

ЭКОНОМИКА УКРАИНЫ

ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
МИНИСТЕРСТВА ЭКОНОМИКИ И ПО ВОПРОСАМ
ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ,
МИНИСТЕРСТВА ФИНАНСОВ УКРАИНЫ
И НАЦИОНАЛЬНОЙ АКАДЕМИИ НАУК УКРАИНЫ

1 (474)

ЯНВАРЬ

2002

Издается
с января
1960 г.

Выходит ежемесячно

СОДЕРЖАНИЕ

Стр.

ОНИЩУК Г. – Концепция корпоративного управления социально-экономическим развитием городов 4

ФИНАНСЫ. НАЛОГИ. КРЕДИТ

ТЕРЕЩЕНКО О. – Финансирование предприятий в Украине: актуальные проблемы и пути их решения 10

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

ВОВК Н. – Приватизация на Винничине: опыт, достижения, перспективы 17

ДОЛГОРУКОВ Ю., МАЙОРЧЕНКО В., ГОНЧАРОВ Ю. – Экономический эксперимент в металлургии 20

НАЛИВАЙКО А. – Эволюция теории стратегии предприятия 24

КОРИНЕВ В. – Исследование мотиваций потребителей путем тестирования цен 30

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

ХОХЛОВ Н. – Об экономическом содержании категории собственности в транзитивной экономике 36

НАУЧНЫЕ ДИСКУССИИ

МАМУТОВ В., КЛИЯНЕНКО Б., ЧАЛЕНКО А. – Толлинговые схемы: плюсы и минусы 44

ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ АПК

ДЕМЬЯНЕНКО Н. – Кредитная политика государства в отношении аграрного сектора экономики в рыночных условиях 51

ЭКОНОМИКА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

ОНИЩЕНКО А. – Новые формы хозяйствования и их результативность в сельскохозяйственном производстве Словакии 60

АМБРОСОВ В., ОНЕГИНА В. – Поддержка цен и стабилизация доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей 66

МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ СВЯЗИ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

ЗАЙКИНА Е. – Международное сотрудничество и внутренние резервы
инвестирования в экономику Украины

70

К 70-летию М. А. ШВАЙКИ

Ученый-экономист и общественный деятель 79

ЗАМЕТКИ И ПИСЬМА

ВНУКОВА Н., КОЛОТ И., ХУДОКОРМОВА Ю. – Оценка социально-экономического
состояния районов Харьковской области по рейтинговому принципу 80

ЛАЗОР О. – Лесной фонд Львовского региона 84

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

ПИРОЖКОВ С. – Фундаментальная работа украинских экономистов 87

ПАВЛОВСКИЙ М. – Состояние и перспективы менеджмента в Украине 89

СТРЕЛЬБИЦКИЙ Н., ВРУБЛЕВСКИЙ В. – Новый учебник по экономической
теории 90

ПИЛА В., СТЕЧЕНКО Д. – Исследование процессов регулирования
социально-экономического развития 91

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

ЧЕРЕВКО Г. – 100 лет статусу академии Львовского государственного
аграрного университета 93

БАКАЙ С. – Развитие кооперации – неотъемлемая составляющая
формирования аграрной рыночной среды 94

Главный редактор И. И. ЛУКИНОВ.

Редакционная коллегия: БУДКИН В.С., БУКОВИНСКИЙ С.А., ВУСИК И.П. (зам.
главного редактора), ГЕРАСИМЧУК Н.С., ГНИБИДЕНКО И.Ф., ГОЛОВКО В.А.,
ГУБСКИЙ Б.В., ДЗИСЬ Г.В., ДОЛИШНИЙ М.И., ДОРОГУНЦОВ С.И., ЕРОХИН С.А.,
КРЕДИСОВ А.И., КУЛЕШИНА Е.С. (ответственный секретарь), МАЙКОВ И.В.,
МУСИНА Л.А., ПАВЛЕНКО А.Ф., ПАНЧЕНКО Е.Г., ПАРНЮК В.А., ПАРФЕНОВ В.С.,
РОМАНЮК С.А., САБЛУК П.Т., СЫТЫХ В.В., ЧЕРНЯК В.К., ЯКУБОВСКИЙ Н.Н.

Корректоры А.И. Пасека, В.Э. Семенчул.

Технический редактор О.В. Дроздова.

Выходит на русском и украинском языках.

Подписано в печать 23.01.02. Формат 70x108^{1/16}. Бум. тип. № 2. Офсетная печ. Усл. печ. л. 8,4.
Усл. кр.-отт. 8,8. Уч.-изд. л. 11. Общий тираж 3998. Зак. 0135201

Цена договорная.

Адрес редакции: 01015, Киев-15, ул. Цитадельная, 4/7.

Регистрационное свидетельство КВ № 1027 от 26 октября 1994 г.

Телефоны: зам. главного редактора 290-32-71, ответственного секретаря 290-52-75,
заведующего редакцией 290-31-10.

Типография № 1 издательства «Преса України».
03047, Киев-47, пр. Перемоги, 50.

CONTENTS

Pages

Onyshchuk G. - The conception of corporative management of the socio-economic development of towns	4
FINANCES. TAXES. CREDIT	
Tereshchenko O. - Financing of enterprises in Ukraine: topical problems and ways of their solution	10
GOVERNING THE ECONOMY: THEORY AND PRACTICE	
Vovk M. - Privatization in the Vinnytsya region: experience, achievements, and perspectives	17
Dolgorukov Yu., Maiorchenko V., Goncharov Yu. - The economic experiment in metallurgy	20
Nalyvaiko A. - Evolution of the category of enterprise's strategy	24
Korinev V. - Study of the motivations of consumers with using the testing of prices	30
PROBLEMS OF THE ECONOMIC THEORY	
Khokhlov M. - On the economic content of the theory of property in a transient economy	36
SCIENTIFIC DISCUSSIONS	
Mamutov V., Kliyanenko B., Chalenko O. - Tolling schemes: advantages and drawbacks	44
QUESTIONS OF THE DEVELOPMENT OF AIC	
Dem'yanenko M. - The credit policy of a state as for the agrarian sector of the economy under market conditions	51
ECONOMY OF FOREIGN COUNTRIES	
Onyshchenko O. - New forms of management and their efficiency in the agricultural production of Slovakia	60
Ambrosov V., Onehina V. - Pegging of prices and stabilization of the incomes of agrarian commodity producers	66
WORLD ECONOMIC TIES: TRENDS OF THEIR DEVELOPMENT	
Zaikina O. - International cooperation and internal reserves of investment in economics of Ukraine	70
ON THE OCCASION OF THE 70TH ANNIVERSARY OF THE BIRTHDAY OF M. A. SHVAIKA	
The scientist-economist and public figure	79
NOTES AND LETTERS	
Vnukova N., Kolot I., Khudokormova Yu. - Estimation of the socio-economic condition of districts of the Kharkiv region by the rating principle	80
Lazor O. - The forest fund of the L'viv region	84
CRITIQUE AND BIBLIOGRAPHY	
Pyrozhkov S. - The fundamental work of Ukrainian economists	87
Pavlovskiy M. - The state and prospects of management in Ukraine	89
Strel'byts'kiy M., Vrublevskiy V. - The new textbook on the economic theory	90
Pyla V., Stechenko D. - Study of the processes of regulation of the socio-economic development	91
SCIENTIFIC LIFE	
Cherevko G. - The centenary status of the Academy of the L'viv State Agrarian University	93
Bakal S. - The development of cooperation is an integral component of the formation of the agrarian market medium	94

To foreign subscribers

Cost of the annual subscription to the journal "Economy of Ukraine" (without postage) equals 120 USD (Ukrainian version: index 74158, ISSN 0131-775X; Russian version: index 74159, ISSN 0131-7741).

All exclusive rights to the export of this journal are transferred by Editorial Board to the state company "Presa". Please, address to: "Presa", Petrozavodska Str. 2, Kyiv-35, Ukraine; tel/fax (044) 275-80-53; e-mail: export @ ukrpresa.kiev.ua

Any activity of all other agents as for the sale and spreading of the journal is illegal, i.e., piratical.

"ECONOMY OF UKRAINE", the politico-economic journal
of the Ministry of Ukraine's Economy and on Problems of Ukraine's integration with Europe,
Ministry of Finances of Ukraine,
and National Academy of Sciences of Ukraine.

The journal is monthly published since September 1958.

Phones: (044) 290-32-71, (044) 290-52-75.
Address of the Editorial Board: 4/7 Tsytadela Str., Kyiv-15, Ukraine.

КОНЦЕПЦИЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ГОРОДОВ

Г О Н И Щ У К,
кандидат экономических наук

Современная социально-экономическая ситуация в Украине характеризуется рядом отрицательных факторов: значительна доля работников, оплата труда которых ниже установленного прожиточного минимума; усилилась имущественная дифференциация в обществе; вследствие массового обнищания и растущей безработицы формируется широкий слой “пауперизированного” населения. Одной из причин такого положения является отсутствие надежных механизмов, которые бы позволили эффективно решать накопившиеся проблемы в социальной сфере, превратили ее в надежный стимулятор экономического развития. При растущей дифференциации доходов и распространении бедности ни о каком устойчивом развитии нашей экономики, как и общества в целом, не может быть и речи ¹.

Все отрицательные факторы развития общества в период экономического кризиса 1990–1999 гг. можно свести в четыре блока:

1. Экономические: деиндустриализация экономики (падение уровня ВВП до 60%); кризисные процессы в финансовой сфере; стратегическая зависимость жизнедеятельности страны от импорта энергоносителей и частично продуктов питания (соответственно, 43 и 12%); колониально-сырьевая структура экономики (доля в экспорте продукции обрабатывающей промышленности составляет 12%); технологическое отставание экономики (доля в экспорте высокотехнологической продукции – 10–15%); разрушение интеллектуального потенциала (доля государственных ассигнований на науку – 0,32% ВВП).

2. Социальные: кризис в социальной структуре (соотношение доходов 4–5% самых богатых и самых бедных групп населения равно 15:1); люмпенизация населения (доля населения, живущего на грани бедности, составляет 40%); декартизация и пауперизация рабочей силы (соотношение минимальной и средней заработной платы равно 1:10); рост социально обездоленных категорий населения (уровень безработицы (с учетом скрытой безработицы) достигает 13–15%).

3. Демографические: интенсивная депопуляция (около 400 тыс. чел. в год), то есть происходит вымирание населения страны; отсутствие простого замещения поколений (смертность вдвое превышает рождаемость); ухудшение состояния здоровья населения (количество умерших превышает количество родившихся). Средняя продолжительность жизни в Украине в 2000 г. равнялась 65 годам (59 – мужчин, 72 – женщин) (например, в США и Великобритании этот показатель составляет 75 лет, в Швеции – 78, в Японии – 79); старение населения (коэффициент старения населения – доля лиц старше 65 лет в общей численности населения) достигает 11%.

4. Деликтные: криминализация общественных отношений, то есть высокий уровень преступности; физическая деградация населения – растет уровень потребления алкоголя (8 л на человека в год); массовая фрустрация сознания населения – 42 случая суицидов на 100 тыс. населения (до 1917 г. –

¹ См.: К у ч м а Л. Д. Послання Президента України до Верховної Ради “Про внутрішнє і зовнішнє становище України в 2000 р.” від 6 березня 2001 р.

3 случая); психическая деградация населения – растет уровень распространённости психических патологий.

Необходимость выхода нашего общества из этого кризисного состояния требует поиска новых путей в управлении регионами, городами и территориальными образованиями. Государственная политика в последние годы направлена на постепенное перераспределение власти (следовательно, и ответственности за состояние социально-экономического развития территорий) от центральных органов власти к органам местного самоуправления. Таким образом, разработка специальной программы по реализации инновационных технологий, позволяющих создать надежный механизм социальной и экономической защиты интересов широких слоев общества, является важной и актуальной задачей.

Территориальные образования становятся основным звеном управления, эффективность развития которых в значительной степени определяется системой управления ими. К первым организационным формам самоуправления можно отнести общину и артели. Община была демократическим союзом местного самоуправления, трудовой демократии, взаимопомощи и совместного владения землей. Суть общины состояла не только в совместном владении землей и периодическом ее перераспределении между членами сельского товарищества (хотя и это было важно, поскольку сохранялись значимые для крестьянина принципы справедливости и некорыстности), но и в том, что она была формой совместного существования, взаимопомощи, самоуправления и демократического решения общественных и личных вопросов.

Так же, как община, артель была добровольным товариществом полностью равноправных работников, призванным на основе взаимопомощи и взаимовыручки решать какие-либо хозяйственные и производственные задачи. Объединение людей в артель не только не ограничивало дух самостоятельности и предприимчивости каждого артельщика, но и, наоборот, поощряло его. Мало того, артель позволяла сочетать склонность человека к самостоятельному (и даже обособленному) труду с коллективными усилиями.

Артели отличались от капиталистических предприятий принципом равноправия: попытки эксплуатации одних членов артели другими обычно жестко пресекались (в этом плане артель была антикапиталистической организацией). Причем равноправие не нарушалось предоставлением одному из членов артели распорядительной функции, поскольку каждый член организации мог быть назначен товарищами во ее исполнение. В некоторых артелях распорядительная функция выполнялась по очереди каждым из артельщиков. Равноправие, конечно, не означало уравниловки – распределение прибыли осуществлялось по труду.

Идентичные принципы – взаимопомощь, самостоятельность в управлении и ответственность каждого, солидарность и добровольность, открытость – положены в основу создания и деятельности кооперативов. Кооперативное предприятие выбирается населением в качестве средства решения главной проблемы – удовлетворения своих экономических потребностей жизнедеятельности.

