибыль, так как это не соответствует экономической сущности поимущественного налогообложения. В-третьих, не желательно разграничивать поимущественное налогообложение физических и юридических лиц, поскольку это будет стимулировать изменения в организационно-правовом статусе бизнеса по налоговым причинам.

Поэтому более правильным решением было бы ввести единое налогообложение недвижимого имущества (которое всегда на виду, и которое нельзя скрыть путем бухгалтерских проводок) как физических, так и юридических лиц, предусмотрев достаточно высокий порог необлагаемого минимума стоимости имущества и единую ставку (или умеренно прогрессивную шкалу ставок) налога. Кроме того, по примеру развитых стран, налогу на недвижимое имущество целесообразно придать статус местного, поступающего только в районные и местные бюджеты.

Наряду с этим перспективным направлением, (введение поимущественного налогообложения) совершенствование налогового законодательства Украины также следует осуществлять путем расширения налоговых полномочий органов регионального и местного самоуправления, а также в направлениях более интенсивного использования экологических налогов, которые хотя и не будут вероятно иметь большого фискального значения, но зато станут ориентировать предприятия на выбор природоохранных способов хозяйственной деятельности и препятствовать производству, вредному для окружающей среды.

Литература.

1. Аксенова Е. Бюджет и экономическая самостоятельность регионов "Мировая экономика и международные отношения" № 5, 1992 г.
2. Богачева О. Российская модель бюджетного федерализма в свете мирового опыта "Мировая экономика и международные отношения", №9 1995 г.

І.О. Школьник, І.І. Калініченко
ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ РЕФОРМУВАННЯ ВІДНОСИН
ВЛАСНОСТІ В ПРОЦЕСІ ПРИВАТИЗАЦІЇ.

Компонентом фінансового аспекту приватизаційних процесів, що проходять в Україні, виступає об'єктивна оцінка вартості майна підприємства, яка впливає на економічні інтереси всіх учасників і значною мірою визначає фінансові результати приватизації і постприватизаційне фінансове становище підприємства. Приватизація стосується конкретного майна, яке потребує оцінки. Успіх програми залежить від правильної оцінки вартості як активів, так і пасивів підприємства, що реформується. Процес оцінювання майна важливий як з точки зору сьогодення, так і для перспективи. В першому випадку оцінювання майна здійснюється з метою визначення вартості приватизованого майна, розміру його викупу, масштабів надходжень в державний бюджет від приватизації, напрямів їх використання. На перспективу оцінка майна повинна дати можливість визначити ефективність експлуатації приватизованого майнового комплексу і порівняти її з ефективністю використання до приватизації, а також надати інформацію для міжгалузевого і міжрегіонального порівняльного аналізу. Проблема оцінювання майнового комплексу може значною мірою вплинути на темпи проходження процесу реформування відносин власності, оскільки відсутність точної ціни підприємства може загальмувати процес купівлі-продажу.

Оцінювання вартості підприємства розглядається як процес оцінки єдиного функціонуючого майнового комплексу, який приносить певний дохід. Цей процес повинен включати в себе обґрунтовану оцінку основних фондів та оборотних коштів, матеріальних та нематеріальних активів, а також доходів підприємства на певний момент часу. При визначенні первісної ринкової вартості підприємства обов'язково необхідно брати до уваги і фінансове становище підприємства. Вартість майна збільшується на величину дебіторської заборгованості і зменшується на величину банківських кредитів під товарно-матеріальні цінності. При визначенні вартості приватизованого об'єкта враховується виробничий потенціал підприємства, потреба в його продукції, необхідність проведення робіт по реконструкції, вартість земельної ділянки та інші умови, які можуть впливати на збільшення або ж зменшення вартості майна, такі як: економічні переваги місцезнаходження об'єкта, віддаленість його від ринків збуту продукції.

В залежності від поставленої мети і функцій оцінки виділяють окремі види оціночної вартості підприємства. Так, при укладанні угоди купівлі-продажу виставленого об'єкту (підприємства в цілому або пакету його акцій (частки, паю), цеху, виробничої ділянки, іншого підрозділу, які є цілісними

майновими комплексами, і в разі їх виділення в самостійне підприємство порушується технологічна єдність виробництва з основної спеціалізації підприємства), важливо оцінити його ринкову вартість. При здійсненні інвестиційної діяльності — інвестиційну вартість, при страхуванні майна — страхову вартість, при кредитуванні — вартість застави, при ліквідації — ліквідаційну. Ринкова вартість майна — це ціна, з якою згодні як продавець, так і покупець. Ця оцінка визначається під впливом попиту та пропозиції, які формуються на конкретному ринку і в певний час. З досвіду зарубіжних країн ринкова вартість фірми досить часто визначається як дисконтована вартість майбутніх чистих доходів після сплати податків. Прогнозування перспективного потенціалу підприємства в плані отримання прибутку залежить від цілого ряду факторів, що пов'язані із змінами, які відбуватимуться в податковій, фінансовій і кредитно-грошовій політиці.

Однією з важливих умов приватизації є продаж акцій підприємств. Для цього необхідно мати функціонуючий ринок цінних паперів, де фізичні та юридичні особи, в тому числі й іноземні, зможуть реалізувати свої інвестиції. При наявності розвинутого фондового ринку вартість підприємства можливо визначити виходячи з кількості та ціни акцій. Принципове значення для визначення стратегії приватизації має ступінь розвитку кредитно-фінансової інфраструктури і ємкість національного фінансового ринку. Чим менша його "поглинаюча здатність", тим ймовірніше "перевантаження" цього ринку при значних емісіях в ході приватизаційних процесів, а значить і нестабільність курсів акцій приватизованих підприємств. Перешкоджають приватизації слабкість національних ринків капіталу і цінних паперів. Обмеженість фінансових ресурсів можна уникнути з допомогою різноманітних підходів при продажі державних підприємств, стимулювання пільгового кредитування приватних інвесторів, обміну боргових зобов'язань на відповідний пакет акцій приватизованого підприємства, залучення іноземних інвестицій.

В цілому, фінансовий аспект приватизації полягає не тільки в пошуку джерел коштів для її здійснення, способах оцінки майна, виконанні цілому ряду фінансових умов, використанні можливості поповнення бюджетів різних рівнів за рахунок надходжень від приватизації. Процес приватизації, взятий в єдності з удосконаленням фінансово-бюджетного механізму, є важливим засобом підвищення ефективності як окремих підприємств так і економіки держави в цілому.

АКЦИЗНИЙ ЗБІР ТА ЙОГО РОЛЬ В ДОХОДАХ БЮДЖЕТУ

Одним із видів непрямих податків є акцизний збір. В Україні його законодавчо введено в податкову систему Декретом Кабінету Міністрів від 26.12.1992 р. "Про акцизний збір". Акцизний збір встановлюється на високорентабельні товари призначені для споживання населення. Він включається в ціну товару до нарахування податку на додану вартість. Як непрямий податок він має спільні риси з податком на додану вартість. Акцизний збір і податок на додану вартість називають акцизами, які встановлюються як надбавка до ціни товару, але їх не можна ототожнювати.

Акцизний збір має свої характерні риси, які відрізняють його від податку на додану вартість.

По-перше, податком на додану вартість обкладаються всі товари, роботи, послуги, а акцизним збором лише товари. В зв'язку з цим податок на додану вартість виступає, як універсальний акциз, а акцизний збір, як специфічний.

По-друге, оподатковуються не всі товари, а лише окремі товари, перелік яких встановлюється законодавством.

По-третє, об'єкт оподаткування податком на додану вартість визначається лише в грошовій одиниці, тоді як для розрахунку об'єкту оподаткування акцизним збором може використовуватися і грошова одиниця і фізична. Виходячи з цього ставки акцизного збору бувають фіксовані (в грошовому виразі на фізичну одиницю товару) і пропорційні (у відсотках до обсягу продаж).

В-четверте, акцизний збір має переваги над податком на додану вартість з точки зору соціальної справедливості. Він встановлюється в першу чергу на товари не першої необхідності, які споживаються більш заможними верствами населення.

Акцизний збір виконує і фінансову і регулюючу функцію. Дія фінансової функції підтверджується слідуючими даними про надходження податків у м. Вінниці в 1997 році.

Як видно з таблиці акцизний збір займає четверте місце в доходах бюджету і становить 16 817,2 тис.грн., або 7,7% від загальної суми надходжень.

Регулююча функція заключається в тому, що з допомогою акцизного збору коригується попит і пропозиція на товари. Держава може збільшувати чи зменшувати ціни на деякі товари (особливо це стосується монопольних товарів) за рахунок включення акцизного збору, або зміни його ставок. Податком на додану вартість оподатковуються всі товари, роботи і послуги по єдиній ставці, тому він менше впливає на ціноутворення.

№	Назва податку	Сума	%
1	Податок на додану вартість	73120,1	33,
2	Акцизний збір	16817,2	7,7
3	Податок на прибуток	49150,7	22,5
4	Прибутковий податок з громадян	31713,3	14,5
5	Плата за землю	3239,6	1,5
6	Податок з власників транспортних засобів	1316,3	0,6
7	Інші податки, відрахування, платежі	42874,0	19,7
8	ВСЬОГО	218231,2	100

В переважній більшості ставки акцизного збору встановлюються в грошовому виразі (ЕКЮ), окремо по кожному товару. Умовно всі підакцизні товари можна поділити на декілька груп:

- спирт етиловий та алкогольні напої (спирт етиловий, лікєро -горілчаня продукція, вино та виноматеріали), де ставки встановлені в ЕКЮ;
- тютюн та тютюнові вироби (сигарети, тютюн та тютюнова сировина), ставки встановлені в ЕКЮ;
- транспортні засоби та шини до них (транспортні засоби, мотоцикли, причеи, шини), ставки встановлені в ЕКЮ;
- інші товари (вироби із шоколаду, кава, пиво, делікатесна продукція, риби, зброя, паливно-мастильні речовини), ставки встановлені в ЕКЮ; (одяг із хутра та шкіри, ювелірні вироби та столові з використанням дороговцінних металів, меблі, апаратура), ставки встановлюються в процентах.

Найбільшу питому вагу в акцизному зборі займають надходження від продажу спирту та лікєро-горілчаной продукції. Це підтверджується аналізом надходження акцизного збору у м. Вінниці в 1997 році.

Тому першочерговим є врегулювання механізму оподаткування акцизним збором спирту та лікєро-горілчанних виробів.

Спирт використовується для виробництва підакцизних товарів (лікєрогорілчанних), а також для виготовлення іншої продукції:

- спиртованих соків, морсів, настоїв та парфумів;
- пектину, есенції, оцту харчового, ветеринарних препаратів,
- кремнійорганічних сполук;
- лікарських засобів.

№	Назва товару	Сума	%
1	2	3	4
1	Спирт та лікєро-горілочна продукція	16158,9	96,09
2	Виноматеріали та виноробна продукція	57,7	0,34
3	Продукція інших галузей харчової промисловості	21,6	0,13
4	Пиво	92,6	0,55
5	Продукція легкої промисловості і побутове обслуговування	8,9	0,05
6	Ювелірні вироби	411,1	2,44
7	Інша продукція вітчизняного виробництва	2,6	0,02
8	Телевізори, радіоприймачі, магнітофони, відеотехніка	33,6	0,20
9	Інші товари	30,1	0,18
10	ВСЬОГО	16817	100

Для виробництва підакцизної продукції спирт відвантажується без акцизного збору і це зрозуміло. Адже акцизний збір утримується лише один раз в кінцевій ланці реалізації.

Що стосується спиртованих соків, морсів, настоїв та парфумів, акцизний збір встановлюється в розмірі 0,2 ЕКЮ за 1 л 100 % спирту.

Найбільш складним є питання оподаткування спирту, який використовується для виробництва інших вище перерахованих товарів (пектин, есенції, оцет, лікарські засоби, ветеринарні препарати).

Законом України "Про ставки акцизного збору і ввізного мита на спирт етиловий та алкогольні напої" від 07.05.96 р. встановлено, що від оподаткування акцизним збором звільняється спирт, який використовується для виробництва пектину, одгу, лікарських засобів, ветеринарних препаратів. Незважаючи на це, постановами Кабінету Міністрів України N847 від 30.07.1996 р., та N 1172 від 28.10.1997 р. встановлюється порядок оподаткування акцизним збором спирту для виробництва цих товарів. Таким чином виникли протиріччя в механізмі оподаткування.

В першу чергу необхідно відзначити, що постанова Кабінету Міністрів не повинна зупиняти дію закону. Така неврегульованість дестабілізує діяльність підприємства, створює умови для ухилення від оподаткування, негативно відображається на доходах бюджету. Невизначеність не вигідна державі і підприємству.

На наш погляд цю проблему необхідно вирішити таким чином:

- відвантаження спирту необхідно здійснювати лише з врахуванням акцизного збору. Це дасть можливість зі сторони держави здійснювати контроль за процесом реалізації спирту як сировини для виробництва лікерогорілчаних виробів. Підприємства, які офіційно працюють на ринку виробництва та реалізації лікерогорілчаних виробів теж в цьому зацікавлені. Вирішуватиметься проблема із нелегальним виробництвом цієї продукції;
- підприємства, що використали спирт для виробництва інших товарів, які не входять в перелік підакцизних, повинні щомісячно отримувати в залежності від обсягу використаного спирту бюджетне відшкодування акцизного збору.

В. М. Онегина, к.э.н., И.М. Червяков, к.э.н.

ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННОГО КРИЗИСА.

Первые годы реформирования экономических систем стран, решающих задачу по преобразованию механизма функционирования экономики, перевода его на рыночные принципы, значительно осложнились глубоким экономическим кризисом. Данный кризис в экономической теории получил название "трансформационный". Как подтвердил опыт реформ, глубина и продолжительность этого кризиса во многом зависят от степени сложившихся несоответствий между элементами различных типов систем. Страны, в которых ещё в условиях социалистических методов хозяйствования в ряде секторов экономики получили развитие рыночные отношения, через 3-4 года смогли преодолеть кризисные тенденции. Так, уже в 1994 году в Венгрии темпы роста реального ВВП составили 2,9%, в Польше - 5,2%, Словакии - 4,8%, Словении - 5,3%, Чехии - 2,6%. Напротив, в странах бывшего Советского Союза, для которых было характерно минимальное развитие рыночных отношений в условиях командно-административной системы, спад оказался значительно продолжительнее и глубже.

Особая природа трансформационного кризиса обусловила наложение задач по стабилизации экономики, трансформации и обеспечению роста, которые в данном случае являются взаимосвязанными, но не совпадают. Так

только стабилизация экономики позволяет нормализовать ситуацию только в ограниченном временном промежутке, не обеспечивая систему устойчивыми источниками регуляции и развития. В то же время кризисные явления, и прежде всего в финансовой сфере, выступают ограничителями для системных изменений, экономического роста. При этом взаимодействие между мерами по стабилизации, трансформации и обеспечению роста на новых функциональных принципах даже чревато конфликтами.

Проблема эволюции соотношения между мерами по экономической стабилизации, системных изменений и обеспечению роста экономики должна была найти свое решение и в контексте стратегии и тактики налоговой политики. Важнейшим показателем, отражающим степень жесткости налоговой политики, ее нацеленность на сдерживание или стимулирование экономической конъюнктуры и одновременно уровень государственного вмешательства в экономику через налоговую систему, уровень налоговой нагрузки на экономику, является доля налоговых поступлений в консолидированный бюджет в ВВП (ВНП).

В период кризиса практически во всех постсоциалистических странах сформировались жесткие налоговые системы, предусматривающие долю налоговых сборов близкую или даже превышающую 50% ВВП. С одной стороны, это было обусловлено сложившейся в предыдущей экономической системе аномально высокой государственной нагрузкой на экономику. С другой стороны, использование жестких налоговых мер связывалось с необходимостью финансовой стабилизации, составной частью, которой является сокращение дефицита государственного бюджета, так как его покрытие за счет эмиссии при недостаточности доходов стало одним из инфляционных факторов.

Однако, как показывает анализ статистических данных, высокий удельный вес налоговых сборов в ВВП не обеспечил в условиях трансформационного кризиса решение проблемы сокращения бюджетного дефицита. Более того, не прослеживается обратная зависимость между показателями доли государственных доходов (основная часть которых - налоги) в ВВП и размерами бюджетного дефицита. Так, в Венгрии при одном из самых высоких уровней государственных доходов, 55,4% ВВП, бюджетный дефицит составил 6,8% ВВП (также один из самых высоких показателей за годы кризиса). В Польше в 1992 году при доходах бюджета 44,1% ВВП его дефицит составил 6,6% ВВП, в том же году в Словакии данные показатели были равны 46,0% и 11,9% соответственно, В России - 40,3% и 16,1%. В Украине в 1994 году только объем основных налоговых платежей в центральный бюджет составил 30,5%, общая же налоговая нагрузка, значительно превысила 40%, тем не менее бюджетный дефицит в этот год достиг рекордных значений.

Получившие в последнее время широкое развитие исследования на основе оптимизационных и дискриптивных моделей “Лафферовых эффектов” т. е. тех значений налоговой нагрузки на экономику, при которых достиглось бы максимальное значение объема налоговых поступлений в государственный бюджет, также подтверждают выводы о неспособности налоговой системы обеспечить решение проблемы бюджетного дефицита в условиях stagflation переходной экономики. В данных условиях точка Лаффера не идентифицируется.

Таким образом, ориентация налоговой политики на фискальные цели является тупиковым вариантом в решении проблем преодоления кризисного состояния переходной экономики. Она не только не способствует стабилизации экономики, но и тормозит ее выход из кризиса. Перевод экономики на плоскость роста настоятельно требует снижения общего уровня налогообложения, высокие значения которого стали характерной чертой первых этапов рыночных реформ в постсоциалистических странах. Это может быть обеспечено на основе развития трансформационных процессов, позволяющих снизить значительную нагрузку государства на экономику, в том числе и через налоговую систему. Ориентиром может служить ситуация в развитых странах, в период, когда их душевой ВВП был близок к современному уровню большинства постсоциалистических стран, и налоговые доходы не превышали 35% ВВП.

О.В. Посылкина, к.э.н.

ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ГРУПП В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Отечественная фармацевтическая промышленность сегодня переживает тяжелые времена. Украинский рынок буквально <наводнен> зарубежными препаратами. В 1997 году в Украину было импортировано медикаментов на сумму более 900 млн. долл. США. Однако примерно 40% от объема ввозимых препаратов составляют аналоги отечественных лекарственных средств.

В этих условиях перспективы “выживания” отечественной фармацевтической промышленности напрямую зависят от ее способности осуществить модернизацию и техническое перевооружение существующего производства с целью повышения его конкурентоспособности, создать новые мощности по производству готовых лекарственных средств, которые будут соответствовать международным стандартам GMP. Однако для осуществления такой крупномасштабной программы потребуются огромные средства.

Вместе с тем, возможности бюджетного финансирования технического перевооружения отрасли крайне низки. Системы долгосрочного кредитова-

ния в Украине пока нет и рассчитывать на кредиты коммерческих банков для целей технического переоснащения отрасли - не приходится. Акционирование в отрасли практически закончено, хотя и не обеспечило необходимого притока средств.

И хотя приоритетным направлением финансового обеспечения предприятий в рыночной экономике является самофинансирование, оно реально только при создании для этого необходимых условий. Сегодня такие условия в Украине отсутствуют.

На наш взгляд, в сложившейся ситуации выход может быть найден только через объединение материальных, финансовых, интеллектуальных и других ресурсов, как самих фармацевтических предприятий, так и предприятий, производящих лекарственные субстанции, финансово-кредитных учреждений, научных организаций, торговой сети путем создания фармацевтической финансово-промышленной группы.

Финансово-промышленные группы обладают большими возможностями в плане решения вопросов институциональных и структурных преобразований в экономике на основе интеграции финансового и промышленного капитала, развития отношений по управлению собственностью, в создании новых организационно-экономических структур рыночного типа, ориентированных на обновление научно-технического и экспортного потенциала промышленности и совместную деятельность предприятий. Это объясняется следующими обстоятельствами.

Во-первых, рынок сам по себе не в состоянии обеспечить устойчивых и взаимовыгодных связей между производственными единицами, выполняющими разные функции в едином технико-технологическом процессе: необходимыми становятся долгосрочные договорные связи, а во многих случаях и имущественные узы.

Во-вторых, входящие в состав ФПГ кредитно-финансовые учреждения, способны обеспечить непосильное для оскудевшего украинского госбюджета финансирование инвестиционных процессов, связанных с необходимостью скорейшего технического перевооружения предприятий.

В-третьих, только установив взаимный контроль через перекрестное владение акциями и исключив тем самым угрозу «враждебного захвата» со стороны внешних конкурентов, предприятия производственной и финансовой сфер могут обеспечить прозрачность и предсказуемость друг для друга своих действий, а тем самым и стабильность взаимосвязей.

В целях стимулирования создания ФПГ в Украине государство предоставило им ряд льгот. По мере того, как будет увеличиваться объем льгот, законодательно предусмотренных для ФПГ, будет возрастать и стремление объединений к официальной регистрации своих структур в форме ФПГ.

Перспективы создания фармацевтической ФПГ во многом связаны с необходимостью формирования рациональных технологических и кооперационных связей, в том числе и с привлечением иностранных юридических лиц.

Эта проблема особенно актуальна для данной отрасли, так как примерно 80% субстанций, необходимых для производства лекарственных средств ввозятся в Украину из ближнего и дальнего зарубежья. При этом они облагаются всеми налогами и таможенными сборами. Но действующая система регулирования цен на лекарственные препараты этого не учитывает.

В условиях создания фармацевтической финансово-промышленной группы взаимопоставки составляющих конечного продукта ФПГ - готовых лекарственных средств и предоставление услуг между участниками ФПГ признаются операциями между структурными подразделениями одного предприятия (организации); в этом случае налоги, сборы, другие обязательные платежи не взимаются. Преимуществом создания фармацевтической ФПГ является также возможность осуществления скоординированной товарной политики.

Члены ФПГ могут привлечь к участию в ней любой коммерческий банк. Это в значительной степени будет способствовать повышению их инвестиционной активности. Кроме того, при помощи банков, обладающих реальными финансовыми ресурсами, появляется возможность разрешить кризис неплатежей и проводить взаиморасчеты в рамках ФПГ. Одна из задач группы - постепенно ликвидировать узкие места в функционировании взаимосвязанных звеньев путем использования механизма целевого направления финансовых ресурсов для пополнения оборотными средствами тех звеньев, которые стали сдерживающим фактором в общей кооперации.

Н.Д. Прокопенко, д.э.н., Е.Т. Иванов, к.э.н., Д.И. Лебедева
ПУТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
СТАБИЛИЗАЦИИ В УКРАИНЕ

Экономическая ситуация, в которой оказалась Украина, не имеет аналога в экономической истории, в связи с чем надеяться на эффективное использование известного набора классических средств и рецептов борьбы с экономическими кризисами нет никаких оснований. И прежде всего потому, что классическими они признаны на основе обобщения мирового опыта и национальных особенностей борьбы с кризисными явлениями, позволяющего установить наиболее характерные черты в решении задач стратегического и тактического плана на макро- и микроэкономическом уровне общественного производства каждой страны и всех вместе взятых. Однако, несмотря на все общее, что объединяет эти классические примеры, следует

признать в качестве неопровержимого факта, во-первых, что все без исключения страны, вступая в период восстановления разрушенного хозяйства, опирались на собственные исторические традиции и национальные особенности своего народа, то есть там, где успешно завершились крупномасштабные мероприятия по экономическому возрождению страны, - везде они осуществлялись на базе традиционных основ жизнедеятельности населения в самом широком смысле. И, во-вторых, не вызывает сомнения то, что в первоочередном порядке осуществлялись меры по возрождению прежде всего товарнопроизводящей сферы, стимулированию сельскохозяйственного производства, пищевой и легкой промышленности как базовых отраслей, начинающих и завершающих производственный цикл, главной целью которого является непосредственное удовлетворение личных потребностей населения, выступающего в роли активного субъекта хозяйствования в исходном и конечном пунктах общественного производства. Следовательно, решающим фактором успешного выхода экономики Украины из кризиса являются не реформы сами по себе, а политическое стремление, как минимум, наиболее активной части населения к объединению с целью предотвращения хаоса и неразберихи в экономике.

Для выхода из кризиса требуется гораздо меньший срок, а, соответственно, меньше затрат энергии и ресурсов, чем для формирования новой системы производственных и общественных отношений. Этот период времени в какой-то мере можно сократить, используя и приспособляя к своим условиям зарубежный опыт, но сжать его до неимоверно малого отрезка, никому не дано. Практически это доказано на примере развала экономики всех без исключения стран СНГ и бывшего социалистического содружества, теоретически это было известно всем здравомыслящим экономистам мира. Вот почему в последнее время в других странах СНГ переходят к политике экономического роста и достигают его, используя различные способы и методы реформирования народного хозяйства как вспомогательное средство для возобновления экономического роста. Тогда как в Украине, слепо следуя рекомендациям кредиторов из международных финансовых институтов, сохранился устойчивый спад производства (-7,5%).

Следующим немаловажным моментом является установление жесткого и даже жесточайшего информационного контроля за деятельностью предприятий всех форм собственности и по всем направлениям. Официально установлено, что в Минстате нет данных о численности работников кооперативов, малых и совместных предприятий, нет даже оценочных данных по неофициальной (неоплаченной) части ВВП, и целого ряда других. Информационный вакуум явился одной из причин потери управляемости в народном хозяйстве. Отсутствие достаточно обоснованного и надлежаще органи-

зованного методологического обеспечения для оценки результатов хозяйственной деятельности предприятий делает практически невозможным выявление и своевременное предупреждение негативных тенденций в экономике; а, именно, детальный анализ движения кредитно-денежной массы в стране, финансового состояния предприятий, отраслей производства и экономики в целом, определяющих изменение социально-экономической ситуации внутри страны, а также основных тенденций во внешнеэкономической деятельности, что должно явиться базой для выработки более обоснованной и взвешенной селективной денежно-кредитной и бюджетно-финансовой политики, не разрушающей производственную базу Украины, а раскрывающей потенциальные возможности для расширения отечественного производства с целью реализации общей программы наступательного и последовательного социально-экономического развития государства. Для этого необходимо восстановить отчетность по произведенной валовой (товарной) продукции по предприятиям и отраслям народного хозяйства, отработав методологию составления и анализа финансовых балансов (внешнего и внутреннего) экономики Украины, исключающих появление необъяснимого «точки зрения экономической теории дефицита финансовых ресурсов по народному хозяйству в целом, который не покрывается ни внутренними, ни внешними заемными средствами; сформировать модель товарно-денежного обращения Украины, позволяющей установить контроль за движением денежных и товарных потоков по секторам экономики и распределением финансовых ресурсов; восстановить нормативную базу учета затрат и ценообразования, чтобы можно было наладить четкое информационное обеспечение предприятий и отраслей производства на единой методологической основе.

Н.В. Захаров, И.И. Калиниченко

ВОЗМОЖНОСТЬ ВЛИЯНИЯ НА СТРУКТУРУ И ОБЪЕМ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Величина оборотных средств, их состав и структура зависят от длительности производственного цикла, уровня применяемой техники, технологии и организации производств, стоимости сырья и т.п.

Сумма средств обращения зависит от условий реализации.

Рациональная организация оборотных средств на предприятии включает определение в количественном выражении потребности, состава, структуры, источников образования, управления их использованием.

Структура оборотных средств при действующем производстве в машиностроении имеет следующий вид: оборотные средства - 100%; оборотные

производственные фонды - 70%; / в том числе: производственные запасы - 40%, незавершенное производство и полуфабрикаты - 25%; расходы будущих периодов - 5%; / фонды обращения - 30%; / в том числе: готовая продукция - 12%, отгруженные товары - 8 %; денежные средства и средства в расчетах - 9 %.

Большая доля незавершенного производства наблюдается в энергетическом, транспортном машиностроении, автомобильной, авиационной и станкостроительной промышленности. Это объясняется большой длительностью производственного цикла. При движении оборотные средства проходят последовательно три стадии: денежную, производительную и товарную. Большую длительность занимает производительная стадия. Так длительность оборота оборотных средств в станкоинструментальной промышленности равна 127 дням, в химическом и нефтяном машиностроении - 126, в тяжелом, энергетическом и транспортном машиностроении - 123, в автомобилестроении - 69, в тракторном и сельскохозяйственном машиностроении - 73, в электротехнической промышленности - 87.

Показатели оборачиваемости оборотных средств являются одними из важнейших в деятельности предприятий. В 80-х годах наметилось замедление оборачиваемости оборотных средств в промышленности. В числе причин были сверхнормативные среднегодовые запасы оборотных средств.

Размер необходимых оборотных средств указывается в уставном фонде предприятия в виде норматива. Норматив оборотных средств устанавливает их минимальную расчетную сумму, постоянно необходимую предприятию для работы. Недостаток оборотных средств может приводить к сокращению производства. Их избыток приводит к неэффективному использованию ресурсов. Соотношение между собственными и заемными оборотными ресурсами характеризуют степень финансовой устойчивости предприятия.

В настоящее время предприятия собственными силами не могут обеспечить процесс не только расширенного, но и простого воспроизводства. Отсутствие необходимых собственных ресурсов привело к возникновению взаимных неплатежей. Так в 1996 году взаимные неплатежи в России достигли 1100 млрд. рублей (в промышленности, в целом, - порядка 70-80%, в угольной промышленности - 90%). Неплатежи являются своеобразной формой безденежных финансовых потоков проявляющихся в виде бартерных операций (в 1996 г. они составили 30-35%), взаимозачетов, финансовых векселей.

Пополнение оборотных средств в целом по России в 1994 г., происходило за счет увеличения собственных средств предприятий лишь на 3 %, кредитов и займов - на 7%, кредиторской задолженности и других пассивов - на 90%. В промышленности этот процент составил соответственно: 2%, 7 %, 9%. Основная черта современного периода - нехватка у предприятий оборотных средств.

Недостаток собственных финансовых средств зачастую практически невозможно восполнить путем привлечения заемных средств. Соотношение между процентной ставкой банков и уровнем рентабельности предприятий сделало кредитование практически недоступным.

В результате применения шоковых методов реформирования экономики предприятия лишились значительной части собственных средств. Высокие темпы инфляции 1992 - 93 г.г. обесценили оборотные фонды предприятий. Нехватка оборотных средств вынудила предприятия использовать амортизационные средства.

При планировании инвестиционной деятельности необходимо учитывать, что основные фонды промышленных предприятий были обновлены в 1994 году лишь на 1,3% (для сравнения, в 1990 году - на 6%). Износ основных фондов в промышленности составляет в настоящее время около 46%, оборудование в области научных исследований - 37%. Учитывая темпы обновления понадобится 75 лет для полной реконструкции основных фондов.

Катастрофическое положение предприятий является следствием не только их деятельности, но и результатом налоговой политики государства. Известно, что около 75 % дохода предприятия направляется на уплату налогов. Благодаря существующей налоговой политике наметилась тенденция деиндустриализации экономики. Государство идет по пути развития сырьевой направленности, что особенно трагично при отсутствии значительных сырьевых запасов на Украине и наличии значительных чернобыльских проблем.

Одним из путей выхода производственной сферы народного хозяйства страны из кризиса является создание финансово - промышленных групп. В 1997 г. в России действует свыше 45 таких групп. В них вошли около 700 предприятий и 70 банков.

При нормировании оборотных средств важно научно обосновать объем производственных запасов и сумму оборотных средств в незавершенном производстве. В структуре оборотных средств эти две составляющие имеют наибольший удельный вес. Объемы производственных запасов рассчитываются по известным аналитическим зависимостям. Оборотные средства в незавершенном производстве зависят в основном от объема производства продукции и длительности производственного цикла. Эффективное функционирование предприятия требует ускорения оборачиваемости оборотных средств. Длительность производственного цикла является важнейшей характеристикой качества организации хода производственного процесса, оказывающей прямое влияние на величину оборотных средств и время их кругооборота. Изменяя производственный цикл появляется возможность изменить время кругооборота денежных средств предприятия. Научно обоснованный расчет оборотных средств требует выявления внутренних резервов, сокра-

щения длительности производственного цикла. Известно, что ускорение оборачиваемости оборотных средств в промышленности в стране на один день в 1975 году позволяло экономить около 1 млрд. рублей. В основных направлениях развития народного хозяйства страны на пятилетний срок в 80-е годы перед промышленностью ставилась задача ускорить оборачиваемость оборотных средств в среднем на 3-5 дней.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств является первоочередной задачей предприятий в современных условиях.

Основными путями ускорения оборачиваемости оборотных средств являются: специализация и кооперация предприятий, укрепление хозяйственных связей; совершенствование системы планирования, внедрение экономически обоснованных норм запаса; рациональная организация складской и снабженческой работы; использование технически обоснованных норм расхода материала; повышение степени непрерывности, комплексная механизация и автоматизация производства; совершенствование применяемой технологии; улучшение планирования сбыта готовой продукции.

В настоящее время разработана научно - обоснованная методика нормирования оборотных средств промышленных предприятий и математического моделирования хода производственного процесса, которая позволяет минимизировать объем оборотных средств и значительно сократить время их кругооборота.

Данная методика прошла успешную апробацию на ряде промышленных предприятий.

О.Е. Лактионова, к.э.н., М.Д. Борисенко

ЛИЗИНГ - СПЕЦИФИЧЕСКАЯ ФОРМА ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ В УСЛОВИЯХ НЕПЛАТЕЖЕЙ.

Машиностроительный комплекс призванный разрабатывать и производить оборудование с учетом мероприятий научно - технического прогресса для хозяйствующих субъектов Украины, находится в состоянии кризиса. Его продукция, не уступающая зарубежным аналогам и нужная народному хозяйству Украины, оказывается невостребованной на внутреннем рынке по причине неплатежей. Что касается внешнего рынка, то недостаток опыта в продвижении своей продукции на этот рынок, часто является тормозом при встрече жесточайшей конкуренции.

Одним из источников финансирования машиностроительных предприятий могли бы стать кредитные линии развитых стран. Однако риск вложения денег в отечественное машиностроение достаточно высок.

Зарубежная практика накопила достаточный опыт преодоления дефицита финансовых ресурсов. Такой специфической формой финансирования покупки машиностроительной продукции в условиях неплатежей является лизинг. Лизинг получил свое развитие в последние 40 лет. Первая независимая лизинговая компания была организована в США в 1952 году. В 60-х годах этот вид предпринимательства возник в Европе, Японии. В настоящее время третья часть частных инвестиций в странах, которые входят в Организацию экономического сотрудничества и развития осуществляется при помощи лизинга.

Принятие Верховным Советом Украины Закона о лизинге от 10.01.98 даст толчок промышленного производства в Донбассе. Развитие лизинговой индустрии на Украине поддержит отечественное машиностроение и станет мощным инвестиционным источником машиностроительного производства. Лизинг создаст финансовые выгоды для всех участников лизинговой сделки. Так, машиностроительное предприятие получит сбыт своей продукции, своевременно осуществит расчеты со своими работниками, рассчитается с бюджетом, а так же приступит к производству нового оборудования. Лизинговая компания получит доход от сделки, а потребитель получит оборудование, не имея достаточно средств на его покупку. Итак, лизинг — мощное средство продвижения отечественной продукции машиностроения на рынок.

Вместе с тем, лизинг в Донецком регионе, где к отрасли «Машиностроения» относится более 200 предприятий области, на которых работают 174,5 тыс. чел., не получил пока широкого использования. В дальнейшем лизинг можно рассматривать как одну из перспективных форм инвестирования машиностроения, способных значительно улучшить финансовое состояние машиностроительного комплекса Донбасса, ориентированного на тяжелое машиностроение, выпускающего уникальную продукцию для прокатного, домного и сталеплавильного производства, горнорудное, подъемно-транспортное и шахтное оборудование, которое достаточно дорогое и имеет длительный срок использования.

С этой целью необходимо создать в Донбассе лизинговую компанию (с филиалами в Краматорске, Мариуполе), которая имела бы достаточно средств для приобретения дорогой машиностроительной техники с целью дальнейшей передачи ее в лизинг. Учредителями лизинговой компании могут стать коммерческие банки, для которых лизинговый бизнес стал бы выгодной сферой приложения капиталов и источником получения дополнительных прибылей, при этом банк контролирует процесс эксплуатации оборудования на

протяжении всего срока действия лизингового договора. Однако банки не охотно участвуют в лизинговых операциях. Их активность можно повысить, если машиностроительное предприятие само от начала до конца будет четко представлять эту лизинговую сделку, т.е. составит бизнес - план, с помощью которого убедит лизинговую компанию финансировать эту сделку. Начало всему - маркетинговые исследования рынка с целью поиска потребителя оборудования, а затем проработка этого заказчика на предмет лизинга.

С этой целью организационная структура машиностроительного предприятия должна быть настроена на конечный результат и включать специальное лизинговое подразделение, которое разрабатывало бы бизнес - планы инвестиционных проектов на лизинговой основе. Эти бизнес - планы должны содержать, ко всему прочему, приемлемые и гибкие схемы платежей, выполняемые в электронной среде, привлекательные для лизингополучателя и лизингодателя (лизинговой компании). Требования к квалификации сотрудников лизинговых групп достаточно высоки, это специалисты по маркетингу, финансовые менеджеры, юристы, конструктора разработчики этой продукции. Только при такой квалификации лизинговой группы возможна качественная разработка бизнес - плана, который смог бы убедить лизинговую компанию финансировать эту сделку.

Тесное сотрудничество лизинговых подразделений машиностроительных предприятий с лизинговой компанией даст толчок лизинговым сделкам, а это в свою очередь, стабилизирует финансовое состояние машиностроительных предприятий и будет способствовать стабилизации и развитию Донецкого региона.

Литература:

1. Создание лизинговых подразделений при машиностроительных предприятиях, как фактор проектного менеджмента. А.С. Гавришко, Ли Цзеган. Инвестиционное проектирование устойчивого регионального развития. Донецк, 1998.

2. Методические рекомендации по расчету инвестиционных проектов на лизинговой основе для машиностроительных предприятий. Приазовский Государственный Технический Университет, г. Мариуполь, 1998.

ВЗАИМОСВЯЗЬ МАСШТАБА ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Все торговые организации, функционирующие в рыночных условиях, сталкиваются с основной задачей деятельности - проблемой выживаемости, возможности непрерывного развития. В большой мере эти проблемы находятся в зависимости от изменений масштаба предприятия. Вместе с тем, в сфере обращения принято мнение, что эффективно могут функционировать предприятия различных форм собственности и различных масштабов.

Наиболее распространено определение масштаба организации на основе его объема деятельности. Однако необходимо разграничить такие понятия как "масштаб предприятия" и "масштаб деятельности предприятия". Следует отметить, что показатели масштаба предприятия в большей степени оказывают влияние на масштаб деятельности предприятия и, наоборот.

Масштаб деятельности торговой организации определяется в зависимости от непосредственных ее размеров, измеренных объемом выпуска или реализации продукции, или же в зависимости от занимаемой предприятием доли товарного рынка.

Понятие "масштаб предприятия" определяет более широкое значение, в связи с тем, что включает в себя наряду с показателями объема деятельности предприятия и его имущественное состояние. Следовательно, масштаб предприятия определяется объемом деятельности предприятия, занимаемой долей на товарном рынке, капиталом предприятия и ресурсами, которые оно использует.

Для торговых организаций к показателям масштаба, наряду с общими показателями, необходимо определять и следующие параметры: торговую площадь, степень охвата розничным товарооборотом денежных доходов, либо покупательных фондов населения, количество обслуживаемого населения. Вместе с этим, для торговой отрасли показателями масштаба служат: размер рынка (в относительном и абсолютном измерениях), размеры основных групп покупателей, размер и количество торговых предприятий, диверсифицированность рынка.

Для более углубленного понятия масштабов следует оперировать рядом частных и производственных показателей. Примером могут служить: стоимость основного капитала, количество и стоимость определенных видов товаров, количество предприятий, их территориальное размещение, показатели удельного веса на различных рынках, уровень организации труда и прочее.

ПОКАЗАТЕЛИ МАСШТАБА ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

ОБЩИЕ

Розничный товарооборот
Численность
Капитал
Доля рынка

ЧАСТНЫЕ

Численность обслуживаемого населения
Процент охвата розничным товарооборотом покупательных фондов населения
Радиус обслуживания+

Рис. 1. Показатели масштаба торговой организации

В соответствии с теорией "удовлетворения" предприятие стремится достичь какого-то определенного уровня прибыли, а затем не прилагает усилия для ее максимизации. Г. Саймон пишет в этой связи: "... цель фирмы не максимизация прибыли, а достижение определенного уровня на рынке и определенного уровня продаж". Это позволяет расширить масштаб, отражается на престиже торговой организации и вместе с тем на положении заработка ее сотрудников.

Для предприятий торговли характерна возможность использования следующих способов для расширения (увеличения масштаба) - либо посредством объединения, либо используя внутренние источники (расширение ассортимента предлагаемой продукции, за счет увеличения доли рынка реализуемого товара). Интеграционные процессы проходят по нескольким направлениям:

1. Горизонтальная интеграция - предприятия, которые реализуют продукцию однотипного ассортимента. Они объединяют и наиболее эффективно распоряжаются ресурсами, эффективно реализуют маркетинговые возможности;

2. Вертикальная интеграция - объединение предприятий (поставщиков, а также сбытовых организаций), реализующих достаточно широкий ассортимент товаров, с целью увеличения объема деятельности, сокращения издержек и для наиболее эффективного использования ресурсов;

3. Интеграция по диагонали (конгломерат) - объединение предприятий, реализующих достаточно широкий ассортимент товаров, а также не участвующих в общем процессе хозяйствования.

Для предприятий торговли процессы интеграции выражаются, в первую очередь, экономией связанной с увеличением масштаба деятельности, в связи с тем, что масштабы объединенной организации значительно выше, чем у любого из них до интеграции и, таким образом, появляется реальная перс-

пектива совершенствования управления, более реальных капитальных вложений, получения и использования передовых ноу-хау, патентов, широкой рекламы, повышение конкурентоспособности.

Следует заметить, что наряду с достоинствами, интеграции присущ и ряд негативных аспектов:

- при усложненной структуре предприятия может показаться, что система управления недостаточно гибка, недостаточно оперативна;
- связанные с процессом объединения проблемы, в большей мере, могут оказаться достаточно тяжелыми для их обуздания (отношения между сотрудниками коллектива могут оказаться разрушенными);
- существует достаточно реальная перспектива потери уже сложившегося торгового имени.

При увеличении всех факторов, влияющих на жизнедеятельность предприятия, возможен как положительный эффект масштаба (эффект массового производства, либо экономии, связанной с ростом масштаба), так и отрицательный эффект (ущерб от увеличения масштаба).

Таким образом, перед тем как принимать решение об интеграции следует необходимым образом оценить как позитивные, так и негативные стороны объединения.

Параметры торговых организаций имеют неоднозначное влияние на факторы внешней среды. Так, достаточно крупные организации получают возможность большего контроля над внешними факторами, чем небольшая, а следовательно, должна лучше ориентироваться во внешней среде, для того, чтобы иметь возможность предварительно получить информацию о предстоящих изменениях на рынке. В этой связи, на крупных торговых организациях значимость сегментов организационной среды достаточно высока. Следует заметить, что крупные предприятия имеют возможность использования сложного компьютерного оборудования, тогда как небольшие торговые предприятия применяют более примитивную технологию. Фактор экономии, выраженный масштабами, обозначает, что увеличение размеров предприятия, а также рынков реализации дает возможность использовать более эффективные методы деятельности, что неизбежно должно привести к увеличению производительности труда, улучшению финансовых результатов деятельности.

Возможность стратегического роста предприятия необходимо определять в зависимости от его финансовых возможностей. В краткосрочном периоде предприятие, как правило, стремится получить максимальную выгоду от разницы между постоянными и переменными издержками. Стратегическое планирование предприятия, касающееся трансформации масштаба, основывается на теории отраслевой организации экономики "структура - поведение".

ние - результат". Так большую прибыль получают крупные предприятия, которые занимают стратегически важные зоны хозяйствования. Как правило, в наиболее худшем положении находятся средние предприятия. Напротив, предприятия малого объема деятельности (масштаба) обычно характеризуются хорошими результатами деятельности. Выгодность их положения достигается в результате возможности обеспечить реализацию товаров достаточно узких направленностей, узких рыночных ниш. Оптимальный размер предприятия можно определить лишь руководствуясь наиболее эффективным масштабом для предприятия, при этом следует иметь соотношение всех показателей деятельности в таком виде, чтобы достигался критерий оптимальности.

В экономической литературе зарубежных стран, в отличие от концепции оптимального размера, предприятия руководствуются концепцией минимального эффективного размера (МЭР). Он характеризуется как наименьший объем деятельности, когда предприятие реально может минимизировать свои долгосрочные средние издержки. Что касается торговой отрасли, МЭР представляет собой такой уровень реализации товаров, когда в случае его увеличения прекращается действие эффекта экономии, обусловленного ростом масштаба. Для максимизации прибыли торговым организациям необходимо определить такую технологию деятельности, при которой издержки обращения минимизировались бы вне зависимости от определенного предприятия розничного товарооборота.

Как показывают исследования, существует зависимость нормы получаемой прибыли от увеличения доли занимаемого рынка. Так, на 10% увеличения доли на рынке рентабельность предприятия увеличивается на 3,5%. Однако в данном случае следует также учитывать и такой значимый показатель как количество обслуживаемого населения, который напрямую влияет на результаты хозяйственной деятельности.