Известно, что темпы экономического и социального развития страны в значительной мере зависят от качества регионального и муниципального управления, опыта и возможностей руководителей всех уровней. В свою очередь, социально-экономическое положение территорий определяет уровень качества жизни каждого человека и населения в целом. Использование качественно новых эффективных механизмов управления, в частности, муниципальными образованиями способствовало бы росту экономического потенциала и повышению уровня жизнеобеспечения населения.

Теоретические основы корпоративной организации и управления социально-экономическим развитием территории, города или региона базируются на том, что свою экономическую деятельность человек осущест-

влияет не изолированно, а в обществе. Это взаимодействие людей требует определенного метода хозяйствования и управления для решения проблем и повышения качества жизни совместными усилиями. Экономический и политический порядок в обществе создается только тогда, когда люди согласовывают (свободно или против воли) свое поведение с определенными правилами (законами, нормативными актами, принципами).

Признаки корпоративного управления социально-экономическим развитием территориальных образований имеют место в развитых странах (таких, как Япония, США, Германия, Корея, Сингапур и др.).

Можно сделать вывод о том, что муниципальные (или территориальные) общности стали субъектами управления. В то же время каждому человеку необходимо овладеть качественно новыми знаниями, научиться пользоваться ими на практике. Без этого выход из кризиса для отдельного индивида и страны в целом будет крайне сложным. Важная часть знаний относится к сферам управления развитием муниципальных образований, освоения науки и искусства муниципального менеджмента. В отечественной научной литературе этот термин еще не нашел должного и всестороннего обоснования.

Муниципальный менеджмент – это сложное синтетическое понятие. Слово “муниципалитет” происходит от латинского “municipium”. В Республиканскую эпоху римской истории так назывались города, пользовавшиеся правами самоуправления (“minis” по-латыни означает тяжесть, бремя, ноша, а “cario”, “rescio” – беру, принимаю). Соответственно, местное управление можно трактовать как бремя общественной власти, выполнение общественных задач и распоряжение хозяйством на определенной территории. “Менеджмент” происходит от английского “management” – управление. В наиболее общем значении – это умение добиваться поставленных целей, используя способности, труд, интеллект, мотивы поведения других людей.

На основе изложенного муниципальный менеджмент можно рассматривать как совокупность социально-экономических отношений, возникающих в процессе управления развитием муниципального образования. Цель муниципального менеджмента – налаживание партнерских отношений между органами местного самоуправления, населением и частным капиталом; организация защиты социально-экономических интересов жителей муниципального (территориального) образования, привлечение самих граждан к финансированию программ развития своей территории, эффективному использованию местных ресурсов и формированию местной социально-экономической инфраструктуры. Таким образом, муниципальный менеджмент относится к особому типу управленческой деятельности, основывающемуся на Конституции и муниципальном праве. Его объектом выступают социально-экономические отношения, а принципом реализации – корпоративная экономика.

Среди элементов структуры системы территориального образования (ТО) особо подчеркнем значение экономики как сложной самостоятельной сферы, выполняющей ведущую роль в жизнедеятельности населения. Структура экономической сферы ТО дает представление о взаимосвязях ее элементов, кругообороте денег, товаров и услуг, обеспечивающих жизнедеятельность населения (см. рис. 1).

Становление местного самоуправления требует подготовки достаточного количества муниципальных менеджеров, владеющих основами корпоративного метода хозяйствования, формирования научно-методической базы, создания регионального бизнес-инкубатора. Переход к современному корпоративному управлению предполагает изменение сути деятельности органов местного самоуправления (из орудия административного принуждения они должны превратиться в инструмент принятия научно обоснованных и сбалансированных решений), а также усиление стратегического характера деятельности, демократизацию процесса разработки и принятия решений.

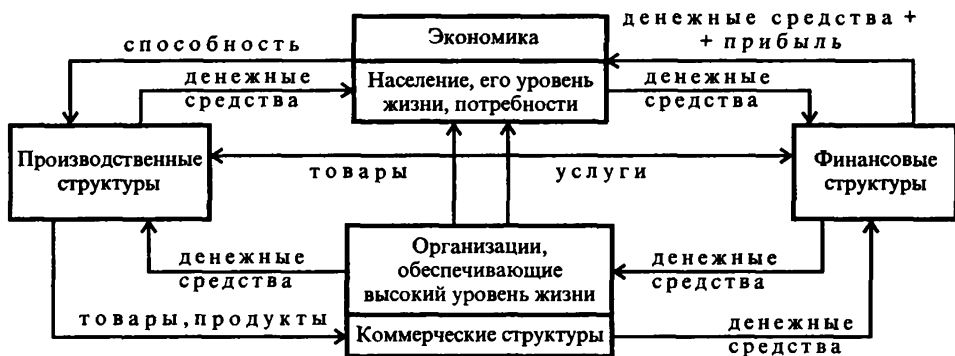


Рис. 1. Структура экономики ТО

Организация социально-экономического развития товарищества как корпорации, с экономической точки зрения, определяет такую принципиальную схему управления (см. рис. 2): “население – акционеры – совет – менеджмент”. Она является зеркальным отражением другой схемы, реализованной в сфере политического управления: “население – избиратели – представительская власть – администрация”

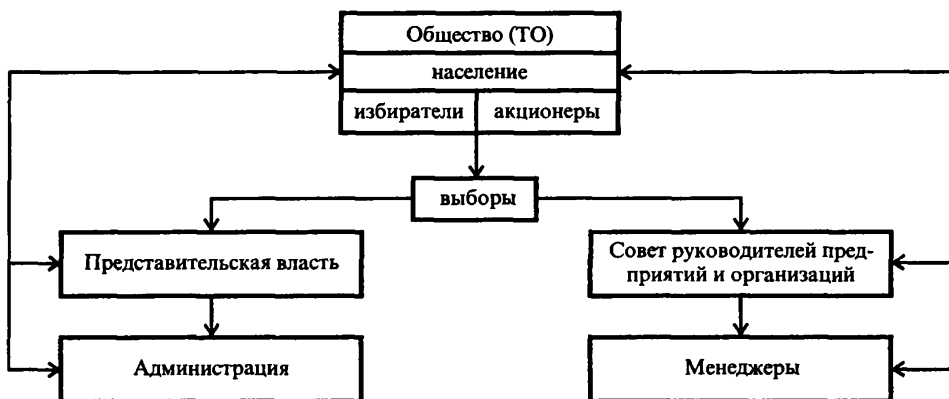


Рис. 2. Структура корпоративного управления социально-экономическим развитием территории

Главная цель такой системы управления состоит в необходимости создания разнообразных условий, которые бы обеспечили населению достойную жизнь. При этом предполагается формирование четко очерченной и эффективной системы контроля (ответственности и подотчетности). В этих условиях основной обязанностью представительской власти и совета руководителей организаций является обеспечение ответственности и отчетности менеджмента перед населением за качество и результаты своей деятельности. Чтобы управлять социально-экономическим развитием ТО, администрация и менеджеры должны иметь соответствующие полномочия, а чтобы управлять эффективно – обязаны быть компетентными и нести ответственность за их выполнение. Вне этой системы ответственности полноценное выполнение администраторами и менеджерами своих обязанностей становится проблематичным.

Не вызывает сомнений положение, согласно которому муниципальный менеджмент обязан нести ответственность за результаты деятельности по социально-экономическому развитию муниципального образования, повышению уровня и качества жизни каждого человека этой общности. Решения же, принимаемые по конкретным целям развития ТО (например, по повыше-

нию качества жизни человека), утверждаются жителями, которые одновременно являются избирателями.

Администрация и совет руководителей организаций и предприятий, расположенных на территории товарищества, обязаны соблюдать prerogative менеджмента, одновременно обеспечивая его подотчетность. Обеспечение подотчетности менеджеров и администрации, соответственно, советам директоров и представительской структуре власти – одно из главных условий корпоративного управления. Однако сам факт существования совета руководителей и представительской власти еще не является гарантией эффективности процесса управления – они выступают только номинальными представителями своего электората. Вместе с тем, имея значительную власть, они представляют и определенную опасность. Бесконтрольное использование ими власти нередко приводит к узурпации прав электората. Руководствуясь даже самыми лучшими намерениями, они способны парализовать менеджмент, посягнув на его prerogative. Таким образом, ключевым вопросом эффективного управления ТО является обеспечение достижения точного равновесия между принципами подотчетности и невмешательства. Иными словами, представительская власть ТО и совет директоров сами должны быть объектом контроля (см. рис. 2).

Обобщенная схема организации системы корпоративного управления социально-экономическим развитием территориального образования приведена на рисунке 3.

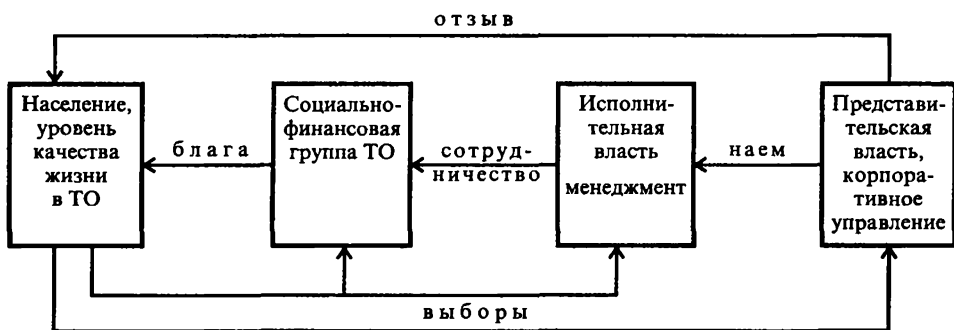


Рис. 3. Обобщенная схема организации системы корпоративного управления социально-экономическим развитием ТО

Поиски эффективной структуры корпоративного управления неизбежно обуславливают необходимость изучения роли и места регионального управления. Представительская власть и совет руководителей, как известно, являются компонентами на много более общей системы институтов управления. В свою очередь, политическое и корпоративное управление также является элементом общего процесса управления развитием ТО и может быть организовано различными способами. Конкретные формы организации – результат исторических процессов, отражающих специфические для каждого региона экономические и культурные факторы. Со временем процесс институционализации последних приводит к утверждению правил экономического взаимодействия и оформлению стандартов деловой активности (инициативы, честности, деловитости и т. д.).

Система управления ТО в целом призвана обеспечить компромисс между разными, часто противоположными интересами. Выполнение воли широких слоев населения должно опираться на реальные возможности, компетенцию органов управления и общепринятые ценности.

Первичным звеном формирования корпоративного управления можно считать объединение собственников квартир в многоквартирных домах или владельцев домов для совместного содержания домов и прилегающих территорий. Следует отметить, что объединение собственников квартир

(домов) – это негосударственная, неприбыльная организация граждан, созданная в целях самоуправления общим имуществом, основанная на демократических и договорных принципах. На сегодняшний день в Украине насчитывается более 1500 объединений. Наибольшее их количество действует в Киеве, Луганске, Николаеве, Львове.

Создание объединений дает возможность:

- привлечь к управлению своим имуществом всех собственников, защитить права каждого из них;
- организовать контроль за качеством услуг и рациональным использованием средств на ремонт и содержание домов;
- внедрить конкурсные начала в предоставление услуг потребителям – жителям дома.

Эффективность работы таких объединений по содержанию и сохранению жилых домов, сбору квартирной платы и платы за коммунальные услуги на 25–30% больше, чем в коммунальных жилищно-эксплуатационных организациях. Создание объединений собственников многоквартирных домов, в первую очередь, меняет психологию квартиросъемщика на психологию собственника, что ведет к переосмыслению его отношения к жизни и проблемам микрорайона, системе местного самоуправления территории.

Следующей формой корпоративного управления социально-экономическим развитием территориального образования следует считать органы самоорганизации населения. К ним относятся домовые, уличные, квартальные комитеты, комитеты микрорайонов, районов в городах, сельские и поселковые комитеты.

Вопросы, которыми занимаются органы самоорганизации населения, истинно народные органы управления, охватывают широкий круг проблем территорий села, поселка, города или их частей. К этим проблемам относятся, в первую очередь, реализация социально-экономического, культурного развития территории, реализация различных местных программ, привлечение к их решению всех жителей территории.

Финансовой и материальной основой деятельности органов самоорганизации населения являются средства физических и юридических лиц, местного бюджета, поступления от их хозяйственной и предпринимательской деятельности и имущество, переданное в пользование.

Привлечение населения к решению проблем развития инфраструктуры территории, ее благоустройства, охраны окружающей среды, сохранения жилого фонда и сооружений, школ и детских садов, оздоровительных и культурно-спортивных учреждений, помощь инвалидам и социально незащищенным жителям – с этого начинаются преодоление кризиса и социально-экономическое развитие города и региона.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

О Т Е Р Е Щ Е Н К О,

доцент, кандидат экономических наук

Существенной причиной кризисного состояния многих отечественных предприятий является ненадлежащее выполнение финансовыми службами возложенных на них функций, в частности – отсутствие финансового планирования (бюджетирования) и анализа, управления рисками, работы по оптимизации структуры активов и пассивов и т. д. Довольно часто это обусловлено тем, что ответственность за всю финансовую работу на предприятии возлагается на бухгалтерию, а финансовые службы или вообще отсутствуют, или задачи, которые перед ними поставлены, весьма неопределенные и не имеют ничего общего с теми, которые решаются соответствующими службами на предприятиях стран Западной Европы или США. Позиции, отражающиеся в балансе, отчетах о финансовых результатах, о движении денежных средств и др., должны формироваться именно в процессе выполнения финансовым менеджментом предприятия своих функций. В предложенной статье сделана попытка показать одно из важнейших направлений деятельности финансового менеджмента – обеспечение предприятия финансовыми ресурсами, исследовать актуальные проблемы финансирования предприятий в Украине и наметить пути их решения.

Показательно то, что на многих отечественных предприятиях основное направление поиска резервов ликвидности, рентабельности и конкурентоспособности связывают с уменьшением уровня налогообложения. Собственники, бухгалтерские и финансовые службы предприятий все свои усилия направляют на лоббирование льготных условий налогообложения, разработку схем легального (а довольно часто и нелегального) уменьшения налогового давления. Те, кому это удастся, могут достичь увеличения объемов реализации, установив цены более низкие, чем у конкурентов, не экономя при этом на расходах и не повышая качества продукции. Существенная экономия на налоговых платежах позволяет некоторым предприятиям обеспечить стабильную ликвидность и платежеспособность даже при отсутствии финансового планирования, анализа и положительных сдвигов в производственно-хозяйственной сфере. В случае же недостижения цели экономии на налоговых платежах у многих предприятий начинаются финансовые трудности, следствием которых довольно часто является банкротство и ликвидация субъекта хозяйствования. Понятно, что на сегодняшний день налоговая политика государства и деятельность отечественных налоговых органов направлены главным образом на выполнение фискальной функции, они категорически не учитывают принцип нейтральности налогообложения, в соответствии с которым налоговый фактор не должен существенно влиять на уровень деловой активности. Вместе с тем, неправильно было бы связывать все финансовое неблагополучие отечественных субъектов хозяйствования лишь с действием налогового фактора.

Следствием подмены работы по управлению финансами (финансового менеджмента) бухгалтерской работой является невыполнение элементарных требований относительно формирования отдельных позиций активов и пассивов, организации движения денежных средств, финансовой и инвестиционной деятельности. Хотя, с формальной точки зрения, отчетность многих предприятий складывается правильно (в соответствии с требованиями), ее параметры остаются неудовлетворительными. В связи с этим следует отметить, что важным критерием финансовой деятельности предприятий является уровень соблюдения их финансового равновесия, то есть сбалансирования в кратко- и долгосрочном периоде денежных поступлений и выплат. Одним из способов проверки уровня обеспечения финансового равновесия является определение соответствия отдельных позиций баланса требованиям так называемого золотого правила финансирования, содержание которого заключается в необходимости согласования сроков, на которые мобилизуются финансовые ресурсы, со сроками, на которые они вкладываются в реальные или финансовые инвестиции.

Агрегированный баланс предприятий на конец 1999 г. показывает, что отечественными субъектами хозяйствования в целом не выполняются условия золотого правила финансирования. Тестирование уровня выполнения первого условия этого

правила, согласно которому краткосрочные активы предприятия должны быть не меньше, чем текущие пассивы, позволяет сделать вывод о его нарушении, поскольку реальное значение показателя составляет около 0,7, в том числе по промышленности – 0,58 (при нормативном – не менее единицы). Такая же тенденция наблюдается и относительно второго условия правила (отношения долгосрочных активов к долгосрочному капиталу). Для обеспечения стабильной ликвидности и платежеспособности предприятия значение этого показателя должно быть не больше единицы, однако его среднее значение на отечественных предприятиях равняется примерно 1,3, в том числе по промышленным предприятиям – 1,76¹. Для сравнения: по предприятиям ФРГ этот показатель в среднем составляет 0,92.

Аналогичные, неудовлетворительные результаты можно получить при тестировании уровня выполнения требований золотого правила баланса и правил обеспечения ликвидности. Так, значение рабочего капитала (Working-Capital) – разность между оборотными активами предприятия и его текущими обязательствами, – которая показывает часть оборотных активов, финансируемых за счет собственного капитала и долгосрочных обязательств, в целом по предприятиям Украины имеет отрицательное значение (по состоянию на начало 2000 г. – минус 1,5 млн. грн.). Если же для расчетов принимать только ликвидные оборотные активы, то критический уровень неплатежеспособности будет еще более выразительным. Из этого можно сделать вывод, что среднестатистическое украинское предприятие значительную часть своих необоротных (долгосрочных) активов финансирует за счет краткосрочных источников. Это означает, что потенциально большинство отечественных предприятий являются неплатежеспособными, поскольку наличных оборотных активов не хватает для погашения текущих обязательств. По нашему мнению, проблема здесь заключается не столько в дефиците финансовых ресурсов, сколько в неудовлетворительной работе финансовых служб по управлению активами и пассивами, и это объясняется, прежде всего, низкой квалификацией финансового менеджмента.

Такая ситуация в определенной степени закономерна, поскольку традиционно, во времена административной экономики управление финансами предприятий осуществлялось в централизованном порядке: на уровне министерств и ведомств принимались решения о распределении прибыли субъектов хозяйствования, выделении им ассигнований на осуществление капиталовложений или на пополнение оборотных средств и др. Менеджменту предприятия не нужно было принимать решения по увеличению уставного капитала, эмиссии акций или облигаций, а следовательно, не нужны были и соответствующие специалисты. Показательно то, что подготовка специалистов в сфере государственных финансов (макроуровень) осуществлялась по тем же учебным программам, что и специалистов в области финансов предприятий (микроуровень).

Этот порядок в значительной степени сохраняется и сегодня, когда будущие специалисты в сфере финансов предприятий, страхового и банковского дела изучают дисциплины, касающиеся организации государственных финансов. Для обстоятельного же изучения дисциплин, связанных с управлением финансами предприятий не хватает учебного времени. Ситуация несколько улучшилась в результате внедрения соответствующих специализаций на магистерском уровне подготовки специалистов по данной специальности, однако совершенствование учебных планов произошло сравнительно недавно, следовательно, лишь незначительное количество финансистов, работающих сегодня на отечественных предприятиях, имеют достаточный уровень квалификации именно в сфере финансового менеджмента. Учитывая это, можно утверждать, что одним из важнейших резервов улучшения параметров деятельности предприятий являются повышение уровня квалификации специалистов, ответственных за управление финансами предприятий, и разработка качественно новых подходов к организации работы финансовых служб именно в сфере финансирования.

Под понятием “финансирование” подразумевают меры, направленные на покрытие потребности предприятия в капитале, включающие в себя мобилизацию финансовых ресурсов (денежных средств, их эквивалентов и имущественных активов), их возвращение, а также отношения между предприятием и капиталодателями, которые из этого вытекают (платежные отношения, контроль и обеспечение). Для правильного понимания сущности финансирования и задач, которые ставятся перед финансовым менеджментом по обеспечению предприятий финансовыми ресурсами, необходимо четко идентифицировать понятие “капитал предприятия” В научно-практической

¹ Расчеты осуществлены с использованием данных статистического ежегодника Украины за 1999 г.

литературе можно встретить многие (довольно часто противоположные) подходы к определению капитала. Так, с народнохозяйственной точки зрения, под капиталом подразумевается один из трех факторов производства, наряду с землей и трудом. В финансовой науке довольно часто используется монетарный подход, согласно которому капитал приравнивается к денежным ресурсам, направляемым на инвестиционные цели, то есть под капиталом подразумевают денежные средства.

Следовательно, капитал предприятия – это его активы, пассивы, часть активов и пассивов, деньги или имущество? Среди отечественных экономистов наиболее удачное, по нашему мнению, обоснование сущности капитала дал профессор В. Сопко. Он считает, что капитал – это собственность соответствующего физического или юридического лица на активы – имущество и объекты (ресурсы), имеющиеся на предприятии ².

Отражением капитала предприятия является его имущество (активы), характеризующее совокупность всех материальных и нематериальных благ, имеющихся в распоряжении предприятия. Активы показывают направления конкретного использования привлеченных финансовых ресурсов, а капитал (пассивы) – обязательства предприятия перед кредиторами и собственниками. Можно полностью согласиться с выводами В. Сопко о том, что использование термина "капитал" с "активами" несовместимо, ибо термин "капитал" означает право собственности, то этот же термин не может означать вещный элемент, например, "оборотный капитал" или "основной капитал".

Следовательно, капитал предприятия – это указанные в пассивной стороне баланса требования на имущество, отраженное в активах; он показывает источники финансирования приобретения активов предприятия. Пассивная сторона баланса содержит информацию о том, какая часть капитала предоставлена в распоряжение предприятия его собственниками (собственный капитал) и какая – кредиторами (заемный капитал). Деятельность финансовых служб предприятия должна быть сконцентрирована, главным образом, на поиске возможных внутренних и внешних источников финансирования инвестиционных проектов, операционной деятельности и способах их наиболее "благоприятного привлечения". Для систематизации имеющихся альтернатив в этой сфере рассмотрим так называемую матрицу форм финансирования, показанную на рисунке.

	Заемный капитал	Собственный капитал	Реструктуризация активов
Внешнее финансирование	Кредиты (банковские, коммерческие)	Долевое финансирование	Дезинвестиции
Внутреннее финансирование	Обеспечение последующих расходов и платежей	Нераспределенная прибыль	Амортизация

Рис. Формы финансирования предприятий *

* По: Volkart R. Unternehmensfinanzierung und Kreditpolitik. Zurich: Versus, 2000, s. 28.

Конечно, невозможно дать однозначные рекомендации относительно выбора той или иной формы финансирования. В одних случаях финансовые ресурсы следует формировать путем увеличения собственного капитала, в других – на основе привлечения дополнительных ссуд. Для одних предприятий более выгодно и имеется возможность использовать внутренние источники финансирования, для других – внешние. Следовательно, финансовые службы должны определить наиболее приемлемые для конкретных условий возможности финансирования. Важна при этом разработка системы критериев, с помощью которых финансист может оценить преимущества и недостатки привлечения заемного и собственного капитала, внешних и внутренних источников финансирования. К типичным критериям можно отнести следующие.

Прибыль и рентабельность. Следует рассчитать, как повлияет та или иная форма финансирования на результаты деятельности предприятия. При этом следует исходить из того, что рентабельность активов предприятия должна превышать стоимость привлечения капитала, а также учитывать, что рост доли задолженности в структуре капитала в отдельных случаях может привести к повышению прибыльности предприятия, а в других – к ее снижению.

Ликвидность. Финансист должен рассчитать, как повлияет форма финансирования на уровень настоящей или будущей платежеспособности предприятия.

² См.: С о п к о В. Бухгалтерский учет. Учебное пособие. К., КНЭУ, 2000, с. 185.

Целесообразным при этом считается расчет показателя дюрации (Duration), характеризующего средний срок непогашенной задолженности по основной сумме долга и процентам. Следует учитывать также возможности пролонгирования сроков возвращения финансовых ресурсов, санкции за нарушение условий привлечения средств.

Независимость. Используя ту или иную форму финансирования, следует прогнозировать, как это повлияет на уровень автономности и самостоятельности предприятия при использовании денежных средств, на сохранение информационной независимости и контроль над предприятием в целом. Кроме этого, необходимо выявлять возможные риски, в частности, риск нарушения структуры капитала.

Накладные расходы, связанные с привлечением денежных средств. Например, эмиссионные расходы, расходы на обязательные аудиторские проверки, на обязательную публикацию отчетности в средствах массовой информации и др.

Минимизация налогообложения. Целесообразно выбирать такую форму финансирования, которая даст самый большой эффект с точки зрения уменьшения налоговых платежей. Налоговый фактор следует рассматривать в контексте его влияния на стоимость привлечения капитала в целом. Например, при мобилизации средств путем увеличения уставного капитала необходимо учитывать, что связанные с этим накладные расходы уменьшают объект налогообложения, однако дивиденды, являющиеся платой за использование собственного капитала, нужно выплачивать за счет чистой прибыли после налогообложения. Проценты за пользование ссудами относятся на валовые расходы, однако они могут быть слишком высокими. Используя в качестве источника финансирования нераспределенную прибыль, предприятие практически избегает расходов на мобилизацию средств, однако на реинвестирование может направляться только прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после налогообложения.

Объективные ограничения: отсутствие кредитного обеспечения, необходимого для привлечения заемных средств, низкий уровень кредитоспособности, законодательные ограничения по использованию той или иной формы финансирования, договорные ограничения и т. д.

Максимизация стоимости капитала собственников, так называемая концепция Shareholder Value. В соответствии с этим критерием все решения менеджмента предприятия, в том числе в сфере финансирования, должны направляться на достижение главной цели деятельности субъекта хозяйствования – максимизацию доходов собственников. Этого можно достичь или на основе увеличения прибыльности и дивидендных выплат, или обеспечив рост стоимости корпоративных прав предприятия. Конечно, при достижении этой цели возникает конфликт интересов: крупных собственников, мелких собственников, менеджеров, работников, фиска, клиентов, партнеров. Грамотные финансовые менеджеры должны обеспечить баланс интересов различных заинтересованных сторон.

Как уже отмечалось, важным фактором принятия решений в сфере финансирования является риск нарушения структуры капитала. Структура капитала предприятия – это соотношение собственных и заемных источников в структуре пассивов. При анализе структуры источников финансирования рассчитываются два основных показателя: коэффициент финансовой независимости (отношение собственного капитала к валюте баланса) и коэффициент задолженности (отношение заемного капитала к собственному капиталу). Чем больше значение коэффициента финансовой независимости, тем лучше финансовое состояние предприятия (характеризуется меньшей зависимостью от внешних финансовых источников), наоборот – рост коэффициента задолженности свидетельствует о росте финансового риска, то есть вероятности потери платежеспособности. При заданных направлениях инвестирования риск кредиторов тем меньше, чем меньше часть заемного капитала в общей сумме источников финансирования.

На практике структуру капитала предприятий в значительной степени определяют следующие основные факторы: отрасль производства, к которой относится предприятие, форма организации бизнеса, масштабы деятельности предприятия, особенности налогообложения распределенной и нераспределенной прибыли, специфика законодательства о банкротстве и другие факторы. При формировании структуры капитала финансисты в качестве ориентира могут учитывать среднеотраслевые значения коэффициентов задолженности и автономности предприятий соответствующей отрасли. Для большей объективности в процессе анализа структуры капитала следует определять уровень отклонения фактических значений показателей структуры капитала конкретного предприятия от среднеотраслевых значений отечественных предприятий, а также и в международном сравнении. Если учесть переход украинских предприятий на международные стандарты отчетности, а также мировые тенденции

к гармонизации и глобализации, то, по нашему мнению, именно среднеотраслевые значения показателей структуры капитала в странах с развитой рыночной экономикой должны служить ориентиром для украинских субъектов хозяйствования. В таблицах 1 и 2 приводятся значения соответствующих показателей (в разрезе отдельных отраслей) отечественных предприятий и предприятий ФРГ и Швейцарии.