Необходимо сказать, что в реальных рыночных условиях функционирования, увеличение объема деятельности не всегда способствует такому же росту доходов. Трансформация объема розничного товарооборота дает более низкую динамику доходов по отношению к издержкам обращения и ведет к убыточности торговой организации. Проведенные исследования статистических данных за 1993-1996 гг. показали, что:

- ♦ магазины торговой площадью менее 30 кв. м. в большинстве своем убыточны;

- ♦ магазины с торговой площадью от 100 до 160 кв. м. получают наибольшую рентабельность продаж;

- ♦ магазины, осуществляющие реализующие товары непродовольственной направленности, нерентабельны.

Функционирование предприятий торговли эффективно лишь тогда, когда объем реализации равен максимально возможному при условии использования определенных объемов ресурсов. Любое предприятие стремится к достижению оптимальных размеров, руководствуясь знанием закономерностей экономики, а также применяя их в своей деятельности.

Таким образом, как показали исследования, в настоящий момент наиболее значимой для предприятий торговли служит проблема управления масштабами функционирования, чем масштабами в целом, и следовательно, достаточно трудно достичь высокого эффекта хозяйственной деятельности без привлечения достаточно профессионального менеджмента.

Решающей задачей воздействия на масштабы торговли в настоящее время служит восстановление системы управляемости, соответствующей социальным и экономическим аспектам торговой деятельности. Необходимо особое значение придавать анализу деятельности предприятия и стратегическому планированию. Управлять масштабами предприятия следует посредством воздействия на основополагающие показатели масштаба: товарооборот, численность и используемый капитал, необходимо использовать и экономико-математическое моделирование.

Реанимированная и усовершенствованная управленческая система призвана помочь внедрению внутренних ресурсов, повышению заинтересованности всех сотрудников предприятия в эффективности выполнения своих прямых обязанностей.

І.В. Мелничук

АУДИТ: НЕОБХІДНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Поступовий перехід народного господарства України до ринкових відносин призвів до існування підприємств недержавного сектору економіки, відсутність їх відомчої підпорядкованості та відомчого контролю за ними, а також законодавчо визначений період, протягом якого суб'єкт підприємницької діяльності повинен бути обов'язково перевіреним податковою адміністрацією, викликають необхідність проведення щорічної аудиторської перевірки, а також існування в Україні незалежної самостійної аудиторської форми контролю.

Поява аудиторського контролю в нашій країні пов'язана з необхідністю контролю за діяльністю спільних підприємств для яких аудит став обов'язковим у відповідності з Інструкцією Мінфіну СРСР N 124 від 4 травня 1987 року "Про оподаткування спільних підприємств". Поширення аудиторсько-

го контролю на інші підприємства нашої країни відбулося із введенням в дію Закону України "Про аудиторську діяльність" від 22 квітня 1993 року. Згідно цього Закону усі господарюючі суб'єкти незалежно від форм власності та видів діяльності підлягають аудиторській перевірці, починаючи з результатів діяльності за 1994 рік.

Діюче українське законодавство про аудит базується на поняттях:

аудиту-перевірки публічної бухгалтерської звітності, обліку первинних документів та іншої інформації про фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності діючому законодавству і встановленим нормативам;

інших аудиторських послуг: експертиз, консультацій по питаннях бухгалтерського обліку, звітності, оподаткування, аналізу фінансовогосподарської діяльності і інших видів економіко-правового забезпечення підприємницької діяльності фізичних та юридичних осіб.

Суб'єкти перевірки в основному співпадають з суб'єктами перевірки податковими органами. Але не дивлячись на порівняно велику тотожність суб'єктів та єдину законодавчу і нормативну базу перевірок, призначення перевірок аудиту і податкових органів протилежні.

У податкових органів призначення носить виключно каральний характер, що однозначно закріплено п.п. 7-10 статті 11 Закону України "Про державну податкову службу в Україні" від 29.12.1993 N 3813-XII.

Аудиторські перевірки мають своїм призначенням підготовку об'єктивного заключення. Об'єктивна і достовірна інформація про діяльність господарюючих суб'єктів необхідна:

- власникам господарюючих суб'єктів для визначення стратегій їх розвитку;
- інвестором (місцевим та іноземним) при вкладенні своїх капіталів у інші господарюючі суб'єкти;
- банкам для прийняття рішення про доцільність надання кредиту;
- постачальникам для одержання гарантій повної оплати за відвантажені товари, виконані роботи та надані послуги;
- акціонерам для контролю за роботою адміністрації товариства;
- державним органам для планування потреб макроекономіки та оцінки податкових надходжень до бюджету.

Але дія такого безперечно позитивного Закону про аудиторську діяльність призупинена рішенням Верховної Ради України (при підведенні підсумків роботи за 1995 рік) до прийняття певних змін у затвердженому Законі. Аргументами були: наявність недостатньої кількості аудиторських фірм, висока

вартість аудиторських послуг, відсутність необхідних регламентуючих положень щодо порядку проведення аудиту та ін.

До компонентів які повинні забезпечити якість роботи аудиторів треба віднести інформаційне забезпечення аудиторів, кваліфікаційну підтримку аудиторів, страхування аудиторського ризику, забезпечення юридичного статусу аудитора.

На сьогоднішній день ні один із перелічених компонентів в Україні системно не реалізується не дивлячись на формальне функціонування Спілки аудиторів України і Аудиторської палати України з їх регіональними відділеннями.

У всіх країнах ринкової економіки аудиторська діяльність регламентується національними аудиторськими стандартами, підставою для розробки яких є міжнародні норми аудиту та супутних робіт, що затверджені Комітетом міжнародної аудиторської практики Міжнародної федерації бухгалтерів.

В останній час під приводом незнання українськими аудиторами загальноприйнятих міжнародних стандартів аудиту намітилась тенденція залучення до обов'язкового аудиту банків і великих господарських комплексів, що приватизуються, іноземних аудиторських фірм. Неправомірність такого аудиту одночасно слідує з статей 5-6, 12-13 Закону України "Про аудиторську діяльність". Для вирішення вказаної проблеми Спілка аудиторів України і Аудиторська палата України повинні з однієї сторони, зайняти жорстку протекціоністську позицію, а з другої, як мінімум опублікувати масовим тиражем вказані стандарти.

Робота, яка ведеться по розробці системи національних стандартів потребує значного прискорення. Затверджені і введені в дію 1,2,3,8,12 та 13 нормативи (міжнародних нормативів аудиту - 29), але навіть розроблені нормативи мають деякі положення, що носять суперечний характер. Основними напрямками подальшого розвитку теорії і практики аудиту є подальша розробка національних стандартів аудиту, визначення в законодавчому плані рамок проведення аудиту. Крім того необхідно вирішити питання про те яку відповідальність і перед ким несе аудитор за допущені помилки. Об'єктивна потреба у функціонуванні і розвитку аудиту визначає необхідність невідкладного вирішення всіх аудиторських проблем.

СОЗДАНИЕ И РАЗВИТИЕ СПЕЦИАЛЬНЫХ (свободных) ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН в УКРАИНЕ.

С целью эффективного использования имеющихся природного и производственного потенциала, квалифицированных трудовых ресурсов в Украине целесообразно создавать и развивать разветвленную систему специальных (свободных) экономических зон (СЭЗ) различных функциональных типов. Цель настоящей статьи - познакомить читателя с современным этапом развития СЭЗ в Украине, основными вопросами законодательства Украины о специальных (свободных) экономических зонах.

Закон Украины от 13.10.92. № 2673-12 "Об общих основах создания и функционирования специальных (свободных) экономических зон" (ВВР 1992, № 50 ст. 676) определяет порядок создания, ликвидации и механизм функционирования специальных (свободных) экономических зон на территории Украины, общие правовые и экономические основы их статуса, а также общие правила регулирования отношений субъектов экономической деятельности этих зон с местными Советами народных депутатов, органами государственной исполнительной власти и другими органами.

Специальная (свободная) экономическая зона представляет собой часть территории Украины, на которой устанавливается и действует специальный правовой режим экономической деятельности и порядок применения и действия законодательства Украины. На территории специальной (свободной) экономической зоны устанавливаются льготные таможенные, валютно-финансовые, налоговые и другие условия экономической деятельности национальных и иностранных юридических и физических лиц.

Специальные (свободные) экономические зоны создаются с целью привлечения иностранных инвестиций, активизация совместной с иностранными инвесторами предпринимательской деятельности для наращивания экспорта товаров и услуг, поставок на внутренний рынок высококачественной продукции и услуг, привлечение и внедрение новых технологий, рыночных методов хозяйствования, развития инфраструктуры рынка, улучшения использования природных и трудовых ресурсов, ускорения социально - экономического развития отдельных регионов и Украины в целом, рост жизненного уровня населения.

Концепция создания СЭЗ (утверждена постановлением Кабинета Министров Украины от 14.03.94. № 167-94-П "О концепции создания специальных (свободных) экономических зон в Украине") является методологической основой для принятия решений и подготовки документов в процессе создания конкретных СЭЗ и должна реализовываться во взаимосвязи с про-

граммами структурной перестройки экономики, развитием внешнеэкономических связей, другими программами развития экономики страны. В частности, указанная Концепция отмечает, что для создания благоприятного инвестиционного климата в СЭЗ необходимо:

- ♦ обеспечить долгосрочный и предсказуемый характер проводимой экономической политики,

- ♦ либерализовать условия передвижения капиталов и товаров,

- ♦ обеспечить условия производства и торговли, которые бы соответствовали мировым стандартам, и твердые правовые гарантии защиты прав собственности,

- ♦ сформировать эффективные формы взаимодействия местных органов государственной исполнительной власти, органов местного и регионального самоуправления и органа хозяйственного развития и управления СЭЗ, достигении высоких социально-экономических результатов деятельности.

В процессе формирования СЭЗ необходимо придерживаться концептуального единства подходов, что означает:

- ♦ направленность на достижение эффективного режима хозяйствования каждого субъекта и народного хозяйства в целом,

- ♦ гибкость и динамичность управления СЭЗ, т.е. возможность быстрого и адекватного реагирования на изменения в конъюнктуре рынка и внешнеэкономической среде,

- ♦ сбалансированность интересов всех участников процесса создания и функционирования СЭЗ,

- ♦ многовариантность (альтернативность) подходов, форм и моделей СЭЗ, обоснование в ТЭО целесообразности их создания,

- ♦ перспективность пространственного и функционального развития

- ♦ соответствие приоритетных направлений развития СЭЗ приоритетным направлениям развития региона и государства,

- ♦ учет требований национальной безопасности.

Факторы размещения, предъявляемые к создаваемой СЭЗ:

- ♦ благоприятное месторасположение СЭЗ с точки зрения внутренних и внешних возможностей для реализации намеченных целей,

- ♦ наличие достаточного ресурсного потенциала (природно-климатические условия, полезные ископаемые, трудовые ресурсы, научно-производственный потенциал и т.д.),

- ♦ обеспеченность объектами производственной и социальной инфраструктуры в соответствии с международными стандартами,

- ♦ развитая система коммуникаций, в частности средств связи, транспортной сети,

- ♦ экологическая безопасность, соответствие экологическим требованиям

В зависимости от хозяйственной направленности и экономико-правовых условий деятельности в соответствии с законодательством Украины могут создаваться СЭЗ следующих типов:

♦ Внешнеторговые зоны - часть территории страны, где товары иностранного происхождения могут храниться, покупаться или продаваться без оплаты пошлины и таможенных сборов или с ее отсрочкой. Создаются эти зоны с целью активизации внешней торговли за счет предоставления таможенных льгот, услуг по хранению и перевалке грузов, предоставления в аренду складов, помещений для выставок. Формы организации таких СЭЗ - свободные порты ("порто-франко"), свободные таможенные зоны (зоны франко), таможенные склады.

♦ Комплексные производственные зоны - часть территории страны, на которой устанавливается специальный (льготный налоговый, валютно-финансовый, таможенный и т.д.) режим экономической деятельности с целью стимулирования предпринимательства, привлечения инвестиций в приоритетные отрасли экономики, расширения внешнеэкономических связей, заимствование новых технологий, обеспечения занятости населения. Такие СЭЗ могут иметь форму экспортных и импортных производственных зон.

♦ Научно-технические зоны - СЭЗ, специальный правовой режим которых ориентирован на развитие научного и производственного потенциала, достижения нового качества экономики посредством стимулирования фундаментальных и прикладных исследований с дальнейшим внедрением результатов научных разработок в производство. СЭЗ такого типа могут существовать в форме региональных инновационных центров-технополисов, районов интенсивного научного развития, высокотехнологических производственных комплексов, научно-производственных парков, а также локальных инновационных центров.

♦ Туристическо-рекреационные зоны - СЭЗ, которые создаются в регионах, имеющих богатый природный, рекреационный и историко-культурный потенциал, с целью эффективного его использования и сохранения, а также активизации предпринимательской деятельности в сфере реакционно-туристического бизнеса.

♦ Банковско-страховые (оффшорные) зоны - СЭЗ, в которых внедряется наиболее благоприятный режим ведения банковских и страховых операций в иностранной валюте для обслуживания нерезидентов. Оффшорный статус предоставляется банковским и страховым учреждениям, которые были созданы с участием только нерезидентов и обслуживают только ту часть их предпринимательской деятельности, которая осуществляется за пределами Украины.

♦ Зоны приграничной торговли - часть территории государства на границах с другими странами, где действует упрощенный порядок пересечения границы и торговли.

Кроме вышеупомянутых, в Украине могут создаваться СЭЗ других типов, а также комплексные СЭЗ, которые соединяют в себе черты и элементы зон различных типов. Создание комплексных СЭЗ наиболее актуально в условиях кризисного состояния экономики Украины.

Согласно вышеупомянутого закона Украины от 13.10.92. № 2673-12, статус и территория специальной (свободной) экономической зоны, а также срок на который она создается, определяется Верховным Советом Украины путем принятия отдельного закона для каждой специальной (свободной) экономической зоны. СЭЗ создаются Верховным Советом Украины по инициативе Президента Украины, Кабинета Министров Украины или местных органов власти.

Для рассмотрения вопроса о создании СЭЗ необходимо представить следующие документы:

1. Решение местных органов власти (местного Совета или местной государственной администрации) с ходатайством о создании СЭЗ (в случае создания СЭЗ по их инициативе) или письменное согласие соответствующих местных Советов и местных государственных администраций, на территории которых создается СЭЗ (в случае создания СЭЗ по инициативе Президента Украины или Кабинета Министров Украины),

2. Проект положения о статусе СЭЗ и системе управления, официальное название СЭЗ,

3. Точное описание границ СЭЗ и карту ее территории,

4. Техничко-экономическое обоснование целесообразности создания и функционирования СЭЗ, которое включает в себя: цель, функциональное назначение и отраслевую направленность ее деятельности; этапы развития с указанием сроков их осуществления; степень развития производственной и социальной инфраструктуры, инфраструктуры предприятия и возможность их развития в будущем; уровень развития экономического, научного и др. потенциала с учетом специфических условий создания СЭЗ; уровень обеспечения высококвалифицированными кадрами; объемы, источники и формы финансирования на каждом этапе ее создания и развития, обоснование режима ценообразования, налогообложения, таможенного регулирования, валютно-финансового и кредитного механизмов,

5. Проект закона о создании конкретной СЭЗ. Управление СЭЗ осуществляют наделенные полномочиями органы: Местные Советы и местные государственные администрации в пределах своих полномочий, а также орган хозяйственного развития и управления СЭЗ, который создается с участием субъектов экономической деятельности Украины и иностранных субъектов. Орган хозяйственного развития и управления (ОХРУ) СЭЗ обеспечивает общие условия ее функционирования. В функции ОХРУ входит в числе других

задача выдачи разрешений (лицензий) субъектам хозяйственной деятельности СЭЗ на строительство новых хозяйственных объектов и регистрация субъектов экономической деятельности и инвестиций, осуществляемых в СЭЗ.

На все объекты и субъекты экономической деятельности СЭЗ распространяется система государственных гарантий защиты инвестиций, предусмотренная законодательством Украины об инвестиционной деятельности и иностранных инвестициях. На территории СЭЗ могут функционировать любые субъекты экономической деятельности в соответствии с законодательством Украины и законом о создании этой СЭЗ.

СЭЗ считается ликвидированной с момента окончания срока, на который она была создана или, если он не будет продолжен Верховным Советом. СЭЗ может быть ликвидирована Верховным Советом Украины до окончания срока на который она была создана по предложению Президента Украины или Кабинета Министров Украины. Вопрос о целесообразности продления срока функционирования СЭЗ или ее досрочную ликвидацию может быть передано для изучения в комиссию независимых экспертов, создаваемую Верховным Советом Украины.

Концепция создания СЭЗ, утвержденная постановлением Кабинета Министров Украины от 14.03.94. № 167-94-П, определяет также стратегию развития СЭЗ в Украине, перспективные направления и специализацию реализуемых СЭЗ. В концепции отмечается, что на первом этапе (1994 - 2000 гг.) с целью практической отработки организационных, финансовых и производственных механизмов, целесообразно создавать СЭЗ различных типов с преимуществом локальных, так называемых "точечных" СЭЗ, размещаемых на небольших территориях. В настоящее время в Украине, к сожалению, создана и функционирует лишь одна СЭЗ "Северокрымская экспериментальная экономическая зона "Сиваш". Указ Президента Украины от 30.06.95. № 497/95 "О северокрымской экспериментальной экономической зоне "Сиваш" установил административные границы СЭЗ "Сиваш" (города Красноперекопск, Армянск и Красноперекопский район АР Крым), а также срок действия эксперимента - 5 лет. Срок начала эксперимента в СЭЗ "Сиваш" в соответствии с Указом Президента Украины от 01.11.97. № 1228/97 установлен 18.09.96. В настоящее время принято уже около 25 нормативных актов, регулирующие вопросы функционирования СЭЗ "Сиваш". Отдельными распоряжениями Кабинета Министров Украины утверждены перечни инвестиционных проектов реализуемых в СЭЗ "Сиваш".

Согласно Указа Президента Украины от 25.03.94. № 113/94 и Постановления Кабинета Министров Украины от 14.06.94. № 396-94-П установлены условия проведения экономико-технологического эксперимента в Бродивском районе Львовской области (срок эксперимента - с 01.07.94. по 01.07.99.).

Основные задачи этого эксперимента: освоение новых ресурсосберегающих технологий сельскохозяйственного производства и внедрение их в практику, освоение производства высокотехнологической конкурентоспособной продукции, организация материально-технического обеспечения сельскохозяйственных производителей, переход на производство экологически чистой продукции. В апреле 1997 года был издан Президентом Украины Указ (от 09.04.97. № 313\97) "О мерах по развитию курортной зоны Большой Ялты", предусматривающий приоритетность ускорения социально-экономического развития территории Большой Ялты и установление на соответствующих территориях специального правового режима экономической деятельности. До настоящего времени Верховный Совет Украины не утвердил ни одного законопроекта о создании СЭЗ на территории Большой Ялты.

В текущем году положено начало еще одной СЭЗ: в соответствии с Постановлением Кабинета Министров Украины от 09.02.98. № 132-98-П утверждены мероприятия по созданию СЭЗ и внедрению специальных (функциональных) режимов инвестиционной деятельности в Донецкой области. В срок до мая т. г. необходимо подготовить соответствующие законодательные и другие нормативно-правовые акты.

Таким образом, процесс создания и развития специальных (свободных) экономических зон в Украине только набирает силу. В результате изучения законодательства, регулирующего создание и функционирование СЭЗ и накопленного практического опыта деятельности СЭЗ в Украине можно сделать следующие выводы:

- ♦ По различным причинам, в т.ч. связанным с правовым регулированием деятельности СЭЗ, количество действующих и готовящихся начать работу СЭЗ слишком мало.

- ♦ Инвестиционный климат в существующих СЭЗ (например, "Сиваш") нельзя считать благоприятным для вложения капиталов отечественными и иностранными инвесторами.

- ♦ Количество и качество представляемых льгот субъектам СЭЗ не стимулирует их производственно-хозяйственную деятельность.

- ♦ Часто изменяющееся законодательство Украины (в т.ч. по вопросам налогообложения) не может обеспечить сохранение первоначальных льгот и тем самым не дает возможность бизнес планирования субъектами СЭЗ своей деятельности.

- ♦ Низкий уровень качества инвестиционного проектирования на многих предприятиях Украины, в т.ч. находящихся в СЭЗ.

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ

В современных условиях трансформации экономики и становления рыночных отношений серьезной проблемой стала общая криминализация экономической жизни. Актуальность этой проблемы обусловлена негативным влиянием, которое оказывает теневая экономика на экономическое состояние государства. Недостаточная наполненность бюджета, неуплата налогов, вывоз капиталов и товарно-материальных ценностей за пределы Украины без соответствующих эквивалентных расчетов — все это стало реалиями экономической жизни страны. С другой стороны, посягательство на государственные средства, вмешательство в распределительные процессы при использовании валового внутреннего продукта угрожают экономическому суверенитету страны, влияют на эффективность реализации общегосударственных и региональных программ, соблюдение экономических и социальных пропорций развития экономической составляющей общественной жизни, состояние отдельных отраслей производственной и социальной сферы.

Согласно отдельным расчетам соотношение объемов теневой экономики и официального размера валового внутреннего продукта возросло в Украине от 14% в 1990 г. до 51,2% в 1994 году и 70,7% в 1997 году (за последний год данные приведены в соответствии с прогнозными расчетами).

На этом фоне особенно опасным является незаконное, нецелевое использование бюджетных средств бюджетов всех уровней, поскольку оно ведет к несанкционированному перераспределению финансовых ресурсов государства, их отвлечению от предусмотренных мероприятий, невозможности осуществления запланированных действий и даже пополнению указанными средствами теневого капитала. Существует, широко используется и постоянно обновляется арсенал способов и мероприятий, благодаря которым незаконно используются бюджетные средства, начиная от невнесения арендной платы и коммунальных платежей предпринимательскими структурами, которые эксплуатируют основные фонды и другие объекты бюджетной сферы; завышения стоимости капитального строительства и ремонтно-строительных работ по сравнению с фактически выполненными их объемами на объектах, которые финансируются за счет бюджетных средств, вследствие чего происходит соответствующая излишняя оплата работ, которые не выполнялись и заканчивая такими методами, как создание сети субподрядных организаций для "отмывания" средств, которые получают на выполнение государственных целевых программ и мероприятий, с последующим их переводом в наличные средства; проведение взаимозачетов по платежам в бюд-

жет для субъектов предпринимательской деятельности и соответствующему финансированию бюджетных организаций при фактическом отсутствии взаимной дебиторско-кредиторской задолженности между ними, как участниками взаимозачета. Этот перечень можно было бы продолжать, но достаточно сказать, что только за первое полугодие 1998 года незаконное использование бюджетных средств в Украине выявлено в 7816 организациях и учреждениях, общий объем которого составил 194244,9 тыс. грн.

Государством принимаются меры по предотвращению указанных процессов. Например, Уголовный Кодекс Украины в 1997 году дополнен статьей 80³, которой в частности предусматривается уголовная ответственность распорядителей кредитов за нецелевое использование бюджетных средств. Контролирующими органами также осуществляется взыскание, возмещение таких средств в бюджет. Но на наш взгляд, это не решает проблемы в полном объеме, поскольку не возмещает убытков понесенных государством вследствие несанкционированного использования его средств. Действительно, незаконно привлеченные средства могут использоваться и находиться в обращении достаточно долго. Со временем, благодаря инфляционным процессам, их реальная величина сокращается и даже взыскание этих средств через определенное время в бюджет не будет адекватно возмещать убытки государству. Не говоря уже о том, что запланированные за счет этих средств мероприятия, государством не были осуществлены или совсем, или в необходимом объеме, благодаря отсутствию необходимых средств, которые были выделены, но не поступили по назначению.

Улучшению этих процессов могло бы послужить введение и использование платности за несанкционированное привлечение бюджетных средств. Эта мера могла бы считаться финансовой санкцией, которая удерживала бы от посягательств на бюджетные средства и одновременно возмещала нанесенные государству убытки, вследствие их отвлечения и нецелевого использования. При этом принцип платности должен применяться к каждому звену, которое было причастно к незаконному использованию бюджетных средств, несмотря на длину всей цепочки их использования.

Отдельного внимания заслуживают вопросы размера платы, которая должна взиматься с так называемых "пользователей" этих средств и источники ее внесения в бюджет. По нашему мнению, основным критерием определения должно быть возмещение понесенных убытков государством. Это в свою очередь, должно учитывать инфляцию, обесценивающую средства, затраты государства на осуществление мероприятий по выявлению и возмещению убытков и наконец непосредственно экономическую санкцию в виде процентов с незаконно использованной суммы. Последняя позволила бы незаконное привлечение бюджетных средств сделать экономически нецелесооб-

разным и убыточным. Предложенный механизм в определенной мере стал бы сдерживающим фактором для нарушителей финансовой дисциплины и незаконного, несанкционированного использования государственных средств.

Что касается источников, очевидной является нецелесообразность какого-либо их планирования или резервирования в процессе перераспределения валового внутреннего продукта, осуществляемого государством. Имеется в виду недопустимость использования на указанные цели той части ВВП, которая перераспределяется. Таким образом, нарушитель финансовой дисциплины или причастное к этому процессу юридическое или физическое лицо должны отвечать за собственное нарушение только собственными средствами.

А.С. Глушенко, к.э.н.

АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ В УКРАИНЕ.

Частью общего управления финансами являются автоматизированные системы управления (АСУ), базирующиеся на использовании экономикоматематических методов и электронно-вычислительной техники. Перестройка управления финансами расширяет возможности применения АСУ, что повышает количество принимаемых решений по управлению финансами на различных уровнях. При этом АСУ создаются не рядом и не параллельно с действующей системой управления финансами, а как ее органическая часть АСУ становятся неотъемлемым элементом структуры финансовых органов, других структур управления финансами, способствуют лучшему, более эффективному функционированию финансов.

Реализация мер по активизации финансового механизма и его составных частей невозможна без АСУ. Это особенно необходимо в условиях перехода к рыночной экономике, когда изменяется характер информации и ее объем. Поскольку система финансовых органов перерабатывает большой поток информации, меняющейся от командной к информационно-аналитической, то возрастание управленческих процессов, несмотря на рост численности управленцев, ведет к тому, что они не успевают своевременно вырабатывать и проводить в жизнь управленческие решения, пользуясь старыми методами и техническими средствами.

По принятым управленческим решениям по финансам необходимо иметь достоверную информацию об управляемом объекте (прибыли, оборотных средствах амортизации и др.), тенденциях его развития, влиянии принимаемого решения на перспективу развития этого объекта.

Рыночная экономика, основанная на многообразии форм собственности, соревновании товаропроизводителей, развитой системе финансов порождает рост экономической и финансовой информации, что заставляет уметь ориентироваться в достижениях научно-технического прогресса в области информатики как системе сбора, организации хранения и обработки информации. Компьютерное управление финансами работниками финансовых органов невозможно без их информационного обслуживания на основе применения автоматизированных систем финансовых расчетов (АСФР), управления финансами (АСУФ). В создании их используются теоретические положения финансовой кибернетики — учения об управлении финансами, организации обмена финансово-экономической информацией между управляющими и управляемыми подсистемами. Более того, выступая одним из главных видов сферы услуг, переработка информации ("хлеба" управления) на основе электронных вычислительных систем обеспечивает новое качество управленческих решений, позволяет эффективнее реализовывать передовые методы маркетинга.

АСУ финансами — это совокупность экономических и математических методов электронной вычислительной техники, оргтехники и современных средств связи. Она выступает в качестве подсистемы общегосударственной автоматизированной системы сбора и обработки информации для учета, планирования и управления народным хозяйством.

В управлении государственными финансами используются АСФР. В частности, в системе Министерства финансов Украины функционирует АСФР, которая стала органической частью структуры финансовых органов. В структуре Министерства финансов, кроме информационно-вычислительного центра, созданы новые подразделения — государственного регулирования бухгалтерского учета и отчетности, компьютеризации финансовых органов. Положением от 24 января 1997 г. при Кабинете Министров Украины создается Государственная комиссия по вопросам внедрения электронных систем и средств контроля и управления товарным и денежным обращением. Цель создания этой комиссии — координация и активизация работы центральных и местных органов исполнительной власти, направленной на создание государственной системы финансового контроля за плательщиками налогов и предотвращения злоупотреблений в сфере товарно-денежного обращения, механизма эффективного управления товарным и денежным обращением на основе современной электронной техники и технологий, единой нормативной базы.

Комиссия координирует и контролирует работу центральных и местных органов власти по созданию и внедрению:

- государственной и ведомственных электронных систем финансового контроля коммерческой деятельности;
- государственной и ведомственных систем управления товарно-денежным обращением (в том числе электронных бирж);
- электронных систем безналичных расчетов за товары и услуги с использованием платежных идентификационных карточек;
- электронных систем автоматической идентификации с применением штрихкода;
- программно-технических средств электронного контроля, электронных контрольно-кассовых аппаратов, средств нанесения и считывания штрихкода.

Построение новой экономической системы требует принятия мер по использованию огромного количества информации. Созданные структуры управления как на государственном, так и на местном уровнях для принятия решений проводят анализ информации, выбор и разделение его по однородности, обобщение и выбор реальных методов, которые необходимы для построения действенной системы, которая будет давать возможность принять правильное управленческое решение. Все это требует обработки данных на компьютерах и обмена информацией. Все это привело, например, к появлению в системе НБУ и коммерческих банках компьютерных центров и введению системы электронной почты и электронных платежей.

Проведенные исследования говорят о надежности электронных платежей, учета и ведения делопроизводства.

Поток информации не меньше и в системе Министерства финансов Украины и его органов: Государственной налоговой администрации, контрольно-ревизионном управлении и Казначействе и их органах на местах.

По мере создания сетки электронных платежей и расчетных палат Министерство финансов внедряет электронный бухгалтерский учет и делопроизводство.

В настоящее время актуальной задачей становится внедрение автоматизации финансовых расчетов в работу низовых звеньев финансовых органов — региональных и городских финансовых управлений (отделов) исполкомов Советов народных депутатов. Практически такая работа начата внедрением в них автоматизированных рабочих мест (АРМ) инспекторов и экономистов с использованием в них персональных компьютеров. Особенно это актуально для работников налоговых инспекций, имеющих дело с многочисленными, постоянно меняющимися данными деклараций о доходах населения. Такое направление их деятельности получило отражение в законе "О государственной налоговой службе в Украине", где одной из функций Государственной налоговой администрации Украины является организация

работ по созданию информационной системы автоматизированных рабочих мест и других средств автоматизации и компьютеризации работ органов государственной налоговой службы. А одна из основных задач органов государственной налоговой службы заключается в формировании и ведении Государственного реестра физических лиц — плательщиков налогов и других обязательных платежей и Единого банка данных о налогоплательщиках — юридических лицах. В соответствии с приказом ГНАУ “О создании и экспериментальном введении реестра нормативных актов и служебных документов ГНА Украины” она решила создать собственную компьютерную базу своих приказов, распоряжений и планов для внутри служебного пользования, с перспективой распространения среди внешних пользователей.

АСУ представляют качественно новый шаг в совершенствовании управления экономикой, финансами. В целях повышения эффективности их функционирования принимаются меры по разработке и созданию современной компьютерной техники, переводу на промышленную основу программного обеспечения ЭВМ и АСУ, обслуживающих управление финансами.

В.С. Серб

НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ АКБ “ПРОМИНВЕСТБАНКА” УКРАИНЫ

Проминвестбанк Украины — самый крупный банк нашей державы, который оказывает всестороннюю поддержку экономическим реформам в стране путем финансовой поддержки крупным предприятиям. В частности, в Харьковском региональном управлении Проминвестбанка обслуживаются такие промышленные предприятия-гиганты, как завод имени Малышева, ПО “Коммунар”, приборостроительный завод имени Т.Г.Шевченко, Харьковский тракторный завод и другие.

Благодаря кредитам Проминвестбанка на Государственном предприятии “Завод имени Малышева” стало возможным осуществление контракта с Пакистаном, по которому заводу в 1997—1999 гг. необходимо изготовить и отгрузить 300 танков. В связи со спецификой контракта, по которому выручка за отгруженную партию поступает дважды в год, предприятие испытывает острую нехватку оборотных средств для приобретения материалов и комплектующих, выплаты зарплаты работающим для обеспечения производства спецпродукции по контракту, и возникает необходимость в кредитах, своевременность и полнота выдачи которых способствовали тому, что ни разу не был сорван график отгрузки продукции. Выпускаемое изделие не только

самое дешевое по сравнению с мировыми аналогами, но и самое надежное и качественное.

На простаивавшем в 1992—1996 годах заводе сейчас работает 15 тысяч человек, то есть снижена социальная напряженность в городе, в выполнении заказа задействовано более 200 крупных и 2 тысячи мелких предприятий, денежные обороты по заводу имени Малышева составляют более 300 млн. грн. в год.

Кроме того, благодаря кредитам нашего банка у завода появилась возможность направить средства на подготовку производства нашей украинской пушки.

В настоящее время завод готовится к празднованию 100-летия со дня рождения легендарного конструктора танка Т-34 - Кошкина М.И., который был Главным конструктором КБ "Завод имени Малышева" и создал наилучший в мире танк.

По Харьковскому тракторному заводу за счет полученного в мае 1998 года кредита в сумме 5 млн. грн. выпущено дополнительно 170 тракторов Т-150, прирост объема производства составил 14,2 млн. грн., что дало возможность повысить товарную продукцию на 9%, а прирост прибыли составил 2,4 млн. грн.

Производственное объединение "Коммунар" — одно из крупнейших предприятий, обслуживаемых региональным управлением Проминвестбанка, на протяжении последних лет имеет стабильные поступления на гривневый и валютный счета. Из общего объема производства 79% продукции предприятия поставляется на экспорт для российских заказчиков, с которыми завод имеет традиционно тесные связи, в частности, выполняет комплекс работ для реализации международного многонационального проекта "Морской старт".

Благодаря кредитной поддержке нашего банка в объеме 2320 тыс. грн. в 1998 году предприятие продолжает успешно работать, имея отставание в выплате зарплаты всего один месяц. Темп роста товарной продукции за 8 месяцев текущего года по сравнению с соответствующим периодом прошлого года составляет 103%.

Харьковский государственный приборостроительный завод имени Т.Г.Шевченко в 1998 году кредитовался в банке дважды на сумму 900 тыс. грн. на затраты производства и на выплату заработной платы работникам.

На протяжении всей деятельности завод имени Шевченко работает рентабельно, так за 9 месяцев т.г. рентабельность производства составила 29,4% против 19,5% за соответствующий период прошлого года. Объемы производства за отчетный период выросли на 0,4%. Предприятие имеет контракты со многими предприятиями Украины, России и др. стран.

По ООО "Рогань" за счет кредитов в 500 тыс. грн. и 100 тыс. дол. закуплена японская линия по производству тары и гафро-картона. За 9 месяцев 1998 года объем выпуска продукции возрос почти в 2 раза по сравнению с соответствующим периодом прошлого года и получена прибыль в сумме 195,6 тыс. грн. против 190 тыс. грн. соответственно, учитывая то, что фирма в текущем году своевременно погашала кредит банка.

Выпускаемая ООО "Рогань" продукция пользуется широким спросом отечественных предприятий: Харьковской и Тростянецкой кондитерских фабрик, Харьковского и Артемовского заводов шампанских вин, Харьковской табачной фабрики и других.

Д.С.Федотов

О ПЕРЕХОДЕ К ЕДИНОЙ ВАЛЮТЕ В ЕВРОПЕЙСКОМ СООБЩЕСТВЕ

Переход к единой валюте - Евро, намеченный на 1 января 1999 года, является вершиной интеграционного процесса в экономике стран западной и центральной Европы. Европейская валютная система, базирующаяся на плавающих валютных курсах и лимитах интервенций центральных банков, ограничивающих их взаимное отклонение, переживает небывалый процесс конвергенции валют стран-участниц в стремлении к единой валюте. Этот процесс затрагивает всех участников ЕВС, однако, наиболее сильно влияет на 11 наиболее вероятных членов первой «волны», среди которых особо следует отметить Францию и Германию.

С подписанием Пакта стабильности и развития в Амстердаме 16-17 июня 1997 года были практически закончены основные институциональные проекты, касающиеся введения Евро. Этот саммит окончательно утвердил правовые основы Евро и введения нового Европейского валютнообменного механизма. Однако, из-за необратимого характера Евро, два вопроса пока остаются без ответа: действенность традиционных инструментов экономической политики (бюджет и фискальная политика) на территории единой валюты, а также институциональный баланс доминирующего независимого центрального банка и экономик стран - участниц.

Основные дебаты были развернуты в фокусе необходимости более тесной координации экономических политик стран-участниц в целях ослабления влияния циклических спадов деловой активности и оптимизации политики выбираемых инструментов для их нейтрализации. Франция и Германия достигли компромисса в вопросе учреждения "Европейского Совета" для заполнения институционального вакуума, возникшего в процессе передачи решающих полномочий Европейскому центральному банку. Принято

решение предусматривает создание неформального совета, объединяющего министров финансов стран Евро. Новый совет должен проводить ежемесячные совещания и принимать решения рекомендательного характера по вопросам курсовой политики, налоговых и прочих вопросов, требующих координации проводимых экономических мероприятий. Данная инициатива Франции и Германии была поддержана Экофином - Советом министров финансов стран ЕВС.

Таким образом, завершилось документальное оформление введения единой европейской валюты. Теперь рассмотрим, как эти решения повлияли на состояние рынка еврооблигаций, европейского денежного рынка и рынка обмена валют. Рынок еврооблигаций - общий тренд в направлении конвергенции. На рынке еврооблигаций доминирует тенденция к сближению процентных ставок почти всех европейских стран. Операторы рынка считают, что единая валюта будет введена однозначно. Как результат, фундаментальные особенности экономик отдельных стран более не имеют решающего влияния на доходность длинных бумаг. Итальянский и Испанский рынки гособлигаций продолжают сближаться по доходности с Немецким рынком. Спрэд между 10 - летними испанскими и немецкими сократился с 70 базисных пунктов в июле 1997 года до 40 б.п. в середине сентября 97 года. Аналогично, спрэд между итальянскими и немецкими бумагами сократился со 100 базисных пункта в августе до 60 б.п. в середине октября. Последний пример показывает, что даже бюджетный кризис в Италии оказал незначительный эффект на лиру и итальянский рынок.

Эффект евро также распространяется на рынки облигаций тех стран европейского союза, которые не собираются присоединиться к первой «волне». Существует мнение, что стерлинг присоединится к евро скорее чем ожидается - поэтому спрэд между британскими и немецкими длинными бумагами сузился на 60 базисных пунктов в период с лета до середины осени. Аналогично спрэд между шведскими и немецкими облигациями сузился на 30 б.п. за тот же период. В большинстве случаев тренды этих бумаг не чувствуют влияния как фундаментальных экономических показателей так и политических событий, зачастую враждебных по отношению к евро. Такая реакция рынка может быть объяснена двумя факторами. Во-первых, рынок надеется, что эти страны присоединятся к общей валюте, как только она будет введена. Во-вторых, инвесторы вкладывают деньги в бумаги, руководствуясь лишь номинальной доходностью и игнорируя возможность ослабления той или иной валюты вследствие инфляции или других факторов.

Денежный рынок (рынок депозитов) - сближение уровня ставок.

Бундесбанк повысил учетную ставку впервые с августа 1992 года с 3% до 3,30%. Такое решение было продиктовано усиливающимся эффектом евро

на другие страны европейского сообщества. Реальная экономическая ситуация не требовала этого, однако Бундесбанк повысив учетную ставку, продемонстрировал намерение придерживаться курса конвергенции перед введением Евро. С понижением коротких ставок в некоторых странах (Испания, Португалии, Ирландии) и стабилизацией на прежнем уровне в других странах (Дания, Нидерланды, Финляндия) жесткие монетарные ограничения несколько ослабли. Повышение ставок в Германии спровоцировало повышение ставок в странах зоны марки. Общие направление тренда - сближение % ставок по краткосрочным деньгам. Наибольшее сближение наблюдается между ставками стран Бенилюкса, Австрии, Германии и Франции. В результате спрэд между 3-месячными ставками LIBOR в ЭКЮ и немецких марках сузился со 115 базисных пунктов в середине августа до 90 б.п. в середине октября.

Конверсионный рынок – приготовления к обмену между странами участвующими в евро.

На неформальной встрече Экофина в Мондорфлес-Бэйнс 13 сентября 1997 года министры финансов стран ЕС согласились, что вместе с окончательным определением стран-участниц евро в начале мая 1998 года будут объявлены и условия обмена их валют на евро. Такое решение министров было продиктовано необходимостью предотвращения сильных колебаний на валютном рынке в период между маем и концом декабря 1998 года. При этом, таблица обменных курсов против евро (которая будет определена до 6 знака после запятой) не будет объявлена до последнего момента (31 декабря 1998 года); после чего, стерлинг и драхма, являющиеся частью корзины ЭКЮ, продолжают самостоятельное "свободное плавание". Однако, о приготовлениях к двустороннему обмену может быть объявлено и перед этой датой. Как только это будет сделано, центральные банки участвующих стран должны контролировать соблюдение курсов обмена, а при необходимости проводить координированные интервенции.

Наиболее вероятно, что валютные курсы будут базироваться на текущих курсах, установленных центральными банками курсов. Банк Франции и Бундесбанк одобрили такой способ обмена, который также был поддержан многими официальными лицами из комиссий европейского сообщества. Есть и альтернативный метод, заключающийся в использовании средних курсов за последние три года. Этот способ исключает риск «необъективности» курсов обмена валют, установленных на 01.01.1999г.

Основными факторами нестабильности при переходе к Евро является потенциальная возможность ревальвации определенных валют, входящих в европейскую валютную систему, которая была предусмотрена Маастрихтскими соглашениями. Конвергенция длинных и коротких ставок будет более

выраженной после мая 1998 года (окончательное определение стран, входящих в евро) и это окажет последующий расширяющийся эффект на страны-участницы процесса. До тех пор наиболее приемлемой стратегией остается проведение жесткой монетарной политики до объявления окончательного решения о вступлении этих стран в евро.

Итак, можно с достаточной долей уверенности говорить о введении евро с 1 января 1999 года, о более выраженных процессах сближения основных финансовых показателей стран-участниц этого процесса. Можно также предположить, что страны, не попавшие в первую волну будут стремиться присоединиться к евро как можно быстрее, что в свою очередь, вызовет новый всплеск интеграционных процессов в центральной и западной Европе. Хотелось бы надеяться, что эти процессы в ближайшем будущем затронут Украину как Европейское государство.

Б.Б. Соболев, А.М. Орлеан

ПРОБЛЕМЫ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ

Одним из наиважнейших методов того, каким образом Банк может избежать риска быть втянутым в криминальные преступления “клиентов” -это четкое понимание практики проведения операций такими “клиентами”. Очень эффективным, с точки зрения выявления подозрительных операций “клиентов” финансовых учреждений, оказалось соблюдение ими процедур или инструкций типа “знай своего клиента”.

Составной частью такого механизма является глубокое знание типов и сути операций, в которых наиболее часто принимает участие клиент. После этого необходимо разработать внутреннюю систему мониторинга с целью выявления тех операций, которые не отвечают “операционному профилю” клиента.

До тех пор, пока не будет произведена достаточная идентификация потенциального клиента, Банк не должен устанавливать с ним никаких деловых отношений. Если потенциальный клиент отказывается предоставить необходимую информацию, то отношения устанавливаться не должны.

Важно понимать, что отношения с Банком в форме, которая отличается от депозитных счетов, могут быть использованы на запрещенные законом цели. Кредитные операции стали расширенным механизмом для криминальных структур. При оценке клиента могут возникнуть различные категории подозрительных по своему характеру действий, которые должны привлечь внимание Банка к потенциальной возможности клиента проводить незаконные операции. Наиболее расширенными являются такие категории:

- недостаточная, неправдивая или подозрительная информация, представленная клиентом;
- денежные взносы, которые не отвечают характеру предпринимательской деятельности клиента;
- покупка или вложение денежных инструментов, которые не отвечают характеру предпринимательской деятельности клиента;
- осуществление операций в обход налогооблагаемых или отчетных данных;
- перечисление денежных средств за границу, если это не отвечает нормальной предпринимательской деятельности клиента;

Эффективная внутренняя программа соблюдения законодательных требований, нормативных актов Национального Банка Украины очень важна для Банка, так как значительно сокращает вероятность быть втянутым в какие-либо незаконные действия. С целью поддержания данной программы, финансовые учреждения должны сформировать несколько уровней деятельности и управления.

1. Высшее руководство должно демонстрировать обязательность выполнения требований законодательных актов путем установления сильного плана соблюдения этих требований, утвержденного Правлением Банка; оно должно постоянно информироваться о результатах аудиторских проверок, мер по соблюдению законов, случаев нарушений и принятых мер.

2. Внутренние аудиторы для обеспечения соблюдения учреждением действующих законодательных актов, пересмотра письменных положений и программ подготовки на предмет полноты и правильности, должны проводить тестирования и испытания. Все результаты должны доводиться до высшего руководства.

Внутренний аудит – это независимая экспертная деятельность аудиторской службы для проверки и оценки адекватности и эффективности организационной системы внутреннего контроля и качества выполнения обязанностей. Внутренний аудит обязан обеспечивать себе определенную независимость своим организационным статусом.