Таблица 1

Структура капитала отечественных предприятий (1998–1999 гг.)

Отрасли производства	Коэффициент автономии (собственные средства / валюта баланса)		Коэффициент задолженности (заемный капитал / собственный капитал)	
	1998 г.	1999 г.	1998 г.	1999 г.
Промышленность.....	0,31	0,31	2,27	2,23
Химическая промышленность.....	0,80	0,79	0,25	0,26
Транспорт и связь.....	0,51	0,47	0,97	1,04
Строительство.....	0,70	0,70	0,44	0,44
Торговля и общественное питание	0,17	0,14	4,96	4,84
Снабжение и сбыт.....	0,25	0,19	3,04	4,23
Сельское хозяйство.....	0,75	0,75	0,33	0,34
Всего по предприятиям.....	0,48	0,45	0,78	1,2

Таблица 2

Структура капитала предприятий ФРГ и Швейцарии

Отрасли производства	Коэффициент автономии (собственные средства / валюта баланса)		Коэффициент задолженности (заемный капитал / собственный капитал)	
	Германия *	Швейцария **	Германия	Швейцария
Химическая промышленность	0,38	0,42	1,6	1,38
Машиностроение.....	0,20	0,29	4,0	2,44
Электротехника.....	0,24	0,22	3,0	3,54
Строительство.....	0,06	х	16,2	х
Пищевая промышленность....	0,21	0,28	4,2	2,57
Текстильная промышленность	0,21	0,34	3,4	1,94
Одежда, обувь и др.....	0,18	0,34	5,8	1,94
Торговля (крупная).....	0,15	0,28	6,2	2,57
Торговля (мелкая).....	0,03	0,04	32,3	24
Всего по предприятиям.....	0,18	0,38	4,6	1,63

* См.: Deutsche Bundesbank, Monatsbericht, März 2000, s. 50–53.

** Средние по величине предприятия.

Данные таблиц свидетельствуют, что размах вариации значений показателей, характеризующих структуру капитала предприятий, довольно большой: в тех отраслях производства, где оборотность средств высока, доля заемных средств также высока и наоборот, там, где оборотность меньше – коэффициент задолженности ниже. На отечественных предприятиях можно наблюдать несколько искаженную картину – соответствующие показатели – слишком высоки. Это можно объяснить, с одной стороны, несовершенством действующих до 2000 г. методических требований к составлению отчетности предприятий, согласно которым целый ряд позиций капитала, которые по своей экономической сущности являются заемным капиталом, относились к собственному капиталу (например, резервы будущих расходов и платежей, отсроченный налоговый долг и др.). С другой – низкий уровень коэффициента задолженности является следствием неразвитости кредитных отношений в Украине, объясняется высоким уровнем кредитного риска и стремлением предприятий его уменьшить путем улучшения структуры капитала. Высокий уровень заемных ресурсов в структуре источников финансирования немецких предприятий (см. табл. 2) объясняется, с одной стороны, благоприятной для использования банковских ссуд налоговой политикой и традиционно высоким уровнем доверия между кредитными учреждениями и заемщиками, а с другой – высоким объемом обеспечения последующих расходов и платежей, являющихся внутренним источником формирования заемного капитала. Относительно высокий уровень собственных источников финансирования швейцарских предприятий объясняется более низким уровнем налогообложения нераспределенной прибыли по сравнению с распределенной.

Заслуживает внимания также исследование структуры капитала предприятий с разным среднесписочным количеством работающих. Поскольку в Украине достоверная статистика в этой сфере отсутствует, воспользуемся данными исследований

французских и немецких экономистов. В таблице 3 приведена доля собственного капитала в структуре источников финансирования предприятий с разным количеством работающих в соответствующих странах.

Таблица 3

Собственный капитал * в структуре источников финансирования предприятий ФРГ и Франции (в %) **

Страны	Все предприятия	Предприятия с количеством работающих (чел.)				
		от 1 до 19	20–99	100–499	500–1999	2000 и больше
ФРГ.....	18,0	10,1	12,7	20,6	28,2	31,3
Франция.....	32,1	30,1	31,7	34,2	37,4	34,0

* Отношение собственного капитала к валюте баланса В собственный капитал включены уставный капитал, добавочный и резервный капитал, нераспределенная прибыль (убыток)

** См. Zur Unternehmensfinanzierung in Deutschland und Frankreich Eine vergleichende Analyse Deutsche Bundesbank, Monatsbericht, Oktober 1999, s. 34

Как видим, в Германии наблюдается четкая тенденция к увеличению собственных источников финансирования с увеличением объемов деятельности предприятия. Во Франции же нет четко выраженной финансовой независимости от объемов деятельности. Это можно объяснить различиями в отраслевой структуре экономик этих стран: во Франции преобладают предприятия с более низким уровнем оборотности капитала, чем в ФРГ. В целом среднее значение показателя финансовой независимости немецких предприятий составляет около 18%, а французских – 32%. Высшая капитализация французских предприятий по сравнению с немецкими достигнута в основном за счет тезаврации прибыли, то есть направления ее на реинвестирование и формирование резервов. Такая ситуация обусловлена, прежде всего, особенностями государственной экономической политики Франции на рубеже 90-х годов, направленной на стимулирование внутренних инвестиций. В соответствии с этим, часть прибыли, которая направлялась на выплату дивидендов, облагалась по высшей ставке, чем тезаврированная прибыль (аналогично тому, как это делается в США и Швейцарии).

Так, в период с 1989 по 1991 г. ставка налогообложения нераспределенной прибыли была на 3–8% ниже, чем распределенной. С 1992 г. были введены одинаковые ставки налогообложения. Тезаврация способствует также существенная разница между максимальной ставкой прибыльного налогообложения физических лиц и нераспределенной прибыли предприятий. В отличие от этого, в Германии ставка налогообложения тезаврированной прибыли на 14–20 процентных пунктов выше, чем той, которая выплачена в виде дивидендов³. Этим в значительной степени можно объяснить и относительно низкий уровень капитализации немецких предприятий.

Следует отметить, что украинское налоговое законодательство не содержит действенных стимулов тезаврации: в любом случае в пользу государства следует выплачивать 30% прибыли (будь-то распределенная или реинвестированная). С целью создания условий для мобилизации внутренних источников финансирования предприятий считаем целесообразным применить дифференцированный подход к налогообложению распределенной и нераспределенной прибыли, определив ставку налогообложения тезаврированной прибыли на более низком уровне, чем на ту, которая выплачивается в виде дивидендов. Кроме этого, следует изменить подходы к амортизационной политике, в том числе путем приведения норм амортизационных отчислений в соответствие с реальными темпами износа активов и выведения из-под налогообложения капитальных доходов, образующихся в результате индексации активов.

Значительная доля собственного капитала в структуре источников финансирования французских предприятий (см. табл. 3) объясняется особенностями французского законодательства о банкротстве, в котором доминируют механизмы санации несостоятельного должника, а не защиты кредиторов. Положение кредиторов осложняется также тем, что выручка от реализации предмета кредитного обеспечения может быть направлена на погашение расходов, связанных с ведением дела о банкротстве, и других первоочередных расходов. Именно этим объясняется большая требовательность французских банков к заемщикам по сравнению с немецкими. Следствием этого являются меньшие объемы банковского кредитования французских предприятий, уровень задолженности которых по банковским кредитам в 2 раза ниже, чем на предприятиях ФРГ.

³ См. Zur Unternehmensfinanzierung in Deutschland und Frankreich: Eine vergleichende Analyse. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht, Oktober, 1999, s. 33

Низким уровнем кредитоспособности субъектов хозяйствования, высокими процентными ставками за кредиты, сложностью и несовершенством механизма реализации положений законодательства о банкротстве можно объяснить низкий уровень кредитования украинских предприятий. В то время, как задолженность немецких предприятий перед банковскими учреждениями за последние годы составляет в среднем около 20% валюты баланса, французских – 10%, то украинских – менее 2%. Так, на конец 1999 г. остатки задолженности отечественных субъектов хозяйствования по краткосрочным ссудам коммерческих банков выражались в сумме всего лишь 9138 млн. грн., а по долгосрочным – 2645 млн. грн., что равняется, соответственно, 1,3% и 0,4% общей валюты баланса предприятий. Таким образом, банковские ссуды составляют лишь около 1,7% в структуре источников финансирования предприятий.

Тогда, как краткосрочную потребность в финансовых ресурсах немецкие предприятия покрывают главным образом за счет конткоррентных кредитов, французские и еще в большей степени – украинские предприятия недоступность конткоррентного банковского кредитования компенсируют чрезмерным использованием кредиторской задолженности за товары (работы, услуги) и текущими обязательствами относительно полученных авансов. Так, на начало 2000 г. кредиторская задолженность отечественных предприятий равнялась почти 35% валюты баланса, а во Франции этот показатель составляет около 23%, а в Германии – примерно 13%. Причем на западных предприятиях наблюдается тенденция к уменьшению уровня кредиторской задолженности с увеличением размеров деятельности предприятия. В частности, на немецких предприятиях с количеством работающих свыше 2000 чел. удельный вес этого источника финансирования составляет 6% (во Франции – немногим более 13%). А на малых предприятиях, с количеством работников до 20 чел., этот источник используется более интенсивно (в Германии – 16%, во Франции – 26% всего капитала). Это связано, прежде всего, с уровнем кредитоспособности предприятий малого и среднего бизнеса.

Низкий уровень кредиторской задолженности немецких предприятий можно также объяснить широким использованием поставщиками системы скидок (сконто) за досрочное выполнение денежных обязательств за поставленные товары (работы, услуги). Финансовым службам отечественных предприятий следует обратить особое внимание на этот инструмент стимулирования снижения уровней дебиторской и кредиторской задолженности.

Проведенный анализ процессов финансирования отечественных предприятий в сравнении с предприятиями экономически развитых стран позволяет сделать вывод о существовании в нашей стране таких подлежащих решению проблем, как:

- низкий уровень квалификации финансового менеджмента, что обусловлено недостатками в подготовке соответствующих специалистов, которые длительное время имели место;

- чрезвычайно рискованная политика формирования активов и пассивов предприятий, которая не учитывает требований золотого правила финансирования и других правил обеспечения финансового равновесия;

- трудности с привлечением внешних источников финансирования, что обусловлено низкими кредитными и инвестиционными рейтингами предприятий;

- дефицит внутренних источников финансирования, связанный с низким уровнем прибыльности, указанным в официальной отчетности, и несовершенной амортизационной политикой как отдельных предприятий, так и государства в целом;

- высокий уровень кредиторской задолженности в структуре источников финансирования.

ПРИВАТИЗАЦИЯ НА ВИННИЧИНЕ: ОПЫТ, ДОСТИЖЕНИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Н. ВОВК,

*начальник регионального отделения
ФГИУ по Винницкой области*

Сегодня, как и 10 лет тому назад, когда стартовала приватизация в Украине, не прекращаются дискуссии, связанные с реформированием отношений собственности, а подчас возникают и серьезные конфликты. Но негосударственный сектор экономики уже прошел стадию становления и с каждым днем набирает силу.

По состоянию на 1 сентября 2001 г. в Винницкой области реформирована собственность на 2099 объектах промышленности, агропромышленного комплекса, строительства, торговли, общественного питания, бытового обслуживания населения. Из них 35,5% прежде находились в государственной собственности, 64,5% – в коммунальной собственности. На протяжении всего процесса приватизации разгосударствлены подавляющее большинство объектов (1529, или 71,2%) малой приватизации (группа А), прочие крупные и средние предприятия (418, или 19,5%), объекты незавершенного строительства (115, или 5,3%) и социальной сферы (35, или 1,6%).

Почти во всех промышленных отраслях реформирование собственности объектов осуществлялось путем продажи акций открытых акционерных обществ; в пищевой промышленности таким способом разгосударствлено 86,6% объектов от общего количества реформированных в отрасли, в машиностроении и металлообработке – 84%.

Свыше 44% разгосударствленных объектов изменили форму собственности путем выкупа обществом покупателей. Начиная с 1995 г. активизировалось разгосударствление имущества объектов путем продажи на аукционах.

Винничина одной из первых в Украине практически завершила процесс реформирования собственности промышленных предприятий АПК (перерабатывающих и др.).

Приватизация дала возможность создать критическую массу негосударственной собственности. Сегодня приватизированные предприятия области выпускают свыше 55% промышленной продукции. А самое главное – приватизация открыла путь настоящим, эффективным собственникам, готовым взять на себя ответственность, а не только пользоваться правами, которые эта собственность дает. Такие собственники уже приходят на предприятия на смену тем, кто неспособен хорошо хозяйствовать.

Сельское хозяйство и промышленность Винничины избавились от “кризисных точек”. В настоящее время продолжается системное наращивание экономического потенциала. Реформирована собственность 2281 предприятия агропромышленного комплекса. Только за I полугодие 2001 г. объемы промышленной продукции области возросли на 10,6%. На протяжении последних лет утвердилась тенденция роста инвестиционной активности. Объемы инвестиций за 6 месяцев 2001 г. возросли на 48,3% против соответствующего периода предыдущего года. В самые перспективные предприятия уже вложено около 20 млн. дол., включая иностранный капитал. В качестве примера можно назвать такие приватизированные предприятия, как ОАО “Винницкая кондитерская фабрика”, ОАО “Могилев-Подольский машиностроительный завод”, ОАО “Володарка”, ОАО “Винницкий завод тракторных агрегатов” и др. К слову, ОАО “Могилев-Подольский машиностроительный завод” дает работу почти 3 тысячам людей при средней зарплате 380 грн. и к тому же содержит объекты социальной сферы – общежития, детские сады почти половины города.