Традиционно основными целями функционирования внутреннего аудита в банковской системе было выявление нарушений и определение соблюдения положений и процедур работы Банка.

Нарушения, типа банковских злоупотреблений, охватывают широкий круг юридических вопросов и вопросов достоверности данных. Банки, также как и их клиенты, могут стать жертвами разнообразных действий и проектов разных лиц как в самом Банке, так и за его пределами. Иногда эти проблемы начинаются с несоблюдения нормативных требований, но иногда перерастают в криминальные нарушения. При попытке определить ключевые мо-

менты расследования с целью вскрытия и документального оформления случаев банковского злоупотребления важна будет концептуальная система.

В целом, нарушения могут быть допущены тремя путями:

- ♦ внешними лицами - аутсайдерами (обычно это вкладчики и ссудозаемщики Банка)

- ♦ внутренними лицами - инсайдерами (обычно это начальники, заведующие, работники и сотрудники учреждения);

- ♦ внешними лицами с помощью внутренних лиц.

Внешние лица могут действовать сами по себе, либо в союзе с лицами внутренними, но возможна и противоположная ситуация.

Ниже приведено несколько вопросов, которые пригодятся при расследовании и идентификации банковских махинаций:

- ♦ Чековые махинации;

- ♦ Овердрафты;

- ♦ Неправдивая информация о кредитах;

- ♦ Депозитные счета "до востребования";

- ♦ Кредиты;

- ♦ Совпадение интересов (участие сотрудника Банка в фирме - ссудозаемщике, предоставление сотрудником закрытой информации и т.д.);

- ♦ Банковские взятки и денежные подарки;

- ♦ Убытки по кредитам.

Совершенствование системы безналичных расчетов, расширение спектра банковских услуг и переход Украины на международный план счетов потребует пересмотра системы контроля за банковской деятельностью и доведения ее до мировых стандартов.

І.В. Мельничук

ПРАВИЛЬНИЙ ВИБІР ФОРМИ РОЗРАХУНКІВ ПРИ ЕКСПОРТІ-ІМПОРТІ — ГАРАНТІЯ ПЛАТЕЖІВ

В міжнародній торговельній практиці розроблено кілька форм розрахунків, які можна об'єднати в три групи:

- ♦ розрахунки в вільно конвертованій валюті;

- ♦ розрахунки в національній валюті країни - платника з застосуванням відповідних котировок;

- ♦ розрахунки по клірингу (передбачають збалансованість обсягу поставок та послуг контрагентів через спеціальний кліринговий рахунок).

Основні напрямки здійснення цих розрахунків отримали назву принципів міжнародних розрахунків. До них відносяться:

- ♦ ведення розрахунків в ВКВ;
- ♦ використання готівкових і безготівкових розрахунків;
- ♦ відповідальність банків за умови здійснення розрахунків;
- ♦ ретельність банківських розрахунків (банк при будь-якій формі розрахунків зобов'язаний вивчати умови розрахунків);
- ♦ регулювання міжнародних розрахунків (як правило — звичаїв).

Розглянемо основні форми міжнародних розрахунків — акредитивну, інкасову, банківський переказ та розрахунок чеками.

В зовнішній торгівлі, в основному, використовуються інкасова та акредитивна форми розрахунків, які в значно більшій мірі забезпечують інтереси експортера та імпортера. Їх перевагою є та обставина, що експортер отримує виручку, а імпортер здійснює платежі тільки після відвантаження товару. Інкасо та акредитиви використовуються як при готівкових розрахунках так і при розрахунках з розстрочкою платежу.

Акредитивна форма розрахунків. Ця форма розрахунків характерна для торгівлі біржовими товарами. Вона здійснюється як правило через посередників, для яких має важливе значення те, що акредитивна форма дає їм можливість перетворити товар в гроші відразу після відвантаження.

Міжнародна торгова палата з метою однозначного тлумачення термінів, пов'язаних з акредитивом, розробила "Уніфіковані правила та звичаї для документальних акредитивів", які вступили в дію з 1 жовтня 1984 року. Правила визначають відповідальність сторін, включаючи банки, які беруть участь в розрахунках. Посилання на Уніфіковані правила включається в кожний документальний акредитив. Правила обов'язкові для всіх сторін угоди при відсутності прямо вираженої згоди про інше.

Під документарним акредитивом (резервні акредитиви) розуміють будь-яку угоду, як би вона не була названа або визначена, всилу якої банк-емітент (банк, який виставив акредитив), що діє за проханням і на основі вказівок клієнта (імпортера, надавача акредитива), бере на себе зобов'язання провести платіж третій особі або за його наказом бенефіціару (тобто особі а користь якої виставлено акредитив), або оплатити та акцептувати переказні векселі (тратти), виставлені бенефіціаром, або дає повноваження іншому банку провести такий платіж або оплатити, акцептувати або неогоціювати (тобто купити) тратти проти передбачених документів, якщо виконуються всі умови акредитиву (стаття уніфікованих правил).

Клієнт (наказодавач акредитиву) визначає свої відносини з банком-емітентом на основі заяви про відкриття акредитиву. З метою спрощення відносин, банк, який виставив акредитив, надає своїм клієнтам типові документи, які носять назву формулярів і включають найбільш уживані умови акредитиву. Особливі умови вносять до формуляру додатково.

Акредитив за своєю суттю уявляє угоду, відокремлену від угоди куплі-продажу або іншої угоди, яка є основою для нього, тому банки ні в якій мірі не пов'язані і не зобов'язані займатись такими угодами, навіть якщо в акредитиві є будь-яке посилання на таку угоду.

Під акредитивом розуміють передачу зобов'язання оплатити товар банку, який виставив акредитив (банку емітенту). Він є найбільш вигідною для експортера формою розрахунку, оскільки забезпечує надійність платежу та швидке його отримання, захищає експортера від валютного та політичного ризику. Для імпортера ж акредитив менш вигідний, тому що передбачає концентрацію грошових коштів на акредитиві і як результат, уповільнює обіг коштів. Витрати, пов'язані з відкриттям акредитиву, як правило, бере на себе імпортер. Комісійна винагорода банку в цьому випадку може бути більшою чим при інкасо.

Банк під умовами акредитиву розуміє такі умови, при виконанні яких експортер може використати акредитив (отримати грошову винагороду за товар, який поставлено). Ці умови визначаються на основі заяви, яка передана імпортером банку-емітенту. Якщо умови акредитиву не будуть виконані експортером, банк не виплатить йому гроші, хоча умови поставки товару, передбачені угодою, їм виконані. Тому експортер в умовах угоди повинен передбачити все те, що пізніше він має намір визнати, в якості умов акредитиву.

Банк, за кожну зміну умов акредитиву, які можуть бути внесені тільки імпортером (у випадку необхідності експортер звертається до імпортера з цим проханням), бере додаткову платню з клієнта (наказодавця акредитиву).

Якщо акредитиви відкриваються банками, які прийняли Уніфіковані правила, то на бланках акредитиву надруковано, що по відношенню до акредитиву повинні застосовуватись Уніфіковані правила, або таке повідомлення наноситься на бланк акредитиву у вигляді штамп. Це має значення у випадку виникнення суперечки при визначенні будь-якого положення, яке прямо не передбачене в умовах акредитиву, і при застосуванні Уніфікованих правил у тій частині, в якій вони не будуть суперечити місцевим звичаям. Де не має такого протиріччя, застосовуються норми Уніфікованих правил.

В міжнародних розрахунках застосовуються два види акредитивів:

- ♦ документарні (товарні) при розрахунках за товар при наявності документів, які передбачені в акредитивах;
- ♦ грошові (циркулярні), виплата по ним не обумовлена наданням документів.

Використовуються в практиці, як правило, документарні акредитиви, які мають кілька різновидів.

Відзивний акредитив. Він може бути змінений або відкликаний (анульований) за вказівкою клієнта (імпортера), який дав доручення на його відкриття без обов'язкового повідомлення бенефіціара (особи, на користь якої виставлений акредитив) або банком, який його відкрив.

Сплата коштів по відзивному акредитиву проводиться банком на основі умов, які діють на момент подання документів до оплати.

При відкликанні акредитиву документи, що знову надаються не оплачуються. При відсутності позначки про те, чи є акредитив відзивним чи безвідзивним, акредитив вважають відзивним, якщо навіть у ньому обумовлений термін його дії.

Безвідзивний акредитив. Таким є акредитив з спеціальною позначкою — “безвідзивний”. Він не може бути анульований до закінчення терміну і його умови не можуть бути змінені без згоди бенефіціара (експортера). Безвідзивний акредитив — це зобов'язання банку-емітента нести відповідальність перед бенефіціаром або, в залежності від умов, перед бенефіціаром, утримувачем тратт та (або) документів по акредитиву за належне виконання вказівок про платіж, які містяться в акредитиві при виконанні всіх умов акредитиву.

Підтверджений акредитив. Безвідзивний акредитив може бути авізований (повідомлений) бенефіціару через інший банк без будь-якої відповідальності з боку авізуючого банку. Але безвідзивний акредитив за дорученням банку — емітенту (банку, який виставив акредитив) може бути підтверджений і іншим банком (безвідзивний підтверджений акредитив).

Банк, який підтвердив акредитив, бере на себе зобов'язання перед бенефіціаром (експортером) своєчасно проводити визначені акредитивом платежі. Таким чином, підтвердженням може бути тільки безвідзивний акредитив.

Безвідзивний підтверджений акредитив дає експортеру ту перевагу, що перед ним відповідають банк-емітент і банк, який підтвердив акредитив (банк країни — експортера, але за згодою сторін — і банк третьої країни). Він підтверджує, приймає на себе такі ж зобов'язання, що й банк-емітент. У відповідності з Уніфікованими правилами безвідзивний акредитив, що підтверджений банком — емітентом, може розглядатись просто як безвідзивний акредитив.

Переказний акредитив. Документарний акредитив може бути переказним (трансферабельним). Такий акредитив надає бенефіціару право давати вказівки банку, що проводить оплату, провести акцепт або купівлю тратт (векселів), передати акредитив повністю або по частинах одному або кільком третім особам (іншим бенефіціарам). Інші бенефіціари не мають права подальшого переказу трансферабельного акредитиву. Акредитив буде переказним, якщо в ньому зазначено банком-емітентом, що він є “трансфера-

бельним". Частини такого акредитиву можуть бути передані окремо при умові, що часткові відвантаження не заборонені умовами акредитиву. Трансферабельний акредитив, як правило, застосовується в межах однієї країни.

В деяких країнах існує термін "подільний переказний акредитив". Подільним може бути тільки переказний акредитив. Подільність означає, що передача прав по акредитиву дозволяється різним субпостачальникам. Уніфіковані правила включають термін "подільний" в поняття "переказний" (трансферабельний) акредитив.

Револьверний акредитив. По револьверних акредитивах по мірі виплат коштів сума акредитиву автоматично поповнюється до початкової суми протягом усього терміну дії акредитиву. Такі акредитиви застосовуються у випадках, коли товар за кордон продається систематично, продаж не є одноразовою угодою, а іноземний покупець — постійний клієнт експортера (бенефіціара). Перевага такого контракту, укладеного між покупцем-імпортером та бенефіціаром в тому, що непотрібно поновлювати акредитив, скорочується час канцелярського оформлення.

Компенсаційний (зустрічний) акредитив. Використання цього виду акредитиву обмежується ситуацією, коли обидва учасники угоди виставляють один одному акредитиви в одному і тому ж банку. Умови таких акредитивів повинні точно співпадати, за виключенням цін та рахунків.

Акредитивний лист — це документарний акредитив в формі акредитивних комерційних листів. Розрахунки по них повинні бути погоджені сторонами в угоді куплі-продажу. Особливість цих листів в тому, що вони направляються не банку в країні продавці, а бенефіціару. Бенефіціар після відвантаження товару та отримання усіх необхідних документів може або передати лист банку, вибраному за своїм бажанням, або направити до оплати банку, який написав листа.

Акредитивні листи можуть бути відзивними та безвідзивними, підтвердженими, переказними, передбачати право часткової виплати суми, вказаної в акредитивному листі. Підтвердження листа може зробити тільки банк, який написав такого листа.

Терміни відкриття та дії акредитивів залежать від виду товару, умов його зберігання, перевезення.

Інкасова форма розрахунків.

Інкасо — це будь-які банківські операції, які проводяться банком за вказівкою клієнтів для отримання платежу чи акцепту вимоги або видачі комерційних документів проти акцептів або проти платежу. Клієнт передає банку вказівки про необхідність платежу від свого контрагента за відвантажений товар, тобто, це доручення експортера банку отримати від імпортера платіж

проти товарних документів з послідуочим перерахуванням сум платежу експортеру.

Розрахунки по інкасо проводяться в відповідності з Уніфікованими правилами по інкасо, прийнятими в 1978 році Міжнародною торговою палатою.

В основі інкасової форми розрахунків лежить домовленість експортера зі своїм банком, яка передбачає його зобов'язання передати товарно-розпорядницьку документацію імпортеру через банк імпортера тільки за умови виплати останнім суми валюти, вказаної в інкасовому дорученні, або якщо платіж проводиться на умовах кредиту — проти акцепту термінової тратти. Банк імпортера повідомляє банк експортера про зарахування на його кореспондентський рахунок суми платежу. Після цього банк експортера розраховується з експортером. Інкасові операції гарантують оплату товару імпортером, тому що товар переходить до імпортера після проведення платежу.

В рамках угоди між експортером та своїм банком існують два види угод: "платіж проти документів" та "акцепт проти документів". Передача банком документів імпортеру проводиться проти їх оплати або акцепту.

В інкасовому дорученні експортер просить свій банк отримати вартість відвантаженого товару на умовах: "готівкою проти документів" та рідше — "готівкою при здачі товарів", тобто до платника (імпортера) право власності на товар не може перейти без права платежу: згоден оплатити або вже оплатив. При передачі документів проти акцепту імпортер виступає як акцептант тратти, а експортер — як особа, що виставила тратту.

Розрахунки шляхом інкасо на умовах платежу проти документів або на умовах акцепту дають експортеру гарантію того, що товар не перейде в розпорядження покупця до того моменту, поки їм не буде оплачена вартість товару або дана згода на оплату товару (акцепт тратти).

Інкасова форма розрахунків більш вигідна імпортеру, тому що при відсутності у імпортера ліцензії на ввіз товару збитки та витрати несе експортер; банківська комісія та інші збори при цій формі розрахунків менші.

Інкасо бувають двох видів.

Чисте (фінансове) інкасо означає інкасування тільки фінансових документів, які не супроводжуються комерційними документами.

Документарне інкасо означає інкасо:

а) фінансових документів, які супроводжуються комерційними документами;

б) комерційних документів, які не супроводжуються фінансовими документами. При цьому під комерційними документами розуміють рахунки, відвантажувальні документи, документи про право власності або інші, які не є фінансовими документами.

Банківський переказ. Чеки.

Банківський переказ як форма міжнародних розрахунків проводиться за допомогою доручень клієнта, які адресуються одним банком іншому, а також через банківські чеки та інші платіжні документи.

Платіжне доручення про оплату направляється поштою чи телеграфом або іншим способом. Для банківських переказів існує закон "Про банківські перекази", який схвалений Міжнародною торговою палатою.

Платіжне доручення — це наказ банку про виплату деякої суми коштів за проханням і на рахунок переказодавця іноземному клієнту (бенефіціару) з зазначенням способу відшкодування банку платника вказаної суми.

Банківський переказ використовується для проведення перерахунків, виплати авансів та кредитів; не використовується він при оплаті купівлі-продажу.

Чеки використовують при оплаті товарів, при перерахунках, придоплатах, знижках, помилках в розрахунках.

Використання чеків являє собою безумовний наказ чекодавця банку-платнику (або іншому кредитному закладу) оплатити поперед'явленню визначену суму особі, що надала чек або за його наказом іншій особі за рахунок коштів чекодавця, які є в розпорядженні банку.

Чек — це приватне зобов'язання і він не має сили законного засобу платежу. Для того, щоб чек послужив основою для погашення заборгованості, він повинен бути перетворений в гроші або в зобов'язання банку заплатити гроші. Це важливо мати на увазі тому, що банк, на який виписаний чек, не несе відповідальності перед чекодавцем за оплату чеку. Банк відповідає перед чекодавцем за оплату правильно оформленого чеку в межах коштів, які є на його рахунку.

На останок хотілось би відмітити, що від правильного вибору умов та форм міжнародних розрахунків з іноземними контрагентами, передбаченими в контрактах, залежить гарантія отримання платежів, їх своєчасність, швидкість обертання задіяних грошових коштів в кожній торговій операції і включення їх в новий економічний оборот і в кінці кінців — прибуток та ефективність зовнішньоекономічної діяльності, вибраної підприємством як один із напрямків своєї статутної діяльності.

А.Г. Дорошенко, к.э.н., Г.И. Горшенева
**НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ДЕНЕГ И ДЕНЕЖНОГО
ОБРАЩЕНИЯ**

С переходом к рыночным отношениям и вступлением Украины в мировое экономическое сообщество в качестве равноправного члена возникает необходимость более глубокого и тщательного изучения теоретических основ денежно-кредитной политики с целью наиболее эффективного применения последней для стабилизации экономики в стране.

По мнению некоторых специалистов западной экономической мысли, "Деньги — это то, что они выполняют" (Money is What Money Does) [1, 17]. Однако в этом определении, как нам думается, во-первых, отражены не сущность денег, а их функции, а во-вторых, не учтен фактор всеобщности денежной формы стоимости. В результате этого возникло и фактически получило право гражданства положение о том, что "сейчас обязательства государства, коммерческих банков и других финансовых учреждений используются в нашей экономике как деньги" [2, 265]. На наш взгляд, в этом положении допущена неточность: такие обязательства, как бесчековые сберегательные счета, срочные вклады и некоторые государственные ценные бумаги (например, счета казначейства и сберегательные облигации США), могут быть использованы в качестве денег в ограниченном круге операций, а именно — при зачете взаимных требований и при передаче обязательств (долгов) в безналичных расчетах.

Фактор всеобщности категории денег послужил основой для придания деньгам силы законного платежного средства, что не свойственно векселям и другим обязательствам коммерческих банков, предприятий и учреждений. Итак, деньги — это кристаллизация меновой стоимости товаров, создаваемая ими в самом процессе обмена [3, 35].

Исходя из этого положения приоритет будет отдаваться функции денег как меры стоимости. Но процесс обмена товаров порождает объективную потребность также и во всеобщем средстве обращения, на базе которого осуществляется реальное движение потребительных стоимостей товаров. Получив после продажи товаров и реализации услуг определенные суммы денег, собственник должен быть уверен в том, что деньги сохранят и в будущем свою покупательную способность. Это означает, что реализоваться в роли средства накопления деньги могут только при условии, что они устойчивы и стабильны. Следует также учитывать и то обстоятельство, что действие денег как средства накопления предусматривает существенное усложнение функции обращения. Деньги в этой функции из простого посредника обмена трансформируются в общественно признанное средство платежа. Что

же касается функции денег как мировых денег, то это скорее определение сферы применения денег, а не их функция [4,116].

Важным фактором, определяющим эволюцию денежной теории, стала модификация функций денег в современных условиях. В настоящее время, в государствах с развитой экономикой границы денежного обращения размываются. Падает значение функции денег как средства обращения в связи с сокращением масштабов налично-денежного обращения и развитием безналичных расчетов, расширяется использование функции денег как средства платежа. Так, в США удельный вес безналичных расчетов в объеме денежной массы составляет 94%, в Великобритании 93%, в Италии - 95% [5,150], что не соответствует денежно-кредитной политике, проводимой Национальным банком Украины, где доля наличных денег составляет около 50%.

Для изучения денежного оборота в целях его регулирования целесообразно использовать опыт стран с развитой рыночной экономикой при определении фактического и необходимого количества денег в обращении, а также качественную оценку денежной массы путем расчета денежных агрегатов.

Наиболее широко распространен денежный агрегат, носящий название "узких денег", или M1, и состоящий из суммы наличных денег (банкнот и монет) и вкладов до востребования. M1 в наибольшей степени соответствует толкованию денег как средства обращения, так как в его составе учитываются такие элементы, которые наиболее часто используются в сделках и не приносят дохода в виде процента своему владельцу. Группу активов, обладающих меньшей степенью ликвидности и состоящих из срочных, сберегательных вкладов и вкладов в иностранной валюте, называют условными деньгами. Условные деньги в сумме с "узкими" образуют денежный агрегат M2. Добавляя к M2 ряд менее ликвидных активов (например, депозитные сертификаты), можно получить денежный агрегат M3. Совокупность M3 и других ликвидных активов (коммерческие бумаги, облигации) образуют широкий денежный агрегат.

При определении показателей денежного обращения в разных странах существуют некоторые особенности, связанные с различиями в национальной практике учета и статистики. В Украине, как нам кажется, одной из главных проблем при разработке показателей денежного обращения является усложнение денежно-кредитных отношений.

В процессе деятельности коммерческих банков происходит трансформация наиболее ликвидных денежных агрегатов в менее ликвидные. Этот процесс и является объектом регулирования со стороны Национального банка Украины. В этой связи интересен зарубежный опыт регулирования денежного оборота с применением методов факторного анализа, основанных на функциональной зависимости основных агрегатов денежной массы от ряда макроэкономических показателей. Примером может стать модель денежно-

го рынка, представленная уравнениями спроса и предложения денег и уравнением равновесия денежного рынка:

$$M^D = f(r^A, W)$$

$$M^S = f(r^A, R)$$

$$M^D = M^S,$$

где M^D и M^S - это совокупный спрос и предложение денег, r^A - норма дохода от актива A , W - совокупное богатство и R - резервы банковской системы [1, 96]. Точка равновесия в этой системе представляет собой пересечение функций спроса и предложения и достигается при соответствии предложения спроса на деньги. Задача Национального банка Украины заключается в выявлении степени влияния переменных на формирование спроса и предложения на денежном рынке, а также в текущем определении и прогнозировании качественных и количественных параметров равновесия денежного рынка.

Все вышеизложенное, как нам думается, должно находить отражение в разрабатываемой государством денежно-кредитной политике, эффективность которой в макроэкономических масштабах определяется адекватностью выбора научно обоснованной цели и практическими результатами, полученными в ходе реализации намеченной денежно-кредитной политики.

Литература:

1. Харрис Л. Денежная теория: Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1990. - 750 с.
2. Макконнелл К.Р., Брю С.Л., Экономикс: Принципы, проблемы и политика. Т.1. - М.: Республика, 1992. - 400 с.
3. Маркс К., Энгельс Ф.: Соч. Т.13. - М., Госполитиздат, 1959. - 770 с.
4. Дорошенко А.А. Функции денег в рыночной экономике. // Вестник ХГУ. - X., 1998. - №398'98. - С.113-116.
5. Основы банковского дела / под ред. д-ра экон. наук Мороза А.Н. / - К.: Либра МП, 1994. - 330 с.

А.Г. Дорошенко, к.э.н., Г.И. Горшенева

ПРИНЦИП СРОЧНОЙ ВОЗВРАТНОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ СКВОЗЬ ПРИЗМУ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА УКРАИНЫ

В научной литературе пока нет единого мнения по вопросу взаимосвязи отдельных теоретических положений денежно-кредитных отношений и кредитной политики, проводимой Национальным банком Украины.

Кредитная политика охватывает систему финансово-кредитных мероприятий государства - Национального банка Украины и других исполнительных структур, направленных на достижение определенных экономических

целей. Кредитные отношения реализуются в пределах действующей в стране кредитной системы на институциональных основах. Институциональное регулирование кредитных отношений является одной из главных функций государства. Законодательными актами определяется структура и функциональные обязанности денежно-кредитных институтов государства, способы их взаимодействия, основные принципы, направления и механизм реализации денежно-кредитной политики, которую они осуществляют. К принципам кредитования, как нам думается, следует отнести принципы срочной возвратности, целевого характера и обеспеченности кредита. Рассмотрим, каким образом и насколько эффективно реализуется принцип срочной возвратности в хозяйственной практике Украины.

Основным рабочим инструментом банка являются средства, которые он получает от вкладчиков и использует для кредитования. Вкладчики предоставляют деньги банку в пользование не навсегда, а на определенный срок и на условиях возвратности. Поэтому каждой гривней своих депозитов банк вправе распоряжаться только в течение определенного числа месяцев или лет. Таким образом, принцип срочной возвратности означает, что ссуда должна быть возвращена заемщиком банку в предварительно установленный срок и на условиях возвратности. От соблюдения принципа срочной возвратности зависит возможность банка предоставлять новые кредиты, поскольку одним из источников кредитования являются возвращенные ссуды. Нарушение этого принципа означает превращение срочной задолженности в просроченную.

Можно выделить следующие критерии соблюдения принципа срочной возвратности кредитования:

- соблюдение прогнозных сроков завершения отдельных стадий или всего кругооборота средств;

- полнота возврата ссуженных средств;

- реальное высвобождение средств из кредитуемых запасов и затрат.

Указанным критериям должны соответствовать показатели соблюдения принципа срочной возвратности. При оценке соблюдения принципа срочной возвратности используются следующие показатели:

- остаток просроченной задолженности по ссудам на конец периода;

- средний остаток просроченной задолженности по ссудам;

- удельный вес кредитов, погашенных своевременно;

- средняя длительность просроченной задолженности;

- остаток просроченной задолженности в процентах к кредитным вложениям на конец периода;

- оборачиваемость кредита.

В банковской практике для оценки соблюдения сроков погашения

кредита используется, как правило, один показатель - остаток просроченной задолженности, а остальные применяются лишь как дополнительные.

Нельзя не отметить тот факт, что расширение кредитных операций коммерческих банков Украины происходит на фоне увеличения абсолютных значений просроченных и пролонгированных кредитов. Так, на 01.01.1998 г. общая сумма кредитов, предоставленных субъектам хозяйствования, составила 9,3 млрд. грн., что на 38% больше, чем годом ранее (6,7 млрд. грн.) [1,42]. В кредитном портфеле пролонгированные кредиты составили 11%, а просроченные 9% [1,42].

Проблема просроченной задолженности актуальна и для зарубежной банковской практики. Предотвращению появления сомнительных кредитов способствует надзор за качеством кредитного портфеля, который заключается в выявлении на ранней стадии кредитов с высокой степенью риска, в классификации кредитов по группам риска, которая позволяет сосредоточить внимание на наиболее ненадежных кредитах, в тщательном изучении коммерческими банками кредитоспособности потенциальных клиентов.

Для ограничения риска в проведении активных операций Национальный банк Украины контролирует процесс формирования коммерческими банками резерва отчисления средств для возмещения возможных потерь по кредитным операциям банков. В результате этого на 01.01.1998 г. объем сформированных коммерческими банками страховых фондов по кредитным операциям составил 220 млн. грн., что почти в 3 раза больше, чем годом ранее (77 млн. грн.) [2,6]. За счет сформированных в 1997 г. резервов коммерческими банками списана просроченная задолженность на общую сумму 50 млн. грн. [2,6].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что на современном этапе экстенсивный тип развития банковского рынка Украины постепенно сменяется интенсивным типом, в условиях которого важное значение придается качеству кредитных операций, которые являются основным источником прибыли банков. Возрастающие требования к коммерческим банкам со стороны государства настоятельно требуют от украинских банкиров взвешенного, профессионального подхода к делу становления и развития национальной банковской системы в условиях перехода к рыночным отношениям.

Литература:

1.І. Корякін. Розподіл функцій у кредитному підрозділі. // Вісник НБУ.-1998.-№10.-С.42-44.

2.Ю. Герасименко. Шляхом інтеграції у світовий банківський простір. // Вісник НБУ.-1998.-№4.-С.3-6.

РАЗВИТАЯ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА - ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В настоящее время проблемы стабилизации и экономического развития касаются в той или иной степени, как Верховный Совет и Правительство Украины, так и конкретное хозяйство и человека.

Затрагивают данные проблемы и сферу банковской деятельности.

С одной стороны, стабилизация финансов в банковской сфере - одна из важнейших задач сегодняшнего дня. А с другой, банковская система сама является тем механизмом, который в настоящее время может и должен обеспечить финансирование экономического развития страны. Другими словами без здоровой и стабильно развивающейся банковской системы не может быть здоровой и растущей экономики.

Почему же сейчас банковская система не достаточно активно участвует в финансировании новых проектов.

Одна из причин - это отсутствие в распоряжении банков ресурсной базы, которая могла бы служить источником для финансирования.

Другая причина - это отсутствие достаточно хорошего менеджмента в большинстве украинских банков и его несоответствие международным нормам и стандартам.

Последнее обстоятельство сказывается на двух моментах. Первый состоит в том, что из-за этого международные финансовые институты не спешат и опасаются вкладывать свои деньги через украинские банки. Второй выражается в том, что даже при наличии ресурсов, которые могли бы быть направлены на финансирование экономики, в частности малого и среднего бизнеса, банки не в состоянии осуществить такое финансирование из-за неумения минимизировать риски, связанные с такими вложениями. В результате кредитования не происходит. Ежели кредиты и выдаются, то они зачастую превращаются в невозвратные.

Кроме того, менеджеры многих банков не достаточно внимания уделяют управлению активами и пассивами и связанными с ними рисками. В частности, валютным, процентным, кредитным, риском ликвидности и другими.

Это все сказывается на финансовом состоянии многих банков, что подрывает доверие ко всей банковской системе, как у мелких вкладчиков, так и крупных инвесторов.

Не следует сбрасывать со счетов и такие факторы, не связанные с банковским менеджментом, как инфляционные ожидания, непомерное налогообложение, чрезмерное регулирование предпринимательской деятельности,

нестабільність законодавства, його невиконання і неоднозначне толкування різними органами виконавчої влади і т.д.

Все це не сприяє залученню ресурсів в банківську сферу, а направляє їх в "тіньовий" оборот.

На основі сказаного вище можна зробити наступні висновки.

1. В Україні повинна бути надійна, стабільно розвиваючись банківська система.

2. Одним з факторів, який забезпечує стабільність і розвиток банку - високий рівень управління (менеджменту) банку.

3. Українські банки можуть і повинні стати двигуном, який би забезпечував рух не тільки тепловоза, но і всього складу.

Конечно, немаловажну роль при цьому повинні зіграти: стабілізація українського законодавства, скасування законодавчих і регуляторних обмежень, стримуючих розвиток підприємництва, послаблення і упорядкування податкової системи, макроекономічна стабілізація, в частині стабілізація національної валюти, і так далі.

Крім вищеперелічених факторів, які так чи інакше впливають на процеси стабілізації і розвитку економіки, є ряд факторів, які також виконують свою, по-нашому думці, недооцінювану багатьма, вплив. В частині, це формування общенационального свідомості, яке би підтримувало і контролювало би зміни, виконувані в зв'язі з переходом на ринкові методи господарювання і людей, які їх виконують.

Н.О. Гребенюк

УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

В регулюванні процесів відтворення в умовах ринкових зв'язків і відношень провідна роль належить банківській сфері, від ефективності роботи останньої залежить стабільність планованого розвитку економіки держави, а якій реформування забезпечить можливість надання соціальної направленості економічним перетворенням.

На протязі останніх років продовжують діяти фактори зниження рентабельності банківської діяльності, пов'язані з загальним погіршенням положення в реальних секторах виробництва. Таке зменшення прибутковості на тлі загальної нестабільності економіки, зниження курсу національної валюти і падіння довіри суспільства до банківської системи, створює як реальну загрозу стабільності функціонування банків, так і фактичні передумови їх банкрутства. Це в свою чергу підвищує ризик «проїдання» банківських капіталів та посилює їх нелегальний відтік за кордон. Зниження норми прибутку капіталу, який розташований у банку, ставить під удар їх засновників

підтримку як наслідок «втечі» акціонерів і клієнтів та робить неможливим підтримку капіталу банку на рівні достатньому для гарантування стабільної і ефективної його роботи. Таке положення робить природними більш жорсткі вимоги, які пред'являються до якості управління діяльністю банку, як з боку контролюючих органів, так і з боку власного керівництва.

Таким чином, забезпечення фінансової стійкості комерційного банку є головною метою банківського менеджменту. Під фінансовою стійкістю банку ми будемо розуміти його здатність забезпечити свою ліквідність без втрат в дохідності. В силу внутрішньої суперечливості самої мети і різноманіття різнопланових зовнішніх і внутрішніх факторів, які справляють вплив на досягнення цієї мети, забезпечення фінансової стійкості банку передбачає необхідність аналізу і оцінки прибутковості активно-пасивної діяльності банку в умовах всіляких банківських ризиків, а також визначення вірогідності їх виникнення та вироблення системи захисних мер.

У даній роботі розглядається аспект управління ліквідністю банку. Комерційний банк, проводяючи свої операції, відчуває постійне протиріччя між ліквідністю і рентабельністю, яке конкретно виявляється в протиріччі між інтересами акціонерів і вкладників банку. Перші орієнтуються на отримання максимального доходу і готові йти на підвищений ризик, щоб здобути додатковий прибуток; для других головне значення має збереження їх коштів, доручених банку. Досягнення мети перших, шляхом розширення більш ризикованих активних операцій банку, може призвести до підризу ліквідності і створити як загрозу невиплати по вкладах та депозитах, так й може призвести до банкрутства банку. Тому не тільки вкладники зацікавлені в підтримці ліквідності на належному рівні, але й власники банку згодні пожертвувати частиною надприбутків заради загальної стабільності. Підтримка оптимального співвідношення між дохідністю і ризиком складає одну з головних і найбільш складних проблем управління банком.

Ризик асоціюється з невизначеністю. Остання ж пов'язана з подіями, які важко або неможливо передбачити. Але для банків є природною діяльність в ризикованому середовищі, з реалій якого й повинно виходити керівництво банку при балансуванні розміру бажаного прибутку і рівня допустимого ризику. Одним з індикаторів оптимальності даного співвідношення є ліквідність банку.

Ліквідність банку – це його здатність покривати свої зобов'язання перед клієнтами. Важливою умовою дотримання ліквідності є підтримка балансу між пасивами та активами по строкам і по структурі. Банк вважається ліквідним у тому випадку, якщо сума його готівкових коштів і інших ліквідних активів, а також можливості швидко мобілізувати кошти з других джерел достатньо для своєчасного погашення боргів і фінансових зобов'язань.

У світовій практиці під ліквідністю розуміють запас або грошовий потік коштів та інших активів. Вимір ліквідності за запасами передбачає оцінку активів, які можливо перетворити в готівкові кошти. Щоб визначити достатність ліквідних активів, необхідно порівняти запаси з потребою в ліквідних коштах. Це досить вузький підхід до визначення ліквідності, але в умовах підвищеного ризику він є найбільш прийнятним. У відповідності з ним вимір ліквідності комерційного банку здійснюється по наступній формулі:

$$K_{\text{лб}} = \frac{\sum Z_{\kappa}}{\sum B_{\text{кл}}} \cdot 100\%,$$

де $K_{\text{лб}}$ – коефіцієнт ліквідності банку;

Z_{κ} – заборгованість по кредитах банку;

$B_{\text{кл}}$ – сума вкладів (депозитів) у банку.

Вважається, що цей коефіцієнт ліквідності тим вище, чим нижчі вкладення банку в цінні папери та сума наданого кредиту. Але цей показник має два суттєвих недоліку: він не дає уяви про строки повернення позик та не дозволяє судити про якість кредитного портфелю.

У той же час в банківській практиці використовуються і інші показники ліквідності в залежності від діючого законодавства і існуючих традицій. Більшість з них розраховуються на основі банківських балансів і встановлюють співвідношення між активами і зобов'язаннями банку. Так на Україні банки розраховують такі нормативи ліквідності: миттєва ліквідність, загальна ліквідність, співвідношення високоліквідних активів до робочих активів банку.

Норматив миттєвої ліквідності розраховується як співвідношення суми коштів на кореспондентському рахунку та в касі до поточних рахунків. Норматив загальної ліквідності розраховується як співвідношення загальних активів до загальних зобов'язань банку. Норматив співвідношення високоліквідних активів до робочих активів банку характеризує питому вагу високоліквідних активів в робочих активах. Методика розрахунку й нормативне значення цих показників встановлені Інструкцією № 10 "Про порядок регулювання та аналіз діяльності комерційних банків", затвердженою постановою Правління НБУ від 30 грудня 1997 року № 469.

Як вже підкреслювалось, ефективність управління фінансовими ресурсами банку в значній мірі визначається відповідністю по строку активних і пасивних операцій. Досить часто кошти, отримані на короткий строк, використовуються як довгострокові вкладення, в результаті чого виникає не-

відповідність строків погашення по основним зобов'язанням. Надходження готівкових коштів від реалізації активів по строкам рідко збігає з кількістю готівкових коштів, необхідних для покриття заборгованості. Проблема, яка виникає в випадку не збігання цих строків, полягає в тому, що банки, маючи незвично високу долю зобов'язань, які потребують невідкладного виконання, таких, як вклади до запитання чи займи грошового ринку, не справляються із своїми зобов'язаннями. Тому банки завжди повинні бути готові задовольнити невідкладний попит на грошові кошти, який може бути досить значним у окремі моменти часу. Готовність банку виконувати свої зобов'язання й визначає його ліквідність, а ризик незбалансованої ліквідності пов'язан з неможливістю швидкої конверсії фінансових активів у платіжні засоби без втрат.

Другим фактором, який впливає на проблему ліквідності, є чуттєвість банків до зміни процентних ставок. Зміна процентних ставок відображається на попиті клієнтів як на депозити, так на кредити, що визначає динаміку рівня ліквідності. Ризик ліквідності, пов'язаний з депозитною базою, залежить від багатьох факторів: числа депозиторів, середнього розміру депозитів, конкретних характеристик кожного депозиту в відношенні до строку погашення і ставок. Всі ці фактори диктуються клієнтами і положенням на ринку капіталів. Банки не в змозі нав'язувати свою волю при складанні депозитного контракту, але вони мають можливості прогнозування потенційного відтоку коштів з депозитів. Важливою є й процентна еластичність попиту клієнта на кожне джерело фінансування. Тому необхідно передбачати, наскільки можуть змінитися ринкові процентні ставки до того, як банк почне відчувати на собі відтік депозитів, яку кількість нових вкладників банк зможе залучити у випадку підвищення ним процентних ставок. Тому в ідеальному випадку для того, щоб зменшити вплив їх коливань на рівень ліквідності, банк зволів би понизити чуттєвість клієнтів до процентних ставок.

У розпорядженні банків є два основні види джерел забезпечення ліквідності:

- внутрішні джерела – визначенні види швидкоореалізуємих активів, для яких існує стійкий ринок і які є надійним об'єктом розміщення коштів для інвесторів;
- внутрішні джерела, за допомогою яких може бути забезпечена ліквідність шляхом придбання банком їх на ринку зобов'язань, і які підвищують запас його коштів.

Закордонна практика показує, що якщо раніше банки в основному робили акцент на забезпечення внутрішньої ліквідності та намагалися створити запас швидкоореалізуємих (але низькодохідних) активів, то зараз великі бан-

ки суттєво змінили свою стратегію. Вони прагнуть забезпечити загальний баланс ліквідності за рахунок координуємого управління як активами, так і пасивами. На відміну від малих банків, великі установи проводять агресивну політику управління пасивами і не намагаються складувати низькодохідні активи. Завдяки своїй високій репутації та солідному положенню вони використовують механізм фінансових ринків для придбання ліквідності в потрібний момент шляхом укладання різного роду угод і здійснення операцій по купівлі цінних паперів з наступним викупом, куплі-продажу банківських акцептів і т.д.

В українській практиці більшість банків використовує внутрішні джерела або намагаються вбудовувати в свою депозитарну базу "буфер ліквідності". Малі банки з обмеженим доступом до національних фінансових ринків розвивають сервісне обслуговування клієнтів для підвищення базового рівня фінансування і зменшують еластичність процентів по пасивам. Великі банки періодично займають більші кошти, ніж їм потрібно, для того щоб гарантувати доступ до джерел депозитів, і розміщують їх в короткострокові позики, якщо вони виявляються непотрібними банку.

Управління ліквідністю – задача досить складна, тому що банк прагне забезпечити її без втрат в доходності. Кожний комерційний банк самостійно розробляє заходи по забезпеченню і підтримці своєї ліквідності шляхом проведення науково обґрунтованої економічної політики в галузі управління фінансами. Однак в управлінні ліквідністю можливо підкреслити декілька центральних моментів. По-перше, в процесі управління ліквідністю банк повинен забезпечити як мінімум виконання економічних нормативів, встановлених центральним банком країни. По-друге, повинен так розміщувати кошти в активи, щоб вони, з одного боку, приносили відповідний дохід, а з іншого – не підвищували ризик втратити їх. Тобто повинно виконуватись золоте правило рівноваги між прагненням до максимального доходу і мінімального ризику.

В ринковій економіці вважається, що на загальну банківську ліквідність і стан ліквідних коштів можуть мати вплив такі фактори: випадкові – стихійні лиха, катастрофи, соціальні потрясіння, сезонні явища, циклічні і довгострокові коливання в економіці. К факторам, які підвищують ризик незбалансованої ліквідності банку, відносять: падіння довіри до банку, пов'язаний з його труднощами або іншими причинами; залежність від одного ринку або малої кількості контрагентів по депозитам; перевищення обсягів вкладів по поточним рахункам над обсягами строкових вкладів; нестійкість фінансових ринків; значний обсяг короткострокових позик або довгострокових наданих кредитів.

Система управління ризиком ліквідності орієнтується на вимоги НБУ про виконання комерційними банками встановлених норм ліквідності і платоспроможності. Процес управління ліквідністю вміщує в себе як постійний пошук джерел позикових коштів і вибір серед них самих надійних і відносно дешевих, так й встановлення оптимального відношення між окремими статтями активів і пасивів. Історично склались наступні методи управління ліквідністю: управління комерційними судами, переміщення активів, теорія очікуваного доходу та управління пасивами. Кожний з цих методів має свої позитивні й негативні моменти і є кращим для малих або великих банків.

Найбільше поширення отримав метод закріплення відповідних статей по активу і пасиву, який дозволяє банку завжди виконувати свої боргові зобов'язання перед кредиторами. Цей метод розподілу активів базується на тому, що розмір необхідних коштів залежить від джерел залучення фондів по строкам. За допомогою методу робиться спроба розподілу джерел коштів відповідно до норм обов'язкових резервів і швидкістю їх обігу, тобто створюються всередині самого банку декілька «центрів ліквідності – прибутковості», які використовуються для розміщення коштів, залучених банком з різних джерел, незалежно одне від одного.

У світовій практиці, також, широко використовується метод наукового управління активами, який базується на побудові цільової функції максимізації прибутку в залежності від розміру та дохідності різних активів. Цей метод передбачає, що при будь-якому ризику, який не пов'язаний з вимогами ліквідності та не має яких-небудь обмежень для інвестування, банк робить вкладення, виходячи з найбільших процентних ставок, а також виходить з міркувань обережності і дотримання норм центрального банку. Тобто, банк здійснює вкладення досить рівномірно, розмістивши значну частину своїх ресурсів у ті сфери, де існують більш високі відсотки, отримавши достатньо прибутку і забезпечивши ліквідність на належному рівні, підстрахувавшись відповідними резервами. Але в українській практиці управління банківськими активами цей метод не отримав значного визнання в зв'язку з неможливістю наукового прогнозування на довгі періоди часу кількісних характеристик коштів, що розміщуються. Таким чином, необхідно оптимально диверсифікувати свої банківські операції. Це дозволить знизити рівень можливих банківських ризиків і підвищити ліквідність. Але надмірна диверсифікація, як показує практика, бажаного результату, частіш всього, не дає, оскільки в цьому випадку зниження ризику супроводжується невиправданим зниженням дохідності.

На практиці забезпечити необхідний рівень ліквідності можна такими заходами: відкликанням або конверсією кредитів; продажем частки портфелю позик та інвестицій; розподілом активів та пасивів шляхом складання

таблиці усіх рахунків пасивів для з'ясування того, яку частину кожного виду пасивів слід розташувати в ліквідні статті активів для підтримання визначених нормативів ліквідності; розширенням масштабів пасивних операцій залучення коштів клієнтів; випуском обігових депозитних сертифікатів, облігацій; отриманням позик НБУ тощо. Але при цьому необхідно пам'ятати, що банки повинні жорстко враховувати вимоги НБУ по формуванню обов'язкових резервів.

За визначенням, обов'язкові резерви банку – це кошти комерційного банку, які зберігаються в центральному банку у відповідності до нормативів, передбачених діючим законодавством. З наукової точки зору, обов'язкові резерви можуть одночасно виступати як інструмент грошово-кредитної політики, так й механізм підтримання ліквідності банку. Суть їх як інструменту грошово-кредитної політики проявляється в тому, що вони зв'язують залучені кошти банку та дозволяють йому використовувати як ресурси для проведення активних операцій тільки певну частину банківських ресурсів. Тобто, одним з основних регуляторів грошового обігу є норма резервування, яка впливає на спроможність банку створювати гроші. Зараз встановлення норми банківських резервів, а також визначення видів пасивів на які вона розповсюджується, є прерогативою НБУ.

З позиції механізму управління ліквідністю банку виконання норм обов'язкового резервування є необхідним, але недостатньою умовою для підтримання ліквідності на мінімально заданому рівні. Резерви, що депонуються в НБУ, є свого роду «податок», так як резервні кошти є «загубленими» для банку. Банки не отримують процентів по депонованим коштам, а підвищення короткострокових ринкових процентних ставок збільшує обсяг цього «податку» навіть при збереженні на попередньому рівні мінімального розміру обов'язкових резервів. В цьому аспекті неможливо допустити виникнення проблеми «перезервування» – випадку перевищення фактичних резервів над обов'язковими. Очевидно, що дана ситуація небажана для банку та спричиняє за собою додаткове зменшення коштів для дохідних активних операцій вже не за вимогою НБУ, а за власною провиною, тобто банк несе неявні збитки упущених угод. Кількість витрат банку залежить від досконалості управління активами та пасивами. Чим точніш буде прогнозуватися можливе положення на визначений момент часу, тим меншою буде величина втраченого зиску.

Все вищесказане викликає з боку комерційних банків необхідність мінімізувати величину резерву. Стосовно до обов'язкового резерву форми його мінімізації можуть бути: збільшення в складі залучених коштів банку частки міжбанківських кредитів; залучення депозитних вкладів на строки не більш місяця; збільшення в складі залучених коштів строкових депозитів

тощо. Таким чином, розробка ефективної концепції управління резервами – компроміс між інтересами банку та системою, яка диктує нормативну величину резервів, – також сприяє вирішенню основної дилеми роботи банку прибутковість – ліквідність.

Таким чином, управління ліквідністю банку охоплює всі елементи його фінансової діяльності та базується на її комплексній оцінці. Ефективність управління ліквідністю є важливим показником якості банківського менеджменту. В забезпеченні ліквідності банку зацікавлено суспільство, оскільки вона є запорукою стабільності не тільки грошово-кредитної системи, але й соціально-політичного клімату в країні. В забезпеченні ліквідності банку зацікавлені вкладники, так як це й гарантія збереження їх коштів. Наприкінці, в забезпеченні ліквідності банку зацікавлений й сам банк, оскільки це – основа його репутації, а значить й підвищення числа його вкладників, обсягу діяльності та отриманого прибутку.

Література:

1. Банки и банковские операции/ под ред. Е.Ф. Жукова – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 471 с.
2. Долан Э. Дж., Кэмпбелл К. Д., Кэмпбелл Р. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. – СПб., 1994 – 496 с.
3. Ивасенко А. Г. Банковские риски – М.: "Вузовская книга", 1998. – 142 с.
4. Інструкцією НБУ №10 "Про порядок регулювання та аналіз діяльності комерційних банків" від 30.12.1997р.
5. Кущенко О. Резерви комерційного банку// Банківська справа. – 1998. – № 3, 4.

Н.И. Склярова

АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ.

В условиях экономической нестабильности произошли значительные изменения во взаимоотношениях коммерческих банков и хозяйствующих субъектов, которые особенно коснулись проблемы невозврата кредитов, что в первую очередь связано со снижением кредитоспособности заемщиков. Можно выделить три основные причины возникновения проблемных кредитов:

1. Спад производства в реальном секторе экономики.
2. Недостаточно взвешенная политика многих коммерческих банков по вопросам установления процентных ставок за кредит, так как многие банки считают основным источником получения дохода максимизацию платы за кредит.
3. Большинство коммерческих банков не придают значения квалифицированному выбору партнеров на внутреннем и внешнем рынках.

Так, по состоянию на 1.01.97 г. в реестре НБУ насчитывалось 188 коммерческих банков. Это самый низкий уровень за 4-летний период. При этом "твердо стоящих на ногах", по мнению экспертов финансового рынка, не более 60-70.

В период с 1991 по 1998 г. произошли значительные изменения в кредитной политике коммерческих банков. В течение последних лет львиная часть (от 87,2% в 1991 г. и 97,8% в 1995 г. до 94,6% в 1997 г.) предоставляемых коммерческими банками кредитов субъектам хозяйствования припадало на краткосрочные кредиты, из которых приблизительно 2/3 (в 1994 г. - 70,4%, в 1995 г. - 62,6%, в 1997 г. - 63,9%) направляется в сферу материального производства. Вместе с тем увеличивается доля краткосрочных кредитов для расчетов. В частности, для осуществления расчетов предоставлялось в 1994 г. - 14,7%, в 1995 г. - 23,3%, а в 1997 г. - 33% всех краткосрочных кредитов.

Что касается проблемных кредитов, т.е. просроченных кредитов в полном объеме, а также пролонгированных, но уже с коэффициентом 0,458, то в первом квартале 1998 г. отмечается их рост. Ранее "чемпионами" по этому показателю были бывшие государственные банки ("Украина", "Сбербанк", "Укрсоцбанк"). И сегодня они (вместе с "Проминвестбанком" и "Укрэксимбанком") несут неподвижный груз долгов госпредприятий, который и составляет основную часть проблемных кредитов всей банковской системы. На протяжении 1997 г. абсолютный уровень проблемных кредитов в банках практически не изменился, а их удельный вес в общем кредитном портфеле снижался в основном за счет роста последнего. За март — апрель 1998 г. абсолютный объем проблемных кредитов по индикативной группе вырос в среднем по каждому банку на 30%.

Анализ сложившейся в банковской сфере ситуации свидетельствует о том, что большинство банков испытывают финансовый крах в связи с чрезвычайно рискованной кредитной политикой. Однако и выверенные действия банков в кредитной политике не всегда могут обеспечить желательный результат. Дело в том, что банки не имеют всесторонней и достаточной информации о платежеспособности заемщика и его хозяйственном положении на момент предоставления кредита, не говоря уже о прогнозе его изменений. В соответствии с изложенным особое значение получает анализ и оценка кредитоспособности заемщика.

С развитием рыночных отношений возникла необходимость принципиально нового подхода к определению платежеспособности и финансовой устойчивости предприятий с учетом зарубежного опыта.

В зарубежной практике кредитования выделяется несколько ключевых позиций, по которым проводится оценка надежности потенциального заемщика и соответственно степени риска по кредиту. Для разных банков набор параметров различен. В США обычно применяется правило пяти "си":

- характер (character) — личность заемщика, его репутация в деловом мире, ответственность и готовность выполнять взятые обязательства;
- финансовые возможности (capacity) — способность погасить взятую ссуду за счет текущих денежных поступлений или от продажи активов;
- имущество (capital) — величина и структура акционерного капитала компании — личное состояние ключевых акционеров компании или индивидуального предпринимателя;
- обеспечение (collateral) — виды и стоимость активов предлагаемых в качестве залога при получении кредита;
- общие условия (conditions) — состояние экономической конъюнктуры и другие внешние факторы, которые могут оказать влияние на положение заемщика.

Что касается системы оценки клиента в английских клиринговых банках, то она получила название PARSE или COMPARI. Это первые буквы основных понятий, положенных в основу всей системы.

PARSER:

- P — Person — информация о персоне персонального заемщика, его репутация;
- A — Amount — обоснование суммы испрашиваемого кредита;
- R — Repayment — возможности погашения;
- S — Security — оценка обеспечения;
- E — Expediency — целесообразность кредита;
- R — Remuneration — вознаграждение банка (процентная ставка) за риск предоставления кредита.

CAMPARI:

- C — Character — репутация заемщика;
- A — Ability — оценка бизнеса заемщика;
- M — Means — оценка необходимости обращения за ссудой;
- P — Purpose — цель кредита;
- A — Amount — обоснование суммы кредита;
- R — Repayment — возможность погашения;
- I — Insurenc — способ страхования кредитного риска.

Основным источником информации для английского банкира при анализе потенциального заемщика являются его бухгалтерские отчеты.

В результате оценки отчетов определяются следующие параметры заемщика:

- ликвидность деятельности компании;
- экономическая устойчивость;
- финансовая стабильность;
- прибыльность (рентабельность);
- перспективы денежного потока (cash flow).

После сбора всей информации по вышеизложенной схеме английский банкир интервьюирует заемщика, посещает его офис и производство. Данная технология анализа кредитоспособности заемщика в английских банках вполне доступна для отечественной практики. Отдельные ее элементы уже активно используются в наших банках.

Анализ кредитоспособности заемщиков украинскими банками в современных условиях регулируется положением "О кредитовании" НБУ от 28 марта 1995 г. с дальнейшими дополнениями и изменениями. Многие коммерческие банки разрабатывают собственные методики оценки кредитоспособности клиентов. Например, в соответствии с руководством по кредитным процедурам для обслуживания юридических лиц "Приватбанка", анализ кредитоспособности включает следующие элементы:

- анализ финансового состояния заемщика;
- анализ юридического положения предприятия: форма собственности, учредительные документы, устав, список учредителей, дата регистрации, размер уставного фонда, разрешенные виды деятельности, полномочия руководителей и др.;
- банковская история клиента, включая анализ мнения филиалов о клиенте, размере оборота на его счете, предшествующая кредитная история, выполнение обязательств, прошлые судебные разбирательства, штрафные санкции, включая возможные штрафы;
- качество менеджмента, профессиональный профиль руководителей, их возраст и стаж работы, опыт работы на руководящих должностях;
- конкурентные преимущества предприятия, патенты, торговые марки, их имидж, репутация фирмы среди клиентуры.

Основной ошибкой при анализе кредитоспособности заемщика украинскими банками, на мой взгляд, является чаще всего исчисление бесконечного множества показателей, которые основываются на использовании данных баланса предприятия и отчета о его финансовых результатах.

Мировой опыт свидетельствует, что использование только одних количественных показателей не достаточно для анализа кредитоспособности заемщика. Необходима еще и дополнительная информация, которая может быть получена, например, вследствие экспертной оценки.

С учетом этого необходимо руководствоваться следующей методикой принятия решения о кредитовании, которая включает в себя следующие пункты:

- использование кроме стандартной статистической информации знаний экспертов;
- использование прогнозов потенциального состояния заемщика;
- сбор и обработка разнопрофильной и разносторонней информации о заемщике;

- упорядочение действий, которые используются при выявлении условий кредитования;
- объективизация принятия решений о возможности и условиях кредитования.

Литература:

1. Банкам все хуже и хуже // Капитал, 1998.-№6.- С.28-36.
2. Банковский портфель - 3 / Отв. ред. Коробов Ю.И., Рубин Ю.Б., Солдаткин В.И., — М., СОМИНТЭК, 1995.- С.752.
3. Банковское дело /Под ред. В.И.Колесникова, Л.П.Кроливецкой.— М.: Финансы и статистика, 1997.-С.476.
4. Елифанов А., Мищенко В. Проблемы кредитования и оценки кредитоспособности клиентов банка // Банковское дело, 1997.-№5.-С.39.
5. Ширинская Е.Б. Операции коммерческих банков: российский и зарубежный опыт.-2-е изд., перераб. и доп.- М.: Финансы и статистика, 1995.- С.160.

В.В. Глушенко, д.е.н., В.С. Серба

БАНКІВСЬКА СТАТИСТИКА

Всеохоплююча програма макроекономічної стабілізації в Україні спрямована на подолання критичного спаду економіки та створення умов заможного життя громадян країни; вона передбачає насамперед фінансові та монетарні обмеження, що підтримуються податковою політикою, заохоченням конкуренції на ринку товарів та послуг, іншими напрямками реформування економіки. Провідна роль в успішному виконанні цієї програми відводиться реформуванню банківської системи, метою якої є збільшення обсягу валютних заощаджень, зміцнення фінансової дисципліни та забезпечення максимально ефективного розподілу кредитних ресурсів між суб'єктами господарювання.

Реформа банківської системи супроводжується двома тенденціями, які не тільки доповнюють, але й суперечать одна одній. З одного боку значно зростає мережа банківських установ. Так на 1995 р. в Україні створено 261 банк. Разом з тим майже через рік кількість їх скоротилась на 50. Щорічно збанкручується 17-18% комерційних банків.¹ Одночасно створюються нові банки. З другого боку, розширення мережі комерційних банків призводить до поскладнення контролю за їх діяльністю, зростанню складності їх відносин з НБУ. Виникають можливості безконтрольної діяльності і навіть прямих зловживань.

¹ За даними НБУ.

Банківська статистика виконує функції обліку та контролю за банківською діяльністю. Вона означає в широкому плані галузь соціально-економічної статистики, в завдання якої включається: 1) отримання інформації про склад банківської системи; 2) отримання інформації про виконання банками своїх функцій та напрямків діяльності; 3) розробка аналітичних матеріалів для потреб управління грошово-кредитною системою країни, щонайперше кредитного та касового виконання та контролю за виконанням рішень Уряду України, Міністерства фінансів та НБУ. Розглянемо ці завдання банківської статистики окремо.

Банківська система в ринковій економіці України - це рухома система, що складається з елементів (в першу чергу комерційних банків), які мають тенденцію змінюватись не тільки кількісно, але й якісно. Так, по стану на 01.12.96 р. кількість банків, згідно з їх реєстром складало 231. З них: державних — 2, акціонерних товариств — 176, товариств з обмеженою відповідальністю — 53. Банки мають також свої філії, які втілюють політику головного банку. Внаслідок проведення філіями високоризикової кредитної політики змінюється фінансовий стан не тільки філій, але й банків в цілому. Внаслідок незворотів кредитів, недоотримання доходів, збитків у практиці мають місце саме виключення банків з бізнесу. Вісім банків в 1996 р. були визнані банкрутами і стосовно їх було прийнято рішення про їх ліквідацію. Вони повністю втратили свої засоби в загальній сумі 64 млн. грн., при цьому 50 млн. грн. на банк “Відродження”.

Кризовий стан в банківській сфері 1993-1995 рр. був викликаний проведенням комерційними банками високоризикової кредитної політики в умовах гіперінфляції з метою отримання зверхприбутку. Розмір виданих кредитів не відповідав розміру ресурсів. Тому тільки в м. Харкові були прийняті рішення про ліквідацію таких банків як: Харківської філії Міжнародного комерційного банку “Восток”, акціонерного комерційного банку “Конгрес”, акціонерного комерційного банку “Харьковлегбанк”, комерційного банку “Промінь”. На час прийняття рішення про ліквідацію по даним консолідованого балансу АКБ “Конгрес” мав збитки в сумі 119674 млн. крб. На початок роботи ліквідаційної комісії заборгованість по кредитах, що видав банк юридичним та фізичним особам складала 131495 млн. крб. На закінчення ліквідації неповернута ссудна заборгованість по рахункам клієнтів віднесена на збитки в сумі 72609 млн. крб. За результатами ліквідації банку “Промінь” залишок дебиторської заборгованості по ссудним рахункам склав 318,4 млрд. крб., а по ліквідаційному балансу збитки КБ “Промінь” склали 336,8 млрд. крб. Зобов’язання банку “Промінь” та його філій перед кредиторами в сумі 551,8 млрд. крб. були виконані лише на 36,7% в сумі 202,3 млрд. крб. Залишок невиконаних зобов’язань склав 349,5 млрд. крб.

Банківська статистика вивчає операції банків, в результаті яких виникає чи інше фінансове становище банків. До найважливіших з них відноситься акумуляція тимчасово вільних грошових засобів, створення кредитних ресурсів.

Банківські ресурси це сукупність грошових засобів, що знаходяться в розпорядженні банків та використовуються ними для виконання активних та інших операцій. Банки акумулюють грошові накопичення, доходи та заощадження юридичних та фізичних осіб, перетворюють їх в ссудний капітал (грошовий капітал, що надається в ссуду власникам на умовах зворотності, платності у вигляді відсотку). Тому банківські ресурси можна назвати банківським капіталом. Метою залучення грошових засобів та надання їх в ссуду є отримання банківського прибутку.

По економічному змісту банківські ресурси дуже різноманітні. Власні засоби включають статутний фонд, резервний та деякі інші фонди. До власних засобів відноситься також прибуток, який до його розподілу знаходиться в обігу банку і використовується як банківський ресурс. Тимчасово вільні бюджетні засоби створюються у зв'язку з розривом часу від моменту їх надходження до моменту їх використання. До банківських ресурсів банківська статистика також відносить: гроші клієнтів на рахунках в банках, засоби в розрахунках — залишки на розрахункових та текучих (поточних) рахунках підприємств, організацій та установ різних форм власності; залишки фондів економічного стимулювання та фондів спеціального призначення клієнтів; депоновані кошти з метою забезпечення гарантії платежу при акредитивній формі розрахунків, а також розрахунків чеками та акцептованими платіжними дорученнями; засоби в розрахунках між установами одного й того ж комерційного банку; засоби бюджетних та суспільних організацій, а також засоби спеціальних фінансово-кредитних установ. Банківськими ресурсами також є грошові заощадження населення; кредити, що отримані від других банків; засоби других банків, що знаходяться на кореспондентських рахунках; інші грошові засоби, які створюються при проведенні банком пасивних операцій (операцій по формуванню власних ресурсів).

Банківська статистика поділяє ресурси за такими ознаками: власні та залучені — з точки зору джерел створення; постійні та тимчасові — в залежності від часу використання; в залежності від суб'єкта мобілізації ресурсів — ті, що мобілізує сам банк і ті, що придбані другим банком. В регулюванні ресурсів важливе місце посідає щоденний аналіз стану банківських активів та пасивів, а також розрахування показників ліквідності банку та максимального розміру ризику на одного позичальника.

Важливим напрямком банківської діяльності є банківське кредитування. Банки видають ссуди керуючись принципами: строковості, платності, цільо-

вого характеру, забезпеченості. Форми ссуд дуже різноманітні. Банківська статистика проводить їх класифікацію, спираючись на такі критерії: призначення та характер використання позичкових засобів; наявності та характеру забезпечення ссуд; термінам використання; методам надання та способам погашення; характеру та способу сплати відсотка; числу кредиторів.

Згідно з *першим* критерієм (призначення та характеру використання позичкових засобів) виділяються: ссуди торгово-промисловим підприємствам, ссуди під нерухомість, споживчі кредити, сільськогосподарські ссуди, конткорентний кредит, кредит під цінні папери, кредити, зв'язані з вексельним обігом, міжбанківські ссуди, ссуди небанківським фінансовим установам, ссуди органам влади. Згідно з *другим* критерієм виділяють: забезпечені, ломбардні ссуди, а також незабезпечені, бланкові кредити (довірчі). Банки використовують різноманітні форми забезпечення зобов'язань по поверненню кредиту. Згідно з *третьим* критерієм (строковість) ссуди бувають: строковими, безстроковими (до запиту), прострочені та відстрочені. В свою чергу строкові ссуди: короткострокові (до 1 року), середньострокові (від 1 до 3 років) та довгострокові (більше 3 років). Згідно з *четвертим* критерієм виділяються ссуди: які видаються в разовому порядку, гарантовані кредити за ссуди, що видаються згідно з відкритою лінією кредитування (лімітом кредитування, кредити по необхідності). По способам погашення відрізняють ссуди, що гасяться: поступово; одночасною платіжкою по вичерпанню строка; згідно з особливими умовами, що передбачені кредитним договором. Згідно з *п'ятим* критерієм відрізняють: ссуди з фіксованою ставкою відсотка; ссуди з плаваючою ставкою відсотка; ссуди з сплатою відсотків по мірі використання позичкових засобів, а також ссуди з сплатою відсотка одночасно з отриманням позичкових засобів (дисконтний кредит). Нарешті, згідно з *шостим* критерієм ссуди діляться: на ті, що надаються одним банком; консорціальні кредити; паралельні кредити. Питання про кредитування вирішуються на підставі кредитного договору, де визначена мета, сума, строк, умови, порядок отримання та погашення кредиту.

Одним з видів банківської діяльності є довгострокове кредитування капітальних вкладень. Сьогоднішній, перехідний період, в якому знаходиться економіка України, не відповідає високій активності банків в цьому напрямку. Однак це не знижує значення капіталовкладень в створення матеріально-технічної бази суспільства, широкому впровадженню досягнень науково-технічного прогресу. Здатність суспільства до прогресивного розвитку взагалі залежить від здатності економіки до накопичення. Ось чому майбутній розвиток безумовно потребує широкого фінансово-кредитного регулювання відносин, що складаються між суб'єктами інвестиційної діяльності. В суспільстві повинні діяти чинники, правила та рекомендації, що визнача-

ють склад джерел грошових засобів для капіталовкладень, порядок їх мобілізації банками та надання суб'єктам інвестиційної діяльності, контролю за цільовим та ефективним їх використанням. Все це створює систему фінансування та кредитування капіталовкладень.

В умовах ринкової економіки довгострокове кредитування капіталовкладень більш повно відповідає сучасним методам господарювання, чим фінансування. Банки надають довгостроковий кредит прямим та цільовим характером. Його риси: безперервність, надання коштів в міру виконання наданих кредитних засобів. Статистика банківської діяльності в цій сфері витікає із специфіки проведення самих капіталовкладень: проектні роботи кредитуються після закінчення їх, або виконання певного об'єму; будівельно-монтажні — за виконаний об'єм протягом місяця; обладнання — після його повної, або часткової поставки. На вимоги інвесторів має відбутися контроль за якістю проектно-кошторисної документації та контрольні обміри прокредитованих будівельно-монтажних робіт. Статистика обліку цих робіт використовується для розрахунку поточних показників ефективності кредитування, здійснення кредитних проектів, без яких неможливо забезпечити стабільну роботу банку.

Щоб запобігти небажаним наслідкам в останній час деякі банки проводять так зване *структурування* кредиту. Структура кредиту визначає умови на яких здійснюється кредитування: ставка відсотку, розмір комісії, термін, графік погашення та інші умови. В структурі кредиту знаходять відображення специфічні особливості підприємства, галузі чи бізнесу. Структурування кредиту втілює наступний процес: аналіз позичальника (в цілому, його перспектив, його конкурентів та ін.), підготовка підсумкового аналізу. На підставі підсумкової інформації, в якій визначена структура кредиту може бути прийнято рішення про реалізацію кредитного проекту. Визначення структури кредиту грає важливу роль, оскільки визначена структура послаблює негативний вплив зовнішніх обставин, наприклад таких як ризики галузі, сезонність, рентабельність і т.п. Наприклад, при кредитуванні підприємств з сезонним характером виробництва банк може визначити такий графік погашення кредиту, який буде забезпечений виручкою від реалізації продукції в кінці сезону. Хоч структурування кредиту не може запобігти виключенню всіх ризиків втілення кредитних проектів, але послаблює їх вплив.

Важливу роль відіграють банки в організації грошових розрахунків та створенні розрахунково-платіжних систем. Без цього неможливий нормальний обіг економічних ресурсів суспільства, відтворення нормальних основ функціонування кожного суб'єкта ринкової економіки. Статистика грошового обігу виділяє дві істотні форми використання грошових засобів: готів-

ковий та безготівковий. Останній може виступати в вигляді міжбанківських та міжгосподарських розрахунках (тобто розрахунки між клієнтами банків).

В Україні створено правове та економічне поле здійснення безготівкових розрахунків. Прийнято ряд законів, що регламентують порядок та принципи їх організації. До них відносяться зокрема: зобов'язання для підприємств всіх форм власності тримати свої грошові засоби на рахунках в банках та використовувати їх відповідно шляхом перерахунку з рахунку платільщика на рахунок отримувача; максимальне наближення моменту платежу до моменту відвантаження товару; здійснення банком по згоді з власником рахунку платежів в черзі, що визначена керівником підприємства; можливості вибору форм розрахунків та способу здійснення платежів господарчими органами, які діють в межах закону; можливості вибору банків для відкриття свого рахунку.

Ці принципи значно упорядчують систему безготівкового розрахунку, але як свідчать статистичні факти, не виключають можливості протиріч і зловживань в розрахунках як з боку клієнтів банку, так і самими банками.

У зв'язку з цим важливе значення набуває розробка видів документів та порядку їх оформлення. Всю сукупність таких документів можливо розділити на три групи: розрахункові, платіжні, комерційні. До першої в Україні відносяться: платіжне доручення, платіжна вимога-доручення, чек, акредитивна заява, платіжна вимога, поштовий переказ, меморіальний ордер, авізо та ін. До другої — вексель, до третьої — документи, в яких дається характеристика відвантажених товарів, виконаних робіт, послуг, що супроводжують їх переміщення від постачальника до платільщика. Деякі з цих документів є традиційними. Інші, наприклад, використання векселя в розрахунках, ще тільки набувають свого значення. Специфічна форма розрахунково-платіжного обслуговування банками своїх клієнтів — факторинг. Ця послуга забезпечує поставщику своєчасну оплату відвантажених товарів шляхом надання кредиту під боргові вимоги поставщика або обов'язки платільника. Факторинг також тільки набуває свого значення і потребує створення умов для його розвитку.

Банківська статистика розроблює аналітичні матеріали для потреб регулювання грошово-кредитної системи, прогнозує та веде облік касового обігу банків. Прогнозування касового обігу банки здійснюють згідно з інструкцією про організацію роботи по грошовому обігу, розробленою НБУ спільно з органами статистики. В документообіг цього напрямку традиційно включають касову заявку, що втілює інформацію — прогноз руху грошей через касу клієнта за квартал, звітність про фактичні касові обіги за минулі періоди. Облік касових обігів ведеться в формі касових журналів, причому окремо по статтям приходу й витрат. Дані переносяться в відомість обліку касо-

них обігів і банки на підставі цих даних складають 5,10,15,20 та 25 числа кожного місяця та за місяць в цілому, звіт про касові обіги та подають в регіональне управління НБУ.

В сферу банківської статистики включається також ощадна справа. Її функції виконує Ощадбанк України.

Головним джерелом інформації банківської статистики є бухгалтерська та статистична звітність, об'єм якої, періодичність отримання, а також способи, терміни та порядок отримання визначаються НБУ у згоді з органами статистики України. Джерелом даних для складання звіту в банках є дані бухгалтерської звітності, що визначають облік операцій, які виконали банки. Спеціальний статистичний облік може будуватись також на даних господарських організацій, наприклад на довідках про нараховану заробітну платню.

Обробка інформації, що надійшла, здійснюється загальностатистичними методами (групування даних, визначення абсолютних, відносних та середніх величин, складання рядів розподілу та динаміки, їх аналіз та ін.). Використовується метод групування даних в залежності від поставленої мети аналізу, наприклад по територіальному признаку розповсюдження банківської мережі, її галузевої та відомчої підпорядкованості. Важливе значення має характер об'єкту кредитування, широта кредитних операцій, підпорядкованість клієнтів банку, тощо. Обробка зібраної інформації ведеться з використанням сучасної обчислювальної техніки, а результати аналізу використовуються не тільки банківськими установами, але й статистичними, фінансовими органами, органами влади.

В.В. Глушенко, д.э.н., А.А. Соломашенко **БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА ГЕРМАНИИ**

В современной рыночной экономике банковская система имеет большое значение благодаря связям этой системы со всеми жизненно важными секторами экономики. Самыми важными для банковской системы любой страны являются задачи по обеспечению бесперебойного денежного оборота и оборота капитала, в предоставлении возможностей необходимого финансирования промышленным предприятиям, а также бюджетам всех уровней и частным хозяйствам. Наряду с этим в задачи банковских структур входит предоставление широкого круга возможностей вложения денежных средств с целью накопления сбережений народного хозяйства.

Из вышесказанного можно сделать вывод о чрезвычайной важности развития банковского сектора для перехода Украины к эффективной рыночной экономике. И поэтому, на наш взгляд, будет полезным рассмотреть банковс-

кую систему Германии, как одной из наиболее развитых стран мира. Рассмотрение банковского дела Федеративной Республики Германии интересно еще и тем, что немногим более 40 лет тому назад, исходя из очень сложной ситуации в послевоенной Германии, банковская система была создана практически заново с ориентацией на клиентов и в настоящее время этот процесс, хотя и при более благоприятных условиях, повторяется в восточной части страны. Одновременно пример Германии может быть интересным также и по причине того, что эффективность немецкой экономики базируется на стабильной денежной системе, либеральном законодательстве и равновесии социальных интересов.

В начале работы хотелось бы отметить, что кредитное дело в последнее десятилетие являлось одной из самых динамичных отраслей ФРГ, от которой исходили импульсы для всего народного хозяйства. Так к примеру, в сопоставлении с валовым продуктом деловой объем операций банковской системы с 1960 года увеличивался в 2 раза быстрее, чем общая производительность в народном хозяйстве. Произошло также значительное увеличение количества занятых в кредитно-финансовой сфере. В настоящее время в этом секторе экономики работает свыше 750000 сотрудников, что составляет приблизительно 3% от всех рабочих и служащих в ФРГ. Количество самостоятельных учреждений составляет свыше 4000. Сюда входят более тысячи небольших и мелких банков с объемом деятельности менее 100 миллионов DEM. Эти кредитные учреждения содержат почти 45000 филиалов и, таким образом, в Германии существуют 49000 банковских отделений. В среднем, при количестве населения около 80 миллионов человек, каждое банковское отделение обслуживает примерно 1600 человек. За счет этого Германия входит в число стран мира с одной из самых плотных сетей банковских филиалов.

Особый характер немецкой банковской системы состоит, по сравнению с другими промышленно-развитыми странами, в преобладании универсально действующих кредитных учреждений. Независимо от различий в отношении правовых форм, отношений собственности, величины капиталов, организации предприятий и деловых структур, основное количество банков совмещают под одной крышей все возможные банковские операции. Такая универсальная банковская система не только способствует наиболее эффективному регулированию стоимости банковских услуг, но также гарантирует наиболее быстрое распространение и влияние монетарных стимулов на экономику страны через финансово-кредитный сектор.

Универсализация банков способствует повышению жизнеспособности их в условиях, когда финансовые рынки становятся все более либерализованными, дерегулированными и глобализованными.

Коммерческие банки Германии можно разделить на три основные группы:

1. Около 350 частных коммерческих банков, в которые входят так называемые Grossbank, т.е. три наиболее крупных коммерческих банка ("Deutsche Bank", "Dresdner Bank", "Commerzbank"), региональные банки, филиалы иностранных банков, частные банкиры, ипотечные и другие банки;

2. Свыше 700 общественно-правовых сберегательных касс и земельных банков (жироцентралей);

3. Приблизительно 3000 кооперативных банков с их центральными банками.

Если на первую группу банковских учреждений приходится доля в размере около одной трети от деловых операций всех банков, то на вторую—50% и на третью: около 20%². Несмотря на то, что коммерческие банки, кооперативные кредитные учреждения и сберегательные кассы преследуют различные коммерческо-политические цели, разделения труда в этой области практически не существует. Также и в отношении деятельности на денежно-кредитном рынке почти не существует различий между этими тремя группами кредитных учреждений, несмотря на то, что сберегательные кассы и кооперативные банки формально не ставят перед собой цель, как это делают коммерческие банки, в отношении максимизации прибыли, а работают для удовлетворения требований членов общества. Все кредитные учреждения вынуждены осуществлять свою деятельность с достижением определенной прибыли, что вместе с обеспечением высокой надежности и ликвидности образует "магический треугольник" банковской политики. Универсализация банковской системы Германии была предопределена во многом тем, что со времен промышленного развития она не располагала в достаточном количестве капиталами, а также не имела необходимой организации торговли ценными бумагами, и таким образом не могла осуществлять финансирование крупных предприятий, не используя при этом банковские кредиты в больших объемах. Свою эффективность эта система доказала в особенности во времена восстановления после обеих мировых войн.

Во всех тех странах, в которых в настоящее время все еще существуют банковские системы с организационным разделением: с одной стороны: кредитные и депозитные операции, а с другой стороны — операции с ценными бумагами, наблюдается тенденция к созданию универсальных банковских систем. Преимущества универсальных банков состоят, прежде всего, в диверсификации видов деятельности, что обеспечивает наибольшую эффективность использования денежных ресурсов, а также стабильность и надежность вкладов клиентов. Отсутствие внутреннего разделения участков деятельности обеспечивает возможность предоставления услуг, в особенности при заключении сделок с мелкими и средними клиентами, на более выгодных условиях.

В то же время, наиболее часто критикуются следующие стороны универсальной банковской системы: значительное промышленное влияние банков, которое возможно за счет участия банков в предприятиях, банковских мандатов в наблюдательных советах и полномочий на право голоса; возможные конфликтные ситуации при выборе приоритетов между сделками с ценными бумагами и кредитными сделками.

Параллельно с универсальными банковскими учреждениями в Германии существует целый ряд специализированных банков, которые работают только в определенных областях деятельности. Сюда входят ипотечные банки и прочие кредитные учреждения, выдающие кредиты под залог недвижимости и прочих реальных ценностей, кредитные учреждения со специальными заданиями, банки, специализация которых заключается в предоставлении ссуд с погашением в рассрочку, кредитные учреждения, выдающие ссуды для индивидуального строительства, почтовый банк, кредитные учреждения промышленности для оказания взаимопомощи и пр. Разнообразие спектра банковских учреждений в Германии заметно в особенности по причине того, что свыше одной четверти делового объема всех кредитных учреждений приходится на специализированные банки и, что каждый третий крупный банк с деловым объемом в размере свыше 5 миллиардов DEM представляет собой специализированный банк.

Так, к примеру, в 1992 г. коммерческие и специализированные банки предоставили совместно небанковскому сектору — предприятиям, частным лицам, бюджетам различных уровней — кредит в размере свыше 3500 триллиона DEM, из них свыше 250 млрд. DEM путем приобретения за свой счет государственных облигаций и акций промышленных предприятий.

Теперь несколько слов о центральном банке ФРГ (Bundesbank). Он состоит из центрального управления во Франкфурте-на-Майне, девяти (до 1992 г. одиннадцати) земельных центральных банков в качестве главных управлений и почти 200 главных отделений и филиалов. Федеральный банк, который в качестве непосредственного федерального юридического лица принадлежит на 100% федерации и осуществляет, как и Федеральное учреждение контроля кредитного дела (о нем речь пойдет чуть позже), функции надзора. Компетенцию и задачи Бундесбанка оговаривает специальный закон.

Также как и все другие иностранные центральные банки, немецкий федеральный банк наряду с монопольным правом в области выпуска банкнот, обязан обеспечивать стабильность валюты. Для этой цели он имеет возможность регулирования денежного обращения и предоставления определенного объема кредитования для нужд экономики.

В распоряжении Бундесбанка находится целый ряд валютно-политических инструментов, об использовании которых банк решает самостоятельно. Таким образом, в рамках сделок рефинансирования с кредитными учреждениями, федеральный банк устанавливает свою ставку учетного процента. Ломбардные кредиты, за которые, как правило, передаются в залог кратко- или среднесрочные казначейские обязательства или ценные бумаги с твердым процентом, возможны со сроком на три месяца. Как правило, ставка ломбардных кредитов превышает учетную ставку на 1-2%. Условия естественно могут изменяться в зависимости от ситуации на рынке. С целью влияния на денежный рынок федеральный банк имеет право покупать и продавать определенные векселя, кратко- и среднесрочные казначейские обязательства, а также долговые обязательства, допущенные к официальной торговле на бирже (политика открытого рынка). В рамках политики открытого рынка за последние годы огромное значение приобрели операции по предоставлению ссуд под залог ценных бумаг. При этом федеральный банк покупает определенные ценные бумаги с оставшимся сроком действия до одного года при условии, что продавец купит их в момент истечения срока действия.

Следующим инструментом для влияния на ликвидность кредитных учреждений является требование Бундесбанка на получение определенного процента от денежных вкладов клиентов в качестве минимального резерва (беспроцентное минимальное кредитовое сальдо на счету в федеральном банке). При этом берется во внимание различие между видами вкладов и их размерами.

В качестве количественной цели своей политики каждый год федеральный банк публикует установленный им целевой коридор на следующие 12 месяцев для преследуемого увеличения количества денег в обращении. Основной для установления цели в отношении количества денег являясь предположение об увеличении производственного потенциала, нормативное развитие цен и изменение скорости обращения денег. За счет сообщения о количестве денег федеральный банк предоставляет экономике помощь для ориентации, в рамках которой банк считает уместным с одной стороны допущение роста денег в обращении, а с другой: жесткое ограничение инфляционных ожиданий.

Денежную и кредитную политику немецкого федерального банка устанавливает центральный совет. В его состав входят правление федерального банка и президенты земельных центральных банков. Члены правления назначаются федеральным президентом согласно предложению федерального правительства, а президенты земельных центральных банков назначаются также президентом по предложению бундесрата. Главой центрального совета банка и правления являются президент и вице-президент Бундесбанка.

Федеральный банк, согласно предоставленному ему праву на базе законодательства, не обязан выполнять указания федерального правительства. Он обязан, только с учетом выполнения поставленных перед ним задач, оказывать поддержку федеральному правительству в области общей экономической политики. Для обеспечения более тесного сотрудничества между центральным советом банка и федеральным правительством, правительство обязано при обсуждении мероприятий, которые имеют большое значение для денежно-кредитной политики, привлекать к этой работе президента федерального банка. Со своей стороны федеральное правительство может принимать участие во всех заседаниях центрального совета банка. Правительство не имеет право голоса, но может подавать заявления или требовать, чтобы какое-либо решение центрального совета банка не вступало в силу в течение двух недель.

Необходимо также отметить, что основной объем чековых, безналичных оборотов и оборотов на базе векселей внутри страны осуществляется через Бундесбанк и его филиалы. Численность персонала в системе центрального банка составляет около 18000 человек.

Деятельность кредитных учреждений установлена, согласно их значению для экономики и общества, в жестких рамках правовых норм. Параллельно с общими предписаниями гражданского и общественного права, как и со специальными законами, для отдельных банковских групп, существует закон о кредитном деле, по которому кредитные учреждения обязаны ориентировать свой образ действий. Закон через определенные промежутки времени дополняется или изменяется согласно тенденциям развития кредитного дела.

На базе закона о кредитном деле Федеральное учреждение контроля кредитного дела в Берлине осуществляет государственный контроль над всеми кредитными учреждениями. Учреждение является самостоятельным федеральным верховным органом, который подчиняется указаниям и служебному надзору федерального министерства финансов. Президент учреждения назначается федеральным президентом по предложению правительства, при этом должно быть заслушано также и мнение немецкого федерального банка.

Закон о кредитном деле содержит в первую очередь предписания о форме надзора и контроля, о коммерческом поле деятельности, собственном капитале и ликвидности кредитных учреждений. Так, например, кредиты и участие в капиталах других учреждений, как и другие сделки кредитного учреждения, представляющие определенный риск, не должны превышать собственный капитал, в размере которого кредитное учреждение несет ответственность, в 18 раз (принцип 1); долгосрочные кредиты и вклады должны рефинансироваться на соответствующий период, при этом только 60% сберегательных вкладов и 10% вкладов до востребования рассматриваются как долгосрочные кредитные ресурсы (принцип 2). Кроме того, при кредитной сделке не должна пре-

вышаться определенная пропорция к отдельным позициям пассивной стороны баланса (принцип 3). В середине 80-х годов был также введен обобщенный принцип контроля банков, при котором собственный капитал и кредиты головного банка и его дочерних банков за пределами страны подлежат единому рассмотрению в отношении вышеуказанного принципа 1.

В законе о кредитном деле оговорена также обязанность кредитных учреждений о предоставлении сообщений Федеральному контрольному учреждению и Бундесбанку. В частности должны быть представлены годовые балансы, сообщения о больших кредитах, о кредитах предприятиям, участием которых являются кредитные учреждения.

Кратко рассмотрев структуру и принципы работы банковской системы Германии, можно подвести некоторые итоги. Двухуровневая банковская система, существующая в Германии, на наш взгляд наиболее полно соответствует требованиям рыночного ведения хозяйства, когда устанавливается четкое разграничение между функциями центрального банка страны и частных банков. Как мы видим на примере Германии, это не исключает присутствия на денежно-кредитном рынке больших и маленьких банков, специализированных и универсальных банков, банковских учреждений с различными формами собственности и т.д. Именно это многообразие дает возможность клиенту самому выбирать себе те или иные банковские учреждения, получать тот или иной ассортимент, предоставляемых ими услуг. Украине необходимо выбирать между двумя основными типами банковских систем: англосаксонской и универсальной (немецкой) и в зависимости от этого выработать законодательство, регулирующее банковскую деятельность, и опыт Германии в данном случае выглядит весьма полезным.

Таблица 1.

Некоторые показатели трех крупнейших банков Германии (1992-1994 гг.).

Наименование банка	Год	Величина капитала	Активы	Рейтинг европейских банков
Deutsche Bank	1992	11 303,00	303 840,00	4
	1993	11 723,00	322 445,00	4
	1994	13 089,00	368 261,00	4
Dresdner Bank	1992	6 254,00	204 178,00	19
	1993	7 077,00	220 562,00	15
	1994	8 856,00	253 818,00	15
Commerzbank	1992	5 829,00	144 196,00	20
	1993	4 592,00	164 898,00	24
	1994	6 509,00	220 704,00	19

Таблица 2

Категории банков и объемы их операций на конец 1991 г.

Категории банков	Объем операций	
	трлн. DEM	% от об- щ. ко- л-ва б- анков
Коммерческие банки	1453,5	26,1
большие банки	524,4	9,4
региональные и пр. ком. банки	782,9	14,0
филиалы иностранных банков	75,4	1,4
частные банкиры	70,8	1,3
Региональные жиро институты (вкл. Deutsche Girozentrale)	828,7	14,9
Сберегательные институты	1164,7	20,9
Региональные институты кредитных кооперативов (вкл. Deutsche Genossenschaftsbank)	201,4	3,6
Кредитные кооперативы	637,9	11,4
Ипотечные банки	654,2	11,7
частные	487,6	8,7
общественные	166,6	3,0
Кредитные институты со специальными функциями	562,0	10,1
Почтовые жиро и почтовые сберегательные банки	71,1	1,3
Все категории банков	5573,5	100,0

ПРОЦЕНТНА ПОЛІТИКА КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ ТА ФАКТОРИ, ЯКІ ЇЇ ВИЗНАЧАЮТЬ

В сучасних умовах процеси розвитку ринкових відносин в економіці України, зокрема в кредитній сфері, визначили підвищення ролі банківського проценту. Це пов'язано з тим, що процент за кредит все більше впливає на сторону економічного життя.

В економічній літературі радянського періоду (особливо 20-30-років) банківський процент сприймався як засіб зниження собівартості продукції, так як він був її складовою частиною. В результаті втрачалась специфіка позичкового проценту як об'єктивної категорії. В той же час, неможливо говорити про процент за кредит тільки як про засіб покриття банком своїх видатків, оскільки дане визначення стосується тільки встановлення результатів одного із учасників операції, тобто кредитора. В 80-х роках в економічній літературі основне місце зайняли теорії, які розкривали позичковий процент як ірраціональну ціну кредиту.

Розвиток ринкових відносин в країні визначив умови для трансформації функцій позичкового проценту, які були йому притаманні в системі адміністративного управління: стимулюючої та розподілу прибутку в більш широкую регулюючу функцію, яка включає елементи стимулювання та розподілу. Разом з тим, ще не створені передумови, які дозволили б проценту в повному обсязі реалізувати функцію регулятора виробництва, відповідаючи ринковим умовам. Причиною цьому являється ряд процесів, таких як інфляція, економічна криза, нерозвинутість грошового ринку тощо. Але все ж таки, окремі напрямки економічного регулювання притаманні і сучасному функціонуванню позичкового проценту. По-перше, шляхом норми позичкового проценту зрівноважується співвідношення попиту та пропозиції кредиту. Він сприяє раціональному поєднанню власних і запозичених коштів. По-друге, шляхом проценту здійснюється регулювання обсягів залучених банком депозитів. По-третє, процентна політика банку направлена на управління ліквідністю його балансу.

В цілому посилення впливу банківського проценту на економіку країни та перетворення його в діючий елемент економічного регулювання безпосередньо пов'язані із станом економічної ситуації в країні, ходом реформ. В зв'язку з цим виникає потреба подальшого удосконалення процентної політики комерційних банків. Процентна політика в умовах ринкової економіки "отримує пріоритет як економічний спосіб управління кредитними відносинами" [4, с.551]. Вона, як складова частина механізму кредитування, повинна бути направлена на зрівноваження бажань комерційних банків видавати кредити та бажань господарських суб'єктів залучати кошти. Комерційні банки виконують кредитні операції з ціллю отримання відповідного доходу

на запозичену вартість, ціллю залучення коштів для позичальників являється отримання прибутку. “Зіткнення інтересів власників коштів і підприємця, який пускає їх в обіг, приводить до розподілу прибутку на вкладені кошти між позичальником і кредитором. Доля останнього виступає в формі позичкового проценту” [9, с.213].

При проведенні процентної політики, комерційні банки повинні дотримуватися наступних принципів:

- ♦ процентна політика повинна тісно взаємодіяти з комерціалізацією діяльності банків;
- ♦ повинно відбуватися одночасне регулювання процентних ставок по депозитним і кредитним операціям;
- ♦ процентні ставки повинні бути диференційовані та забезпечувати рентабельність операцій банку.

Процентна політика комерційних банків реалізується на практиці через механізм використання банківського проценту. Одним із основних елементів цього механізму являється спосіб формування рівня проценту.

Згідно із законом України “Про банки і банківську діяльність” від 20 березня 1991 року з послідовними доповненнями та змінами, комерційні банки самостійно встановлюють процентні ставки по своїх операціях. Вони повинні проводити ефективну процентну політику, направлену на отримання максимального прибутку, а з іншого боку — залучення якомога більшого числа кредитоспроможних клієнтів.

Рівень банківського проценту, в першу чергу, залежить від політи та позиції на позичковий капітал. Крім цього, на нього впливає цілий комплекс взаємодіючих факторів не тільки фінансової сфери, а й виробничої. В умовах розвитку ринкової економіки в кредитній сфері рівень банківського проценту наближається до середньої норми прибутку в господарстві. При формуванні ринкового рівня проценту на відхилення його величини від середньої норми прибутку впливають як загальні фактори, діючі на макрорівні, так і часні, заложені в основу проведення процентної політики окремих кредиторів (схема 1).