Две трети продукции обрабатывающей промышленности выпустили реформированные предприятия. В производстве жиров, сахаристых кондитерских изделий, кожи и кожаной обуви, машин спецназначения, электрических машин и аппаратуры ими произведен весь объем продукции. За I полугодие 2001 г. разгосударствленные предприятия превзошли предприятия государственной и коммунальной форм собственности по объемам производства на 24,7%, из них 30 предприятий занимались инновационной деятельностью (в основном, в пищевой и легкой промышленности). Стратегическое направление инноваций – производство новой продукции. Уже освоено 360 наименований товаров, среди новых видов 90,7% приходится на товары

народного потребления. Для выполнения задач, поставленных Государственной программой приватизации на 2000 – 2002 г., региональному отделению необходимо осуществить большой объем работ.

Главной задачей является пополнение Государственного бюджета. Региональное отделение ФГИУ постоянно выполняет доведенные задания по поступлению средств от продажи объектов государственной собственности. Так, в 2000 г. в Госбюджет было направлено 6177,96 тыс. грн. при плане 4880,0 тыс. грн. Такое поступление средств обеспечено преимущественно за счет продажи разблокированных пакетов акций ОАО. На 2001 г. региональному отделению доведено задание по поступлению средств от приватизации объектов государственной собственности в сумме 2350,0 тыс. грн.; за 8 месяцев поступило в Госбюджет 1860,3 тыс. грн., большая часть этой суммы (1239,8 тыс. грн.) получена от продажи объектов групп А, Д, Ж.

Пристального внимания требует государственное имущество, не вошедшее в уставные фонды хозяйственных обществ, но находящееся на их балансах; 277 из них имеют на своих балансах 2126 объектов социальной инфраструктуры (социально-культурного назначения, жилого фонда, незавершенного строительства, дорог, сооружений и т. д.). Эти объекты необходимо приватизировать, передать в аренду, в собственность территориальных общин, хозяйственным обществам на условиях договора хранения.

Отношение к реформам носит наступательный и инициативный характер. По количеству приватизированных объектов группы А в расчете на 10 тыс. горожан (малая приватизация в Украине связана в основном с городским населением) Винничина входит в группу лидеров. Поскольку городское население в области составляет 888,5 тыс. чел., то на 10 тыс. чел. приходится 16,6 приватизированного объекта, что значительно превышает общеукраинский показатель. Таких результатов мы достигли благодаря помощи со стороны областной госадминистрации, областного Совета народных депутатов, местных органов власти: ведь почти 70% приватизированных объектов находилось в коммунальной собственности.

Что касается выполнения плановых заданий по приватизации объектов группы Д, то региональное отделение ФГИУ на протяжении 5 лет уверенно входит в первую пятерку областей Украины. Таких результатов удалось достигнуть благодаря сотрудничеству с органами власти, региональным центром аукционов, Винницкой товарно-универсальной биржей. Но в области еще имеется свыше 630 недостроенных объектов, ожидающих собственника. Это перспективные проектные вопросы, над которыми необходимо работать.

В январе 1999 г. фактически началась приватизация объектов социально-культурного назначения, когда впервые в Украине был приватизирован детский сад, находившийся на балансе ОАО “Калиновский ремонтно-механический завод”, за 9,5 тыс. грн. К приватизации таких объектов мы всегда относимся достаточно взвешенно.

Полтора года тому назад региональным отделением был выставлен на аукцион дом культуры “Искра”, находившийся на балансе ОАО “Винницкий инструментальный завод”. При стартовой цене 22558 грн. этот объект был продан за 50000 грн. Для скептиков, привыкших подвергать критике любые события в сфере приватизации, это, вероятно, послужило очередным поводом поговорить о “прихватизации” государственного имущества. Но огульные спекуляции вокруг темы приватизации в большинстве случаев не выдерживают критики по объективным причинам. Благодаря фирмам “АВС Цитрус” и “МЕД” этот объект превратился не в сауну или ресторан для нуворшей, а в современный очаг культуры для жителей микрорайона Тяжиков. К настоящему времени в области приватизировано 35 объектов социальной сферы.

Большая работа проводится по заключению договоров аренды имущества, которое не вошло в уставные фонды хозяйственных обществ, по согласованию платы за аренду недвижимости, находящейся на балансах государственных предприятий, по предоставлению разрешений этим предприятиям выступать в качестве арендодателей. Средства от выполнения таких работ составляют почти четверть поступлений в Государственный бюджет от приватизации объектов госсобственности. Около 500 государственных предприятий нуждаются в согласовании ставок арендной платы, и сегодня почти в 2 раза увеличились объемы работы регионального отделения по предоставлению таких разрешений.

Область располагает резервами для выполнения заданий по поступлению средств в бюджет за счет объектов, запрещенных для приватизации, но не обеспечивающих отраслевые потребности и не функционирующих по назначению (к ним относятся, например, Винницкая картографическая фабрика и ПО “Аэрогеоприбор”, подчиненные Главному управлению “Укргеодезкартография” и вырабатывающие в настоящее время тетради, дневники, рекламные буклеты и т. п.).

В области насчитывается около 30 спиртовых и ликеро-водочных заводов, 45 структурных подразделений объединения "Юго-Западная железная дорога", которые в ближайшее время могут подлежать приватизации. Таким образом, появится возможность значительно пополнить Государственный бюджет и привлечь эффективного собственника на производство.

Согласно Закону Украины "О внесении изменений в Закон Украины "О перечне объектов права государственной собственности, подлежащих приватизации", из этого перечня исключено 109 объектов. Среди них два – "Подольскипцичеремстрой" и Браиловский центр реализации средств защиты растений – расположены на Винничине. В области есть также предприятия, которые принадлежали к военно-промышленному комплексу, но сегодня перешли на выпуск товаров народного потребления или предоставление услуг (Винницкий завод №732, Винницкий экспериментально-механический завод № 45 и др.). О конверсии производства на них говорить не приходится: ведь эффективного собственника, который внедрял бы новые технологии, занимался менеджментом и маркетингом, до сих пор нет. Исключением может служить разве что государственное предприятие "Кристалл" (Винница), которое входит в десятку мировых лидеров по обработке драгоценных камней и продукция которого пользуется немалым спросом.

С ликвидацией в 2000 г. Национального агентства Украины по управлению государственными корпоративными правами региональному отделению переданы полномочия по управлению акциями (паями, долями), принадлежащими государству в уставных фондах хозяйственных обществ. По состоянию на 1 сентября 2001 г. в Реестр государственных корпоративных прав занесены 135 хозяйственных обществ. На 12 предприятиях государственная доля имущества составляет 50% и более, на 38 – от 25 до 50%, на 70 – менее 25%. За всеми пакетами акций размером более 1% закреплены ответственные лица из числа сотрудников регионального отделения, центральных и местных органов исполнительной власти. Эти люди представляют интересы государства в акционерных обществах, контролируют их деятельность, оказывают практическую помощь в решении различных вопросов.

Средством влияния на работу акционерного общества являются назначение и подконтрольность его руководителя в период со дня регистрации и до момента проведения общего собрания акционеров. Руководитель ежеквартально подает в региональное отделение отчет, и если результаты неудовлетворительны, оно проводит кадровую замену. Так, только в 2000 г. им заменены 14 руководителей, а общими собраниями акционеров при участии представителей государства – 10 руководителей.

Возникло немало проблем вокруг объектов системы "Садвинпрома", приватизированных в 1997 – 1998 гг. Во-первых, это – распаевание земель под многолетними насаждениями (государство оставило за собой 25% + 1 акция), что до сих пор не урегулировано. Во-вторых, во время приватизации таких объектов изымалось имущество социальной сферы, но не учитывалось, что общежития и столовые – это объекты производственного назначения, ибо функционирование системы связано с привлечением сезонных работников.

С целью обеспечения благоприятного социального микроклимата региональное отделение выполнило и запланировало большую работу по проверке условий договоров купли-продажи, которыми предусматриваются сохранение профиля производства и рабочих мест, внесение инвестиций, погашение задолженностей и т. п. Из заключенных 546 договоров купли-продажи 168 находятся на контроле регионального отделения.

Одно из важных направлений работы – оценка имущества. В 2000 г. в региональном отделении был создан отдел по оценке имущества, у которого есть перспектива стать единым областным центром мониторинга действий оценщиков.

Ежегодно региональное отделение проводит своеобразный опрос среди руководящего состава акционерных обществ области. И что интересно: если среди ответов на вопрос "Каковы социально-экономические результаты приватизации?" еще 2 года тому назад преобладали отрицательные ответы, то теперь 90% респондентов дают положительные оценки. Это свидетельствует о том, что руководящий состав приватизированных предприятий сдал первые экзамены рыночной экономики и осознал истину: собственность – не только источник прибылей, но и огромная ответственность.

**Гонорар за публикацию статьи
автор передает в фонд развития журнала.**

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭКСПЕРИМЕНТ В МЕТАЛЛУРГИИ

Ю. ДОЛГОРУКОВ,

доктор экономических наук (Днепропетровск),

В. МАЙОРЧЕНКО,

кандидат экономических наук (Харьков),

Ю. ГОНЧАРОВ,

профессор, доктор экономических наук

За 1991 г. объемы производства основных видов продукции горно-металлургического комплекса (ГМК) Украины снизились более чем в 2 раза. В 1997–1998 гг. произошло падение цен на металлопродукцию на мировом рынке, и во многих случаях они были ниже ее фактической себестоимости. Большинство предприятий отрасли были убыточными. Увеличились темпы роста кредиторской задолженности, которая достигла 16 млрд. грн., что соответствовало 89% объема товарной продукции и в 2,8 раза превышало дебиторскую задолженность. Недостаток оборотных средств превысил 60 млрд. грн. Основное их отвлечение – в дебиторскую задолженность. Существенное влияние оказывает и неотрегулированность взаимоотношений предприятий с налоговой администрацией по НДС, которую далеко не всегда удается преодолеть и привести эти отношения в соответствие с действующими нормативными актами даже через арбитражные суды. Возросла задолженность по платежам в бюджет, Пенсионный фонд, по выплате заработной платы, плате за использованные энергоресурсы. Численность работающих в отрасли составляет 550–560 тыс. чел., и она практически не изменилась с 1990 г. (при двукратном снижении объема производства).

В июне 1999 г. был принят Закон “О проведении экономического эксперимента на предприятиях горно-металлургического комплекса Украины”, цель которого – создание экономических условий для повышения конкурентоспособности украинской металлопродукции, расширения ее экспорта, стабилизации и улучшения финансового состояния предприятий ГМК. Перечень предприятий, которые принимают участие в экономическом эксперименте, был утвержден постановлением Кабинета Министров Украины № 1820 от 1 октября 1999 г., то есть, по сути, закон начал действовать с IV квартала 1999 г. Однако атмосфера подготовки, обсуждения с участием предприятий ГМК и принятия закона, обоснование и отбор включаемых в эксперимент предприятий, связанных кооперативными внутриотраслевыми поставками, уже в IV квартале 1999 г. создали важные предпосылки для преодоления негативных тенденций в работе отрасли. Начался рост производства многих основных видов продукции (на 8–9%), объем товарной продукции в сопоставимых ценах увеличился на 10,9%. Повысилась доля прямого экспорта металлургических предприятий с 38,1 до 44%. Во II полугодии 1999 г. был обеспечен полный расчет за использованную электроэнергию и на 64 млн. грн. снижена ранее допущенная задолженность. Сокращена задолженность по оплате природного газа на 54 млн. грн.

Одним из важных результатов IV квартала 1999 г. явился рост отчислений в бюджет. Следовало внести 247,01 млн. грн., а выплачено 374,42 млн. грн. – на 51,5% больше. В IV же квартале 1998 г. была обратная картина: надлежало отчислить 442,76 млн. грн., а внесено 309,12 млн. грн., что составляет 70% от суммы необходимых платежей бюджетам всех уровней. ГМК сделал первые шаги по выходу из экономического упадка. Однако финансовое состояние многих предприятий оставалось сложным, главным образом, из-за значительного дефицита собственных оборотных средств.

Какие же экономические рычаги предусмотрены для стабилизации и улучшения финансового состояния условиями эксперимента на 66 предприятиях, участвующих в нем? Им определили ставку налогообложения прибыли в размере 9% с одновременным направлением образовавшейся разницы на пополнение оборотных средств (с 1 января 2001 г. ставка увеличена до 15%). Кроме того, эти предприятия освобождены от уплаты отчислений и сборов на строительство, реконструкцию, ремонт и содержание автомобильных дорог; им списали пеню и штрафы, начисленные раньше, дали отсрочку до 36 месяцев по уплате налогов, сборов и другим обязательным платежам с применением нулевой ставки за пользование налоговым кредитом, дали возможность оставлять у себя 70% средств от сбора за загрязнение окружающей среды, но при условии обязательного использования их на природозащитные мероприятия. На 50% снижены ставки по сборам в государственный Инновационный фонд. Льготы

немалые. Однако, если предприятие не выполняет условия по текущим платежам и не достигло положительных результатов, то согласно постановлению Кабинета Министров № 2357 от 22 декабря 1999 г. по представлению межотраслевой рабочей группы Минпромполитики, созданной для контроля над ходом экономического эксперимента на предприятиях ГМК, Кабинет Министров может принять решение о нецелесообразности дальнейшего участия данного предприятия в экономическом эксперименте. Это, как показал анализ, стало достаточно действенным стимулом для обеспечения устойчивых тенденций по улучшению производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельности предприятий.