На сьогоднішній день держава здійснює не пряме адміністративне регулювання рівня банківського проценту, а застосовує економічні методи регулювання рівня плати за кредит: шляхом зміни рівня облікової ставки, шляхом маневрування нормами обов’язкових резервів, депонованих в НБУ від суми залучених вкладів, через зміну доходності по операціям з державними цінними паперами. В сучасних умовах облікова ставка дещо втратила своє практичне значення для банківського сектору економіки. Якщо кілька років тому комерційні банки були зобов’язані змінювати ставки по кредитах синхронно із зміною облікової ставки, то в наш час облікова ставка має для комерційних банків не директивний, а швидше індикативний та рекоменда-

ційний характер. Так, наприклад, облікова ставка на 7.07.98 р. була встановлена в розмірі 82%, а середня процентна ставка за кредитами - 53,5% [11, с. 57]. Головними чинниками, які впливають на рівень банківського проценту все ж таки залишаються попит і пропозиція кредитних ресурсів. НБУ, встановлюючи норми обов'язкових резервів для комерційних банків, безпосередньо впливає на пропозицію банківського кредиту і, таким чином, регулює рівень банківського проценту. В Україні зміни норм обов'язкових резервів здійснюються досить часто.

Фактори, які впливають на рівень ринкового банківського проценту



Зовнішні

- Грошова-кредитна політика в державі
- Конкуренція на ринку кредитних послуг
- Рівень інфляції



Внутрішні

- Рівень ризику непогашення кредиту
- Отримання прибутку від кредитних операцій
- Характер забезпечення кредиту
- Розмір займу
- Строк погашення займу
- Затрати на оформлення позички та контроль за своєчасним її погашенням
- Характер взаємовідносин між банком і клієнтом
- Рівень кредитоспроможності позичальника
- Ціль займу

Схема 1. Фактори, які впливають на рівень банківського проценту.

Наприклад, протягом 1993 — 1997 років, НБУ тричі змінював порядок формування комерційними банками мінімальних резервів. Таким чином, НБУ, не використовуючи прямих методів регулювання процентної політики комерційних банків, визначає спільність процентної політики в масштабах господарства, стимулюючи збільшення і зниження процентних ставок.

Для сучасної банківської системи характерним являється недосконалість банківського законодавства, у т.ч. питанням регулювання рівня процентних ставок. На погляд автора, одне із основних завдань держави в області регулювання процентної політики комерційних банків заключається в досягненні рівноваги кредитного ринку в максимально довгостроковому періоді шляхом встановлення стабільної облікової ставки, а також перегляду нормативів, регулюючих діяльність комерційних банків. Крім цього, в Україні необхідно

застосовувати зарубіжний досвід резервування коштів комерційних банків. Одним із позитивних моментів при встановленні норм мінімальних резервів зарубіжними центральними банками являється диференціація норм резервування залежно від виду банку, характеру і строку вкладу, типу вкладника тощо.

В умовах розвитку ринкової економіки в країні значний вплив на формування рівня банківського проценту здійснюють ринкові сили, а не державне регулювання. Комерційним банкам потрібно при встановленні рівня позичкового проценту враховувати всі фактори, які впливають на нього. Для того, щоб кредитна політика банків була ефективною, рівень банківського проценту повинен задовольняти інтереси як кредиторів, так і позичальників.

Література:

1. Адамик Б.П. Мінімальні резервні вимоги як інструмент грошово-кредитного регулювання//Фінанси України.-1998.-N1.-с.37-42.
2. Банківська справа в Україні: законодавчі і нормативні акти /За загальною редакцією В.А.Ющенко.-К., Ін Юре, 1998.-Т.1.
3. Банковское дело: стратегическое руководство.-М.: Издательство АО "Консалтбанк", 1998.-432 с.
4. Банковское дело. Учебник/Под ред. О.И.Лаврушкина.-М.: Финансы и статистика, 1998.-576 с.:ил.
5. Банковский портфель -3/Отв. ред. Коробов Ю.И., Рубин Ю.Б., Солдаткин В.И.-М.: Соминтек, 1995.-752 с.
6. Батракова Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: Учебник для вузов.-М.:Издательская корпорация "Логос", 1998.-344 с.
7. Гальчинський А. Теорія грошей: навчальний посібник.-К.: Основи.-1996.-279 с.
8. Гладких Д. Облікова ставка і ціна кредитних ресурсів//Вісник НБУ.-1998.-N8.-с.38-39.
9. Деньги, кредит, банки: Учебник/Под ред. О.И.Лаврушина.-М.: Финансы и статистика, 1998.-448 с.
10. Заруба О.Д. Основи фінансового аналізу та менеджменту.-К.:Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1995.-110 с.
11. Офіційна інформація//Вісник НБУ.-1998.-N9.-с.57.

СТРАТЕГИЯ КАК СПОСОБ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В экономической литературе стратегия чаще всего рассматривается как важный аспект управления объектами хозяйственной системы, влияющий, в числе других управленческих рычагов, в долгосрочной перспективе на основные стороны их деятельности. Тем самым стратегическое управление получает хотя и весьма весомый, но все-таки "надстроечный" статус по отношению к технологическим, финансовым и рыночным функциям хозяйственного объекта.

По нашему же мнению, природа стратегического управления в большей степени "базисна", чем это принято считать. С точки зрения ее роли в функционировании и развитии объекта, стратегия выступает как фундаментальный способ организации взаимодействия с подвижной, изменяющейся средой, позволяющий объекту сохранять и воспроизводить себя в качестве неотъемлемого (в известном смысле, незаменимого) элемента такой среды.

В центре предлагаемой теоретической модели стратегического поведения - современный крупный коммерческий банк, действующий на основе собственных целей и учитывающий объективные требования и ограничения социально-экономической, финансовой и политической среды.

Целостная модель стратегического управления коммерческим банком предполагает, что общие основания стратегии последовательно конкретизируются и обогащаются реальным содержанием банковских функций, технологий и структур. Только в этом случае полученные результаты могут носить характер действительно научных, то есть способных давать прочные исходные пункты для выработки конкретных управленческих методик и решений в условиях достаточно широкого круга явлений и ситуаций в сфере банковской деятельности.

Для начала возьмем одно из типичных определений понятия "стратегия". "Стратегия [гр. *strategia* < *stratos* войско + *ago* веду] - 1) составная часть военного искусства, представляющая его высшую область; охватывает вопросы теории и практики подготовки вооруженных сил к войне и ее ведения; тесно связана с политикой государства и находится в непосредственной от нее зависимости; 2) искусство руководства общественной, политической борьбой; общий план ведения этой борьбы, исходящий из расстановки и соотношения основных классовых, политических сил на данном этапе исторического развития." [1]. В этом определении, несмотря на его явную абстрагированность от экономики, заслуживают внимания несколько обстоятельств.

Во-первых, это древние (античные) "военные" корни стратегии. Стратегическое управление не есть изобретение новейшего времени. Как особый управленческий подход стратегия формировалась веками в процессе естественного отбора наиболее эффективных способов организации деятельности в условиях конкуренции. В приемах и способах стратегического управления сконцентрировался опыт стратегических побед и поражений множества поколений руководителей самого разного ранга и сфер деятельности (прежде всего - военной). Поэтому внимательное, почтительное отношение к прошлому, его изучение было характерно для всех известных стратегов всемирной истории. Тем более оно требуется от теоретика, изучающего актуальные проблемы стратегического управления в современных экономических системах.

Во-вторых, это изначальное наличие теоретического и практического аспектов проблемы. Стратегия предполагает рефлексию объекта и субъекта (теоретическую или на уровне обыденного сознания), которая воплощается в определенной практике стратегического поведения. Если *ситуативное* поведение позволяет до минимума сократить фазу рефлексии, то *стратегическое* поведение отводит ей роль, как минимум равнозначную практической фазе.

В-третьих, это связь с политикой государства и непосредственная зависимость от нее. Занимаясь стратегическим управлением, любой руководитель обязательно, добровольно или вынуждено, настолько расширяет поле прогнозируемых и контролируемых процессов, что обязательно вторгается в область полномочий политических и квазиполитических структур.

В-четвертых, это определение ее как *искусства борьбы*. Стратегия строится по отношению к активной (сопротивляющейся, противодействующей, враждебной) среде деятельности. Рациональный фундамент стратегии не исключает, а предполагает сильнейшую роль личности стратега, его личного опыта, его личных сильных сторон, интуиции, которые порождают присущую только ему уникальную невоспроизводимую совокупность приемов формирования и реализации стратегических замыслов. Это означает наличие в стратегии *неформализуемых* элементов, с которыми должен считаться и теоретик, и практик, и которые иногда могут играть решающую роль в реализации стратегических целей.

В-пятых, это отождествление стратегии с *общим планом* ведения борьбы. Для современных зарубежных школ менеджмента характерно некоторое пренебрежение к плановой составляющей стратегического управления, связанное с общим подъемом рыночно-конкурентных начал в глобальной экономической системе в 80-е годы, крахом плановых социалистических экономик в Восточной Европе и в СССР, явным перевесом неолиберального

направления экономической мысли в борьбе с концепциями регулируемого рынка [2].

По нашему мнению, такое пренебрежение носит временный, конъюнктурный характер и построено на недопонимании сути планового начала в стратегическом управлении. Разработка плана предполагает, что руководитель овладел ситуацией в целом, от исходной точки до конечного результата. Это позволяет не уйти в сторону от избранного пути, но в то же время дает возможность рассчитывать неизбежные маневры и отступления в ходе движения к цели. Видение ситуации в целом проявляется в том, что стратег может какое-то время двигаться не самым коротким путем, иногда даже в обратном направлении, но все эти этапы, маневры и необходимые частные действия синтезируются в траекторию неуклонного движения к цели, подчинены решению главной задачи.

Антиподом стратегического поведения является выбор исключительно прямого, "лобового" движения, за которым стоит неспособность целостного охвата ситуации. Примером здесь может служить вариант стратегии полной занятости, которую пытался реализовать в США в 1977-1981 гг. Президент Дж. Картер. Попытки быстро обеспечить создание новых рабочих мест любой ценой, в том числе и за счет инфляции, загнали американскую экономику в ловушку стагфляции. К началу 80-х годов в США уровень безработицы достиг рекордных для послевоенных лет значений. В то же время стоило только преемнику Дж. Картера Р. Рейгану подойти к выбору национальной экономической стратегии с более широких позиций, как оказалось, что цели занятости достижимы, если двигаться в другом направлении - к целям минимизации инфляции.

Теоретический анализ предпосылок и механизмов стратегии требует различать два близких, но все-таки несовпадающих понятия - стратегическое поведение и стратегическое управление. Первое понятие характеризует объективные характеристики функционирования и развития объекта, движущегося в направлении, совпадающем с генеральным направлением движения системы (среды). Второе отражает содержание деятельности рефлексирующего субъекта, который обеспечивает условия совпадения (приближения) двух направлений путем целенаправленных действий. Стратегия сама по себе - единство стратегического поведения и стратегического управления.

С точки зрения проблематики данной статьи первичным для целей теоретического анализа является понятие *стратегического поведения*. Исследование его объективного содержания позволяет получить критерии и стандарты стратегического управления. Понимание стратегии как способа функционирования объекта в подвижной среде дает возможность выделить критические точки в самом практическом механизме стратегического управле-

ния. Рассмотрим основные аспекты стратегического поведения объекта управления в свете данных теории самоорганизации.

Современная теория самоорганизации при кооперативном поведении сильно неравновесных систем строится на том допущении, что органические системы не могут быть удовлетворительно смоделированы посредством понятия т.н. "гамильтоновых систем", для которых характерны нерегулярные, хаотические режимы движения. А.Ю. Лоскутов и А.С. Михайлов отмечают: "Большинство изучаемых систем - биологические, химические, экологические и т.д. - диссипативные, т.е. для которых не справедлива теорема Лиувилля и фазовый объем которых со временем не остается постоянным, а сжимается." [3]. Это означает, что даже самые катастрофические и хаотические, на первый взгляд, скачки в развитии социально-экономических систем подчиняются скрытому порядку - как закономерное движение к более вероятному состоянию.

Стратегический подход к управлению объектом не просто допускает, а предполагает, что в будущем система встретится с существенными изменениями. В пространстве возможных изменений состояния диссипативной системы есть точки, наиболее вероятные, обладающие повышенной притягательностью для движущейся системы. В неравновесной термодинамике такие точки называются *аттракторами*. Наличие порядка, направления движения глобальной системы является принципиально важным для понимания сущности стратегии.

В случае *абсолютно хаотического* поведения системы любое целенаправленное поведение и изменение объекта, связанного с ней существенным взаимодействием, будет вести его к саморазрушению. Если же система движется относительно упорядоченно, в направлении наиболее вероятного состояния, то в этом случае наибольшие шансы выживания и развития имеют те элементы, которые движутся в этом направлении вместе с системой. Именно этот фундаментальный факт и обуславливает, во-первых, возможность, и, во-вторых, необходимость стратегического поведения объектов как движения *вдоль* силовых линий поля перемен.

Субъект управления, включая достижение своих целей в общее движение системы в направлении аттрактора, *объективируется*. Благодаря такой объективации, т.е. превращению в необходимый элемент системы, возможна локальная адаптация примыкающей внешней среды, направленная на стабилизацию условий функционирования объекта.

В качестве теоретической метафоры стратегического поведения в условиях интенсивных изменений среды можно использовать парусный корабль, попавший в ураган в открытом море. Ветер для этого корабля - главный энергетический ресурс и в то же время источник угрозы гибели. Если

капитан найдет наиболее выгодное положение корабля по отношению к направлению волн и господствующему ветру, то судно не будет разрушено или опрокинуто и сможет продолжить путь, даже если и будет отнесено в сторону от курса. Если же такое положение (то есть порядок в хаосе) не будет найдено, то корабль может погибнуть. Кстати, здесь очевидно, что капитану придется на время забыть о курсе, то есть о критериях рационального поведения в условиях нормального плавания, и прибегнуть к иным критериям критического типа.

Итак, суть стратегии - целенаправленные изменения структуры и функций объекта вместе с изменениями существенных условий внешней среды. Для Украины и ее банковской системы аспект изменений является решающим для выбора стратегии. При этом необходимо учитывать как внутренние процессы в национальной экономической системе, так и мировые тенденции, которые в силу открытости нашей экономики рано или поздно придут к нам.

С учетом общесистемных представлений о сути стратегического подхода, исходный этап стратегического выбора должен заключаться в поиске (прогнозировании) зоны критических изменений - аттрактора A , то есть точки, в которой сходятся различные возможные траектории движения системы. Именно понятие аттрактора может служить в качестве прообраза такого инструмента стратегического планирования как *стратегический фокус*. В этом случае расстояние по шкале времени между точками T_0 и T_a выступает как *стратегический горизонт*.

Если речь идет об n -мерной среде, то исходное состояние объекта может быть выражено n -мерным вектором-столбцом $\bar{X}_0$. Тогда количественная характеристика изменений системы может быть выражена разностью двух векторов $\bar{Q} = |\bar{A} - \bar{X}_0|$. Скорость движения системы к новому состоянию можно определить как первую производную количества изменений по времени:

$$\frac{dQ}{dT} = V.$$

Если поведение объекта является стратегическим, то скорость изменений среды V примерно соответствует скорости внутренних изменений v . Если высказаться более определенно, то темпы внутренних изменений объекта должны совпадать с темпами движения к аттрактору подмножества существенных для объекта переменных внешней среды.

$$v \sim V.$$

Следовательно, с точки зрения теоретического обоснования практических задач организации стратегического управления необходимо в глобальной системе выделить подсистему существенных факторов, имеющих отношение именно к данному объекту. В этом случае задача стратегического управления распадается на два этапа: общий стратегический анализ; специальный стратегический анализ.

Задачей общего стратегического анализа является выявление глобального направления движения системы к аттрактору A и его основных параметров

- расстояния $|A - X_0|$, времени T_a и скорости движения $\frac{dQ}{dT} = V$.

При этом подразумевается, что за время T_a система придет в качественно новое состояние. Для внутренней среды объекта аналогами параметров движения будут расстояние между исходным качеством объекта и конечным

$|a - x_0|$, время t и скорость изменений $\frac{dq}{dt}$. Построение механизма стратегического управления может быть определено как нахождение функциональной связи $q=F(Q)$.

Можно предположить, что существуют объективные ограничения на величину расстояния, которое объект управления может пройти (запас хода системы), скорость изменений и количественную характеристику величины изменений. В некоторых источниках эти ограничения связывают с понятием "запас изменчивости объекта".

Тогда в формализованном виде задача стратегического управления выглядит так:

$$q=F(Q) \quad (1.1.)$$

при соблюдении ограничений:

$$|a - x_0| < S_z \quad (1.2.)$$

$$\frac{dq}{dt} < V_z \quad (1.3.)$$

$$q < q_z \quad (1.4.),$$

где S_z , V_z и q_z - "разрушительные" для объекта значения параметров стратегического поведения.

Измерение параметров стратегического поведения объекта позволяет дать количественную характеристику граничных условий управленческой деятельности и установить критерии стратегической безопасности. Если

соответствующие параметры достаточно далеки от критических значений, то задача стратегического управления является более простой и может решаться с меньшими финансовыми и организационными издержками. Баланс между текущими и перспективными целями устанавливается относительно безболезненно, а жертвы, приносимые будущему, относительно невелики благодаря формируемому "пулу издержек", позволяющему более или менее равномерно распределить издержки во времени. Когда же параметры стратегического поведения близки к критическим, то в этом случае задача стратегии трансформируется в задачу выживания - наиболее сложную и требующую предельной концентрации во времени и пространстве стратегических ресурсов за счет отвлечения их от других, иногда жизненно важных, функций объекта.

Если объект является более или менее простым, но в то же время связанным с динамичным сегментом среды, то его запас изменчивости исчерпывается довольно быстро, и возможности его адаптивного приспособления к новым условиям среды ограничены. Такой объект вынужденно ориентируется на статус аутсайдера, или как бы выталкивается на обочину траектории развития системы. Усложнение объекта, формирование гетерогенной структуры увеличивает количество вариантов адаптивной реакции на внешние изменения и, соответственно, шансы на выживание и развитие.

Иногда в экономической литературе в качестве основного критерия стратегического управления, отличающего его от ситуативных и тактических подходов, выдвигается *срок* достижения поставленной цели. Стратегическое управление отождествляется с долгосрочным планированием, с выработкой и реализацией долгосрочных целей. Например, такой глубокий и серьезный исследователь банковских стратегий как Дж. Синки-младший в своей монографии "Управление финансами в коммерческих банках" пишет: "Концепция долгосрочного (стратегического) планирования появилась где-то в начале 60-х годов." [4] На наш взгляд, такое отождествление не имеет достаточных оснований. Принципиальные перемены в структуре и функциях объекта могут происходить достаточно быстро, но если они управляемы, целенаправлены и происходят в рамках ограничений (1.2.) - (1.4.), обеспечивая равновесие объекта и после прохождения зоны критических перемен - то это, безусловно, стратегия. В то же время нельзя согласиться и с отождествлением стратегии с общим планом достижения целей вообще. Долгосрочное планирование *рутинных* целей и действий не может рассматриваться как стратегический подход, поскольку игнорирует существенные изменения среды и обрекает объект на все большее расхождение с ресурсами и рынком.

Существуют четыре множества возможных исходов стратегического поведения объекта. Во-первых, в процессе эволюции объект может "выпасть" из системы, т.е. из-за значительного отставания от изменений системы поте-

рять существенные связи, обеспечивающие динамическое равновесие со средой (гомеостазис). Во-вторых, он может выпасть из системы из-за слишком быстрых изменений, опережающих существенные процессы в среде, или из-за неверно взятого направления. В-третьих, объект может сохранить свое место в системе в случае совпадения направления и скорости внутренних изменений с соответствующими параметрами движения системы. В-четвертых, может быть обеспечена более выгодная позиция, если стратегический маневр обеспечил получение долгосрочных конкурентных преимуществ. Разумеется, наиболее приемлемым является четвертый исход, наименее приемлемым - первый.

Итак, стратегическое поведение - это не просто долгосрочное равновесие объекта со средой, а равновесие в окрестностях критической точки траектории, т.е. при подходе к аттрактору и при выходе из него. Поскольку стратегия обеспечивает еще и сохранение объекта как такового, постольку она выполняет интегративную функцию, задавая критерии согласования поведения отдельных элементов и блоков объекта.

Литературы.

1. Словарь иностранных слов. - 12-е изд., стереотип. - М.: Рус. язык., 1985. - 608 с., 475-476.
2. Карлоф Б. Деловая стратегия: Пер. с англ./Науч. ред. и авт. послесл. В.А. Приписнов. - М.: Экономика, 1991. - 239 с. С.18-20
3. См. Лоскутов А.Ю., Михайлов А.С. Введение в синергетику. М.: Наука, 1990. - 269 с., с.111-112.
4. Синки Дж., мл. Управление финансами в коммерческих банках. Пер. с англ. М.:1994, Catallaxy. - 820 с. С.367.

Д.Г. Дармостук

ФИНАНСОВЫЕ ИСТОЧНИКИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

Острой проблемой для стран с переходной экономикой, к которым относится Украина, на разных этапах ее развития, есть то, что инвестиционная деятельность в годы реформ, значительно отличается нехваткой бюджетных денег предприятия. Снижение участия долгосрочного кредитования, высокими процентными ставками по кредитам, а также снижением конкурентоспособности корпоративных ценных бумаг на финансовых рынках.

В связи с этим, основной причиной кризисного положения деятельности производств и предпринимательства связано с дефицитом инвестиций, что приводит к:

- 1) большому падению производства;
- 2) нерентабельности производства (большие затраты);
- 3) уменьшение занятости и увеличение уровня безработицы;
- 4) физической обстановки предприятий из-за катастрофического уровня износа основных фондов.

В последнее время увеличение инвестиций в экономику связано с фондоемкими объектами, тогда как в сложившихся условиях взаимных неплатежей и слабого государственного бюджета реализация долгосрочных проектов имеет высокий потенциальный риск, сужает возможности привлечения иностранного капитала. Это сказывается на осуществлении структурных преобразований в экономике.

В Украине в этом году объем прямых иностранных инвестиций в экономику в 10 раз меньше, чем в Венгрии, и в 6,5 раз меньше чем в Польше. Если же обратить их в деньги (они имеют форму движимого и недвижимого имущества), то этой суммы не хватит и на покрытие задолженности по зарплате. Инвестирование со стороны иностранного инвестора было осуществлено в рамках 4669 предприятий (в основном совместных), из которых всего 1254 производят какую-либо продукцию, то есть, являются дееспособными. На предприятия, выпускающие продукцию, приходится половина всех инвестиций. Основными инвесторами в Украину являются такие страны как США (19% от общего объема инвестиций), Германия (16,1%), Россия (7,9%), Великобритания (7%), Нидерланды (6%) и Кипр (5,7%).

Наибольшей инвестиционной привлекательностью обладают такие отрасли, как внутренняя торговля (25% всех инвестиций), пищевая промышленность (12,5%), машиностроение и металлообработка (12%), транспорт и связь (3,7%), строительство и производство строительных материалов (3,7%), химическая и нефтехимическая промышленность (3,5%).

По региональной привлекательности на первом месте стоит город Киев (40% всех иностранных инвестиций), за ним идет Одесса (9,2%), затем Днепропетровская (7,5%) и Донецкая (6,5%) области. Объем инвестиций из Украины в 10 раз меньше объема инвестиций в Украину.

Для поднятия до уровня высоких технологий производственных товаров и услуг, стратегическое направление развития экономики должны определять интеллектуальные, наукоемкие отрасли с использованием высококвалифицированного труда. Но это не достаточно для ускоренного перехода на производства высококачественных товаров и услуг. Нужно привлечь инвестора для финансирования НИОКР, для обработки высоких технологий, для продвижения новых товаров на мировой рынок.

Необходимо, введение на Государственном уровне льгот в отношении любой инновационно-инвестиционной деятельности. Прежде всего, пред-

приятия, вышедшие на мировой рынок с новыми товарами, должны полностью освобождаться от торговых пошлин, иметь пониженный налог на прибыль и получать привилегии при ввозе в страну валютных средств. Так в России, например, был уменьшен налог на добавленную стоимость и налог на прибыль, что позволило больше активизировать отношения между Украиной и Россией.

Для наиболее эффективного привлечения инвестиций, Государство может регулярно проводить инновационные тендеры, обеспечивая высокий уровень конкуренции и эффективность использования инновационного капитала. К этому можно отнести следующую деятельность, такую как: аккредитация на качество работы предприятий, инжиниринг и консалтинг, сертификация продукции и т.д.

Также необходимо решать вопрос, связанный с обеспечением конкурентоспособности отечественной продукции. Существует необходимость во внедренческих предприятиях, которые активно взаимодействуют с внешним рынком и выполняют совместную работу с зарубежными фирмами. Это позволяет не только ускорить выпуск новых видов, но и проверить способность таких предприятий на практике использовать имеющиеся отечественные научные заделы. Правильный и конструктивный помогает этим предприятиям оценить перспективность новинок на мировом и внутреннем рынке. Совместные внедренческие предприятия должны составлять основу для свободных технико-внедренческих зон со специальным режимом регулирования хозяйственной деятельности, инвестиционным климатом, установленным порядком передачи технологий, соответствующими условиями для работы специалистов. Создание их вблизи университетов и научных центров, позволяет активно использовать науку и производство, что необходимо для ускорения научно-технического развития страны.

Несмотря на привлекательность свободных экономических зон для страны, где есть дешевая рабочая сила, но нет хорошо развитой рыночной инфраструктуры, экономическая выгода от их деятельности может быть получена при больших уступках требованиям международного разделения труда на отведенных территориях. В связи с этим, на первых порах приходится не только принимать многие правила игры, установленные мироторговыми отношениями, но и идти на определенные дополнительные налоговые, административные, кредитные и иные меры, которые могут придать отечественному рынку должную привлекательность для иностранных партнеров. Эти структурные и функциональные составляющие региональных инновационно-инвестиционных рынков способны обеспечить их функционирование и улучшить инвестиционную обстановку в регионе и в стране. Все это является необходимым, но недостаточным для решения многих инвестиционных

проблем. Еще надо не просто расширить возможности инновационной деятельности (так как она является основой инвестиционной), а создать экономические отношения (прежде всего на предприятия), обеспечивающие восприимчивость хозяйствующих субъектов к инновациям.

Отсюда следует несколько направлений положительных сдвигов в этой сфере:

1) ускорение реформирования предприятий в части их организационно-управленческой деятельности. Имеется ввиду, существенное улучшение корпоративного управления; становления института менеджеров; достижения большой определенности в отношении прав и обязанностей коллективных собственников, санаций и банкротства неплатежеспособных предприятий; развития маркетинговой инициативы товаропроизводителей.

2) Развитие инфраструктуры, форм и методов привлечения в сферу инновационных инвестиций, сбережений населения. Этому могут способствовать распространение паевых инвестиционных и пенсионных фондов, действующих при государственных гарантиях, а также снижение стоимости услуг по проведению депозитных вкладов.

3) Активное содействие формированию внебюджетных кредитных ресурсов коммерческих банков, предоставления льгот для инновационного кредитования в виде исключения сумм соответствующих кредиту из налоговой базы банков.

4) Развитие правовой базы инновационной деятельности (введения законных оснований для авторства на инновационные продукты физических и юридических инвесторов).

Ориентация на собственный инвестиционный потенциал должна стать определяющим направлением инновационно-инвестиционной политики, поскольку для активного привлечения иностранного капитала необходимо соблюдение многих условий (в том числе снятия некоторых политических, экономических и административных ограничений для движения ссудных капиталов и прибыли).

Действующий в Украине закон об иностранных инвестициях не содержит ограничений, препятствующих иностранным капиталовложениям. Тем не менее в экономику Украины вложено только не более 20% от ожидаемых иностранных инвестиций (долговременных) выступает их рентабельность.

И в конце, хотелось бы подчеркнуть, что усиление экономической привлекательности отечественного производства для иностранных инвестиций, необходимо повысить рентабельность капиталовложений, что в свою очередь, требует подъем производства и активизацию внутренних инвестиционных резервов. Увеличение доходов населения в комплексе с одновременным наращиванием производственного потенциала образуют собственную

инвестиционную базу из массы мелких сбережений. И только после этого, при установлении устойчивых темпов развития производства срабатывают льготные условия для иностранных инвестиций.

Литература:

1. Лукинов И. Структурообразующая процессы в ходе реформ. "Экономика Украины" №3, 1996 г. стр., 11-30.
2. Барановский О.И. Инвестиционная безопасность. "Финансы Украины" №7, 1998 г., стр. 40-53.
3. Мельник О.О. Инвестиционный климат в Украине. "Финансы Украины", №8, 1998 г., стр. 60-68.
4. "Днепропетровская панорама" №121, 1997 г.

О.А. Бондаренко

**ИНВЕСТИРОВАНИЕ И ИННОВАЦИИ КАК ОСНОВНОЙ
КРИТЕРИЙ РАЦИОНАЛЬНОСТИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ РЕСУРСОВ В
УСЛОВИЯХ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ РЫНКА**

Частная собственность на средства производства создала предпосылки для формирования рыночных стимулирующих механизмов. Должны возникнуть новые предприятия, предлагающие в ходе конкуренции между собой большее количество качественно лучших продуктов и услуг. Эти предприятия нуждаются в финансировании.

Для руководителя, принимающего решение о дальнейшем развитии предприятия, наиболее важным аспектом жизнедеятельности предприятия выступает определение источников возможной прибыли предприятия, выбор одного или нескольких из них, концентрация на них основных усилий, анализ возможности их использования в ходе деятельности предприятия в той или иной форме и, как результат, планирование данного использования. Руководство, на базе взаимоотношений с коллективом по использованию выбранных источников прибыли, как правило, старается выработать особый принцип построения прибыли на данном конкретном предприятии. Чаще всего этим принципом является принцип финансового самообеспечения. Инвестиции, основанные на риске и планировании капиталовложений внутри предприятия и направленные на ликвидность, доходность и рентабельность его деятельности на рынке, выступают как один из важнейших механизмов управления возникающими во внешней среде рисками и планирования нормы прибыли предприятия при помощи анализа эффективности капиталовложений и, как результат, инвестиционного проектирования. При этом капиталовложения без инноваций не имеют смысла, поскольку нет смысла

воспроизводить устаревшее оборудование, не пользующееся спросом и к тому же ресурсорасточительное.

Инвестиции, как известно, являются одним из наиболее важных показателей жизнедеятельности общества в целом.

Для стабилизации новой преобразованной экономики и достижения уровня благосостояния Западной Европы и Соединенных Штатов потребуются большие капиталовложения. Приток капитала из-за рубежа мог бы помочь в финансировании этих капиталовложений. Однако в конечном итоге Украине придется для финансирования своих инвестиций обращаться прежде всего к внутренним сбережениям. Конечно, рынки капитала сегодня имеют интернациональный характер. Однако во всех странах по-прежнему существует тесная взаимосвязь между объемом инвестиций и объемом сбережений. Исследования показывают, что те страны, где в последние десятилетия отмечался высокий рост, одновременно имели особо высокие размеры накопления и инвестиций. Так, Международный банк реконструкции и развития отметил, что семь стран, где на протяжении нескольких лет темпы роста превышали 7%, сберегали и инвестировали 28% своего валового внутреннего социального продукта, в то время как соответствующие показатели 22 стран с низким темпом роста составляли 19%.

Финансовая система с банками и биржами способствует мобилизации соответствующих накоплений и направлению средств прежде всего туда, где ожидаются наиболее высокие доходы. Сегодня вместо планирования центральными государственными органами стало реальностью разгосударствление, формирование инвестиционного и инновационного рынков, что помогает ресурсно обеспечить решение все более насущных проблем инвестиционно-инновационной деятельности. Государственные и местные бюджеты выделяют минимум средств на техническое перевооружение производства. Центр тяжести в принятии решений переместился к собственникам капитала и товаропроизводителям, которые озабочены выживанием, и как результат, мало внимания уделяют производственным инвестициям и нововведениям, цикл которых выходит за границы краткосрочных интересов.

Процесс накопления капитала имел своим главным источником перераспределение в небывалых ранее масштабах ресурсов в пользу небольшого числа новых предпринимателей, коммерческих банков и дельцов теневой экономики в основном за счет обнищания и обесценения сбережений большинства населения, расхищения государственного имущества. При этом, накопление происходило преимущественно в сфере обращения и в малой степени затрагивало производство, где собственно и лежит ключ к самовозрастанию капитала в нормальной рыночной экономике.

Следовательно, назрела необходимость новых подходов к инновационно-инвестиционной политике и, как следствие, к механизму ее реализации, а также формам воздействия государства на происходящие в этой сфере процессы. Такие подходы уже проявляются в ряде изданных в последнее время нормативных актов. Это и введенное в действие Указом Президента Украины от 13 октября 1997г. № 1147/97 решение Совета национальной безопасности и обороны Украины от 19 сентября 1997 года “О состоянии научно-технической сферы Украины и неотложных мерах относительно повышения эффективности ее государственного регулирования”, которое предполагало ряд неотложных мер по “реанимации” научно-технологической сферы Украины и Постановление Кабинета Министров Украины от 26 января 1998г. № 86 “О разработке Государственного индикативного плана научно-технического развития Украины на 1999-2005 годы и определении инновационных приоритетов государства.”

Знаменателен тот факт, что с 8 по 12 мая 1998г. в Киеве будет проведено ежегодное собрание ЕБРР, в котором примут участие около 3.000 представителей ведущих международных финансовых и инвестиционных институтов, банков, консалтинговых, юридических и промышленных фирм. Правительство Украины с Оргкомитетом по подготовке и проведению ежегодных собраний ЕБРР приняло решение о проведении в рамках этого события презентации инвестиционных потенциалов Украины - “Украина. Взгляд в XXI век.” Хочется верить, что столь знаменательные события будут способствовать созданию имиджа инвестиционной привлекательности разных регионов Украины, процессу привлечения иностранных инвестиций в Украину, налаживанию прямых деловых связей.

О.І Давидов, к.е.н., М.О. Лескіна

РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Стимулювання інвестиційної активності на регіональному рівні має важливе значення для перелому ситуації у позитивний бік, для початку виходу з кризи України в цілому. Інвестиції є найважливішим фактором економічного зростання, а інвестиційна політика — центральною ланкою усього комплексу заходів (у кредитно-грошовій, фінансовій, зовнішньо-економічній сферах), спрямованих на забезпечення цього зростання. Тому актуальність досліджень інвестиційного клімату, становлення фондового ринку, проблем залучення інвестицій у регіони є незаперечною.

В сучасних умовах зроблено ряд важливих кроків у напрямку розвитку інвестиційних процесів на регіональному рівні. Так, наприклад, головою

Харківської облдержадміністрації затверджено Цільову програму підтримки малого підприємництва Харківської області на 1997-1998 рр. та Програму залучення інвестицій у розвиток економіки Харківської області.

За станом на 1 липня 1998 р. у Харківському регіоні діє 8 бірж, 18 комерційних банків, 29 інвестиційних фондів та компаній, 15 страхових компаній і 10 філій, близько 200 аудиторських фірм, 3 бізнес-центри, регіональне об'єднання "Лізинговий фонд" та ін. [2,85]. Усі ці підприємства й організації сприяють інвестиційній діяльності в регіоні. Але інвестиційні потреби настільки значні, що їх неможливо у повному обсягу задовольнити за рахунок тільки бюджетних коштів і кредитних ресурсів банків. Тому інвестиційні програми мають реалізовуватися з використанням різних форм взаємодії інститутів ринкової інфраструктури з інвесторами. Окремим напрямком є прями іноземні інвестиції. Дані таблиці 1 дають змогу порівняти особливості прямого іноземного інвестування щодо галузей.

Таблиця 1.

Прямі іноземні інвестиції в Україну та Харківську область на 1 січня зазначеного року. [2,86] (% до підсумку).

Галузь	В Україну		У Харківську область	
	1996р.	1997р.	1996р.	1997р.
1.Машинобудування і металообробка	38,00	10,89	22,32	16,97
2.Харчова промисловість	23,98	13,06	45,95	51,48
3.Внутрішня торгівля	7,92	30,98	14,22	13,19
4.Хімічна і нафтохімічна промисловість	6,85	3,24	--	--
5.Легка промисловість	6,61	2,48	1,4	0,42
6.Будівництво	5,7	5,41	--	0,52
7.Зовнішня торгівля	4,5	3,9	2,22	1,36
8.Чорна і кольорова металургія	4,11	2,61	0,08	0,82
9.Фінанси, кредит, страхування, пенсійне забезпечення	2,08	5,54	1,93	7,57
10.Громадське харчування	0,43	--	0,6	--
11.Матеріально-технічне забезпечення	0,08	--	0,82	0,28
12.Лісова і деревообробна промисловість	0,04	1,55	--	0,94
13.Наука і наукове обслуговування	0,04	1,65	2,92	3,19
14.Виробничі види побутового обслуговування населення	--	1,49	0,6	0,56
15.Сільське господарство	--	1,35	3,6	1,29
16.Вугільна промисловість	--	0,93	--	--
17.Транспорт і зв'язок	--	3,5	0,23	--
18.Загальна комерційна діяльність	--	3,35	--	--
19.Охорона здоров'я	--	5,85	--	--
20.Народна освіта	--	--	1,98	0,83
21.Інформаційно-обчислювальне обслуговування	--	--	1,23	0,58

Як видно з таблиці 1, пріоритет (з деякими коливаннями) прямі іноземні інвестори віддають машинобудуванню і металообробці (38% у 1996 р. і 10,89% у 1997 р.), харчовій промисловості (23,98% у 1996 р. і 13,06% у 1997 р.) і внутрішній торгівлі (у цю галузь ми бачимо зростання прямих іноземних інвестицій майже в 4 рази: 30,98% у 1997 р. порівняно з 7,92% у 1996 р.). Але що стосується Харківського регіону, то можна побачити, що розвиток науки, фінансів, кредитування і страхування теж викликають інтерес в іноземного інвестора. Так, наприклад, у першу з названих галузей інвестування у 1997 р. порівняно з 1996 р. зросло на 9,25%, а у фінанси — майже на 300%.

Управління економіки Харківської облдержадміністрації разом з науковцями регіонального об'єднання "Лізинговий фонд" у 1995 і 1997 рр. здійснило громадське опитування з метою визначити пріоритетні напрями, форми та джерела інвестування в регіоні; одержані результати були певною мірою враховані під час розробки Цільової регіональної програми підтримки малого підприємництва, а також Програми залучення інвестицій у розвиток економіки області.

Для дослідження було обрано метод експертного оцінювання. Узагальнюючі показники для ранжирування ознак будувалися способом сум рангів. Експертам (ними були керівники промислових та сільськогосподарських підприємств, банків, консультанти "Лізингового фонду", спеціалісти економічних служб облдержадміністрації) було запропоновано анкету, що містила три переліки проблем — напрями інвестування, форми інвестування, можливі інвестори.

Результати експертного оцінювання, проведеного у листопаді 1995 р., у порівнянні з Цільовою регіональною програмою подано у таблиці 2 (дані розташовані у порядку зменшення значущості галузі).

Таблиця 2.

Напрями інвестування у Харківську область [2,87].

За оцінкою експертів	За цільовою регіональною програмою підтримки малого підприємництва
1	2
- Переробка сільськогосподарської продукції. - Виробництво складних товарів. - Розробка і реалізація високих технологій. - Розвиток сфери послуг. - Виробництво дитячого харчування. - Виробництво лікарських препаратів. - Будівництво. - Розвиток торгівлі. - Розвиток транспорту. - Виробництво й експорт сировини і напівфабрикатів	- Виробництво, зберігання та місцева переробка с/г продукції. - Виробництво продуктів харчування та ін. споживчих товарів. - Виготовлення сучасних будівельних матеріалів. - Інноваційна діяльність. - Виробництво товарів заміни критичного імпорту. - Проекти з використання вторинних ресурсів та виготовлення екологічно чистих продуктів.

Як видно з таблиці 2, думка експертів не по усіх позиціях збігається з ціловою програмою, але в цілому головними залишаються інвестиційні проекти з виробництва сільгосппродукції, інноваційні та екологічні.

Експерти визначили такі пріоритетні форми інвестування:

- надання технологій і нематеріальних активів за частку майбутнього прибутку;
- лізинг;
- надання основних засобів за частку майбутнього прибутку;
- фінансовий кредит;
- придбання цінних паперів.

У 1997 р. ранжирування було здійснено вдруге. Експерти віддали першість лізинговим операціям (для порівняння: у Програмі залучення інвестицій у розвиток економіки області на першому місці стоять прямі інвестиції). Серед форм інвестування визначено також кредитні лінії, спільні підприємства, лізинг, постприватизаційну підтримку підприємств, випуск облігацій, передавання ноу-хау тощо.

Щодо інвесторів, то думка експертів за період з першого оцінювання (1995 р.) до другого (1997 р.) значною мірою змінилася, що засвідчують дані таблиці 3.

Таблиця 3.

Ранжований перелік можливих інвесторів
у Харківському регіоні.[2,87].

Інвестори	Місце за сумою рангів	
	1995р.	1997р.
1. Банки	1	1
2. Населення	2	4
3. Інвестиційні компанії і фонди	3	6
4. Місцева влада	4	3
5. Іноземні і міжнародні інвестори	5	5
6. Держава	6	2
7. Страхові компанії	7	7

З таблиці 3 видно, що банки продовжують посідати головну позицію. Але перенесення ролі держави з 6-ї позиції на 2-гу можна розглядати в аспекті державного підприємництва або державного урегулювання; у першому випадку роль держави реалізується опосередковано, саме через інвестування. Наприклад, постановою Кабміну України від 18 вересня 1997р. №1031 створе-

но Державний лізинговий фонд для технічного переоснащення сільського господарства; мається на меті створення початкових умов для нагромадження капіталу. Щодо розвитку лізингу, то вплив держави в інвестиційному процесі стосується як самого фінансування, так і забезпечення гарантій за лізинговими угодами.

Програма залучення інвестицій віддає роль основних інвесторів національним фінансово-кредитним установам, далі іноземним стратегічним інвесторам, міжнародним фінансовим і кредитним інститутам та інвестиційним фондам, населенню, а в останню чергу — державному й місцевому бюджетам, міжурядовим кредитним лініям. На нашу думку, впровадження цієї програми підвищить ефективність використання інвестицій і кредитних ресурсів, бо її структура враховує загальну систему й окремі елементи інвестиційного процесу, що дозволяє визначитися у прийнятті рішень про інвестування коштів. Прогнозуються також збільшення обсягів іноземного інвестування, запобігання небажаним диспропорціям у господарстві області, змога підготувати професіоналів для співробітництва з потенціальними інвесторами, забезпечити інформаційну підтримку у розробці механізмів для виходу України на світові фінансові ринки.

Організаційні заходи регіональної програми здебільшого спрямовані на розвиток ринкової інфраструктури. Це формування банку даних щодо потреб в інвестиціях, рекламно-інформаційна діяльність, підготовка до створення гарантійного фонду страхування інвестицій.

Основними елементами державної політики у сфері інвестицій і ринкової інфраструктури є демонополізація, сприяння конкуренції, розробка механізму державних гарантій щодо іноземних інвестицій. А іноземний інвестор, як ми знаємо, дуже ретельно і обережно ставиться до вибору об'єкта інвестування.

Гарантія захисту інвесторів на регіональному рівні, на наш погляд, може проявлятися у розробці регіоном власних інвестиційних програм, наданні податкових пільг, виділенні окремим рядком у бюджеті коштів для страхування інвестиційних ризиків, створенні заставних і гарантійних фондів, наданні місцевих гарантій, "патрунуванні" проектів з іноземною участю.

Підсумовуючи вищезначене, можна зробити висновок, що рівень інвестиційної безпеки на регіональному рівні та в Україні в цілому поки що, на жаль, досить низький. Тому необхідно терміново реалізовувати весь комплекс практичних заходів із його підвищення.

Література:

1. Барановський О.І. Інвестиційна безпека. // Фінанси України. - 1998. - №9. - с. 60-69.

2. Внукова Н., Колот І. Ринкова інфраструктура в інвестиційному розвитку Харківського регіону.//Економіка України.-1998-№7-с.85-87.
3. Кухленко О. Дослідження напрямів активізації інвестиційної діяльності в Україні.//Економіка України.-1998.-№9-с.91-93.
4. Народне господарство Харківської області в 1990-1996 рр.-Харків, Облстат, 1997.
5. Пересада А.А. Інвестиційний процес в Україні.-К.: Лібра, 1998.

В.В. Глушенко, д.э.н., И.Н. Ермоловский
ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В
ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ

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

Роль иностранного инвестирования весьма значительна. Она не только дает возможность существенно сократить дефицит внутренних капиталовложений, но и обеспечить привлечение в страну передовой техники и технологии, управленческого опыта, а также опыта ведения хозяйства в условиях рынка. Иностранное инвестирование способствует удовлетворению потребностей страны в продовольственных товарах, в определенных видах необходимого сырья и промышленной продукции. Преимущества иностранного инвестирования доказаны мировой практикой: им широко пользуются практически все страны мира. Вклад зарубежных финансовых средств в создание ВВП в США, Великобритании, Германии, Франции и в других государ-

ствах составляет более 15%. Эти данные позволяют количественно оценить преимущества, которые Украина может в перспективе получить от импорта капитала. Разумеется, использование зарубежных финансовых ресурсов для стимулирования экономического развития оказывает на хозяйство принимающих стран не только положительное воздействие. Например, привлечение средств из-за рубежа увеличивает дефицит платежного баланса, способствует оттоку ресурсов в виде процентных платежей по займам. Однако многих издержек, связанных с импортом капитала, можно избежать при наличии четко продуманной программы использования зарубежных финансовых ресурсов.