Анализ хода экономического эксперимента, предварительная оценка его результатов осуществляются по поручению Минпромполитики специалистами НИИ труда и социально-экономических исследований (Харьков), а также ведущими учеными ГМК. Их итоги регулярно рассматриваются межотраслевой рабочей группой Минпромполитики с участием ЦК профсоюза металлургов и горняков и с соответствующими выводами и предложениями направляются Кабинету Министров Украины.

В 2000 г. впервые за последние годы был обеспечен прирост производства основных видов металлопродукции на 12–17%, в том числе труб стальных – на 48,1%, марганцевой руды – 38,1%, ферросплавов – 36,9%, окатышей – на 28,3%. Объем выручки от реализации возрос на 57%, несмотря на существенное ухудшение конъюнктуры мирового рынка металлов в IV квартале 2000 г. (снижение экспортных цен на листовую прокат, заготовку, чугун). Наибольшее увеличение выручки от реализации продукции достигнуто на предприятиях цветной металлургии и коксохимического производства (в 2,2 раза). Предприятия черной металлургии, доля которых в 2000 г. составила 64,7% общей выручки от реализации, обеспечили повышение данного показателя на 52%. Объем прямого экспорта на предприятиях – участниках эксперимента увеличился в 1,9 раза, а доля экспорта в объеме реализации продукции возросла с 37,5 до 45,7% (см. табл. 1).

Таблица 1

Финансовые результаты работы 66 предприятий горно-металлургического комплекса, участвующих в эксперименте

Показатели	Годы	
	1999	2000
Выручка от реализации (млн. грн.).....	24,6	38,7
Затраты на 1 грн. выручки от реализации (грн.).....	0,91	0,79
Рентабельность реализованной продукции (%).....	9,0	26,3
Обязательные платежи бюджетам всех уровней (млрд. грн.):		
начислено.....	1,7	1,3
уплачено.....	1,2	1,8
Обязательные платежи Пенсионному фонду (млн. грн.):		
начислено.....	585,6	834,9
уплачено.....	593,2	903,0
Задолженность на конец года.....	137,5	87,5
Объемы текущих платежей за использованную электроэнергию (млрд. грн.):		
потреблено.....	2,6	3,3
уплачено.....	2,5	3,6
Объемы текущих платежей за использованный природный газ (млрд. грн.):		
потреблено.....	1,5	2,0
уплачено.....	1,3	2,1
Уровень бартерных операций (%)	36,1	11,1

Существенное влияние на развитие товарно-денежных отношений и финансовые результаты оказало снижение объема товарно-обменных операций. Если в 1999 г. удельный вес бартера достигал 36,1%, то в 2000 г. он снизился до 11,1%, в IV квартале 2000 г. – до 5,7%, а в I квартале 2001 г. – до 3,8%. Одним из важнейших достижений эксперимента является рост объемов текущей уплаты налогов и сборов в бюджеты. Отчисления предприятий – участников эксперимента в бюджеты всех уровней увеличились с 1244,2 млн. грн. в 1999 г. до 1843,8 млн. грн. в 2000 г., или на 48,2%. Абсолютный прирост их составил 599,6 млн. грн. Кроме того, достигнуто увеличение

абсолютных платежей предприятий в Пенсионный фонд (с 593,2 до 903,0 млн. грн., или на 52,2%), задолженность в этот фонд снижена на 50 млн. грн

Улучшено состояние текущих платежей за электроэнергию и природный газ. Объем платежей за электроэнергию увеличился с 2585,3 млн. в 1999 г. до 3639 млн. грн. в 2000 г., или на 40,8% (прирост – 1053,7 млн. грн.). Сумма платежей за использованный природный газ увеличилась за этот период с 1679,8 млн. до 2150,7 млн. грн., или на 28% (прирост – 470,9 млн. грн.) Вместе с тем, анализ показывает, что все еще остается значительной задолженностью за энергоносители, причем часть предприятий имеют переплату (316,7 млн. грн.), а часть – задолженность (249,7 млн. грн.).

В условиях эксперимента произошел ряд положительных сдвигов в социально-экономической сфере. Задолженность по заработной плате снизилась с 202,9 млн. грн. на конец 1999 г. до 91,7 млн. грн. на конец 2000 г., или на 45,2% (111,2 млн. грн.) Эта тенденция продолжалась и в I квартале 2001 г., однако более медленными темпами из-за повышения ставки налогообложения прибыли с 9 до 15%. Достигнут существенный рост среднемесячной заработной платы (на 47,7%), которая составила свыше 400 грн., а на трети предприятий – 512–904 грн.

На финансовое состояние участвующих в эксперименте предприятий ГМК да и всех остальных не оказало существенного влияния некоторое улучшение соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей. При росте объемов реализации за год на 57,2% кредиторская задолженность снизилась на 0,9%, а дебиторская увеличилась на 25%. Коэффициент отношения кредиторской к дебиторской задолженности снизился с 1,96 в 1999 г. до 1,55 в 2000 г. и до 1,48 в I квартале 2001 г. Не наметилась тенденция снижения ни дебиторской (рост на 8,6%), ни кредиторской (повышение на 2,8%) задолженностей в I квартале 2001 г. по сравнению с предыдущим.

Чтобы достичь стабилизации и существенного улучшения в кредитно-финансовой системе, включая расчетную дисциплину, положительные тенденции должны охватить и другие отрасли – потребители металлопродукции. С этой целью следовало бы продолжить экономический эксперимент в металлургии и после 2001 г., а также распространить его на основные металлопотребляющие отрасли, в первую очередь – на машиностроение, строительство, добычу газа и нефти, доля которых в структуре экономики превышает 60%. Это позволило бы мобилизовать дополнительные возможности экономического роста за счет развития внутреннего рынка металла и изделий из него.

Важным результатом экономического эксперимента, в значительной мере обеспечившим положительные сдвиги, является восполнение собственных оборотных средств предприятий. Их дефицит снизился с 3452,8 млн. грн. на конец 1999 г. до 596,0 млн. грн. на конец 2000 г., или на 2856,8 млн. грн., в том числе за счет льгот по налогообложению – на 1460,9 млн. грн., что составляет 51,1% прироста. На восполнение собственных оборотных средств преимущественно направлялся и дополнительный доход, полученный от улучшения производственно-хозяйственной деятельности предприятий.

Возросли средства на инвестирование модернизации и технического перевооружения основных видов предприятий. На эти цели затраты увеличены с 1690,2 млн. до 2119,1 млн. грн., или на 428,9 млн. грн. (на 25,4%). Этот прирост на 133,1 млн. грн., или на 31%, обеспечен за счет льгот, доля которых в общем объеме валовых инвестиций составила всего 6,3%. Такую тенденцию опоры на собственные силы предприятий следовало бы закрепить и после 2001 г., что способствовало бы реализации Национальной программы развития горно-металлургического комплекса.

Баланс сумм льгот, полученных предприятиями ГМК по условиям экономического эксперимента в 2000 г., и их использования приведен в таблице 2.

Анализ производственной и финансово-экономической деятельности предприятий, работающих в условиях экономического эксперимента, за I квартал 2001 г. позволяет сделать вывод о продолжении положительных тенденций, несмотря на сокращение сумм налоговых льгот и негативное влияние конъюнктуры мирового рынка металлов. Объем выручки по сравнению с I кварталом 2000 г. возрос на 22,8%, а против IV квартала того же года снизился на 1,9%. На 1,9% упал также объем экспорта металлопродукции (труб, цветных металлов, метизов, огнеупоров).

На результаты эксперимента негативное воздействие оказывал постоянный рост цен на энергоносители и транспортных тарифов, что не могло не сказаться на таком важном показателе, как затраты на гривну реализованной продукции: I квартал 2000 г. – 0,79, IV квартал 2000 г. – 0,84, I квартал 2001 г. – 0,86. Данный фактор и рост налоговой ставки с 9 до 15% (на 66,7%) привели к уменьшению финансовых возможностей предприятий. Очевидно, что для восстановления этих возможностей и их роста

**Объемы предоставленных льгот и их использование предприятиями,
участвующими в эксперименте, в 2000 г.**

Перечень льгот	Млн. грн.	% к итогу
Снижение налога на прибыль.....	1421,3	85,7
Снижение отчислений в Инновационный фонд.....	181,0	10,9
Снижение отчислений на экологию.....	41,7	2,5
Прочие льготы.....	15,0	0,9
Всего.....	1659,0	100
Направления использования льготных средств		
Пополнение оборотных средств.....	1460,9	88,1
Техническое перевооружение производства.....	133,1	8,0
Природоохранные меры.....	43,9	2,6
Освоение новых видов продукции.....	0,7	0,0
Прочие направления.....	20,4	1,3
Всего.....	1659,0	100

должны быть найдены и введены в действие дополнительные внутренние резервы предприятий. Однако никаких резервов не хватит, если будет продолжаться бесконтрольный рост цен и тарифов.

Результаты, достигнутые в процессе экономического эксперимента за год с небольшим, свидетельствуют, что созданные на законодательном уровне условия обеспечили весьма ощутимые стимулы для активизации экономической деятельности, повысили уверенность предприятий в возможности не только стабилизации, но и в переходе к существенному экономическому росту. Немаловажное значение имело усиление координирующей роли высших органов как законодательной, так и исполнительной власти, а также региональных органов управления.

Таким образом, экономический эксперимент в ГМК за очень короткий срок показал свою эффективность и правильную стратегическую направленность, хотя у многих зарубежных "спонсоров" – различных европейских и мировых сообществ и банков – достигнутые успехи, похоже, вызывают раздражение. И в наших государственных органах есть противники этого эксперимента. Основная направленность критики – на льготы. Однако те послабления, которые предусматриваются законом, – не льготы для металлургов. Это первые попытки привести налоговую политику страны в соответствие с мировым опытом, что впоследствии должно стать нормой жизнедеятельности всех предприятий, а не только ГМК. Положительные результаты, достигнутые в работе предприятий ГМК, должны стать основой для нового законодательства, распространяющего прогрессивный опыт металлургов на все отрасли национальной экономики.

**Гонорар за публикацию статьи
авторы передают в фонд развития журнала.**

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А. НАЛИВАЙКО,

доцент, кандидат экономических наук

Ликвидация административно-командной системы управления открыла путь для внедрения в Украине новейших достижений науки менеджмента, накопленного в мире в течение многих десятилетий опыта рациональной организации функционирования и развития предприятий. Стратегический менеджмент как научная отрасль и как направление практической деятельности в развитых странах существует и эволюционирует уже почти столетия. За это время соответственно сформировалась и достигла определенного уровня развития теория стратегии предприятия. Восприятие этой теории, этой научной дисциплины, как и многих других рыночных дисциплин, в условиях постсоветской страны предполагает, на мой взгляд, обязательное решение триединой задачи:

- проведения ретроспективного анализа и изучения достигнутого уровня развития, содержания и проблематики сегодняшнего дня данной научной отрасли,
- осмысления предпосылок и направлений дальнейшей эволюции теории стратегии предприятия в обществах и странах, где стратегический менеджмент активно культивируется; установления степени универсальности проблем развития данной науки;
- определения необходимости и возможностей использования по содержанию и во времени теоретических и методических достижений западной науки стратегии предприятия в условиях трансформируемой экономики; установления направлений, проблем и этапов ее развития в указанных специфических условиях.

Годом формирования стратегии предприятия как отрасли научной и практической деятельности можно считать 1911 г. – именно тогда в Гарварде начали преподавать курс бизнесовой политики. Однако в течение последующих почти 40 лет стратегия сводилась лишь к формулированию правил здравого смысла. Многие публикации, появившиеся в зарубежной прессе до 1950 г. были написаны руководителями фирм и компаний или их советниками, в них они рассказывали о своей карьере и определили некоторые принципы успеха. В плане теоретических обобщений эти публикации весьма ограничены. Бизнес-успех нередко имел специфический характер, его предпосылки и факторы было непросто рассматривать в других отраслевых или территориальных условиях. К тому же, условия бизнеса изменялись также во времени, и руководители, пришедшие на смену своим предшественникам, немного могли использовать из этих рецептов.

Предпосылки для новых методологических ориентаций возникли в 50-е годы. Именно в этот период крупные фирмы, прежде всего американские, столкнулись с серьезной потребностью иметь достаточные мощности для того, чтобы противостоять экспансии. Предложенное решение сводилось к необходимости осуществления долгосрочного прогнозирования, которое материализовалось в пятилетнем плане. Базовым элементом прогнозов была перспективная оценка объемов продажи на основе экстраполяционного метода. Эта оценка имела бы достаточное практическое подтверждение в условиях стабильности развития предприятия, конкуренции изделий, технологий и т. п. Но изменились условия хозяйствования, замедлились темпы роста, обострилась конкуренция, усилились диверсификационные процессы. И именно в период 60-х – начале 70-х годов как ответ на изменения в бизнес-среде появились и активно развивались концепция и методы стратегического планирования и управления.

В начале 60-х годов прошлого столетия появилась работа А. Д. Чандлера "Стратегия и структура"¹, которая положила начало появлению ряда научных работ и разворачиванию теоретических и практических исследований, становлению данной отрасли знаний. Среди первых и наиболее выдающихся работ следует указать на книгу И. Ансоффа "Корпоративная стратегия"², которая оценивается многими авторами как первая научная работа по стратегии. Понимая трудности, возникшие перед предприятиями при разработке ими стратегии в условиях социально-экономического окружения, существовавшего в США в 60-е годы, Ансофф разработал ряд теоретических обобщений и рекомендаций для улучшения управления развитием предприятия. Выполняя эту миссию, он стремился превратить менеджмент из искусства в науку. Желая быть более основательным, чем гарвардская группа во главе с К. Эндрю с ее изучением ситуаций, более сориентированных на будущее, чем Чандлер с его

¹ См.: Chandler A. D. Strategy and Structure; Chapters in the History of the Industrial Enterprises. MIT Press, Cambridge, Mass, 1962.