В свете изложенного, проблема иностранного инвестирования начинает играть все более существенную роль в экономике Украины. По данным Министерства статистики Украины, объем иностранных инвестиций в Украину в 1996 году составил 458,9 млн. долл., что на одиннадцать процентов больше, чем в 1995 году. При потребности в 40 млрд. долл. инвестиций Украина за пять лет независимости получила лишь 1,4 млрд. долл.¹ Иностранные инвестиции вложены в 5263 предприятия Украины, 4117 из них — совместные. Совместные предприятия владеют 66,8% общей суммы иностранных инвестиций, вложенных в экономику Украины. Таким образом, мы наблюдаем осторожность западных инвесторов при вложении капиталов. Если сравнить привлечение иностранных инвестиций в другие государства Восточной Европы, то мы видим, что по прогнозу, базирующемуся на анализе сравнительных преимуществ для иностранных инвесторов различных стран, Россия получит в 1996-2000 годах — свыше 30 млрд. долл.; Польша — в 14 раз больше, чем Украина, Чехия — в 10 раз больше, чем Украина, Венгрия — в 12 раз, прибалтийские страны — в 1,5 раза². Поэтому настоятельно необходимо предпринимать более активные шаги по привлечению иностранных инвестиций в экономику Украины. Специфика проблем, стоящих перед Украиной, однозначно определяет форму привлечения иностранного капитала. Украинский экономический кризис — это кризис сферы предложения, факторы спроса имеют второстепенное значение. Поэтому иностранные кредиты не дадут большого эффекта в нынешних условиях. Иностранные инвестиции, в отличие от иностранных кредитов, не увеличивают внешний долг страны, а, наоборот, при создании ориентированных на экспорт производств способствуют накоплению валютных ресурсов для его погашения (хотя в среднесрочной перспективе создается угроза ухудшения платежного баланса из-за репатриации полученных иностранными инвесторами доходов). В отличие от портфельных инвестиций, прямые способствуют притоку новых технологий, лицензий, ноу-хау, управленческого опыта.

¹ Экономика и бизнес в Украине. 1997. №3. С.9.

² Егоров Н. Михайлов В. Иностранные инвестиции в экономику Украины: тенденции и ожидания. 1997. -18 февраля. С.24.

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

Таблица 1.
Изменения структуры экспорта капитала из развитых стран (в %)¹

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

Таким образом, прямые инвестиции составляют все более уменьшающуюся долю в экспорте капитала из развитых стран и тем самым — на мировом рынке капитала. “Условно свободные” средства мирового рынка составляют примерно 140 млрд. долл. в год, в то время, как потребности только развитых стран превышают 190 млрд. долл.¹ Следовательно, рынок капитала является рынком продавца. Данное обстоятельство предъявляет особые требования к правовой среде, в которой осуществляются иностранные инвестиции: во-первых, необходимо совершенствовать законодательную базу привлечения иностранных инвестиций; во-вторых, рационально использовать уже действующие законы, так как случаи финансовой нечистоплотности украинских партнеров, оставшихся безнаказанными, получают широкую огласку в зарубежной печати и не работают на создание позитивного образа нашей страны в глазах потенциальных инвесторов.

В первой половине 1996 г. западные специалисты оценили рейтинг партнеров 26 бывших социалистических стран и союзных республик СССР. Оценка проводилась по 11 параметрам. Среди названной группы стран Украина находилась на 20-м месте с общим показателем 3,0.² Для сравнения можно отметить, что для Чехии рейтинг составил 8,6³. Зарубежных инвесторов также останавливает значительный, по сравнению с другими постсоциалистическими странами, уровень криминализации экономики. По оценкам Мирового Банка, за прошлый год объемы операций теневого сектора экономики составили 45% украинского ВВП.

¹ *Экономист*. 1993. № 12. С. 74.

² Егорев И. Михайлов В. Иностранные инвестиции в экономику Украины: тенденции и ожидания 1997. - 18 февраля. - С. 24.

³ Там же.

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

Кто же является субъектами иностранных инвестиций? Мы можем предложить следующую классификацию иностранных инвесторов в Украине. Первый тип инвесторов — это крупные компании, готовые налаживать собственное производство и дилерскую сеть (в первую очередь, из США и Германии), а также крупные корпорации из Южной Кореи. Эти компании готовы иногда идти даже на временные потери, чтобы занять свою нишу в развивающемся украинском рынке.

Второй тип инвесторов, который получает распространение в последние годы — различные фонды, стремящиеся диверсифицировать собственные инвестиции и обеспечить своим вкладчикам средний уровень прибыли. В последние годы они все активнее работают в нашей стране, особенно, если их действия получают поддержку официальных кругов и финансовых учреждений в собственных странах (напр., США).

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

Четвертый тип инвесторов — это разбогатевшие граждане Украины, которые, желая получить определенные льготы, выступают в роли иностранных инвесторов, вкладывая деньги в прибыльные украинские предприятия. Поэтому инвестиции из Кипра или Лихтенштейна намного превышают капиталовложения из таких стран, как Канада или Япония.¹

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

Приведенная классификация в дальнейших исследованиях будет дополнена фиксированным набором критериев — объемом инвестиций, географическим распределением и т.п. Но в данном случае важно понять, чего они ожидают от своих потенциальных партнеров, в какой форме будет организован их бизнес.

И в заключение сделаем некоторые выводы, исходя из анализа статистики прямых иностранных инвестиций в экономику Украины. Во-первых, тер-

¹ Бурлюк Н. Инвестиционный климат: когда потеплеет? - 1997. - 12 января. - С. 2.

территориальное распределение иностранных инвестиций стало более равномерным: если на 1 июня 1995 г. на 10 регионов Украины из 26 (область, Крым, Киев) приходилось 95% инвестиций, то через год — уже 84%¹. Однако, доминирование Киева остается — на столицу приходится более 40% всех иностранных инвестиций. Во-вторых, исходя из данных таблицы 2, США в 1996 году опередили Германию по общему объему капиталовложений и продолжают увеличивать объем инвестиций в Украину.

Таблица 2²

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

Страна	Объем инвестиций, млн. долл.	Доля в общем объеме, %
США	217,4	17,8
Германия	176,6	14,4
Россия	115,1	9,4
Нидерланды	82,7	6,8
Великобритания	82,0	6,7
Кипр	66,5	5,4
В целом по группе	743,3	60,5

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

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

¹С.В. Кардышев. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций. -К., 1997. -С. 165.

²Там же.

ІНВЕСТИЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА

Мета будь-якого впровадження може бути досягнута декількома шляхами, технічно рівноможливими, але економічно зв'язаними з різноманітними витратами і ефектами. Економічна стратегія підприємства повинна включати в себе випереджуюче зростання кінцевих результатів над витратами і досягнення економічних та технологічних співвідношень між витрачанням всіх видів ресурсів, що забезпечують зниження трудоємності, енергоємності та матеріалоємності продукції, що випускається. Головним засобом досягнення цих співвідношень є впровадження нової техніки і нових технологій. Інвестиції, що забезпечують динамічний розвиток підприємства, можуть бути направлені: на розширення власної підприємницької діяльності з метою завоювання більшої частки ринку збуту за рахунок продукції підвищеної конкурентоспроможності; на придбання нових підприємств, засвоєння нових областей бізнесу — диверсифікацію.

Конкурентне середовище, що є одним з умов ринкових відношень, іноколи викликає необхідність припинення діяльності підприємства з того, що прибутки на вкладений капітал низькі та не покривають виробничих витрат. Різне припинення діяльності в одній сфері та підключення до нових сфер має деякі свої переваги, які полягають в тому, що до мінімуму зводиться період зниження рентабельності. Однак такі дії вимагають значних додаткових фінансових ресурсів, бо видатки щодо створення нового підприємства значно вище прибутків від ліквідації існуючого. Це розірвання тим більш значне, ніж більше підприємство. В цьому сенсі в найкращому положенні виявляються підприємства малого і середнього бізнесу. Але в більшості випадків найбільш прийнятний шлях — це розширення або технічне переозброєння діючого виробництва на основі впровадження нової техніки і технологій.

Витрати на впровадження нової техніки і технологій виступають у вигляді капітальних вкладень, тобто використання фінансових ресурсів на відтворення основних засобів виробничого призначення. Джерелами капітальних вкладень можуть бути: засоби учасників підприємства; прибуток від реалізації продукції, виконаних робіт і послуг; амортизаційні відрахування на реновацію основних засобів; бюджетні асигнування, якщо капітальні вкладення ідуть в рамках державної програми; кредити банків; безоплатні або благодійні внески організацій, підприємств і громадян та інші джерела, що не заборонені законодавчими актами.

Державні асигнування займають все менший обсяг в загальному обсязі капіталовкладень діючих, навіть державних підприємств, причому спостерігається подальша тенденція їхнього зниження. Таким чином, найбільшу

тому вагу в складі джерел фінансування капітальних вкладень у теперішній час займають власні фінансові ресурси: прибуток і амортизаційний фонд. Засобів амортизаційного фонду, призначеного на реновацію, для мети фінансування нових проектів, як правило, недостатньо. За тією ж причиною підприємству не вигідно і створення спеціальних фондів цільового призначення. Природно, в таких умовах майже єдиним джерелом фінансування проектів нової техніки і нових технологій є прибуток підприємства і його емісійна діяльність. Слід враховувати, що обсяг фінансових ресурсів підприємства, тобто його вартість, визначається також грошовими потоками, отриманими в результаті інвестицій. Якщо частину прибутку підприємство розподіляє не у вигляді дивідендів, а інвестує в нові проекти, то в майбутньому прибуток підприємства повинен збільшитися. Поліпшення фінансового положення підприємства призведе до того, що вартість його акцій зростатиме. Таким чином, цей майбутній прибуток збільшує вартість звичайних акцій і, відповідно, капітал акціонерів. В іншому випадку, коли нерозподіленого прибутку та інших внутрішніх джерел фінансування недостатньо для нових проектів, адміністрація підприємства вирішує збільшити обсяг фінансових ресурсів за рахунок емітування нових акцій. Нові капіталовкладення даватимуть додатковий прибуток, вартість підприємства зростатиме. Однак випуск додаткових акцій призведе до того, що прибуток і дивіденди на одну акцію зменшаться.

Вибір засобів і форм притягнення інвесторів є особливо важливим в нинішніх умовах, коли внутрішні накопичення підприємства не забезпечують умов для самофінансування. Для підприємств важливу роль грає вивчення залежності між сумою прибутку та амортизації і загальним обсягом інвестиційних вкладень. В тому випадку, коли це співвідношення має тривалу тенденцію до зростання, росте і рівень самофінансування. Починаючи з того моменту, коли означене співвідношення перевищує одиницю, накопичення випереджають внутрішні інвестиції. Різниця між накопиченнями і вкладеннями в інвестиційні проекти може використовуватися для довгострокових фінансових вкладень. В цих умовах підприємства малого і середнього бізнесу знаходяться в декілька кращому положенні. Володіючи невеликим капіталом, вони є більш мобільними та швидше реагують на зміну кон'юнктури ринку. Випуск відносно невеликої кількості продукції дозволяє їм швидше впроваджувати нову техніку і нові технології, домагаючись при цьому максимального отримання прибутку.

НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ГАРАНТІЙ ІНВЕСТИВАННЯ

Чи є в Україні таке поняття як «банківська таємниця»? Поняття є, а таємниці немає, в тій мірі, як це розуміють в цивілізованих країнах. Закон України «Про банки і банківську діяльність» в статті п'ятдесят другій пояснює вкладникам, що банки гарантують таємницю за операціями, рахунками і вкладками своїх клієнтів та кореспондентів; всі робітники банку зобов'язані зберігати таємницю за операціями, рахунками і вкладками банку. Довідки же в даному аспекті видаються самим клієнтам, державним податковим інспекціям, а також у випадках, передбачених законодавством за письмовою вимогою суду і органів прокуратури, служби безпеки, внутрішніх справ, Антимонопольного комітету України, державної контрольно-ревізійної служби, арбітражного суду і аудиторських організацій. В Указі Президента «Про деякі питання банківської таємниці» від 21.07.98 р. передбачена норма, де затверджується, що довідки за рахунками та вкладками фізичних осіб видаються самим клієнтам і їхнім представникам, а також за письмовою вимогою органів дізнання і досудового слідства. Така ж норма закладена і в проєкті Закону України «Про захист банківської таємниці за операціями, рахунками і вкладками фізичних осіб». Іншими словами, незрозуміло, навіщо при відкритті банківського рахунку вимагати від фізичної особи ідентифікаційний код, якщо в означеному законодавстві не передбачено інформування податкових органів про операції і розрахунки фізичних осіб.

Однак згідно зі статтею одинадцятю Закону України «Про державну податкову службу в Україні», представники податкової служби мають право отримати будь-яку інформацію. Якщо до внесення у лютому цього року в означений закон змін податкова служба мала право одержувати будь-яку інформацію з «Методичних вказівок про порядок передачі інформації від установ банків у державну податкову інспекцію», затверджуваних Національним банком України і Міністерством фінансів ще другого червня 1995 р. (банки зобов'язані в електронному вигляді повідомляти податкові органи про відкриття та закриття рахунків суб'єктів підприємницької діяльності, а також про кредитові та дебітові обіги за цими рахунками), то після розширення повноважень податкових органів Національним банком України були підготовані і вже реєструються в Міністерстві юстиції нові методичні вказівки, де навіть сама назва даного документа містить певний інформативний відтінок: порядок передачі інформації від установ банків в органи податкової державної служби електронними засобами у зв'язку з питаннями проведення операцій відкриття, закриття рахунків; заборгованості за платежами в бюджет; здійснення великомасштабних фінансових операцій; відомостей

щодо зарахування податків про повернення зайве сплачених сум; реєстру розрахункових документів про сплату платежів в бюджет; щоденної банківської звітності за формою 412-Д (про платежі в бюджет). Тут до розряду доступної інформації, окрім вже вищенаведених аспектів, віднесено також і залишки за рахунками, а поняття «суб'єкти підприємницької діяльності» замінено поняттям «платники податків», що включає як юридичних, так і фізичних осіб.

Особливу увагу приділено аналізу великомасштабних операцій, до яких в контексті даного Порядку відносяться здійснення суб'єктами підприємницької діяльності, якщо вони не займаються роздрібною торгівлею, наявні внески на рахунки банків в сумі більш 450 мінімальних заробітних плат в день; здійснення суб'єктами підприємницької діяльності перелічень коштів в сумі більш 5000 мінімальних заробітних плат за кожним розрахунковим документом.

Означена обставина і характеризує в цілому національні особливості гарантій інвестування в Україні, де у відповідності зі статтею вісімнадцятою Закону України «Про організаційно-правові основи боротьби з організованою злочинністю» Національний банк зобов'язаний встановлювати будь-які обсяги і форми звітності для виявлення злочинної організованої діяльності і умов, які їй сприяють.

А.А. Безуглий

ЩОДО ПОДІЛУ ОБ'ЄКТІВ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ НА ГРУПИ

Зміни до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств»[1], які вступили в дію з 1 липня 1997 року (у подальшому Закон), внесли значні корективи в порядок визначення і нарахування амортизації. Однак і через півтора року після їх запровадження виникають нові і нові питання, пов'язані з доцільністю його застосування та впливу окремих положень Закону на здатність підприємства до оновлення основних фондів(ОФ). Те, що попередній порядок визначення та нарахування амортизації потребував якихось змін, було зрозуміло кожному. На жаль новий порядок не домігся попереднього порядку не тільки не виправив, а й значно погіршив здатність виробничих підприємств до оновлення ОФ[2].

До прийняття нових законів, які регулюють порядок визначення та нарахування амортизації, та змін до них порядок нарахування амортизації в Україні регулювався «Положенням про порядок нарахування амортизації-них відрахувань по основним фондам в народному господарстві» від 29 грудня 1990 року та постановою Ради Міністрів СРСР «Про єдині норми амор-

тизаційних відрахувань на повне відновлення основних фондів народного господарства СРСР" від 22 жовтня 1990 року[3]. Відповідно до цих норм усі об'єкти ОФ фондів були об'єднані у близько 1600 видів.

Ці документи були на той час доволі таки прогресивними — мається на увазі принципово новий момент у амортизаційній політиці того часу: введення права прискореної амортизації активної частини ОФ. Однак прискорений метод не набув розповсюдження, а тому на практиці застосовувався лише лінійний метод.

Як відомо, з точки зору структури основні виробничі фонди поділялись на дві частини - пасивну і активну. До пасивної частини відносили будівлі, споруди, господарський інвентар і таке інше. До активної частини відносили машини і обладнання, транспортні засоби[4].

Тепер же, законодавець, фактично, замість лінійного та прискореного методів визначення і нарахування амортизації запровадив прискорені методи нарахування. Відповідно до Davidson S., Stickney C. & Weil R. прискореним методом називають "будь-який метод визначення амортизаційних відрахувань, якщо вони прогресивно зменшуються у кожному періоді"[5]. Перелік об'єктів, на які може нараховуватися амортизація, визначив ст.8.2.2 Закону, розподіливши основні фонди по групах за такими ознаками:

«група 1 - будівлі, споруди, їх структурні компоненти та передавальні пристрої, в тому числі жилі будинки та їх частини (квартири і місяця загального користування);

група 2 - автомобільний транспорт та вузли (запасні частини) до нього; меблі; побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструменти, включаючи електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, інформаційні системи, телефони, мікрофони та рації, інше конторське (офісне) обладнання, устаткування та приладдя до них;

група 3 - будь-які інші основні фонди, не включені до груп 1 і 2».

Оскільки такий поділ не забезпечував чіткості у віднесенні того чи іншого об'єкту основних фондів до певної групи, Держстандарт України розробив і запровадив Державний класифікатор України стосовно класифікації основних фондів, в якому було конкретизовано віднесення до груп окремих об'єктів основних фондів [6]. Однак основний принцип поділу на групи, який запроваджений Законом, залишився.

Як ми можемо бачити, із запровадженням нового порядку визначення та нарахування амортизації та частина основних фондів, яку відносять до активної частини основних фондів, розмежована Законом і Державним кла-

класифікатором основних фондів і знаходиться у різних групах. На думку автора такий підхід до розподілу об'єктів ОФ на групи не зовсім відбиває реальні потреби економіки України і ось чому.

Україна являється країною з недостатніми власними джерелами енергоносіїв. Питання найбільш раціонального використання енергоносіїв є життєво важливе питання і для національної економіки і для нації взагалі. Раціональне використання енергоносіїв вимагає перш за все створення системи постійного моніторингу і контролю за їх використанням. Для цього існують багато методів і систем. Групування об'єктів основних фондів в групи і підгрупи по енергетичному принципу міг би бути ще одним методом, який і пропонується автором.

Перше. Автор пропонує об'єднати усі ті об'єкти основних фондів, які мають ознаки нерухомості, об'єднати в групу "нерухомість", яка в свою чергу поділялась би на підгрупи — "земля", "будівлі та споруди, що опалюються" і "будівлі та споруди, що не опалюються". Будівлі та споруди, що опалюються в свою чергу розподіляються по підгрупам, класам і підкласам в залежності від кількості витрат умовного палива на опалення одиниці площі.

Друге. Об'єкти ОФ, які приводяться в дію за допомогою будь-якого джерела енергії, об'єднати в другу групу. Тобто створити групу "активна частина ОФ" яка, в свою чергу, поділялась би на підгрупи в залежності від виду енергоносія: електрострум, нафтопродукт, тощо. Далі ці підгрупи необхідно було б поділити на класи і підкласи в залежності від потужності об'єкту, і (або) кількості споживаного енергоносія на якусь прийняту умовну одиницю: одиницю продукції, одиницю часу, км пробігу, тощо.

Усі інші об'єкти ОФ об'єднати у третю групу.

Для кожної з груп, підгруп, класів і підкласів встановити норми амортизації з урахуванням можливих термінів корисного використання, з урахуванням впливу активного і пасивного фізичного зносу, морального зносу першого та другого роду, економічного зносу. Базою для подібної класифікації могли б стати наукові розробки вітчизняних та зарубіжних вчених, результати практичного використання окремих об'єктів ОФ.

Такий підхід дозволив би вирішити слідуючи питання:

- Виправити недоліки попередніх порядків визначення та нарахування амортизації;
- Встановити систему моніторингу за видами енергії, що споживається;
- Зменшити витрати на реєстрацію та оцінку об'єктів нерухомості та майна при запровадженні податку на нерухомість та майно.

У подальшому це дало б можливість знаходити резерви для енергозбереження і скоротити енергоспоживання. Що дозволило б зменшити зовнішній борг, економічну та політичну залежність від країн-постачальників енергоносіїв.

За допомогою системи диференційованого оподаткування на нерухомість і майно та встановлення оптимальних норм амортизаційних відрахувань можна було б стимулювати платників податку до використання у виробничому процесі оптимальні для даного виробництва об'єкти основних фондів та запровадження енергозберігаючих технологій.

Література:

1. Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 18 листопада 1997 року за № 639/97-ВР. // Діло.-1998.- №2.- С. 19.
2. Украинская Л. & Безуглий А. Формування амортизаційного фонду, відтворення основного капіталу і ефективність амортизаційної політики // Информационные технологии: Наука, Техника, Технология, Образование, Здоровье // Сборник научных статей.: ХГПУ.: 6 выпуск.- Харьков.- 1998.- стр.373-378.
3. О составе затрат и единых нормах амортизационных отчислений. // Сборник нормативных документов.: Москва.-Финансы и статистика.- 1992.
4. Постанова від 26 квітня 1996 р. № 473 "Про затвердження типового положення з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості. // Досвід підприємця. // Діло.: №78.- 1996.- С.6.
5. Davidson S., Stickney C. & Weil R. Accounting — the language of Business.- 4-th ed.: New Jersey.- 1979.- P.5.
6. Класифікація основних фондів. // Державний класифікатор України. // ДК 013 — 97.- Київ: Держстандарт України.- 1997.

М.В. Кандауров

РЕАЛИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И ЛЬГОТНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В СЕВЕРОКРЫМСКОЙ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЕ "СИВАШ"

В настоящее время в Украине функционирует Северокрымская экспериментальная экономическая зона "Сиваш", созданная в соответствии с Указом Президента Украины от 30.06.95. № 497/95. В административные границы СЭЗЗ "Сиваш" входят города Красноперекопск, Армянск и Красноперекопский район АР Крым. Установленный срок действия эксперимента - 5 лет., начиная с 18.09.96. (Указ Президента Украины от 01.11.97. № 1228/97). В настоящее время нормативно-правовая база по вопросам функционирования СЭЗЗ "Сиваш" насчитывает около 25 нормативных актов, в том числе Законы Украины "О некоторых вопросах валютного регулирования и налогообложения субъектов экспериментальной экономической зоны "Сиваш"

от 23 февраля 1996 года № 65/96-ВР", "О налогообложении прибыли предприятий" от 28.12.94. № 334/94-ВР с изменениями и дополнениями к нему от 22.05.97. № 283/97-ВР, от 18.11.97. № 639/97, от 30.12.97. № 793/97, "О налоге на добавленную стоимость" от 26.09.97. № 550/97-ВР, постановления и распоряжения Кабинета Министров Украины, Указы Президента Украины, письма Национального Банка.

Экономический эксперимент в СЭЗ "Сиваш", в соответствии с Положением о Северокрымской экспериментальной экономической зоне "Сиваш", утвержденным постановлением Кабинета Министров Украины от 23.04.96., проводится с целью реализации мероприятий:

- ♦ экспериментальной отработки на практике современных экономических механизмов и методов хозяйствования,
- ♦ внедрения передовых отечественных и зарубежных научно-технологических разработок и изобретений,
- ♦ развития экспортного потенциала на основе эффективного комплексного использования сырьевых, промышленных и сельскохозяйственных возможностей территории,
- ♦ подготовки кадрового потенциала, который соответствует требованиям организации высокотехнологического производства конкурентоспособной продукции в условиях перехода к рыночной экономике,
- ♦ решение проблем занятости населения и других социальных проблем,
- ♦ создание и обеспечение условий для реализации инвестиционных проектов,
- ♦ привлечение внутренних и внешних ресурсов для реализации инвестиционных проектов развития предприятий региона,
- ♦ создание и развитие производственной и непроизводственной инфраструктуры.

Руководящим органом СЭЗ "Сиваш" является Администрация зоны "Сиваш", которая ведет свою деятельность в форме государственной компании, устав которой утверждает Кабинет Министров Украины.

Регистрация субъектов зоны "Сиваш" осуществляется Администрацией зоны "Сиваш" в соответствии с порядком, устанавливаемым Кабинетом Министров Украины. Инвестиционные проекты, реализация которых связана с предоставлением льгот субъектам зоны "Сиваш", утверждаются Кабинетом Министров Украины после рассмотрения и одобрения их Наблюдательным Советом по контролю за проведением эксперимента в зоне "Сиваш".

Субъект предпринимательской деятельности, который имеет намерение реализовать инвестиционный проект на территории СЭЗ "Сиваш", представляет Администрации зоны "Сиваш" следующие документы:

- ♦ заявление по установленной форме,
- ♦ инвестиционный проект в форме бизнес-плана,
- ♦ заключение Укринвестэкспертизы по проектам, финансирование которых предусматривается за счет средств госбюджета Украины, республиканского бюджета АР Крым, местных бюджетов,
- ♦ заключение государственной экспертизы - санитарно-гигиенической, экологической и энергосбережения - в отношении других инвестиционных проектов,

Обязательные требования к инвестиционному проекту устанавливаются Администрацией зоны "Сиваш" и доводятся до сведения всех заинтересованных субъектов предпринимательской деятельности. Администрация зоны "Сиваш" при рассмотрении документов может запрашивать у потенциального инвестора сведения, которые подтверждают его способность реализовать инвестиционный проект (аудиторское заключение, бухгалтерские балансы, копии договоров, страховых полисов, лицензий, разрешений и т.д.), связанные с реализацией проекта. В случае необходимости, Администрация зоны "Сиваш" может проводить конкурсы на лучший инвестиционный проект.

В случае принятия Администрацией зоны "Сиваш" решения о целесообразности реализации инвестиционного проекта на территории зоны "Сиваш" соответствующий проект с выводами Администрации зоны "Сиваш" направляется в Министерство экономики Украины, которое совместно с Фондом госимущества, другими заинтересованными министерствами и ведомствами в месячный срок рассматривает инвестиционный проект и представляет свое заключение с проектом соответствующего решения в Кабинет Министров Украины. Утверждение инвестиционных проектов, которые реализуются в СЭЗЗ "Сиваш", проводится Кабинетом Министров Украины после их одобрения Наблюдательным Советом по контролю за проведением эксперимента.

Распоряжениями Кабинета Министров Украины № 52-Р от 30.01.97., № 209-Р от 17.04.97., М 405-Р от 21.07.97., № 744-Р от 22.12.97. утвержден перечень из 18 инвестиционных проектов, которые реализуются в зоне "Сиваш".

В постановлении Кабинета Министров Украины № 133 от 09.02.98 "Об итогах работы промышленности и сельского хозяйства АР Крым в 1997 г. и меры по улучшению ее социально-экономического положения" отмечается, что в 1997г. промышленными предприятиями АР Крым произведено продукции на 24% меньше, чем в предыдущем году (в Украине в целом - 1,8 %) по сравнению с 14,1% в 1996г. Основные причины спада производства - потеря управляемости государственным сектором экономики, что характерно

и для других регионов Украины, отсутствие реальных шагов в реструктуризации предприятий, неконкурентоспособность и высокая себестоимость продукции. В постановлении Кабинета Министров также приведены предварительные итоги реализации субъектами СЭЗ "Сиваш" 18 утвержденных инвестиционных проектов: из общей стоимости проектов 48,4 млн. долларов США на 01.01.98. поступило только 2 млн. долларов США, что составляет только 4,13% от общей стоимости проектов. Таким образом, в настоящее время наиболее актуальным вопросом для субъектов зоны "Сиваш", осуществляющим инвестиционные проекты является проблема поиска долгосрочных кредитных ресурсов по приемлемым процентным ставкам.

Положение субъектов СЭЗ "Сиваш" и перспектива успешной реализации утвержденных инвестиционных проектов видится еще более глубже после изучения динамики изменения за период с 1995 по 1997гг. льготного налогового законодательства и льготного режима использования поступлений в иностранной валюте. В целях привлечения отечественных и иностранных инвесторов Указом Президента Украины от 17.11.95. № 1062/95 налогоплательщикам, зарегистрированным в установленном порядке в качестве субъектов Северокрымской экономической зоны "Сиваш", были представлены налоговые льготы по отдельным видам общегосударственных налогов, а также установлен льготный режим использования поступлений в иностранной валюте. Перечень вышеупомянутых льгот включает:

- ♦ оплата налога на прибыль и налога на добавленную стоимость на продукцию собственного производства в размере 50 % установленных действующим законодательством ставок;

- ♦ освобождение от уплаты от ввозной пошлины, налога на добавленную стоимость и акцизного сбора при осуществлении импорта товаров (работ, услуг) для нужд собственного производства,

- ♦ освобождение от обязательных продажи на межбанковской валютной бирже поступлений в иностранной валюте в пользу субъектов зоны "Сиваш".

В Законе Украины "О некоторых вопросах валютного регулирования и налогообложения субъектов экспериментальной экономической зоны "Сиваш" от 23.02.96. № 65/96-ВР, льготы для субъектов зоны "Сиваш" существенно отличаются от положения вышеупомянутого Указа как по составу предоставляемых льгот, так и по условиям их предоставления. Кроме того, в настоящее время приняты и вступили в действие ряд законов, имеющих непосредственное отношение к формированию системы льгот для субъектов зоны "Сиваш". К их числу относятся Законы Украины "О внесении изменений в Закон Украины "О налогообложении прибыли предприятий" от 22.05.97. № 283/97-ВР и от 18.11.97. № 639/97-ВР, Закон Украины "О налоге

на добавленную стоимость” от 03.04.97. № 168/97-ВР, Закон Украины “О внесении изменений в Закон Украины “О налоге на добавленную стоимость” от 26.09.97. №550/97-ВР, а также Закон Украины “О внесении изменений в некоторые декреты Кабинета Министров Украины по вопросам валютного регулирования” от 3 июня 1997 года № 295/97-ВР.

Для уточнения перечня действующих льгот и их редакций в разрезе отдельных объектов льготирования необходимо проанализировать комплекс упомянутых нормативных актов.

Первая корректировка льготы налога на прибыль произведена Законом Украины от 23.02.96. № 65/96-ВР. Согласно этой редакции “сумма налога на прибыль предприятий, зарегистрированных в установленном порядке как субъекты экспериментальной зоны “Сиваш”, уменьшается на 50% в случае использования суммы, на которую уменьшается налог на прибыль, на реализацию инвестиционных проектов в пределах этой зоны. Данная редакция отличается от первоначальной (по Указу Президента Украины от 17.11.95. №1062) двумя существенными моментами: во-первых, исключено требование льготирования прибыли только от продукции собственного производства, что позволяет применить льготу при налогообложении прибыли, полученной от других видов деятельности; во-вторых, льготное налогообложение применяется только к той прибыли, которая направляется на реализацию инвестиционных проектов в пределах зоны “Сиваш” (прибыль может направляться не только в основной инвестиционный проект, утвержденный в Кабинете Министров Украины, но и в любой проект, объект инвестирования которого территориально находится в пределах зоны “Сиваш”). В этой же редакции льгота по налогу на прибыль была введена в Закон Украины “О налогообложении прибыли предприятий” Так, в соответствии с П.22.5 Закона Украины “О налогообложении прибыли предприятий” от 22.05.97. № 283/97-ВР налогообложения субъектов зоны “Сиваш” осуществляется в соответствии с Законом Украины от 23.02.96. № 65/96-ВР. Другие акты законодательства до приведения их в соответствие с Законом Украины от 22 мая 1997 года № 283/97-ВР применяются в части, не противоречащей этому Закону.

Действие указанной льготы продолжалось до 16 декабря 1997 года - дня опубликования и введения в действие Закона Украины “О внесении изменений в Закон Украины “О налогообложении прибыли предприятий” от 18.11.97. № 639/97-ВР. В этом Законе приведена новая редакция п.22.5, в которой отсутствуют какие-либо положения о льготах для субъектов зоны “Сиваш”, зато устанавливается, что акты законодательства, до приведения их в соответствие с Законом Украины от 18. 11.97. № 639/97-ВР, применяется в части, не противоречащей этому Закону. Это означает, что положения За-

Зона Украины от 23 февраля 1996 года № 65/96-ВР в части предоставления льгот по уплате налога на прибыль субъектам зоны "Сиваш" утратили силу. Кроме того, в разделе 2 Закона Украины от 18.11.97. № 639/97-ВР предусматривается, что он вступает в силу и применяется, начиная с доходов и расходов, полученных и проведенных с 1 июля 1997 года, то есть с момента введения в действие Закона Украины от 22 мая 1997 года № 283/97-ВР. Иными словами, льгота по налогу на прибыль для субъектов зоны "Сиваш" отмечалась задним числом с 1 июля 1997 года. В наиболее тяжелом положении оказались законопослушные субъекты зоны "Сиваш", которые сэкономленную за счет льгот часть прибыли полностью израсходовали на реализацию инвестиционных проектов в пределах зоны "Сиваш", как этого требовали данной льготы. Следует отметить, что значительно ранее был принят Закон Украины "О системе налогообложения", ст. 1 которого требует, чтобы изменения и дополнения законов Украины о налогообложении, касающихся льгот, ставок налогов и сборов (обязательных платежей), механизма их оплаты, вносились в законы о налогообложении не позднее шести месяцев до начала нового бюджетного года и вступили в силу с начала нового бюджетного года.

Депутаты и разработчики закона вовремя осознали негативные последствия отмены льготы для субъектов зоны "Сиваш" и Законом "О внесении изменений в Закон Украины "О налогообложении прибыли предприятий" от 30.12.97. №793/97-ВР вернули ранее действующую редакцию п.22.5 закона, восстановив тем самым льготу по налогу на прибыль.

Относительно льгот по налогу на добавленную стоимость для субъектов зоны "Сиваш" следует руководствоваться положениями пункта 11.2 Закона Украины "О внесении изменений в Закон Украины "О налоге на добавленную стоимость" от 26.09.97 г. № 550/97-ВР, которым установлено, что налогообложение субъектов зоны "Сиваш" осуществляется согласно Закона Украины "О некоторых вопросах валютного регулирования и налогообложения экспериментальной экономической зоны "Сиваш" от 23.02.96 г. № 65/96-ВР. Пунктом 1 последнего Закона субъекты зоны "Сиваш" освобождены на время проведения эксперимента от уплаты налога на добавленную стоимость на сырье, материалы, устройства и оборудование (кроме подакцизных товаров), которые ввозятся в Украину для нужд собственного производства. Другие адресные льготы по налогу на добавленную стоимость для субъектов зоны "Сиваш" не предусмотрены. Это означает, что льгота по уплате налога на добавленную стоимость на продукцию собственного производства субъектов зоны "Сиваш", установленная ранее Указом Президента Украины от 17.11.95 г. № 1062/95, отменена с момента введения в действие Закона Украины от 23.02.96 г. № 65/96-ВР.

Законом Украины от 16.11.95. № 432/95-ВР "О некоторых вопросах налогообложения подакцизных товаров" с 1 января 1996 года были отменены льготы, предоставленные законодательными актами Украины по уплате ввозной пошлины, таможенных и акцизных сборов, а также налога на добавленную стоимость при ввозе (пересылке) на таможенную территорию Украины подакцизных товаров как для дальнейшей реализации, так и для собственного потребления гражданами Украины, иностранными гражданами и лицами без гражданства, субъектами предпринимательской деятельности всех форм собственности, включая благотворительные фонды, объединения граждан, религиозные организации, учреждения Национального банка Украины, предприятиями с иностранными инвестициями. Законом Украины от 22. 12.95 г. № 498/95-ВР "О признании утратившими силу некоторых законодательных актов по вопросам налогообложения подакцизных товаров" установлен перечень законодательных актов, утративших силу в части освобождения от ввозной пошлины, таможенных и акцизных сборов и налога на добавленную стоимость по импортируемым товарам. В то же время Указ Президента Украины от 17.11.95 г. № 1062 не был отменен. Поэтому, можно было предположить, что льготы для субъектов зоны "Сиваш" по уплате акцизного сбора по импортируемым ими подакцизным товарам сохранены. Ситуация полностью прояснилась после принятия Закона Украины от 23.02.96 г. № 65/96-ВР, в котором льготы по подакцизным товарам для субъектов зоны "Сиваш" не предусмотрены.

Ввозная пошлина при импорте товаров для нужд собственного производства льготируется на условиях, предусмотренных Законах Украины от 23.02.96 г. № 65/96- ВР, т.е. льгота распространяется на импортные товары, не входящие в группу подакцизных товаров.

Последняя редакция льгот для субъектов зоны "Сиваш" по использованию валютных поступлений (без обязательной продажи части поступлений) установлена Законом Украины от 23.02.96г. № 65/96-ВР. Кроме того, с целью обеспечения валютного контроля за использование субъектами зоны "Сиваш" валютных средств было принято постановление Кабинета Министров Украины от 11. 11.96 г. № 1347 "Об осуществлении контроля за целевыми использованием валютных средств субъектами экспериментальной экономической зоны "Сиваш" Законом Украины "О внесении изменений в некоторые декреты Кабинета Министров Украины по вопросам валютного регулирования" от 03.06.97 г. № 295/97-ВР признан утративший силу Декрет Кабинета Министров Украины "О временном порядке использования поступлений в иностранной валюте" от 14.02.93 г. № 16-93, а также исключены положения Декрета Кабинета Министров Украины "О системе валютного регулирования и валютного контроля" от 19.02.93. № 15-93, которые

предусматривали обязательную продажу на межбанковском валютном рынке Украины 50% поступлений в иностранной валюте. В свою очередь, во исполнение п.4 упомянутого Закона постановлением Кабинета Министров Украины от 01.09.97 г. № 955 отменен контроль за целевым использованием валютных средств субъектами зоны "Сиваш". Это означает, что на субъектов зоны "Сиваш" распространяется общий порядок использования валютных средств, т.е. без обязательного их использования на нужды развития зоны "Сиваш".

По результатам проведенного анализа изменений льгот по налогообложению и их редакций в разрезе отдельных объектов льготирования можно сделать следующие выводы:

- ♦ за время существования СЭЗ "Сиваш", субъекты зоны "Сиваш" лишились значительной части первоначальных адресных налоговых льгот;
- ♦ сохранившиеся льготы, кроме льготы по налогу на прибыль, ориентированы на субъектов зоны, импортирующих товары для собственных производственных нужд;
- ♦ субъекты зоны "Сиваш", использующие только отечественные ресурсы, кроме льготы по налогу на прибыль, других адресных льгот по налогообложению не имеют, то есть на них распространяется общий порядок налогообложения.

Таким образом, инвестиционный климат зоны "Сиваш" нельзя считать в достаточной степени благоприятным для вложения капиталов отечественными и иностранными инвесторами. Для инвесторов, особенно иностранных, при прочих равных условиях, главным являются стабильность законодательства страны-реципиента. Законодательство Украины должно обеспечить неизменность установленных льгот для создаваемых свободных экономических зон, и, в частности для действующей уже почти 2 года экспериментальной экономической зоны "Сиваш".

С.В. Знахур **АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРИВАТИЗИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Основной целью постприватизационного управления на региональном уровне является обеспечение роста и эффективности производства в регионе, структурная и техническая перестройка предприятий.

Региональное отделение Фонда Госимущества Украины (РО ФГИУ), как субъект управления приватизационными процессами в регионе, может использовать организационно - распределительный и экономический метод воздействия на экономические объекты.

Под организационно - распределительным методом понимают систему мер по ограничению или расширению прав и форм экономической деятельности предприятий, которые приватизируются, систему взаимодействий между контролирующим органом приватизации (ФГИУ) и приватизированным экономическим объектом, поиск стратегических партнеров для предприятий на государственном уровне, формирование условий и критериев для передачи прав по управлению государственной части приватизированных предприятий.

Под экономическим методом воздействия понимают управление финансовыми ресурсами для обеспечения постприватизационной поддержки приватизированных предприятий, что является одним из направлений работы ФГИУ после этапа массовой приватизации в Украине.

Для достижения основной цели постприватизационного управления требуется решение следующих тактических задач;

- разработка направлений развития предприятий на региональном и отраслевом уровне;

- разработка механизмов оценки состояния экономических объектов до и после приватизации;

- выбор и обоснование развития экономических объектов;

- разработка механизмов воздействия на экономические объекты для стимулирования развития приоритетных направлений и увеличения объема производства в регионе.

Для успешного достижения цели экономического роста региона необходима координация между региональными органами управления и РО ФГИУ по следующим пунктам:

- определение стратегически важных отраслей для региона;

- определение формы поддержки объектов со стороны государственных органов управления;

- согласование в определении объемов и источников финансирования.

Для ФГИУ состояние каждого экономического объекта можно характеризовать следующим образом:

$$St = (S_{t-1}, X_t, B_t, \xi_t, C_t, U_{t-1}, K, t),$$

где S_t - состояние экономического объекта в момент времени t ,

X_t - вектор состояния абсолютных показателей экономического объекта,

S_{t-1} - состояние экономического объекта в момент времени $t-1$,

B_t - базовое состояние объекта, которое рассчитано на основании статистической обработки данных по экономическим объектам, принадлежащих одному классу и сгруппированных по дискриминантному признаку,

ξ_t - вектор экзогенных переменных,

C_t - вектор состояния выполнения договора купли-продажи между ФГИУ и руководством экономического объекта,

U_{t-1} - вектор управляющих воздействий, направленный со стороны ФГИУ на экономический объект,

K - вектор классификатор объекта (группа приватизации, способ приватизации, отраслевая принадлежность, наличие государственной доли в уставном фонде объекта и т.д.),

t - момент времени оценки состояния экономического объекта.

На основании состояния экономических объектов РО ФГИУ может осуществлять прогнозирование, планирование и реализацию финансовой поддержки предприятий региона.

Одной из важнейших задач на этапе финансовой поддержки экономических объектов (состояние которых было определено и классифицировано) является определение процедуры распределения средств, где возможны следующие альтернативы:

распределение на основании очередности поступления заявки, причем требуемые средства выделяются единовременно;

распределение по признаку наименьшей инертности экономического объекта (приоритет отдается тем предприятиям, которые могут быстро организовать и расширить производство);

динамичное распределение денежных средств (финансовая помощь организуется порционно, рассчитывается программа поступления денежных ресурсов по объектам);

распределение по принципу наибольшей отдачи от вложенных средств (максимальное увеличение объемов производства, прибыли);

распределение среди объектов региона, выделенных по социальному, экологическому, инфраструктурному признаку;

распределение средств среди предприятий малой приватизации (группа А, Б), этим достигается диверсификация вложенных средств и уменьшение риска нецелевого их использования;

распределение среди предприятий большой приватизации (группы В, Г), что может дать экономический, социальный эффект;

распределение по отраслевому признаку, когда поддерживаются предприятия развивающихся и конкурентоспособных отраслей;

комбинированный подход к распределению средств.

О РЕЗЕРВАХ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В ХОДЕ ПРИВАТИЗАЦИИ.

Проблема накопления материального обеспечения инновационного инвестирования остается наиболее трудно решаемой задачей в экономике Украины. Между тем бесспорна ее ключевая роль в экономической стабилизации, преодоления кризисных явлений и создания предпосылок экономического роста. Поэтому особую важность приобретает рассмотрение зависимости между финансовым обеспечением инвестирования в объект собственности и той формой собственности, которую последний приобретает в ходе приватизации. Приватизация, следовательно, целесообразна и необходима лишь в том случае, если ведет к оптимизации качества и объема инвестирования в объект собственности, накопления, осуществляемого новым собственником, либо группой собственников.

Структурно-функциональный анализ собственности и ее форм доказывает наличие достаточно жесткой корреляционной зависимости между структурным строением формы собственности и функциональными ее проявлениями, определяющими конкретный режим инвестирования.

Исходным пунктом генезиса форм собственности является возникновение отношений монопольного пользования социально значимым объектом с персонификацией этого отношения в статусе монопольного пользователя (собственника). Для общинной собственности характерно сочетание статуса немонопольного пользователя имуществом общины каждого из ее членов с выделением в качестве монопольного пользователя общины в целом.

Неэффективность этой формы собственности обуславливает появление частной собственности, означающей формирование уникального механизма, обеспечивающего оптимизацию накопления на основе частного интереса собственника. Функциональные проявления этой формы собственности характеризуются активизацией накопления, финансовым обеспечением генерирования новаций в производственный процесс. Финансирование инноваций собственник полагает основной своей задачей, решение которой позволит упрочить положение фирмы в конкурентной борьбе.