² См.: Ansoff I. Corporate Strategy. McGraw Hill, New York, 1965.

описательно-историческим подходом, Ансофф предложил модель и ряд систематизированных схем, с помощью которых выделены этапы принятия и выполнения стратегически важных для предприятия решений. Гарвардская бизнес-школа представила свою обобщенную позицию в работе К. Эндрю "Концепция корпоративной стратегии"³, которую и сегодня не может проигнорировать ни один работник управления, ставящий себе задачей эффективное руководство предприятием.

Начальный этап в формировании теории стратегии предприятия был довольно плодотворным: в этот период были разработаны и внедрены такие методы и инструменты разработки стратегии, как сегментация и выделение бизнес-единиц, кривые опыта и циклов жизни изделий, матрицы портфельного планирования разных консалтинговых групп, анализа сценариев развития и др. Вместе с тем образ мышления и миропонимания, которые обусловили первые попытки теоретического обобщения накопленного опыта, породили ряд исследовательских проблем. Ранним исследованиям теории стратегии были свойственны эмпиричность, индуктивность и агностичность, они опирались на применение широкого круга общих принципов непротиворечия и соответствия конкретным специфическим ситуациям. Хотя существовало несколько подходов к рассмотрению стратегий предприятий, все они описывали это понятие главным образом со стороны внутреннего потенциала первичного экономического звена. На фоне детального описывания основных достижений предлагались кейсы, исторические очерки и характеристики систем планирования, рассматривался широкий спектр проблем личностей и ситуаций.

Следует подчеркнуть, что начальный этап характеризовался тем, что почти все исследования того времени имели явно выраженный положительный характер. Вместе с тем именно в 60-е годы в данной отрасли науки и практики начали формироваться две школы: школа стратегии предприятия и школа его общей политики. По своей сущности и исходным теоретическим позициям эти два течения можно было бы назвать (и со временем это подтвердилось), соответственно, школой стратегии по содержанию и школой стратегии как процесса. На уровне исходного определения можно считать, что первая школа базируется на том, что деятельность предприятия подчиняется достижению стратегических целей, а вторая школа руководствуется тем, что принципиальные решения принимаются и выполняются в соответствии с определенными правилами.

Однако эмпирическая основа, сформировавшаяся в 60-е годы, побуждала к дальнейшим стратегическим исследованиям. Уже в начале 70-х годов происходят важные изменения в эмпирических исследованиях, показавшие переход от индуктивности к дедуктивности в построении научных умозаключений, что дает основания говорить о развитии именно теоретических исследований. Но это развитие происходило в период принципиальных рыночных изменений, когда конкуренция на многих рынках мира изменила свою форму, резко возросло значение маркетинговой деятельности, эффективного использования ресурсов и т. д. и стало очевидным, что в этих условиях сегментация предприятия на отдельные подразделения, руководствовавшиеся автономно, увеличивала риск возникновения неэффективности, распыления ресурсов. Второй этап характеризовался выходом на первые роли экономической теории индустриальной организации, ставшей основой анализа проблем предприятий, в особенности тех, которые тесно связаны с отраслью. Исследовались вопросы концентрации отрасли, барьеров входа-выхода, структуры расходов и цены, экономики на масштабах, инвестиционных решений, вертикальной интеграции, коэффициентов прибыльности и составляющих роста. Новая волна экономистов-теоретиков, которые относительно позже заинтересовались вопросами стратегии предприятий, состояла из сторонников теории игр, и они считали главными вопросы, связанные с деятельностью отраслевых противников конкурентной среды.

В целом в научной литературе, появившейся до 1980 г.⁴, для объяснения успеха предприятия определялась необходимость наличия трех условий. Первым из них является обеспечение предпосылок для разработки и принятия внутренне непротиворечивого набора целей и функциональных политик. Стратегия предприятия – интегрирующая сила, объединяющая различные направления и виды его деятельности, которые должны быть согласованными, сбалансированными, взаимодополня-

³ См.: A n d r e w s K. R. The Concept of Corporate Strategy. Dow Jones Irwin, Homewood, 1971.

⁴ Кроме указанных работ, следует отметить такие публикации, как: C h r i s t e n s e n C. R., A n d r e w s K. R., B o w e r J. L. Business Policy: Text and Cases, R. Irwin, 1973; H o f e r C. W., S c h e n d e l D. Strategy Formulation Analytical Concepts. West Publishing Company, 1978; M i n t z b e r g H. Five Ps for Strategy, California Management Review, Fall, 1978; R u m e l t R. Strategy, Structure and Economic Performance, Harvard University Press, 1974; и др.

ющими и усиливающими друг друга. Второе условие успеха предприятия – необходимость выявления и подтверждения сильных и слабых его сторон путем сравнения с возможностями (благоприятными или наоборот), которые предоставляет окружающая среда. Третьим обязательным условием являются создание, наращивание и эффективное использование так называемых отличительных компетенций предприятия или его ключевых факторов успеха, в состав которых входят специфические ресурсы, особенно эффективные технологии и организационные возможности.

Однако основным недостатком рекомендаций, содержащихся в ранней литературе по стратегии предприятий, является представление только общих принципов, ведущих к успеху предприятия. На фоне резких осложнений относительно осуществления эффективных предвидений по указанным причинам стали очевидными слишком общий характер и неструктурированность работ, на которых основывается стратегия предприятия.

С начала 80-х годов (начало третьего, нынешнего этапа) научная деятельность в сфере стратегического менеджмента начала развиваться с головокружительной скоростью, идеи стратегии получали все большее распространение и внедрение на предприятиях. Под воздействием, прежде всего, определяющих работ М. Портера стратегия предприятия приобретает более четкую концептуальность⁵. Все большую научную поддержку и практическое воплощение получает общая схема развития предприятия, охватывающая основные этапы его создания, становления и роста. По этой почти классической схеме действующее предприятие развивается в такой последовательности:

- на первом этапе предприятие начинает вертикально интегрироваться для эффективного проникновения на смежные рынки;

- на втором – оно стремится расширить свою долю на этих рынках с целью рентабелизировать свои виды и направления деятельности, являющиеся результатом вертикальной интеграции;

- на третьем – предприятие стремится лучше использовать свои рыночные возможности через расширение гаммы товаров и услуг, разнообразие своего предложения;

- на четвертом этапе, признавая свою неспособность дальше расти путем проникновения на смежные рынки и дифференциации продукции, предприятие обращает внимание на возможные направления диверсификации, которые не связаны с существующими направлениями деятельности.

Такая общая модель роста, актуализированная в наши дни явлениями интернационализации и глобализации рынков и деятельности предприятий, обязывает стратегов, ученых и практиков мыслить уже не категориями, присущими целостному предприятию, а категориями, представляющими собой определенное сочетание – “продукт – рынок”. Оно является объективной единицей стратегического анализа деятельности предприятия и характеризуется единством технической концепции изделий, однородностью технологий, используемых при их производстве и доведении до потребителей (клиентов), одинаковостью рынков и конкурентов.

Конкретизация основ деятельности предприятия на принципах выделения и организации управления сочетаниями “продукт – рынок” произошла и совершенствуется в настоящее время во всех современных системах управления с соответствующим этим принципам инструментарием. Именно принятие и развитие данной концепции объясняют, в основном, возникновение, рост и успешность деятельности многих консалтинговых фирм, и прежде всего таких всемирно известных, как Бостонская консалтинговая группа МакКінсі, Артур Д. Литтл, и др. Различные консалтинговые фирмы предлагали собственные модели и управленческие подходы, но по большей части они осуществляли определенный вклад в развитие школы стратегии по содержанию.

Сегодня организация и осуществление стратегического управления базируются на определении сочетаний “продукт – рынок”, способах их перегруппировки, установлении центров, зон хозяйствования или стратегических направлений деятельности (СНД). Эти объектные единицы стратегического управления предприятием формируются по признакам однородности групп потребителей, существующих и перспективных потребностей, которые удовлетворяет предприятие своей деятельностью, технологий, используемых для обеспечения определенных сочетаний “продукт – рынок”.

⁵ Porter Michael E. Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors. The Free Press, a Division of Macmillan, Inc., New York, 1980 (эта работа переведена и издана на украинском языке: Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції. К., “Основи”, 1998); Porter Michael E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance, The Free Press, New York, 1985; Porter Michael E. (editor). Competition in Global Industries, Harvard Business School Press, Boston, 1986; и др.

Стратегическое определение направлений деятельности предприятия не связано с его организационной структурой во всех ее возможных вариациях. Выделение стратегических направлений деятельности основывается на перспективном видении динамики и потоков ресурсов и продуктов, которые обеспечат в средне- и долгосрочном периодах рост предприятия. Поскольку сегодня объектом любого стратегического анализа является определенное сочетание “продукт – рынок”, деятельность предприятия, ее структурирование и организационное упорядочение также должны подчиняться этой логике. Стратегический анализ предполагает обязательную оценку условий, при которых будет происходить деятельность предприятия, привлекательности существующих и потенциально возможных рынков. Он обязывает все предприятия по возможности точнее оценивать их позицию на рынках относительно всех конкурентов.

Под влиянием работ М. Портера многие исследователи осуществили аналитические прикладные разработки с целью проанализировать пространство для маневрирования предприятия, определяющееся действиями поставщиков, потребителей, действующих и потенциально возможных конкурентов в определенной отрасли. Многие специалисты по стратегии предприятий – сторонники этого концептуального подхода, который диктует необходимость ускорения приобретений через вертикальную интеграцию в качестве условия усиления цепи формирования стоимости. Эти и другие достижения рассматриваемого периода значительно усилили позиции школы стратегии по содержанию по сравнению с образом мышления школы стратегии как процесса.

Обобщая результаты проведенного анализа многих научных публикаций, можно, во-первых, оценить логико-структурную развитость теории стратегии предприятия, во-вторых, осуществить определенное упорядочение имеющихся методов и инструментария разработки стратегии, в-третьих, выделить общую схему процесса разработки, который должен выполняться по следующим этапам:

1) стратегическая сегментация, результатом которой является разделение всей деятельности предприятия на стратегически важные, однородные по определенным признакам направления;

2) анализ в разрезе каждого СНд уровня и характера конкуренции, предполагающий:

– установление и изучение контекста, в котором оцениваются нынешний и будущий уровни конкуренции;

– сравнительную оценку определенного СНд по его привлекательности и ценности;

– ревизию сущности, местонахождения и степени конкурсного преимущества, отличительности конкурентной позиции предприятия в определенном СНд;

3) выбор путей усиления конкурентных преимуществ существующих СНд через базовые стратегии снижения расходов и/или дифференцирование продукции;

4) пересмотр и определение направлений и средств стратегического роста, объединяющихся в три группы: мероприятия по углублению специализации, обновление набора СНд путем диверсификации, организационного развития предприятия с целью усиления конкурентного статуса или избежания нежелательных конкурентных отношений;

5) формирование на основе результатов выполненных аналитических работ общей стратегии предприятия и определение наилучшего набора СНд.

В целом третий этап становления и развития теории стратегии предприятий отличается еще и формированием бихевиористического направления исследований. Его представители фокусировали внимание не на оптимизации решений и на равновесии предприятия, а на функционировании и выживании организации и на поведенческих аспектах. Организационная наука этого периода выдвинула на первый план изучение соглашений в пределах организаций как механизма, который определяет сферы его влияния и ограничивает воздействие рыночного механизма. Возрастающее внимание уделяется теории транзакционных расходов, конкретизации и использованию ее положений в дальнейшем развитии теории стратегии предприятия. При этом организационные процессы рассматриваются в качестве авуаров или ресурсов, на которых базируется конкурентное преимущество субъекта производственно-рыночной деятельности.

На этот же период приходится и появление (или логическое продолжение предыдущих теоретических исследований) новых принципиальных положений и акцентов в разработке теории стратегии. Речь идет, прежде всего, о работах Г. Гамеля и К. Прахалада⁶, в которых авторы заявляют о необходимости переориентировать стратегический анализ, разработку и выполнение стратегии предприятия на формиро-

⁶ См. одну из указанных работ этих ученых в русском переводе: П р а х а л а д К. К. Г а м е л ь Г. Стержневые компетенции корпораций. М и н ц б е р г Г., К у н и н Д. Б., Г о ш а л С. Стратегический процесс. СПб., Питер, 2001, с. 112–123.

вание и наращивание базовых его компетенций, то есть предпочтение ими отдается внутренне ориентированному подходу.

В условиях возрастающей динамики рыночных изменений и расширения конкурентных полей стратегия предприятия, как считают Г. Гамель и К. Прахалад, не может и не должна стремиться точно предвидеть будущие изменения на конкретных рынках. Она должна представлять собой четкую долгосрочную ориентацию, фронтально довольно широкую, чтобы реализовать разные специфические проекты в зависимости от возникающих задач и возможностей. Главными выступают стратегические намерения, которые предприятие сознательно устанавливает с определенным несоответствием по отношению к имеющимся ресурсам. Чем более амбициозны эти намерения, тем более кардинальными должны быть мобилизация сил, ресурсов, концентрация усилий и личных обязательств, что даст интеллектуальную энергию для необходимых действий и появления желания достичь намеченной цели.

Концепция стратегических намерений и базовых компетенций получила дальнейшее развитие и сегодня выступает в составе концепции стратегической платформы, которая была впервые представлена директором Бостонской консалтинговой группы Ж. Милана⁷. Стратегическая платформа предприятия объединяет базовые компетенции и его организационные возможности таким образом, который обеспечивает предприятию длительную конкурентоспособность.