Перенакопление объекта собственности делает неотвратимым применение наемного труда, для субъекта которого мотивация накопления объекта отсутствует. Манипулирование системами заработной платы оказывается паллиативом. Как следствие, формируются различные формы общественной собственности: кооперативная, коллективная, акционерная. Общей характеристикой для них является структурное строение, характеризующее множественностью частных собственников на часть (долю, пай) объекта

собственности в основании этой структуры в сочетании с централизованной эксплуатацией и распоряжением объектом собственности в целом. Эта форма собственности целесообразна в отношении таких объектов, накопление которых предполагает высокую ответственность простого пользователя объектом. Инвестиционные решения, как правило, менее оптимальны в силу превалирования присвоенческой функции над воспроизводственной и существования так называемой "дилеммы инсайдеров".

Государственная форма собственности целесообразна к употреблению в отношении как объектов, имеющих социальный характер, так и объектов, инвестирование в которые связано с проведением государственной структурной политики. Для этой формы характерна высокая степень коррумпированности, что связано с отсутствием множества частных собственников в основании ее структуры, отсутствием их контроля.

Таким образом, различные структуры собственности обуславливают разную степень заинтересованности собственника, либо группы собственников в инновационном умножении объекта. Фиксация этого положения означает, во-первых, неприемлемость единообразия механизмов и сроков приватизации. Для определения искомой формы приватизации предложена предварительная прогнозная процедура дисконтирования доходов от эксплуатации объекта собственности посредством применимых к нему форм. Во-вторых, только переход к денежной форме приватизации сформирует ликвидную часть собственности, сократит период транзиту, создаст материальную основу накопления на новой технической основе.

Л.З. Хвичия

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ФИРМЫ

Одна из важнейших предпосылок экономического развития Украины - стабилизация и рост производства во всех отраслях, но прежде всего - в промышленности, на каждом ее предприятии. В условиях рыночной экономики необходим рост не любого производства и любой ценой, а только конкурентоспособного. Последнее, по нашему мнению, представляет собой такое производство, которое, используя достижение научно-технического прогресса, позволяет обществу удовлетворять производственные и личные потребности в товарах, получать ресурсы, как для расширенного воспроизводства, так и для развития непродуцированной сферы, а отдельному предпринимателю - избежать банкротства, выжить в конкурентной борьбе за покупателя и источники инвестиций.

«Конкурентоспособность» часто трактуется как «комплекс потребительских свойств товара, определяющий его отличие от других аналогичных товаров по степени и уровню удовлетворения потребностей покупателей и затратам на его приобретение и эксплуатацию (ценой потребления)». Такое понимание конкурентоспособности допустимо, но на наш взгляд, не является универсальным и исчерпывающим вообще, а в условиях переходного периода к рынку в особенности. В частности, в приведенном определении не прослеживается связь с таким существенным признаком конкуренции как соперничество, борьба за достижение лучших результатов.

Многие промышленные предприятия выпускают широкую номенклатуру изделий, производство которых для них разновыгодно, т.е. различается по экономическим показателям затрат, результатов, а, значит, отдача ресурсов за один и тот же календарный период особенно в динамике. Поэтому экономические показатели каждого предприятия являются усредненными и производными от показателей изготовления конкретных изделий. В таких условиях наряду с традиционным понятием «конкурентоспособность товара» надо определить связанное с ним и вместе с тем самостоятельное понятие «конкурентоспособность предприятия», а затем объединить их в более общее понятие «конкурентоспособность производства».

В рыночном экономическом механизме управления предприятиями нужна система управления конкурентоспособностью, которая учитывала бы интересы и инвесторов, и производителей, и потребителей. Информация о конкурентоспособности нужна в практике предпринимательства и менеджмента при решении вопросов инвестирования, маркетинга, банкротства, санации предприятий и т.п.

Для стабилизации и будущего роста конкурентоспособного производства в отечественной промышленности необходимы, в частности, ее структурная перестройка, диверсификация, повышение технического, организационного и экономического уровней развития большинства предприятий, что требует крупных инвестиций. Изыскать их в нужные сроки и в достаточном объеме за счет собственных финансовых источников большинство предприятий не может. Возникает проблема поиска инвестора, будь то государство, юридическое или физическое лицо, для которых инвестирование в виде долгосрочных займов, приобретения акций и т.п. должно стать привлекательным.

В западной практике инвестиционная привлекательность часто оценивается по результатам производственно-хозяйственной деятельности за 3-5 лет, систематически публикуемым в специальной печати. Если следовать этому примеру, то содержащиеся в таких публикациях финансовые показатели могут быть сгруппированы следующим образом:

1. показатели платежеспособности (коэффициенты покрытия, отношения оборотного капитала к заемным средствам и т.д.);

2. показатели финансовой устойчивости (коэффициент независимости, коэффициент автономии, отношение собственных оборотных средств к материальным активам и т.д.);

3. показатели эффективности (оборачиваемость активов, доходность активов и собственного капитала, рентабельность продаж, доходность акций).

При использовании западного опыта оценки инвестиционной привлекательности необходимо учитывать специфику отечественного рынка, для которого характерны в частности: нестабильность; отсутствие тесной зависимости между экономичностью использования производственных ресурсов предприятия и его финансовыми показателями (в частности прибылью), которые улучшаются, прежде всего, за счет роста (завышения) цен в условиях монополизма, слабой конкуренции, нормативно-правовой "сумбурности" переходного периода; отсутствие достоверной, своевременной и сравнимой информации о финансовом положении предприятия из-за части изменений условий хозяйствования, методологии учета и отчетности; практически полное отсутствие доступной официальной статистической информации среднетраслевых показателей (производственных и финансовых), необходимых для сравнительной оценки предприятий; отсутствие производственного учета и практики формирования внутрипроизводственной информации для нужд менеджеров; частое отсутствие систематизированных и достоверных сведений о конъюнктуре рынка, о тенденциях ее изменения и т.п.

Т.В. Момот

ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ В УКРАИНЕ: ОТ СОВЕТСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ - К ФИРМЕ РЫНОЧНО-КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО ТИПА

В условиях становления рынка и рыночных отношений в Украине продолжают внутренние процессы трансформации советского предприятия в фирму рыночно капиталистического типа, ориентированную на максимизацию благосостояния собственников ее капитала. Традиционное для плановой экономики нормативное определение и перераспределение финансовых ресурсов "сверху" заменено на самоопределение предприятием стратегии и тактики управления финансами.

Работая в новых условиях, предприятия самостоятельно регулируют все внутренние аспекты финансовой деятельности, приспосабливаясь к макроэкономической среде.

Значительный объем средств, авансируемых в оборотный капитал, определяющая его роль в ускорении оборота всего капитала и обеспечении непрерывного кругооборота производственных фондов, а на этой основе и достижение непрерывности процессов производства и реализации продукции, определяют первостепенность и сложность задач финансового менеджмента, связанных с управлением оборотными активами. Цель организации оборотных средств, исходя из их роли в процессе производства и реализации продукции, была сформулирована Н. С. Шумовым (1972) как "обеспечение оптимальных условий для непрерывного осуществления расширенного воспроизводства и получение наилучших результатов при минимальных вложениях". Из приведенного определения следует, что управление оборотными средствами должно обеспечить, с одной стороны, непрерывность процесса производства и реализации продукции, а с другой - минимальный размер авансовых вложений. Однако, приведенное определение не отражает выбора форм и источников финансирования оборотных активов и является характерным для плановой экономики, когда оборотные средства закреплялись за предприятием в его уставном фонде и общий их размер (норматив) устанавливался вышестоящим органом, оставаясь постоянным в течение года.

Таким образом, на предприятиях советского типа политика управления оборотным капиталом осуществлялась в соответствии с вышеприведенным определением, основывалась на трудоемкой, исходящей из предположения идеальных условий производства и во многих случаях необоснованной системы нормирования. Переход к рыночной экономике вскрыл недееспособность и догматизм существующих методик нормирования, а попытки государства законодательно повлиять на разработку новых нормативов не привели к желаемому результату. Так, представленный министерствами экономики и финансов "Типовой порядок определения норм запасов товарно-материальных ценностей" №07-102 от 31. 05. 93 г., носит общерекомендательный характер и не предлагает конкретной методики расчета норматива с учетом отраслевых особенностей предприятий.

В современных условиях в Украине практика управления оборотным капиталом, сталкиваясь с объективными экономическими трудностями переходного периода, требует создания новых механизмов управления составляющими (запасами товарно-материальными ценностями, денежными средствами и дебиторской задолженностью) оборотного капитала.

На основе изучения литературных источников и проведенного анализа экономической политики предприятий во временном аспекте перехода Украины к рынку, сформулируем цели политики управления оборотным капиталом. Политика управления оборотным капиталом представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия (И.А. Бланк, 1997) и нацелена

да: (1) обеспечение непрерывности процесса производства и реализации продукции; (2) минимизацию авансированных средств; (3) оптимизацию структуры источников формирования; (4) обеспечение достаточной ликвидности, т. е. способности предприятия при необходимости погасить свои обязательства; (5) ускорение оборачиваемости оборотного капитала в разрезе отдельных его составляющих и в целом; (6) повышение показателей эффективности использования оборотного капитала; (7) минимизацию риска потерь (безопасность) отдельных составляющих оборотного капитала.

Процесс формирования политики управления оборотным капиталом на предприятии основывается на проведении обширного экономического макро- и микроуровневого анализа, включающего в порядке иерархии: (1) исследование внешней экономической среды (мировая, национальная и отраслевая экономика); (2) анализ основных показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия; (3) анализ продолжительности производственно-коммерческого цикла предприятия в целом и отдельных его стадий; (4) анализ состава, структуры и показателей эффективности использования оборотного капитала; (5) анализ оборачиваемости отдельных составляющих оборотного капитала и ее соответствие средней продолжительности отдельных стадий производственно-коммерческого цикла; (6) анализ уровня ликвидности оборотного капитала; (7) анализ уровня потерь отдельных составляющих оборотного капитала в процессе их использования; (8) анализ источников формирования оборотного капитала.

Работая в новых условиях, предприятия самостоятельно, с учетом отраслевых и индивидуальных особенностей, определяют и утверждают нормы оборотных активов. Исходя из этого, политика управления оборотным капиталом получает свое отображение в системе разработанных на предприятии нормативов.

На основании проведенного анализа по вышеперечисленным направлениям, предприятию целесообразно сформировать систему нормативов, включающую как минимум: (I) норматив средней или предельной суммы оборотных активов, в котором будут отражаться основные условия оптимизации их использования; (II) нормативы оборачиваемости оборотного капитала и уровня его рентабельности; (III) норматив ликвидности оборотного капитала; (IV) соотношение отдельных источников формирования оборотного капитала.

Применение такой системы позволит предприятию рационально проводить политику управления оборотным капиталом с целью максимизации результирующих показателей производственно-хозяйственной деятельности.

ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В УКРАИНЕ

Трансформационные процессы в Украине в конечном счете направлены на преодоление спада и депрессии в производстве, на переход на интенсивный путь развития. Реальный экономический рост невозможен без устойчивых инвестиций в промышленность, во все структурные элементы экономики Украины. Определяющим условием перехода экономики в новое качественное состояние - от спада производства к экономическому росту - является взаимодействие финансовой устойчивости и развития производства. Финансовая устойчивость, стабильность кредитной, денежной, валютной систем - становится одновременно условием, стимулом и фактором производства, определяющего, в свою очередь, материально - вещественную наполненность и жизнеспособность всей финансовой системы. Накопительный, спекулятивный, краткосрочный характер финансовых потоков постепенно под влиянием новых факторов вытесняется в сферу воспроизводства. Между тем Украина отнюдь не переживает инвестиционного бума. В инвестиционной деятельности создан своего рода замкнутый круг: недоинвестирование народного хозяйства усиливает спад производства, а это, в свою очередь, вызывает снижение инвестиционных возможностей субъектов хозяйствования и государства.

Поэтому, ключевой задачей экономических реформ в Украине выступают коренные улучшения инвестиционного дела, путем проведения действенной инвестиционной политики.

Инвестиционная политика является составной частью экономической политики, проводимой в стране. Однако реальные условия инвестиционного процесса в Украине сегодня заставляют пересмотреть ориентиры и вспомнить один из основополагающих элементов инвестиционной концепции Дж. М. Кейнса - прямая ответственность государства за организацию инвестиционного процесса в стране. Реализация инвестиционной политики должна осуществляться не столько за счет прямого участия в инвестициях, сколько за счет создания условий, стимулирующих инвестиционную деятельность в регионах. Для решения этой задачи необходимо использовать достаточно широкий спектр возможностей долевого участия, системы гарантий, налоговых, финансовых и таможенных льгот и других экономических регуляторов.

Одним из существенных недостатков современной инвестиционной политики Украины, является ее слабая связь с объективной реальностью, то есть с той действительностью, которая определяет и формирует возможности привлечения инвестиций в народное хозяйство. Исходя из того, что государствен-

ные капитальные вложения являются средством достижения стратегических целей в обществе, а коммерческие инвестиции - это вид бизнеса, то при определении инвестиционной политики важнейшее значение должно придаваться нахождению сбалансированного и оптимального сочетания государственных и коммерческих интересов в инвестиционной деятельности. Мировой опыт свидетельствует, что для стабильного экономического роста инвестиции должны быть на уровне 19-25% ВВП. При острейшем недостатке капитальных вложений Украина теряет внутренние источники развития. За 1992-1994 гг. ВВП сократился на 12.3%, а капитальные вложения на 24.1% (превышение темпов падения капитальных вложений - почти 2 раза). В 1995 г. это сокращение составило соответственно 6.4% и 35% (превышение почти в 5 раз), а в 1996 году ВВП сократилось на 11%. Произведенный ВВП из расчета на одного жителя Украины сократился в 1997 году по сравнению с 1992-м в 3.5 раза [1]. В 1997 году предприятиями и организациями всех форм собственности освоено капитальных вложений в объеме 10.4 млрд. грн., что на 7.5% меньше, чем в 1996 году. Централизованные капитальные вложения составили 863.5 млн. грн. или 8.3% общего объема (в 1996 году - 18%). В структуре капитальных вложений возрастает объем средств направленных на развитие производственного потенциала: с 58% в 1995 году до 63% в 1996 году и 65.1% в 1997 году. Среди 27 регионов Украины, в 1997 году рост промышленного производства отмечен в 13. [2] Чтобы увеличить объемы капиталовложений, важнее создать предпосылки для превращения сбережений населения в инвестиции. Денежные сбережения могут служить устойчивым источником кредитных ресурсов только при их массовом характере, свидетельствующем о достаточно высоком уровне жизни большинства населения.

Курс на преодоление изоляции от мирового сообщества путем формирования открытой рыночной экономики, деполитизации внешнеэкономических связей и их развития на основе критериев хозяйственной целесообразности. В то же время экономически страны СНГ по многим признакам остаются составными частями единого воспроизводственного комплекса с высоким уровнем интегрированности. Надежды республик на успешное решение своих острых экономических и социальных проблем в автономном режиме не оправдались. Более трезвым стало понимание весьма ограниченных возможностей инвестирования со стороны развитых государств мира и международных финансовых организаций. Нельзя согласиться с рекомендациями некоторых зарубежных советников, предлагающих растянуть возрождение экономики Украины на несколько этапов: падение → стабилизация → рост. По нашему мнению, что нельзя растягивать этот процесс на десятилетия. Стабилизацию и экономический рост следует совместить в экономике Украины. А это еще раз подчеркивает роль целенаправленной инве-

стиционной политики, ориентированной на вхождение Украины в мировую рыночную систему.

Одной из основных причин, по которой существующая длительное время экономическая система вошла в конце 70-х - начале 80-х гг. в критическое состояние, состояла в том, что инвестиционные издержки, связанные с воссозданием ресурсорасточительной экономики, постоянно увеличивались. Проблемы достижения народнохозяйственного баланса находились не только на стороне производителей, но и потребителей. Наиболее доступные, централизованно организуемые и дающие наиболее значительный эффект способы ресурсосбережения (прежде всего энергосбережения) были в основном исчерпаны. Дифференцированный подход к ресурсосбережению не вписывался в традиционные способы управления экономикой.

Путь глобальной либерализации дефицитной экономики не дал ожидаемых результатов по оживлению хозяйственной деятельности через предпринимательскую инициативу. При глубоких различиях в условиях хозяйствования разных секторов экономики отказ от плановой системы означает, что плановый централизм неизбежно должен быть заменен финансовым централизмом - системой финансовых изъятий и дотаций. Переход к управлению экономикой с помощью финансов означает также, что многочисленные дефициты разного рода ресурсов (в инвестиционной сфере и в текущем производстве) трансформируются в единый тотальный дефицит государственного бюджета.

К настоящему моменту сложились основные институциональные структуры для денежного регулирования экономики со стороны государства. Однако многие из них работают в деформированной форме, а часть бездействует. Кроме того, в институциональную систему денежного управления оказались встроены институты международных финансов, такие как МФВ, оказывающие в ряде случаев более сильное управляющее воздействие, чем отечественные структуры. Принципиальным является и характер формирования институциональных структур. В развитых странах они создавались в связи с назревшими практическими потребностями реальной экономики. В Украине этот процесс осуществляется сверху, и лишь после создания соответствующей структуры начинался поиск сферы ее применения. Формирование денежной экономики и институтов шло в значительной степени независимо друг от друга. Институциональные преобразования и опережали, и отставали от реального процесса, причем организация института регулирования воспринималась как факт существования предмета регулирования, в результате часть таких структур живет самостоятельно и независимо.

Современная инвестиционная политика, таким образом, предусматривает:

-увеличение ресурсов капитальных вложений за счет прибыли и новой амортизационной политики;

-введение кредитных начал бюджетного финансирования инвестиций, усиление роли долгосрочных кредитов коммерческих банков;

-увеличение инвестиционных ресурсов, формируемых на фондовом рынке за счет сбережений населения;

-внедрение экономического механизма страхования рисков национальных и иностранных инвесторов;

-развитие инфраструктуры инвестиционной деятельности, создание необходимых институций по вопросам сотрудничества со странами-донорами, упорядочение деятельности инвестиционных фондов, переход от сертификатной приватизации к денежной.

Литература:

1.Голос України. №3. 1998.

2.Урядовий кур'єр.-1998.-19 лют.(№33-34).-дод. «Орієнтир».-№8.-с13-15.

Н.В. Дзюба

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГУЛЮВАННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Як і будь-яке економічне явище, іноземне інвестування разом з позитивними ефектами породжує і ряд проблем, негативно впливаючих на національну економічну безпеку.

Необхідно виділити, як найменше, дві групи факторів загрози. Перша обумовлена циклічним змінням кон'юнктури світових ринків і станом економіки країни-донора. Друга- розбіжністю економічних інтересів суб'єктів інвестування. І якщо на фактори першої групи практично неможна впливати, бо вони виникають за межами досяжності регулюючих заходів національного уряду, то друга група не тільки може, але і має знаходитися під постійним контролем з боку держави.

За ступенем розбіжності інтересів країни-реципієнта і іноземного інвестора можна розрізнити добросовісних, недобросовісних і псевдоінвесторів.

Представляється дуже важливим визначити критерії добросовісної поведінки інвестора. На наш погляд, під цим терміном слід розуміти такий спосіб ведення справ, який одночасно з забезпеченням інвестору справедливого (тобто прийняттого) доходу зміцнював би економіку приймаючої держави. Тільки діяльність добросовісних інвесторів позитивно впливає на економіку країни, яка імпортує капітал.

Недобросовісність іноземних інвесторів, яка безумовно становить загрозу економічній безпеці України, в сучасних умовах може приймати різноманітні форми, [1].

Враховуючи, що прояви недобросовісної поведінки мають місце навіть при дуже низьких обсягах залучених з-за кордону інвестиційних коштів, можна прогнозувати подальше загострення цієї проблеми одночасно із збільшенням інвестиційних потоків.

В цих умовах особливо актуальною стає необхідність створення концепції економічної безпеки України, яка б включала, у тому числі, і положення стосовно іноземного інвестування. На наш погляд, така концепція повинна позитивно вплинути на стан інвестиційного клімату в Україні, оскільки демонструватиме однозначну та тверду позицію уряду у регулюванні інвестиційних потоків, а також сприятиме встановленню більшої правової визначеності щодо становища іноземних інвесторів у нашій країні.

Положення концепції економічної безпеки України, які стосуються іноземних інвестицій мають з'ясувати, які заходи має вжити держава, щоб запобігти негативним наслідкам імпорту капіталу.

Світова практика виробила чимало подібних заходів, їх умовно можна поділити на три групи: вимоги, обмеження, заборони.

До першої групи відносяться вимоги щодо:

1) ліцензування іноземних інвестицій з попередньою перевіркою їх на предмет походження;

2) передачі технологій;

3) обсягів продажу на місцевому ринку;

4) норми наявності місцевих компонентів у готовій продукції;

5) розширення експорту і заміщення імпорту;

6) визначення частки державної участі в доходах від експлуатації природних багатств, а також в переробці, транспортуванні та збуті видобутої сировини.

Друга група включає обмеження:

1) іноземної участі в акціонерному капіталі акціонерних компаній;

2) на переказ капіталів та прибутків за кордон шляхом встановлення відповідних лімітів;

3) кількості іноземних фірм, діючих в одній галузі;

4) розміру інвестицій в певні галузі;

5) встановлення мораторію на репатріацію капіталів на період "податкових канікул"

Заборони стосуються:

1) інвестування в стратегічні галузі;

2) проведення обмежувальної ділової практики, тобто поділу ринків, відмови від торговельних угод, встановлення трансфертних цін, здійснення пов'язаних продажів, нав'язування виняткових поставок та інше.

Державне регулювання інвестиційної сфери має бути зваженим і враховувати справедливі вимоги всіх суб'єктів інвестиційної діяльності. Не треба хвилюватися, що створення концепції економічної безпеки України відверне від нашої економіки іноземних інвесторів. Бо добросовісний інвестор завжди зрозуміє законні вимоги держави, а присутність недобросовісних взагалі небажана.

Література:

1. Колосов А. Недобросовестность иностранных инвесторов// Бизнес-информ. 1997. №16.

А.С. Иванилов А.С. д э. н., В.А. Фурса

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ: СУЩНОСТЬ, ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ

Существует несколько определений понятия рынок. В обыденном сознании он воспринимается как место встречи продавца и покупателя для осуществления обмена. Рынком можно назвать сферу товарного обращения, совокупность актов купли-продажи, предложений товара и платежный спрос на него. Ф. Котлер считает рынком совокупность существующих и потенциальных покупателей товара. Наконец, К. Макконнел и С. Брю трактуют рынок как всякий инструмент или механизм, который сводит вместе покупателей (представителей спроса) и продавцов (поставщиков) конкретного товара или услуги.

Это определение можно считать наиболее применимым для рынка недвижимости. Его особенность заключается в том, что продавец или покупатель может выступать участником рынка только один раз, в отличие от любого другого рынка, участниками которого являются практически одни и те же производители, продавцы и покупатели товаров.

Участники рынка недвижимости могут быть приблизительно разделены на три группы: 1-продавцы; 2-покупатели; 3-рыночные посредники и лица, оказывающие услуги (брокеры, оценщики, ипотечные кредиторы, страховщики, адвокаты, средства информации и др.).

Для того, чтобы выработать обоснованную оценку стоимости объекта, необходимо собрать информацию по соответствующему ему рынку недвижимости. У оценщика могут возникнуть проблемы со сбором данных, если

он не знаком с природой и особенностями местного рынка. Рынок недвижимости очень локализован вследствие того, что его объекты недвижимы и подвержены воздействию физической среды. Все участки земли дифференцированы, каждый участок имеет свои уникальные черты. Сделки осуществляются в различных климатических и экономических условиях и регулируются различными законодательными актами.

Различные пользователи обладают разными потребностями и разными ресурсами, следовательно рынок недвижимости может быть сегментирован по целому ряду параметров:

- ♦ по использованию: для собственности жилого, коммерческого, промышленного, сельскохозяйственного назначения существуют различные рынки;

- ♦ по географическому фактору: в одной части города могут существовать одни рыночные условия, в другой - другие, и каждый район может представлять собой отдельный рынок;

- ♦ по цене: стоимости объектов продажи могут различаться на несколько порядков, следовательно и покупатели будут разными;

- ♦ по качеству продукта: дома с квартирами повышенной комфортности и обыкновенными квартирами могут стоять рядом, но принадлежать к различным сегментам рынка;

- ♦ по инвестиционной мотивации: одни инвесторы помещают свои средства с целью получения текущей прибыли, другие - заинтересованы в собственности, которая не приносит текущего дохода, но и не требует особого управления, обладая высоким потенциалом повышения стоимости;

- ♦ по типу прав на собственность: существуют различные рынки для неограниченных прав на собственность, прав на недра или прав на аренду.

По своей природе сделки с недвижимостью носят частный характер, поэтому открытая публичная информация часто недостоверна. Покупатель или продавец может быть недостаточно информирован или руководствоваться эмоциями, результатом чего может стать широкий разброс в ценах продаж, предложенных условиях и других аспектах сделок. Поэтому необходимо заранее планировать возможность проверки информации и аккуратно использовать фактический материал.

В отличие от других видов рынка, где цены определяются соотношением спроса и предложения со стороны большого числа участников, на некоторых сегментах рынка недвижимости зачастую насчитывается всего несколько покупателей или продавцов. Такая собственность нуждается в особом внимании при определении характеристик потенциальных покупателей.

Недвижимость относительно долговечна, привязана к конкретной местности, ее строительство занимает определенное время. Все эти факторы

обуславливают низкую эластичность предложения объектов недвижимости. Следовательно, резкий всплеск спроса обычно не может сопровождаться аналогичным ростом предложения недвижимости, пригодной для использования на этом рынке. Аналогично, в случае избытка недвижимости, цены могут оставаться низкими в течение нескольких лет, пока не исчезнет избыточное предложение.

Спрос на недвижимость очень не постоянен: недостаток средств для ипотечного кредитования и высокие процентные ставки могут сдерживать спрос на недвижимость, а, например, открытие в небольшом городке новой фабрики может вызвать приток рабочей силы, что потребует строительства жилья, торговых объектов и т.д.

Все эти факторы указывают на то, что любые изменения в условиях и тенденциях развития рынка не могут проходить мимо внимания оценщика. Собранные данные должны максимально объективно отражать условия рыночного сегмента, к которому принадлежит анализируемый или оцениваемый объект собственности.

При оценке целостного имущественного комплекса, кроме оценки средств, необходимо производить оценку имущественных и неимущественных прав. К первым относятся права на использование, аренду имущества, земли или инфраструктуры, ко вторым - права на интеллектуальную собственность, торговую марку, гудвилл, ноу-хау, другие нематериальные факторы, имеющие вполне материальную стоимость.

Стоимость объекта недвижимости определяется величиной, качеством и продолжительностью периода получения тех выгод, которые данный объект, как ожидается, будет приносить в будущем. Задачей оценщика является превращение этих ожидаемых выгод на основе своего опыта и собранной информации в конкретную сумму текущей стоимости.

Этот процесс и является оценкой собственности. Теоретическим фундаментом процесса оценки выступает единый набор оценочных принципов, которые могут быть произвольно объединены в четыре группы:

1 группа. Принципы, основанные на представлениях пользователя.

Полезность - способность объекта недвижимости удовлетворять потребности пользователя в данном месте и в течение требуемого периода времени.

Замещение - максимальная стоимость собственности ограничивается стоимостью другой собственности с эквивалентной полезностью.

Ожидание - установление текущей стоимости доходов или других выгод, которые могут быть получены от владения собственностью в будущем.

II группа. *Принципы, связанные с объектом собственности (землей, зданиями и сооружениями).*

Остаточная продуктивность - отношение суммы чистого дохода (полученного после оплаты затрат на труд, капитал и предпринимательство) к стоимости земли.

Вклад - сумма, на которую увеличивается или уменьшается стоимость или доход от объекта при наличии или отсутствии какого-либо фактора.

Возрастающие и уменьшающиеся доходы: по мере добавления ресурсов к основным факторам производства чистые доходы будут увеличиваться растущими темпами вплоть до того момента, начиная с которого темп роста доходов начинает замедляться, пока прирост стоимости не становится меньше, чем затраты на добавленные ресурсы.

Сбалансированность (пропорциональность): любому типу земле-владения соответствует оптимальное сочетание различных факторов производства, обеспечивающее максимальную стоимость земли.

Экономическая величина (размер) - количество земли, необходимое для достижения оптимального эффекта землепользования в соответствии с условиями данного местоположения.

Экономическое разделение - возможность разделения прав на недвижимость (физических, по праву пользования, по времени владения, по видам имущественных прав, по заложенным правам и др.) на два или более имущественных интереса, в результате чего общая стоимость объекта возрастает.

III. группа. *Принципы, связанные с рыночной средой.*

Зависимость - взаимное влияние стоимости конкретного объекта и других объектов недвижимости в районе его расположения.

Соответствие - степень удовлетворения потребностей и ожиданий рынка архитектурным стилям и уровням удобств и услуг анализируемого варианта застройки земли.

Взаимодействие предложения и спроса - взаимодействие количества товаров, имеющихся и желаемых по определенным ценам, определяющее конечную цену товара.

Конкуренция: в случае, когда прибыль на рынке превышает уровень затрат, происходит обострение конкуренции на данном сегменте рынка, что в свою очередь, приводит к снижению среднего уровня чистых доходов.

Изменение - непостоянство стоимости объекта недвижимости с течением времени.

IV. Принцип наилучшего и наиболее эффективного использования - вариант использования, выбранный среди разумных, возможных и законных альтернативных вариантов, являющийся обоснованным и финансово осуществимым, который приводит к наивысшей стоимости объекта.

А.Е. Багатырь, к.э.н., Н.Н. Матрашин

АМОРТИЗАЦИЯ: СПОРНЫЕ ВОПРОСЫ И ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ

Амортизация является одним из источников инвестиций. С целью активизации инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования государство ввело новую систему амортизации отчислений, которая действует с 1 июля 1997 года в соответствии с новой редакцией Закона Украины «О налогообложении прибыли предприятий».

Прежде всего, произошли принципиальные изменения в теоретическом подходе к амортизации. Согласно Закону под определением «амортизация основных фондов и нематериальных активов» необходимо понимать постепенное отнесение затрат на их приобретение, изготовление или улучшение с уменьшением скорректированного валового дохода в пределах норм амортизационных отчислений. Из этого определения получается, что амортизация не является частью стоимости основных фондов, которая переносится постепенно на вновь создаваемую стоимость и является составной частью стоимости последней, а представляет собой часть прибыли, не подлежащей налогообложению и остающейся в распоряжении предприятия как компенсация затрат, произведенных в прошлом.

Исходя из такого определения, на наш взгляд, в Законе дана субъективная, односторонняя трактовка понятия «амортизация» так как:

- ♦ во — первых, учитывается лишь налоговый аспект этой категории и не берется во внимание экономический;
- ♦ во — вторых, методически амортизация не связана со сроками эксплуатации основных фондов.

Применение на практике новой системы амортизационных отчислений, когда начисление амортизации производится от остаточной (недоамортизированной) стоимости привело к тому, что для украинских предприятий эти отчисления практически полностью утратили свое значение как источник собственных средств для финансирования инвестиций. Это вызвано тем, что метод уменьшающего остатка (остаточной стоимости основных фондов) не обеспечивает полное перенесение стоимости основных фондов на

издержки производства в течение их экономически рационального срока эксплуатации.

Наши расчеты показали, что, применяя базу для начисления амортизации по остаточной стоимости объекта III группы (первоначальная стоимость 10000 грн.), 99,5% стоимости объекта будет перенесено лишь на 45-ом году службы. Ну, разве можно допустить, что какой либо станок будет нормально функционировать в течение 40 - 50 лет? Учитывая столь длительный срок амортизационных отчислений на вновь создаваемую стоимость, государство в законодательном порядке разрешает предприятиям проводить ежегодную индексацию основных фондов, согласно индексу инфляции за истекший год, уменьшенному на 10%. Однако обеспеченный в результате дополнительный размер амортизационных отчислений почему-то считается «капитальным доходом» и в дальнейшем эта часть облагается налогом. Это безусловно «новый» подход в экономической теории к категории определения дохода, так как ни в одной стране мира не принято считать часть издержек производства (амортизация) доходом. Вывод один: новая система амортизационных отчислений не может отражать реальное состояние основных фондов и служить только для целей налогообложения, не учитывая при этом связи между износом основных фондов и их амортизацией.

Мировой опыт показывает, что амортизация должна охватывать все основные фонды без исключений по двум направлениям:

- через сокращение нормативного срока эксплуатации;
- через повышение норм амортизации в первые годы службы, но с учетом интересов бюджета.

В связи с этим зарубежные корпорации часто применяют метод начисления амортизации, как прием суммы лет с учетом ликвидационной стоимости объекта. Ликвидационная стоимость – это стоимость выбывающего объекта, которого уже экономически нецелесообразно использовать. Метод этот заключается в суммировании порядковых номеров лет эксплуатации объекта с последующим определением отношения оставшегося на данный год срока эксплуатации к данной сумме лет и умножением его на разницу между первоначальной и ликвидационной стоимостью. Например, срок службы станка 7 лет, то сумма лет составляет $28(1+2+3+4+5+6+7)$. Первоначальная стоимость станка 10000 долл., ликвидационная – 2000 долл. На первый год эксплуатации остается 7 лет и норма амортизации составит для первого года $7:28$, а сумма амортизационных отчислений $2000(10000-2000) \times \frac{7}{28}$ и так далее (см. таб. 1).

Схема

Погашения стоимости основных фондов при
использовании метода амортизации приема суммы лет

Годы эксплуата- ции	Норма амортизации (годовая)	Сумма амортизации за год	Сумма аморти- зации на- растающим итогом
1-й год	7:28	2000	2000
2-й год	6:28	1714,3	3714,3
3-й год	5:28	1428,6	5142,9
4-й год	4:28	1142,8	6285,7
5-й год	3:28	857,1	7142,8
6-й год	2:28	571,4	7714,2
7-й год	1:28	285,8	8000,0

Как видно из приведенных данных за первые 4 года амортизируется 78,5% функционирующей стоимости объекта. На наш взгляд такое «ускоренное» начисление амортизации с экономической точки зрения совершенно целесообразно, так как в первые годы происходит интенсивное изнашивание оборудования, связанное с большими нагрузками. Кроме этого за этот период оно морально еще не устарело, а раз так, то возникает необходимость создания резерва для замены амортизируемого объекта в случае его быстрого морального износа в дальнейшем. К положительной стороне этого метода можно отнести и максимальный учет интересов бюджета, вследствие постепенного уменьшения амортизационных отчислений и, следовательно, все более большего размера налогооблагаемой прибыли.

В современных условиях хозяйствования возник ряд учетных проблем по начислению амортизации. Как известно, амортизация начисляется ежеквартально от остаточной стоимости основных фондов, а это требует постоянно учитывать предыдущую сумму начисленной амортизации, что является в конечном итоге трудоемкой операцией. С целью упрощения начисления амортизации, мы предлагаем следующие расчетные формулы. Введем следующие обозначения:

Π – первонаочальна стоимость основных фондов;
 K – квартальная норма амортизационных отчислений в долях единицы;
 i – номер квартала, за который ищут сумму амортизационных отчислений;
 A_i – сумма амортизационных отчислений за i -ый квартал.

Найдем закономерность, по которой можно вычислить сумму амортизационных отчислений в квартале с произвольным номером i :

$$A_1 = K\Pi$$

$$A_2 = (\Pi - K\Pi)K = K(1 - K)\Pi$$

$$A_3 = [\Pi - K\Pi - K(1 - K)\Pi]K = [K(1 - K)^2]\Pi$$

$$A_4 = [\Pi - K\Pi - K(1 - K)\Pi - K(1 - K)^2\Pi]K = K(1 - K)^3\Pi$$

С помощью метода математической индукции можно доказать, что сумма амортизационных отчислений за i -ый квартал составит:

$$A_i = K(1 - K)^{(i-1)}\Pi, \text{ где } i=1, 2, \dots \quad (1)$$

С практической точки зрения представляет собой интерес и следующая формула для расчета суммарной величины амортизационных отчислений за весь период, начиная с первого квартала эксплуатации основных фондов по i -й квартал включительно:

$$\sum_{\ell=1}^i A_{\ell} = \sum_{\ell=1}^i K(1 - K)^{\ell-1} \cdot \Pi = [1 - (1 - K)^i] \cdot \Pi \quad (2)$$

Например, если нас интересует суммарная величина амортизационных отчислений за 2 года и 3 квартала, то в формуле (2) $i=11$ кварталов. Подставляя в значение Π первоначальную стоимость объекта основных фондов, находим общую сумму амортизационных отчислений за 2 года и 3 квартала эксплуатации объекта основных фондов. Такой способ избавляет от трудоемкого расчета остаточной стоимости основных фондов на начало каждого квартала и, следовательно, упрощает расчет амортизационных отчислений по каждому кварталу и за весь период эксплуатации в целом.

Литература:

1. Закон Украины «О налогообложении прибыли предприятий» от 22 мая 1997 года.

А.А. Безуглий

ПІДТРИМКА ВІТЧИЗНЯНОГО ТОВАРОВИРОБНИКА І ІНДЕКСАЦІЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ

Криза осені-зими 1998 року реально поставила питання про реальну можливість застосування права власника на індексацію основних фондів (ОФ).

Надання права на індексацію ОФ належить до того нечисленного позитивного стосовно новий порядку амортизації ОФ, передбаченого змінами

до Закону "Про оподаткування прибутку підприємств" (у подальшому Закон)[1], які вступили в дію з 1 липня 1997 року, це можливість індексації ОФ відповідно до рівня інфляції. Відповідно до підпункту 8.3.3 "платники податку всіх форм власності мають право застосовувати щорічну індексацію балансової вартості груп ОФ та нематеріальних активів на коефіцієнт індексації, який визначається за формулою:

$$K_i = [I(a-1) - 10]: 100, \quad (1)$$

де $I(a-1)$ - індекс інфляції року, за результатами якого провадиться індексація.

Якщо значення K_i не перевищує одиниці, індексація не провадиться.

У разі, коли платник податку застосував коефіцієнт індексації, такий платник податку зобов'язаний визнати капітальний дохід (орфографія Закону, прим. авт.) у сумі, що дорівнює різниці між балансовою вартістю відповідної групи ОФ (нематеріальних активів), визначеного на початок звітного року із застосуванням коефіцієнта індексації, і балансовою вартістю такої групи (нематеріального активу) до такої індексації.

Зазначений капітальний дохід належить до складу валових доходів платника податку кожного звітного кварталу звітного року в сумі, яка дорівнює одній четвертій відсотка річної норми амортизації відповідної групи ОФ (нематеріальних активів) від суми капітального доходу такої групи (нематеріального активу).

При застосуванні прискореного методу амортизації ... коефіцієнт індексації не застосовується".

Практичне застосування цього положення Закону конкретизоване затвердженою Наказом Міністерства фінансів України від 24 липня 1997 року за № 159 (зі змінами, внесеними згідно з Наказом Мінфіну України № 30 від 11.02.1998р.) "Інструкцією з бухгалтерського обліку балансової вартості груп основних фондів"[2].

В цілому дане положення не викликало ніяких заперечень з боку власників ОФ з точки зору компенсації авансованого капіталу та компенсації економічного зносу, під яким автор розуміє зміну вартості майбутніх амортизаційних надходжень у часі. Це навіть викликало почуття якоїсь хоча і невеликої, але належності до цивілізованих ринкових економічних відносин. Те, що держава надала право власнику ОФ проводити індексацію приводилося в багатьох доповідях відповідальних осіб за стан економіки в країні, як величезне досягнення в розбудові економічних відносин в державі. Однак давайте розглянемо це питання більш конкретно і з практичної точки зору.

Перш за все треба сказати, що зрозуміти логіку обґрунтування встановленого рівня інфляції, який обмежується 110%, і при якому можна проводити індексацію, досить таки важко. Можна лише гадати про появу цієї загадкової межі, але нічого не спадає на думку, що вона пов'язана більше не з

підкуванню про вітчизняного виробника, а на індикативну цифру заповітного бар'єру для отримання дешевих, але недосяжних для виробника продукції, кредитів від МВФ.

Щодо самого індексу інфляції. Усім зрозуміло, що індекс інфляції споживчих цін, який друкується в засобах масової інформації як офіційний показник, до інфляції капітальних товарів не має ніякого відношення. Під "капітальними товарами" автор розуміє усі ті товари за допомогою яких виробляють інші товари — тобто засоби виробництва. На думку автора, та й не тільки, основні засоби не можуть підлягати під єдину методику визначення рівня інфляції споживчих цін і цін на капітальні товари, оскільки капітальні товари мають іншу природу визначення ціни та репрезентацію на ринку засобів виробництва. Не зовсім відповідають умовам, що склались в Україні і індекс оптових цін через їх узагальненість.

Не зіставність показників інфляції для споживчих товарів і для капітальних товарів ми можемо показати на прикладі формування цін на продукцію Харківського тракторного заводу. Як відомо із засобів масової інформації є угода на закупівлю 4000 двигунів BF6M1013E фірми "Дойц АГ" німецького виробництва до трактора Т-150К, який у зв'язку з чим був перейменований у трактор Т-17021. Не вдаючись у переваги чи недоліки цього двигуна, необхідно лише сказати, що ціна двигуна виробництва ХЗТД на початку 1998 року була на рівні 12500 грн (пізніше відпускна ціна на двигун виробництва ХЗТД піднялась до 15000 грн, а на 15.10.1998 року вже склала 19200 грн), ціна двигуна фірми "Дойц АГ" — 19912 грн (по курсу гривні до DM до девальвації гривні навесні 1998 року. В DM ціна двигуна - 17000). Тобто, навесні 1998 року різниця в ціні двигунів складала 7412 грн. Попередні розрахунки планової ціни трактора для виробника сільськогосподарської продукції вже виросла з 64297 грн до 95000 грн (з ПДВ) для тракторів Т-150К (укомплектований двигуном ХЗТД) и Т-17021 (укомплектований двигуном фірми "Дойц АГ") відповідно. Таким чином підвищення відпускної ціни відбулось не на різницю в вартості двигунів, а на більшу величину яка, як планувалось повинна була складати 30703 грн, або 47.75 %. Однак пізніше ціни зросли до 75000 грн і 100500 грн відповідно.

Підемо далі. З 11 вересня 1998 року, у зв'язку зі спричиненою падінням облігаційної піраміди кризою, відпускні ціни на трактори переводяться в американські долари (Табл.1).

Зростання цін на трактори Т-150к та Т-17021

	Ціна в грн. до 11.09.1998р.	Ціна в \$ після 11.09.1998р.	Ціна в грн. після 11.09.1998р (Курс на 14.10.1998р. состав 3.422 грн. до \$1)	Зростання ціни в грн.
1	2	3	4	5
Т-150к – попередня оплата	75000	32310	110565	147,42
по бартеру		33600	114979	153,31
Т-17021 – попередня оплата	100500	44667	152851	152,09
по бартеру		53600	183419	182,51

Таким чином, зростання цін на обидві модифікації трактора на 47.42% і 52.09% при грошових розрахунках і на 53.31% і 82.51% у випадку розрахунків по бартеру. Виникає питання, а де ж візьме виробник продукції гроші на такий трактор? Нараховані амортизації з такого ж трактора, але придбаного на декілька років раніше та ще й за введеного з 1 липня 1997 року грабіжницького для вітчизняного виробника групового методу визначення та нарахування амортизації, буде недостатньо[3]. Прибутків очікувати не приходиться. Банківські кредитні ставки можуть вдовольняти лише підприємства, що використовують гроші платників податків та фіктивні фірми. Якщо додати до цього ще й очікувану подальшу девальвацію гривні, то про оновлення основних засобів говорити не прийдеться. І тим більше за існуючого порядку індексації і запропонованого індексу індексації відновлення основних засобів взагалі неможливе.

На думку автора, вітчизняні статистичні органи повинні подавати не лише показники інфляції цін споживчих товарів, а й індекс інфляції капітальних товарів, до того ж з урахуванням специфіки тієї чи іншої галузі. І вже зараз, напередодні закінчення звітного року ці дані повинні стати доступними для усіх учасників господарчої діяльності. Інакше можна очікувати появу директивного коефіцієнта індексації невідомо де, ким і на базі чого розрахованого. Реальною ж підтримкою вітчизняного товаровиробника було б надання права на повну відновну індексацію об'єктів ОФ без будь-яких зменшень. Це дозволило б своєчасно і в повному обсязі накопичувати необхідні кошти на оновлення ОФ.

Література

1. Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 18 листопада 1997 року за № 639/97-ВР. // Діло.-1998.- №2.- С. 19.
2. Інструкція з бухгалтерського обліку балансової вартості груп основних фондів. Затверджена наказом Міністерства фінансів України від 24 липня 1997 р. №159 (із змінами, внесеними згідно з Наказом Мінфіну №30 від 11.02.1998). / Діло.- №14.-С.21.
3. Орлов П. & Орлов С. Державна амортизаційна політика. // Економіка України.: Київ.- №8.- 1998.- С.33.

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ И ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ВЕКСЕЛЬНОГО ОБРАЩЕНИЯ

Впервые предприятиям Украины было разрешено применять вексель в расчётах Законом Украины "О предприятиях", принятом 27.03.1991г. Определение векселя содержится в нескольких нормативных документах. Статья 21 Закона Украины "О ценных бумагах и фондовой бирже", принятого 18.06.1991 г., характеризует вексель как ценную бумагу, удостоверяющую безусловное денежное обязательство векселедателя (простой вексель) либо иного указанного в векселе плательщика (переводной вексель) выплатить по наступлении предусмотренного векселем срока определенную сумму владельцу векселя (векселедержателю). Согласно Закона Украины "О предприятиях" от 27.03.1991 г. вексель является средством оформления кредита, предоставленного в товарной форме продавцом покупателям в виде отсрочки уплаты денег за проданные товары. Пункт 6 Инструкции № 7 от 02.08.1996г. "О безналичных расчётах в хозяйственном обороте Украины называет вексель одним из платежных документов, используемых для осуществления безналичных расчетов.

Таким образом, вексель можно определить как письменное долговое обязательство, составленное в предписанной законом форме и дающее его владельцу безусловное право требовать по наступлении срока или досрочно с лица, выдавшего (простой вексель) или акцептовавшего (переводной вексель) обязательство, уплаты оговоренной в нем суммы. Лицо, выставившее вексель, называется векселедателем (эмитентом); лицо, принявшее вексель, - векселедержателем (ремитентом).

Долгое время исследователи не могли прийти к выводу, какому народу отдать пальму первенства за изобретение векселя.

Возникновение векселя относится к античности. В Древней Греции были установлены прочные связи между менялами денег в разных городах. Это объяснялось тем, что они не всегда имели в своем распоряжении достаточное количество той или иной валюты для расчетов с купцами, но могли дать расписку в том, что те получают долг в другом месте у другого менялы. Последний, уплатив купцу, истребует потом необходимую сумму у своего корреспондента.

По своей сути первый вексель являлся переводным, поскольку выставлся одним лицом, а деньги купец-векселедержатель получал с другого лица. Такой вексель широко использовался в Италии с середины XII до середины XVII в. как средство перевода денег в иностранную валюту при международных расчетах.

В 1569 г. в Болонье появился первый вексельный устав, закрепивший правила использования векселя.

Дальнейшее развитие вексель получает во Франции, где данное долговое обязательство начинает применяться торговцами в качестве средства платежа, что и было закреплено французским вексельным Уставом в 1807 году. И наконец, в 1847 г. представителями германских государств разработан устав, разрешающий использовать вексель в отрыве от торговых сделок исключительно как форму денежного кредита, т.е. как долговую ценную бумагу.

Важным изобретением в вексельном обращении явилась передаточная надпись - индоссамент (в переводе с лат. - «на спине»), выполняемая на оборотной стороне векселя и передающая право получения вексельной суммы от одного векселедержателя другому. Такая необходимость возникает, если первый векселедержатель приобретает материалы или услуги у второго лица и расплачивается с ним векселем. В случае, если на оборотной стороне из-за многократности индоссамента не осталось места, передаточная надпись делается на аллонже. Аллонж (прибавление, приложение) - листок бумаги, который приклеивается к векселю с целью дальнейшей индоссации долгового обязательства.

Передаточная надпись заполняется от руки или на печатной машинке, подписи ставятся собственноручно, исправления не допускаются, почерк должен быть разборчивым. Если при заполнении передаточной надписи совершена ошибка, вся надпись зачеркивается и заполняется следующая по счету. Ответственность по индоссированному векселю для всех участвующих лиц является солидарной. Такая ответственность индоссантов первоначально вызывала опасения, поэтому допускалась только однократная передача векселя. Индоссамент с солидарной ответственностью был узаконен в 1673 г. во Франции, а затем подтвержден Уставом 1807 года, действующим и поныне.

В России вексель начал использоваться в эпоху Петра 1. Казенные деньги из-за опасности перевозки переводились из одного города в другой посредством векселей. Такие векселя назывались казначейскими и просуществовали до начала прошлого века. В 1739 г. в России опубликован вексельный устав, к которому были приложены образцы векселей с их толкованием. Закреплением положений о вексельном обращении явился российский Устав о векселе 1832 года, вошедший в Свод законов 1857 года. Третий российский вексельный устав принят в 1902 г., что существенно оживило вексельное обращение в дореволюционной России.

Отличие дореволюционного русского векселя - долгосрочность. Если в Германии срок платежа по векселю не превышал трех месяцев, а чаще всего одного месяца, то в России средний срок платежа векселя в 1911 г. составлял от трех до шести месяцев, немало было векселей со сроком платежа девять

месяцев, встречались и 12-месячные. Краткосрочные векселя выставались на небольшую сумму. По мере возрастания срока платежа увеличивалась и вексельная сумма. Российские банки активно работали с векселями. Государственный банк выдавал ссуды под простые векселя.

В 1917 г., в период «военного коммунизма», вексельное право было ликвидировано, поскольку исчезла необходимость в векселе как платежном средстве. В годы нэпа появилось Положение о векселе от 20.03.1922 г., основывающееся на Уставе о векселях 1902 года. Положение регламентировало порядок использования векселя как формы коммерческого кредита, предоставляемого предпринимателями друг другу при покупке товаров с отсрочкой платежа.

Кредитная реформа 1930-1932 годов, обусловившая переход к политике централизации планирования, управления и жесткого государственного регулирования экономики, вновь ликвидировала правовые основы вексельного обращения внутри страны. Однако как средство международных расчетов вексель не утратил своего значения.

Начало новому этапу в развитии вексельного обращения большинства стран положила Женевская конференция, которая состоялась 7 июня 1930 г. и приняла Конвенцию, устанавливающую Единообразный закон о переводном и простом векселе.

В то время вексельное законодательство разных стран отличалось большим разнообразием. При возрастающей роли векселя в хозяйственном обороте возникла необходимость унифицировать нормы вексельного права на международном уровне. Женевская Конвенция определила вексель как *строгое формальное, безусловное, абстрактное, денежное и передаваемое обязательство*.

Формализм векселя заключается в наличии всех предусмотренных законом реквизитов; отсутствие хотя бы одного из них делает вексель недействительным и не защищенным нормами вексельного права. Данное положение придает векселю доверие и достоверность.

Безусловность векселя предполагает, что вексель подлежит оплате вне выполнения каких-либо договорных обязательств.

Абстрактный характер долгового обязательства делает невозможным право должника оспорить требования кредитора, бремя доказательства неправомерности вексельного требования лежит целиком на должнике. Лица, к которым предъявлен иск, не могут противопоставить векселедержателю возражения, основанные на личных отношениях, если только векселедержатель не действовал сознательно в ущерб должнику.

Важным положением Конвенции является солидарная ответственность всех заинтересованных по векселю лиц. Индоссант, передающий требова-

ние, несёт полную ответственность за акцепт и платёж перед тем, в пользу которого переводится вексель.

Ратифицировав 25 ноября 1936 г. Женевскую Конвенцию, СССР постановлением ЦИК и СНК от 7 августа 1937 г. утвердил Положение о переводном и простом векселе, воспроизведя Единообразный вексельный закон. Вексель продолжал обслуживать внешнеторговый оборот.

Для внутрихозяйственного оборота бывший Госбанк СССР разрешил использовать вексель лишь в 1990 г., но со следующими ограничениями: при реализации продукции, имеющей небольшой сбыт. Поскольку в то время означенной продукции практически не было, вексель не получил широкого распространения.

Постановлением Совета Министров СССР № 590 от 19.06.1990 г. было принято Положение о ценных бумагах, где подтверждался порядок выпуска и обращения векселей. Векселя упоминались и в других нормативных актах СССР (ст. 27 Закона о предприятиях в СССР, ст. 23 Закона о коопераций в СССР).

Важным документом явилось постановление Верховного Совета Украины от 17.06.1992 г. «О применении векселя в хозяйственном обороте Украины», подтвердившее действие на территории Украины Женевской конвенции 1930г. Постановление предписывало Национальному банку Украины разработать порядок совершения коммерческими банками операций с векселями, что нашло отражение в письме Национального банка «О порядке проведения банками операций с векселями» от 25.02.1993г. № 22001/85.

Вексель - строго формализованный документ, применение его требует соблюдения ряда требований, как по оформлению, так и по регулированию процедур обращения, оплаты, протеста.

Таким образом можно выделить следующие особенности векселя.

1. Вексель - ценная бумага, подтверждающая факт предоставления займа или покупки товаров в кредит под определенные проценты.
2. Вексель - ценная бумага на предъявителя. Право на получение вексельной суммы может быть реализовано только тем, кто обладает векселем. Это право подлежит передаче путем индоссамента. Однако лицо, не упомянутое в векселе, например нашедший вексель, не может предъявить его к оплате.
3. Вексель - платежное средство за поставленные товары и услуги, при этом оплата не связывается с какими-либо условиями. Не имеет значения, какой вид товарной поставки лежит в основе вексельной сделки. На векселе не делается никаких пометок, выражающих зависимость его оплаты от выполнения договорных обязательств о поставках товара в полном объеме. Даже если товар не поставлен или поставлен только частично, или не соответ-

ствуется качественным нормативам, или имеет другой сорт, оплата векселя производится в назначенный срок.

4. Вексель - краткосрочное долговое обязательство: оплата должна следовать за поставкой товаров и услуг. Срок обращения векселя, как правило, составляет несколько недель или месяцев, но не более года или полутора лет.

5. Вексель - документ, составленный в строго обусловленной законом форме. Невыполнение предписаний может привести к тому, что в случае неплатежа суд не примет иск.

6. Вексель - безусловное долговое обязательство, при неплатеже вексельная сумма взыскивается через суд.

Несмотря на столь значительную историю развития вексельного обращения на данный момент Украина имеет слабо развитую законодательную базу в области вексельного обращения, что приводит к многочисленным проблемам при использовании векселей в хозяйственном обороте. Большая информированность специалистов отечественных предприятий о возможностях векселя и условиях его использования в хозяйственном обороте позволит векселю занять должное место на фондовом рынке Украины.

Литература:

1. Закон Украины "О предприятиях" от 27.03.1991г.// ВВС, 1991, - №25. - ст.272.
2. Закон Украины "О ценных бумагах и фондовой бирже" от 18.06.1991г.// ВВС, 1991, - № 38. - ст.508.
3. Закон Украины "О нотариате" от 02.09.1993г.// ВВС, 1993, - № 39. - ст.383.
4. Постановление верховного совета "О применении векселей в хозяйственном обороте Украины" от 17.06.1992г.// ВВС, 1992, - № 35. - ст.516.
5. Бороздин П.Ю. Ценные бумаги и фондовый рынок. - М. : Финансы и статистика, 1994.
6. Лысенков Ю., Ляшко В. Вексель в хозяйственном обороте. - К., 1994.
7. Морозов Ю.Н. Вексельное дело. - К., 1996.

О.Б. Дудак, И.О. Юрченко

РОЛЬ И ПРОБЛЕМЫ ВКСЕЛЬНОГО ОБРАЩЕНИЯ В УКРАИНЕ

Значение векселя как инструмента финансового рынка трудно переоценить. Безусловность векселя как долгового обязательства, строгость взысканий по нему, возможность использования как средства коммерческого кредита и источника дохода обусловили его широкое применение практически во всех странах, в том числе и в Украине.

Возрождение рыночной экономики, финансового рынка и многих его традиционных механизмов привело к восстановлению вексельного обращения в Украине. За последние годы накоплен значительный опыт по использованию банковских и коммерческих векселей, а также долговых обязательств Министерства финансов, областей и городов, который требует тщательного осмысления и обобщения.

Многообразие форм векселя позволяет применять его во многих финансовых операциях: инвестиций с целью получения дохода, кредитование, предоставление в качестве залога, дисконтирование, приобретение продукции и услуг с отсрочкой платежа, погашение кредиторской задолженности, зачет платежей в бюджет и др. При этом вексель выступает достаточно доходным, ликвидным, надежным финансовым активом, позволяющим интегрировать интересы производителей, финансовых институтов и государства.

Расширение практики использования векселя требует не только осмысления роли данной ценной бумаги, но и грамотного отражения операций с векселями в бухгалтерском учете.

Рынок векселей, особенно финансовых, расширяется очень быстро, чему имеется много причин, привлекающих инвесторов к данным бумагам.

1. Доходность. Вложение временно свободных денежных средств предприятий в банковские векселя обеспечивало предприятиям значительную доходность (в зависимости от срока, суммы и финансового положения банка). Доходность банковских векселей сопоставима с доходностью банковских депозитов. Высокая доходность финансовых векселей даже в условиях высоких темпов инфляции позволяет считать этот финансовый инструмент не только сберегательным, сохраняющим капитал от обесценивания, но и накопительным, приносящим доход.

2. Надежность. Векселя крупных украинских банков являются высоконадежными ценными бумагами. Особое доверие вызывают векселя, эмитируемые эмиссионными синдикатами, обеспеченные активами нескольких банков, несущих по долговым обязательствам солидарную ответственность. За банковскими ценными бумагами, а также лицензированием деятельности самого банка установлен достаточно жесткий контроль со стороны Национального банка Украины. Коммерческий банк в своей деятельности руководствуется рядом обязательных нормативов по ликвидности баланса и достаточности капитала.

3. Ликвидность. Данное инвестиционное достоинство векселя предполагает несколько аспектов. Во-первых, многие банки в условиях выпуска векселей предусматривают возможность досрочного погашения займа. При этом возможна либо полная, либо частичная потеря процентов в зависимости от политики эмитента. Во-вторых, при невозможности досрочного пога-

шения вексель при наличии покупателя можно продать на вторичном рынке. В-третьих, вексель может быть использован как платежное средство при расчетах за товары и услуги.

4. Залоговая ценность. Векселя принимаются в качестве обеспечения кредита не только в банке-эмитенте, но и в других банках. Многие биржи принимают векселя в качестве вноса, гарантирующего исполнение фьючерсных контрактов. Использовать вексель в качестве залогового средства очень удобно, поскольку его можно положить в сейф на хранение на все время действия обязательства должника. Он не может быть заложен в двух местах одновременно, а по передаточным надписям легко проследить весь путь долгового обязательства от владельца к владельцу.

5. Средство преодоления кризиса неплатежей. Универсальность векселя, возможность использования его в качестве средства и кредитования, и платежа позволяют объединить интересы как финансистов, так и предприятий-изготовителей.

Отмечая несомненные достоинства векселя, остановимся на основных проблемах, сдерживающих дальнейшее развитие вексельного обращения.

В существенной степени вопросы нормализации использования векселя в хозяйственном обороте связаны с отсутствием полной и непротиворечивой нормативной базы. Основным актом, регулирующим работу с векселем, является Положение о переводном и простом векселе 1937 года. Данный документ регламентировал порядок применения векселя только для международных расчетов, поскольку с 1930 и вплоть до 1991 г. внутри страны вексель как финансовый инструмент был предан полному забвению.

В странах, где накоплен многовековой опыт применения векселя, дополнительно к Единообразному закону о простом и переводном векселе разработаны внутренние нормативные акты, учитывающие национальные особенности экономического развития и права: положения о вексельной дееспособности, о порядке изготовления и использования вексельных бланков, о предъявлении векселей к оплате и совершении протестов, особенности рассмотрения споров по векселям.

Законодательство таких стран, как Бельгия, Голландия, США, Аргентина, Испания, дает векселедержателю при протесте векселей процессуальные преимущества: ускоренная процедура взыскания долга, предварительный арест имущества акцептанта, блокирование денежных средств на всех счетах в банке. В целом порядок рассмотрения споров по вексельным обязательствам носит оперативный, упрощенный и формализованный характер. В Украине взыскание долга по векселю - процесс более сложный и длительный, чем при взыскании иной задолженности.

В соответствии с Инструкцией Минюста Украины "О порядке осуществления нотариальных действий государственными нотариальными конторами Украины" вексель представляется к протесту в нотариальную контору в течение 2 дней в месте нахождения плательщика. Затем нотариальная контора предъявляет требование о платеже векселедателя или трассату. При отказе в платеже нотариальной конторой составляется акт протеста векселя, затем следуют претензии к вексельному должнику и, наконец, исковое заявление векселедержателя в судебные органы. Кроме иска векселедержатель в течение 4 дней, следующих за днем протеста, должен известить индоссанта и векселедателя. Каждый индоссант в течение 2 дней должен поставить в известность о протесте своего индоссанта.

Необходимо существенно упростить процедуру протеста, сократить срок рассмотрения вексельных споров и срок обжалования решений. Следует установить запрет на предоставление судом отсрочки и рассрочки исполнения решения суда, а также обеспечить применение мер по обеспечению иска и исполнения по ходатайству истца. Отметим, что Положение о Государственном нотариате 1926 года существенно сокращало процедуру предъявления векселей к оплате: оно предоставляло право нотариальным конторам учинять на опротестованном долговом обязательстве исполнительную надпись, сохраняя при этом как возможный и судебный порядок получения вексельной задолженности.

Действующее законодательство при установлении очередности погашения требований путем обращения взыскания на имущество должника не определяет место кредитора по вексельным обязательствам. Очередь векселедержателей, совершающих протест векселей, следует четко выделить среди прочих кредиторов.

Важным условием развития вексельного обращения являются подготовка и публикация информации о рейтинге векселедателей и акцептантов. Данная проблема связана с принятием единой методики оценки финансового состояния и платежеспособности фирмы-эмитента по ряду ключевых показателей-индикаторов финансовой устойчивости. Необходимо разработать критерии отнесения предприятия к той или иной группе по финансовой активности на основании исчисленных индикаторов.

Следует создать банки данных об участниках вексельных сделок: их деловой активности, стабильности, наличии просроченных долговых обязательств. Информация такого банка (за определенное вознаграждение) должна быть доступна любому предпринимателю, фирме, банку, принимающих вексель в качестве средства оплаты или получения дохода.

Открытая информация о фактах неплатежей по векселю должна стать обязательным требованием организации публичного вексельного процесса.

Должны публиковаться сведения обо всех фактах совершения протеста векселей.

Еще одна задача - всесторонняя информированность предпринимателей, руководителей предприятий всех форм собственности о возможности и правилах вексельного обращения, порядке составления документа предъявления его к оплате, распределении денежных обязательств и доходов при вексельной сделке. Необходимо развернуть работу по обучению специалистов, работников судебных органов, используя как зарубежный, так и отечественный опыт. Изучение практики и теории вексельного обращения позволит снять недоверие к векселю как инструменту финансового рынка.

Литература:

1. Алексеев Ю.М. Рынок ценных бумаг. - М.: Финансы и статистика, 1992.
2. Гавриш А. Платить по счетам можно и казахским векселем. Анализ законодательной и нормативной базы вексельного обращения в Украине // Компаньон. - 1996. - № 20.
3. Жуков Е.Ф. Фондовые биржи - рынок ценных бумаг. - М.: Финансы и статистика, 1992.
4. Загородний А. Процедура опротестования векселя // Фондовые спекуляции. - 1995. - № 5.
5. Инструкцией Минюста Украины "О порядке осуществления нотариальных действий государственными нотариальными конторами Украины".
6. Лысенков Ю.М., Рымарук А.И., Ляшко В.П., Фомичева С.Ю. Переводной и простой вексель: практика применения. - К.: Издательство "ЛОГОС", 1996.
7. Мороз Ю. Нормы и обычаи вексельного оборота // Финансовая тема. - 1997. - № 2.
8. Положение о переводном и простом векселе, введенное в действие постановлением ЦИК и СНК СССР от 07.08.1937г. № 104/1341.

В.В. Глушенко, д.э.н., Ю.П. Волосник, к.и.н.

КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА В ОТНОШЕНИИ ЧАСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ (1921-1930г.г.)

Среди методов экономического регулирования развития частного сектора и предпринимательской деятельности новой буржуазии важное место занимала кредитная политика Советского государства. Воссоздавая после периода военного коммунизма финансово-кредитную систему государство стремилось использовать ее в целях повышения товарности хозяйства, накопления средств для восстановления экономики и хозяйственного строительства. Поскольку в решении этих задач определенная роль отводилась новой буржуазии, то государство осуществляло и кредитование частных предпринимателей, стремясь привлечь их к процессу восстановления народного хозяйства.

Созданная в ноябре 1921 г. и начавшая спустя месяц свою деятельность Всеукраинская контора Госбанка, в первую очередь, осуществляла кредитование госпромышленности и кооперации и лишь в последнюю частных лиц и фирм. При этом частные предприниматели в отличие от госпредприятий и кооперативных организаций не могли рассчитывать на получение льготных ссуд, займов и кредитов. К тому же, в условиях галопирующей (в первые годы НЭПА) катастрофическими темпами инфляции и денежной эмиссии Госбанк стремился любыми путями застраховать свои активы от обесценивания, что отразилось на формах и методах его кредитной политики. С этой целью были установлены высокие процентные ставки на кредиты, а срок кредитования был ограничен одним месяцем (но с разрешения правления Госбанка мог быть продлен до трех месяцев)¹.

Размер учетных ставок зависел от того, к какому сектору принадлежал кредитующийся. Так, для государственных хозорганов он составлял 8%, кооперативных — 10% и для частных предприятий — 12% в месяц (96-144% годовых)².

Всеукраинская контора Госбанка выдавала кредиты под обеспечение товаров по классовому признаку, т.е. размер ссуды так же зависел от формы владения предприятия или учреждения: госорганизациям в размере 75% от суммы оценки товаров, кооперации — 60%, частным предприятиям — 50% от стоимости принятых в обеспечение товаров.³

Кроме того, с весны 1922 г. банк получал 25-60% разницы от цены товаров, оставленных клиентами под обеспечение ссуды или кредита.⁴ Высоки-

¹ Галь И.М. Развитие кредитных отношений в переходный период от капитализма к социализму (1921-1929 гг.). Лекция. К., 1968.-с.12-13.

² Там же.-с.8.

³ Там же.-с.13.

⁴ Финансовый вестник.-1922.-№9.-с.26.

ми были процентные ставки взимавшиеся и в других банковских учреждениях госсектора. Например, Промбанк Украины взимал в 1922-1923 гг. с клиентов госорганов по 30% в месяц, а с частных предпринимателей по 40% в совдежзнаках.¹

Денежная реформа, проведенная в 1922-24 гг., привела к появлению твердой валюты — червонца и способствовала дальнейшему развитию товарно-денежных отношений. Реформа повысила роль кредита как одного из важнейших экономических регуляторов народного хозяйства.

Осуществление денежной реформы благотворно отразилось на развитии кредитных отношений в плане снижения учетных банковских ставок и увеличения сроков кредитования клиентов. Так, Госбанк установил дисконтный процент (т.е. учетную ставку) в размере 1% в месяц для госпредприятий и 2% для частных.²

Сроки кредитования частных предпринимателей также устанавливались, как правило, в 1,5 раза короче, чем для госорганов (соответственно 6 и 9 месяцев).³

Важно отметить, что получение банковских кредитов для частных предпринимателей было затруднено. Исходя из классового принципа государство ограничивало кредитование частного сектора, направляя основную массу средств на развитие обобщественного сектора. Представители новой буржуазии обслуживались кредитами и ссудами по остаточному принципу, лишь после удовлетворения потребностей госпромышленности и кооперации, да и то в масштабах значительно меньших, чем требовалось. Например, в июне 1922 г. Всеукраинской конторой Госбанка из 80 ходатайств частных предпринимателей было удовлетворено лишь 2.⁴

Поэтому удельный вес частных предприятий и фирм в кредитных операциях крупнейших банков Украины — Госбанка, Промбанка и Укринбанка осуществлявших большую часть кредитных операций, был крайне незначительным. Так, в 1922 г. Всеукраинской конторой Промбанка частным предпринимателям было отпущено всего 2% от общей суммы выданных кредитов, тогда как госорганам — 96% и кооперации — 2%.⁵ Доля кредитов отпущенных частникам Всеукраинской конторой Госбанка была несколько большей — 3,7%, а госорганам — 65,5% и кооперации — 30,8%.⁶ В ряде местных отделений госбанка этот процент кредитования частных предпринима-

¹ *Экономическая жизнь*. - 1923. - 11 сентября.

² Там же.

³ *Червоный край*. - 1924. - 21 травня.

⁴ *Экономическая жизнь*. - 1922. 6 августа.

⁵ *Народное хозяйство Украины*. - 1923. - №4-6. - с. 211.

⁶ Там же. - с. 212.

телей был несколько выше. Например, Житомирское отделение Госбанка в 1922-23 гг. выдало нэпманам 7% от общей суммы кредитов, а банки Волынского округа — 6%.¹ Харьковский коммунальный банк с апреля по октябрь 1923 г. ссудил частным фирмам 18750 червонцев, что составляло 11% всех кредитно-ссудных операций банка.²

Особенно в сложной ситуации оказалось кредитование частной торговли со стороны госкредитных учреждений республики. На 1 октября 1923 г. оно составило ничтожно малую сумму — 59 тыс. руб. или 1,1% всех кредитов, отпущенных банками на развитие внутренней торговли Украины.³ Это может быть объяснено тем обстоятельством, что в условиях резко обострившегося кризиса сбыта 1923 г. (т.н. “ножниц цен”) государство значительно сократило кредитование частной торговли, рассматривал ее как конкурента, мешавшего госорганам и кооперации сбывать продукцию госпромышленности. В то же время государственные банковские учреждения, и прежде всего Госбанк, через который осуществлялось около 4/5 кредитования частного сектора продолжал сужать средствами частную промышленность.⁴ На 1 октября 1923г. задолженность владельцев частных промышленных предприятий Всеукраинской конторе Госбанка составила 1 млн. 348 тыс. руб. или 3,6% средств отпущенных банком на развитие промышленности.⁵ Как видим, уже в первые годы нэпа государство с помощью кредитов пытается оказать регулирующие воздействия на развитие предпринимательской деятельности новой буржуазии. В то же время доля частного сектора в общем кредитовании народного хозяйства была незначительной. Правда, следует отметить, что уже в это время в практике деятельности госкредитных организаций наблюдалось немалое число случаев, когда на местах отделения Госбанка и других банковских учреждений, в нарушение директив центра финансировали частных предпринимателей сверх установленного лимита. Так, проведенное РКИ в Полтаве в апреле 1924 г. обследование показало, что все банки города при выдаче кредитов отдавали явное предпочтение частным торговцам и предпринимателям. Число частных лиц, кредитовавшихся в Госбанке вдвое превышало число госпредприятий и кооперативных объединений. Другой банк — Промбанк за период с августа по январь 1923-24 гг. отпустил частным торговцам кредит в 8 раз больше, чем кооперации, а Сельхозбанк — 1/4 часть своих кредитов отдал частным предпринимателям, что намного превышало план.⁶ Аналогичные нарушения со стороны банков не

1 Отчет Волынского губернского исполнительного комитета IV губсъезда Советов.

Октябрь 1922-октябрь 1923. Житомир, 1923.-с.96.

2 Отчет Харьковского губисполкома 8-му губернскому съезду Советов. 1 октября 1922 г.

-1 октября 1923 г. Харьков, 1923.-с.241-242.

3 Отчет Раб.-Крест. Правительств Украины за 1923-24 гг. К IX Всеукр. съезду советов р.к. и кр. д.-Харьков, 1925.-с.185.

4 ЦГАВО Украины. ф.539. Оп.4. Д.315.Л.3.

5 Кредит и денежное обращение Украины. -Харьков, 1925.-с.13 (Подсчет автора).

6 Экономическая жизнь.-1924.-10 апреля.

прекращались и в последующие годы нэпа, хотя и в меньших масштабах. Например, в Киеве по Горбанку вместо установленной кредитным планом задолженности частных предпринимателей в 40 тыс. руб. на 1 января 1927 г. значилось 60 тыс. руб., а в Промбанке (там же) вместо 127 тыс. руб. — 156 тыс. руб.¹ Это было вызвано тем, что для банков частные предприниматели и фирмы были более выгодными клиентами, чем государственные и кооперативные органы так как “платили” за кредит более высокий банковский процент, а также, как правило, аккуратно возвращали взятые ссуды, что нельзя было сказать о представителях обобщественного сектора. Но даже такая, спонтанно появлявшаяся “инициатива” местных банков, которая пресекалась контролирующими органами, едва ли могла существенно повлиять, а тем более изменить сложившуюся ситуацию с явно недостаточным государственным кредитованием частных предпринимателей. В это время государство значительно уменьшает кредитование частно-капиталистического сектора и затрудняет получение нэпманами ссуд и займов.

Так, в докладе правления Харьковского губотделения Госбанка губисполкому (1924 г.) говорилось, что “частные лица и учреждения на 1 октября 1923 г. пользовались кредитом в сумме свыше 270 тыс.руб., что составляло 15,1% суммы учетно-ссудных операций банка. На 1 апреля 1924 г. доля этого кредита в общем объеме операций сократилась до 6,3%, а на 1 октября того же года — до 0,4%. Сообщалось также, что часть клиентов-должников, распродав остатки товаров “выбыла неизвестно куда”, с другой же группы задолжников нечего взыскивать — предприятия ими закрыты, а сами они поступили служащими в государственные учреждения.² Одесское отделение Промбанка, которое на 1 октября 1923 г. предоставило частным лицам 11,4% всех своих кредитов, спустя год, полностью прекратило кредитование частного сектора. В этот период Бердичевское отделение Госбанка из общей суммы кредитов 343 тыс. руб. на развитие частного сектора выделило лишь 12 тыс. руб. или 3,5%.³ Доля частной клиентуры в кредитных операциях киевских банков составила на 1 октября 1924 г. лишь 2,7%.⁴

При общем сокращении кредитов частному сектору особенно резко сократилось в Украине кредитование частной торговли: с 1 октября 1923 г. по 1 января 1925 г. оно уменьшилось в 14 раз. В результате удельный вес кредитов частным предпринимателям в общем объеме кредитных операций банков республики снизился с 1,1% до 0,08%.⁵

1 *Экономическое образование*. - 1927. - Сентябрь. - с. 66.

2 ГАХО, ф. Р-203, Оп. 1, Д. 1716, л. 90.

3 ЦГАО Украины, ф. 1, Оп. 2, Д. 2483, л. 184.

4 *Видичт Кильськ. округ, виконкому Рад IX-му окружному з'язду Рад Кильщини*. - К., 1926. - с. 151.

5 *Отчет Рад*. - Крест. Правительство Украины за 1924-25 гг. К 9-му Всеукраинскому съезду раб., крест. и красноарм. депутатов. - Харьков, 1925. - с. 185.

Резкое сокращение кредитования частного сектора, при одновременном усилении налогового обложения в сочетании в административными методами нажима привели, как это было отмечено выше к сокращению частного торгового аппарата и частной промышленности. В то же время государственный сектор и кооперация были не в состоянии компенсировать потерь, вызванных свертыванием предпринимательской деятельности новой буржуазии. Дальнейшее наступление на новую буржуазию и частный капитал могло привести к серьезным коллизиям и уже не соответствовало общей линии проводившегося курса экономической политики. Поэтому в начале 1925 г. наступление на частный капитал было приостановлено.

Весной и летом 1925 г. мелким и средним предпринимателям были предоставлены льготы по налогообложению и вновь расширено кредитование частной торговли и промышленности. За период с 1 октября 1924 г. по 1 октября 1925 г. задолженность частной клиентуры Украины только по Госбанку возросла: по частной торговле с 355 тыс. руб. до 903 тыс. руб., а по промышленности — с 671 тыс. руб. до 1641 тыс. руб. и до 1859 тыс. руб. на 1 октября 1926 г. По 4 крупнейшим банкам Украины (Госбанку, Торгпромбу, Внешбанку и Украинбанку) кредиты частным предпринимателям увеличились за этот же отрезок времени в 3,6 раза с 1022 тыс. руб. на 1 октября 1924 г. до 3684 тыс. руб. на 1 октября 1925.¹ В то же время это составляло 9) 1925 г.) всего 1,5% от общей суммы кредитования, предоставленного этими банками, а на 1 октября 1926 г. удельный вес частника в кредитовании даже сократился до 0,6% (или 2,4 млн. руб.).²

В целом же по всем видам кредитования (по республиканским, общесоюзным и местным банкам, обществам взаимного кредита, учреждениям кооперативного кредита) частнокапиталистический сектор Украины получил следующие суммы кредита:³

	На I. X. 1925	На I. X. 1926	На I. X. 1927	На I. X. 1928	На I. X. 1929
Кредитование частного сектора (в тыс. черв. руб.)	9513	11351	7527	4200	2200
Удельный вес част- ного сектора в общем кредитовании народного хозяйства Украины	2,9%	2,2%	1,1%	0,5%	--

1 ЦГАВО Украины. ф. 539. Оп. 4. Д. 315. Л. 3.

2 Статистична хроніка.-1927.-№4(57).-28 лютого.-с. 22-25.

3 Таблиця составлена по: Сігал Б.В. До питання про приватний капітал на Україні.-с. 103;

Бізнесменів України.-1930.-№7.-с. 67; ЦГАВО України. ф. 582. Оп. 4. Д. 5068. Л. 10.

Данные таблицы говорят о том, что достигнув абсолютного роста в 1926 г., в дальнейшем в связи с переходом к политике индустриализации происходит неуклонное сокращение госкредитования частного сектора Украины, удельный вес которого в общем кредитовании народного хозяйства также стремительно падает, особенно в период свертывания нэпа.

Между главными отраслями частного сектора — частной торговлей и промышленностью получаемые кредиты распределялись следующим образом:¹

Показатели	на I.X.1925		на I.X.1926		на I.X.1927		на I.X.1928	
	Абс.	в %	Абс.	в %	Абс.	в %	Абс.	в %
Промышленность (в тыс. руб.)	4713	49,5	4151	36,9	2477	33,4	1513	36,0
Торговля	4800	50,5	7200	63,1	5050	66,6	2687	64,0
ВМЕСТЕ	9513	100	11351	100	7527	100	4200	100

Как видно из данных таблицы, в 1925 г. имелся примерный паритет в кредитовании частной торговли и промышленности. Это было связано со стремлением государства (в лице руководства ВСНХ УССР и ВСНХ бывшего СССР) содействовать привлечению частного капитала в промышленность, особенно в те ее отрасли, на развитие которых у государства не хватало нужных средств, но зато имелись неограниченные сырьевые ресурсы — в свеклосахарную, винокуренную, суперфосфатную, консервную и др.² Однако из-за непоследовательной деятельности госорганов, не создавших необходимых условий для деятельности частных предпринимателей в названных отраслях промышленности, последние предпочитали вкладывать свои средства в сферу торгово-посредническую. Поэтому, начиная с 1926 г. торговля получает примерно 2/3 кредитов, выделенных частнокапиталистическому сектору.

Но даже в момент наибольшего развития государственного кредитования частнокапиталистического сектора (1925-26 гг.) кредитом удовлетворялось не более 50% требований частных предпринимателей.³ Между тем потребность в заемных средствах, привлекаемых предпринимателями была довольно высокой. По частной промышленности соотношение между собственными и заемными средствами составляла соотношение 1:0,78 или собственные средства составляли в среднем 56,5% всех оборотных средств, а заем-

¹ Сигал Б.В. До питання про приватний капітал на Україні.-с.104.

² ЦГАОУ України. ф.539. Оп.4. Д.315. Л. 3об; В.А.Архипов, Л.Ф.Морозов. Борьба против капиталистических элементов в промышленности и торговле 20-е — начало 30-х годов.-М., 1978.-с.116.

³ ЦГАОУ України. ф.539. Оп.4. Д.315. Л.3.

ные соответственно 43,5%. В то же время госпромышленность привлекала в 4 раза больше заемных средств, чем частная.¹ Что касается частной торговли, то здесь в среднем на каждый рубль собственного капитала привлекалось 60-70 коп. заемных средств, в то время как государственная и кооперативная торговля на каждый свой рубль имела 4 - 5 руб. со стороны.²

Итак, кредитная политика Советского государства играла важную роль в качестве рычага регулирующего развитие частнопредпринимательской деятельности новой буржуазии. Расширяя или сжимая кредитование государство оказывало немаловажное влияние на развитие предпринимательской активности, стремясь направить ее в нужное русло. В развитии кредитной политики государства по отношению к новой буржуазии можно (условно) выделить четыре периода. На первом этапе (1921-1923 гг.) государство восстановило свою кредитно-финансовую систему и распространило ее деятельность на частный сектор, стремясь таким путем привлечь частный капитал к восстановлению народного хозяйства Украины. На втором этапе (1924 — начало 1925 г.) в связи с проводившейся политикой наступления на капиталистические элементы государство резко сократило и без того довольно ограниченное кредитование новой буржуазии, что в сочетании с другими экономическими и административными методами повлекло сокращение частного сектора.

На третьем этапе 1925-1926 гг. вновь происходит расширение и увеличение кредитования частного сектора, при помощи которого государство пыталось направить развитие частного капитала в те отрасли экономики, на развитие которых у него не имелось достаточных средств. Это делалось также и для того, чтобы поощрить выпуск товаров широкого потребления и тем самым смягчить существовавший острый товарный голод.

Четвертый этап (конец 1926-27 гг. - нач. 30-х гг.) характеризуется тем, что в связи с начавшейся индустриализацией, а затем и в связи с политикой чрезвычайных методов, направленных на ликвидацию частнокапиталистического сектора и экспроприацию новой буржуазии, государство резко уменьшает, а затем практически полностью прекращает кредитование новой буржуазии. В сочетании с другими методами экономического и внешнеэкономического порядка это привело к свертыванию НЭПа и ликвидации частного сектора.

Следует отметить, что кредитная политика государства по отношению к новой буржуазии не была последовательной и носила ярко выраженный классово-ограниченный характер. Как следствие этого, кредитование новой буржуазии не отвечало масштабам и потребностям предпринимательской дея-

¹ ЦГАО Украины. ф. 34. Оп. 10. Д. 343. Л. 128.

² Лантух В.В. Становление и развитие торговли на Украине в 1921-1932 гг., Харьков, 1992 - с. 166.

тельности, проводилось по остаточному (т.е. после удовлетворения на льготных условиях потребностей кредитования госсектора и кооперации) принципу, но было явно недостаточным и это сдерживало рост предпринимательской инициативы, а также препятствовало более эффективному регулированию частнокапиталистического сектора.

В виду недостаточности госкредитования предприниматели были вынуждены обращаться за ссудами и займами необходимых средств к частному вольному рынку денежных капиталов, где кредитование производилось на значительно более тяжелых условиях, что способствовало развитию ростовщических операций.

В целом же, основанная на классовых (часто гипертрофированных) ограничениях кредитная политика Советского государства по отношению к новой буржуазии, несмотря на некоторые положительные ее мотивы, не соответствовала потребностям развития частнопредпринимательской деятельности и ограничивала возможности динамичного развития частнокапиталистического сектора.

Содержание

В.В. САЛЫГИН	
Финансовые предпосылки принятия инвестиционных решений.	3
В.В. САЛЫГИН	
Экономическая сущность инвестиций	7
Ю.П. ВОЛОСНИК, к.и.н.	16
Частный валютный рынок Украины и его регулирование	16
В.Ю. ПРОКОПЕНКО	
Україні потрібна фінансова стабільність	45
А.Е. БАГАТЫРЬ, к.э.н.	
Пути укрепления финансов предприятия: проблемы, поиски	47
О.І. ЩЕРБАКОВ	
Окремі аспекти контролю використання фінансових ресурсів держави ...	53
В.Л. МАРЧЕНКО	
Формування доходної частини бюджетів місцевого самоврядування	55
Е.Е. ЮРЧЕНКО	
Экономическая безопасность: состояние экономики, финансовой и кредитной систем в Украине	59
В.В. ГРЕЧЕНКО	
Про розширення сфери місцевого оподаткування	61
В.Л. МАРЧЕНКО	
Роль налогов в формировании местных бюджетов.	62
І.О. ШКОЛЬНИК, І.І. КАЛІНІЧЕНКО	
Фінансовий аспект реформування відносин власності в процесі приватизації.	67
Т.М. МАРАХОВСЬКА	
Акцизный збір та його роль в доходах бюджету	69
В.М. ОНЕГИНА, к.э.н., И.М. ЧЕРВЯКОВ, к.э.н.	
Оптимизация налоговой нагрузки в условиях трансформационного кризиса.	72
О.В. ПОСЫЛКИНА, к.э.н.	
Перспективы создания финансово-промышленных групп в фармацевтической промышленности	74
Н.Д. ПРОКОПЕНКО, д.э.н., Е.Т. ИВАНОВ, к.э.н., Д.И. ЛЕБЕДЕВА	
Пути финансового обеспечения экономической стабилизации в Украине	76

Н.В. ЗАХАРОВ, И.И. КАЛИНИЧЕНКО

Возможность влияния на структуру и объем оборотных средств
промышленных предприятий 78

О.Е. ЛАКТИОНОВА, к.э.н., М.Д. БОРИСЕНКО

Лизинг - специфическая форма финансового обеспечения
машиностроения в условиях неплатежей. 81

С.А. ТКАЧЕНКО

Взаимосвязь масштаба предприятия и его деятельности 84

І.В. МЕЛЬНИЧУК

Аудит: необхідність та проблеми розвитку в Україні..... 88

М.В. КАНДАУРОВ

Создание и развитие специальных (свободных)
экономических зон в Украине. 91

А.И. ЩЕРБАКОВ

Проблемные вопросы использования бюджетных средств 97

А.С. ГЛУЩЕНКО, к.э.н.

Автоматизированные системы управления финансами в Украине. 99

В.С. СЕРБА

Некоторые направления инвестиционной политики

АКБ "Проминвестбанка" Украины 102

Д.С. ФЕДОТОВ

О переходе к единой валюте в европейском сообществе 104

Б.Б. СОБОЛЕВ, А.М. ОРЛЕАН

Проблемы безналичных расчетов 107

І.В. МЕЛЬНИЧУК 109

Правильний вибір форми розрахунків при

експорті-імпорті — гарантія платежів 109

✓ А.Г. ДОРОШЕНКО, к.э.н., Г.И. ГОРШЕНЕВА

Некоторые проблемы денег и денежного обращения 116

А.Г. ДОРОШЕНКО, к.э.н., Г.И. ГОРШЕНЕВА

Принцип срочной возвратности кредитования сквозь призму
кредитной политики национального банка Украины 118

И.В. ДИДКОВСКИЙ

Развитая банковская система - один из основных факторов
успешного развития экономики Украины 121

Н.О. ГРЕБЕНЮК

Управління ліквідністю комерційного банку. 122

Н.И. СКЛЯРОВА

Анализ кредитоспособности заемщика: отечественный и
зарубежный опыт. 129

В.В. ГЛУЩЕНКО, д.е.н., В.С. СЕРБА

Банківська статистика 133

В.В. ГЛУЩЕНКО, д.э.н., А.А. СОЛОМАЩЕНКО

Банковская система Германии 139

Н.І. СКЛЯРОВА

Процентна політика комерційних банків та фактори, які її визначають . 147

А.В. АЛЕКСАНДРОВ

Стратегия как способ организации деятельности коммерческого банка 151

Д.Г. ДАРМОСТУК

Финансовые источники инвестирования в
переходной экономике Украины 158

О.А. БОНДАРЕНКО

Инвестирование и инновации как основной критерий
рациональности распределения ресурсов в условиях риска
и неопределенности рынка 162

О.І ДАВИДОВ, к.е.н., М.О. ЛЕСКІНА

Розвиток інвестиційних процесів на регіональному рівні 164

В.В.ГЛУЩЕНКО, д.э.н., И.Н.ЕРМОЛОВСКИЙ

Привлечение иностранных инвестиций в экономику Украины 169

В.В.АЛЕКСАНДРОВ, к.э.н.

Інвестиційна стратегія підприємства 174

В.В. АЛЕКСАНДРОВ, к.е.н.

Національні особливості гарантій інвестування 176

А.А. БЕЗУГЛИЙ

Щодо поділу об'єктів основних виробничих фондів на групи 177

М.В. КАНДАУРОВ

Реализация инвестиционных проектов и льготное
налогообложение в экспериментальной зоне "СИВАШ" 180

С.В. ЗНАХУР

Аспекты финансовой поддержки приватизационных предприятий 187

Е.В.КЛИШОВА , к.э.н.

О резервах активизации инвестиционного
процесса в ходе приватизации. 190

Л.З. ХВИЧИЯ

Конкурентоспособность и инвестиционная
привлекательность фирмы 191

Т.В. МОМОТ

Политика управления оборотным капиталом в Украине:

от советского предприятия - к фирме

рыночного - капиталистического типа

193

С. В. СТЕПАНЕНКО

Трансформационные процессы и

инвестиционная политика в Украине

196

Н.В. ДЗЮБА

Деякі аспекти державної політики регулювання іноземних інвестицій ..

А.С. ИВАНИЛОВ, д.э.н., В.А. ФУРСА

Рынок недвижимости: сущность, особенности формирования

201

А.Е. БАГАТЫРЬ, к.э.н., Н.Н. МАТРИШИН

Амортизация: спорные вопросы и практика применения

205

А.А. БЕЗУГЛИЙ

Підтримка вітчизняного товаровиробника і індексація

основних фондів

208

О.Б. ДУДАК, И.О. ЮРЧЕНКО

История развития и основные понятия вексельного обращения

212

О.Б. ДУДАК, И.О. ЮРЧЕНКО

Роль и проблемы вексельного обращения в Украине

216

В.В. ГЛУЩЕНКО, д.э.н., Ю.П. ВОЛОСНИК, к.и.н.

Кредитная политика государства в отношении частного

предпринимательства в Украине (1921-1930)

221

Вісник Харківського державного університету

Економічна серія

№ 423

Українською та російською мовами

Відповідальний редактор В. В. Глущенко

Технічний редактор Н. І. Галуза

Підписано до друку 4.01.99

Формат 60 80 2/16. Папір друк.

Умовно друк. арк. 14.02 Обл.- вид. арк 12,2

Тираж 300 прим. Зам. №2

4-60

Надруковано РІЗО Харківського державного університету
ХДУ. 310077, Харків, пл. Свободи, 4. РІЗО ХДУ