Пытаясь наметить пути дальнейшего развития теории стратегии предприятия, М. Портер считает необходимым разграничить ее на два направления: так называемую горизонтальную стратегию, рассматривающую доминирующую конкурентную позицию через рыночный успех за определенный период и средства поддержки достигнутой конкурентоспособности, и вертикальную стратегию как определенный динамичный процесс, приводящий к созданию определенной конкурентной позиции⁸. И если в направлении понимания и обобщения горизонтальной стратегии имеет место значительный прогресс, то в осмыслении, теоретическом и практическом овладении динамичным развитием предприятия, в результате которого оно добивается преимущественной рыночной позиции, то есть в овладении вертикальной стратегией продвижения вперед, он почти отсутствует.

В указанной работе М. Портер много внимания уделил принципиальным основам формирования теории стратегий. По его мнению, учитывая природу экономической конкуренции можно вывести четыре исходных положения построения теории стратегии предприятия.

I. Выбор подхода к построению теоретических предпосылок. Полярно противоположными, но определяющими весь диапазон возможных подходов, являются два подхода: моделирование и структуризация. Для модельного представления, анализа и оптимизации выбирается несколько ключевых переменных и при этом делаются определенные предположения относительно их реальности и значения, которые очень влияют на адекватность модели и ее научно-теоретическое и практическое значение. Структурно-схематическое выражение не может исходить из концепции равновесия и скорее базируется на принципе стремления к оптимальности. Схемы допускают постоянное изменение окружения предприятия, изменения в соотношениях между компонентами этого окружения, разнвариантность действий самого предприятия в условиях изменчивости среды его деятельности.

II. Построение цепи причинности. Чрезвычайно важным направлением формирования теории стратегии предприятия является установление в необходимой и достаточной степени причинно-следственных связей. Множественность первичных и вторичных, прямых и обратных связей, их сверхсложное переплетение в микро- и макросистемах и во взаимодействии этих систем обуславливают бесконечность цепи причинности. Всегда будет возникать вопрос о том, насколько глубоко необходимо исследовать эту цепь. Теория стратегии предприятия должна определяться с решением этого сложного вопроса. Ответ на него может быть разным в зависимости от поставленной цели. Теория, сориентированная на поверхностные причинно-следственные связи, может оказаться ограниченной и не способной учитывать важные возможности. Теория, которая будет иметь целью определение и учет глубинных причин, может оказаться перегруженной, и ей будет не хватать оперативности. Те факторы успешной деятельности предприятия, которые изменяются в долгосрочном периоде, могут быть зафиксированными или малоподвижными в краткосрочном периоде и т. д.

⁷ См.: Milan G. La plate-forme strategique en environnement instable. Revue Français de Gestion, Novembre – Decembre 1991, p. 57–60.

⁸ См.: Porter M. E. Towards a Dynamic Theory of Strategy. Strategic Management Journal, December, 1995, p. 12–26.

III. Определение временного горизонта. В зависимости от избранного для стратегического анализа промежутка времени изменяется вероятность учета тех или иных существенных, стратегически значимых изменений в деятельности предприятия и в окружающей среде. Очевидно, что если теория будет иметь целью объяснить успех предприятия через 50 лет, то она будет ориентировать на исследование действия очень разнообразных, но, несомненно, внутренних переменных. Однако, чем меньше горизонт разработки стратегии предприятия, который теоретически предполагается, тем больше доля анализируемых внешних переменных в их общем количестве.

IV. Установление правильности теории путем эмпирических доказательств. В конечном счете именно эмпирические доказательства должны подтверждать или опровергать те или иные теоретические построения: модели или схемы, причины или следствия, соответствие временных параметров стратегическим задачам. Необходимость большей и лучшей эмпирической апробации всегда будет насущным вопросом в данной области теоретических исследований

В конце XX – начале XXI в. появилось понимание необходимости вновь исследовать традиционные парадигмы экономической конкурентоспособности и экономического соревнования. Концепции, методы, инструментарий создания и реализации конкурентоспособной стратегии предприятия, разработанные в 80-е годы, несомненно, остаются весьма полезными. Однако они уже выглядят несколько неполными, неудовлетворительными или даже противоречивыми во многих современных стратегических контекстах. Например, при исследовании условий достижения конкурентоспособности азиатскими фирмами их стратегии, основывающиеся на изучении, сотрудничестве и согласии, противопоставили стратегиям многих западных фирм, делающих акцент на измерении, контроле, эффективности и ответственности. Вновь и вновь возникают вопросы: какая из форм конкурентных стратегий более состоятельна и успешна? Что является и будет источником устойчивых конкурентных преимуществ?

В последние десятилетия, в связи с обострением международной конкуренции, приостановкой бурного развития Японии, появлением кризисных элементов в экономике стран Юго-Восточной Азии, принципиальными сдвигами в международных экономических и политических соотношениях, обусловленных окончанием холодной войны, пробуждением Восточной Европы, приближением к мировым лидерам Китая, все больше внимания ученых и практиков-стратегов уделяется мульти- и транснациональным корпорациям, технологическим инновациям, корпоративным совместным предприятиям, постоянной реструктуризации и другим актуальным вопросам настоящего времени. Эти и другие изменения вносят существенные коррективы, обуславливают наполнение стратегии предприятий новым содержанием, что, в свою очередь, влияет на формирование теоретических основ и методологии стратегии как научной отрасли. Вместе с тем очевидно и то, что происходит и обратное влияние теоретических исследований и их результатов на практику стратегического менеджмента. Многие концептуальные подходы, методы и инструменты разработки и внедрения стратегии предприятий были практически признаны и с успехом использовались. Однако всегда ведущая роль в определении направлений дальнейшего развития теории стратегии предприятия оставалась за практической деятельностью. И сегодня теория стратегии ориентирована, прежде всего, на разработку практических рекомендаций и имеет интеграционный характер, поскольку стремится в своих построениях и выводах по возможности полнее охватить взаимозависимости и связи практических проблем. Другими словами – теория стратегии предприятия в нынешнем состоянии оперирует скорее всего конструкциями, что является по большей части концептуальным представлением практических проблем, решаемых с опорой на теоретические положения. По своему содержанию такие конструкции отражают прикладные взаимосвязи, поскольку состав подлежащих рассмотрению проблем вытекает непосредственно из практики.

В этом отношении вызывают интерес результаты исследований, выполненных Г. Минцбергом, Б. Альстрэндом и Дж. Лэмпелом⁹ по установлению базовых научных дисциплин, служащих теоретической основой для определенной школы стратегического менеджмента. На фоне поразящего разнообразия исходных теоретических позиций (используются в качестве теоретической базы архитектура, антропология, биология, социология, психология, история, политология и другие науки) привлекает внимание существенная теоретическая оторванность стратегии предприятия как науки от родственных научных отраслей или даже “интеллектуальная авария” теории стратегии предприятия “в отношениях” с фундаментальной экономической теорией.

⁹ См.: Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. СПб., Питер, 2000, с.293–301.

Имеются все основания утверждать, что существует неотложная необходимость "раскрыть" теоретические основы стратегического управления первичным экономическим звеном для использования в их формировании и улучшении достижений других теоретических наук фундаментального значения. Именно такой путь, по нашему мнению, создаст объективные предпосылки для дальнейшей трансформации теории стратегии предприятия, превращения ее из главным образом положительной в такую, где нормативный подход получит опережающее развитие, для ее качественного перехода из науки, объясняющей условия достижения данным предприятием определенного успеха, в науку, познающую, показывающую и прогнозирующую объективные экономические явления и процессы.

Однако очевидно то, что пройти этот путь будет нелегко. Преобладающая позитивность и автономность теории стратегии предприятия является, собственно, одним из проявлений кризисного состояния, прежде всего, фундаментальной экономической теории, которая стоит на пороге своего парадигмального обновления. Поэтому обязательное условие качественного улучшения и синтеза теории стратегии предприятия – формирование новой парадигмы экономической теории, ее использование в данной и в других сферах научной и практической деятельности. Дальнейшее развитие теории стратегии первичного производственного звена, безусловно, будет происходить путем обновления общетеоретического фундамента, при условии выполнения глубоких аналитических исследований практики стратегической деятельности отечественных предприятий, обобщения опыта, накопленного в течение достаточно длительного периода.

Гонорар за публикацию статьи
автор передает в фонд развития журнала.

ИССЛЕДОВАНИЕ МОТИВАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПУТЕМ ТЕСТИРОВАНИЯ ЦЕН

В. К О Р И Н Е В,
доцент, кандидат экономических наук

Объем реализации продукции на рынке и прибыль известным образом зависят от отношения потребителей к ней. При этом важную роль играет правильное определение уровня цены в соответствии с потребительскими свойствами товара. При невыполнении этого условия спрос падает, что приводит к снижению реализации, особенно если рынок насыщен продукцией.

Эффективность маркетинговой деятельности предприятия в такой ситуации существенно зависит от того, насколько полно учтены при формировании цены запросы покупателей. Всестороннее изучение спроса на продукцию и восприятия потребителями ее качественных характеристик, а также уровня цены представляет собой одно из современных направлений маркетинговой деятельности предприятия ¹. Такой методический подход позволяет предприятию правильно формировать цену, с объективных позиций определять ее уровень, учитывая особенности поведения потребителей в зависимости от их покупательных возможностей и потребительских свойств продукции, а также их реакцию на изменение цены.

Если на рынке присутствуют, к примеру, два вида продукции, достаточно близкие по потребительской полезности, с одинаковым уровнем цен, и один вид реализуется активно, а второй остается без движения, то предприятию следует изучить мотивации потребителей, осуществив соответствующее тестирование.

Мотивация представляет собой комплекс факторов, побуждающих потребителя к тем или иным действиям. Мотивы управляют приобретением товара. Но предприятие должен интересоваться не собственно мотив потребителя, а процесс формирования его будущих намерений. Намерение служит уже осознанным импульсом к действию, осуществление которого может быть отложено на какое-то время.

Влиять на потребителя следует как до, так и после возникновения намерения, ибо система намерений и мотиваций достаточно сложна и не всегда поддается

¹ См.: Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга. М. – СПб. – К., 1999, с. 546.

причинно-следственному анализу ². Цель предприятия заключается в том, чтобы “спровоцировать” потребителя на приобретение продукции. Поэтому основными этапами исследования покупательских мотиваций являются, во-первых, изучение мотивов поведения потребителя при выборе покупки и, во-вторых, разработка средств влияния на потенциального покупателя с ориентацией его на продукцию предприятия.

Исследование мотивации потребителя начинается с выявления целевой аудитории – определенной совокупности покупателей (юридических и физических лиц). Это первая составляющая коммуникационной модели продвижения и реализации продукции на рынке ³. После этого анализируется процесс принятия решения потребителем о приобретении продукции предприятия.

Выявив целевую аудиторию, предприятие определяет, какая именно реакция потребителя в ответ на предложение продукции была бы для него предпочтительной. Разумеется, самая желательная реакция – осуществление покупки. Однако она является результатом длительного процесса принятия решения потребителем. Поэтому необходимо знать, в каком состоянии покупательной готовности находится целевая аудитория в данный момент и в какое состояние, согласно ценовой политике предприятия, ее следует привести.

Первоочередная задача предприятия в продвижении продукции на рынок заключается в определении степени осведомленности потребителя о ней. При необходимости предлагается информация, включающая название продукции, характеристику ее общих потребительских свойств, сведения о цене. На этапе познания потребитель уже имеет исчерпывающее представление о продукции предприятия. Важно контролировать, чтобы вся целевая аудитория владела данной информацией.

Склонность характеризует отношение потребителя к продукции. Уровень склонности целесообразно определять, пользуясь специальной оценочной шкалой. Рекомендуются шкала с пятью разрядами, которые обозначают, соответственно, очень плохое, плохое, безразличное, хорошее, очень хорошее отношение. Если целевая аудитория настроена недоброжелательно, то следует принять меры, чтобы изменить это отношение в лучшую сторону.

Особенностью следующего состояния покупательной готовности потребителя является то, что он ощущает склонность к продукции предприятия, но пока не отдает ей предпочтения перед другими товарами. В связи с этим необходимо предоставить потребителю дополнительную информацию о ценностной значимости продукции, ее рабочих характеристиках и других свойствах.

Потребитель может ощущать преимущество продукции предприятия, но не быть уверенным в необходимости ее приобретения. Теперь задача предприятия заключается в том, чтобы вселить в потенциального покупателя убеждение, что данная продукция в наибольшей степени отвечает его нуждам и потребностям ⁴. Если некоторые потребители, будучи уверены в целесообразности приобретения продукции, все же не намерены это сделать, во всяком случае немедленно, и откладывают покупку на более позднее время, то, очевидно, следует предложить дополнительную информацию, чтобы они решились на заключительный шаг.

Процесс принятия предприятием ценового решения в соответствии с состоянием покупательной способности потребителей опирается на глубокое исследование их интересов и предпочтений. Существует реальная возможность с достаточной достоверностью определить восприятие потребителем цены, которое характеризует возможную реакцию на конкретный ее уровень ⁵. Для этого нужно знать количественные параметры восприятия потребителем цены. Он принимает решение о приобретении данного товара, учитывая его цену, а также и цены, установленные для аналогичных товаров.

С целью возможно более полного исследования мотивов действий потребителя используются функциональный, динамический и аналитический методы. В основе первого из них лежит принцип поиска ответа на вопрос о функциональном (техническом) предназначении продукции. В данном случае имеется в виду уровень удовлетворения запросов и желаний потребителя исходя из функциональных свойств продукции и цены на нее. Динамический метод отличается тем, что применяется к конкретному временному ряду. Так, при изменении отношения потребителей к определенному типу продукции предприятие предлагает новую, которая удовлетворяет запросы. Данный процесс прослеживается в динамике. Аналитический метод заключается в

² См.: Л и п с и ц И. В. Коммерческое ценообразование. М., 1997, с. 58–59.

³ См.: К а р д а ш В. Я. Маркетингова товарна політика. Навч. посібник. К., КНЕУ, 1997, с. 73–74.

⁴ См.: К о т л е р Ф. (и др.). Указ. труд, с. 547–548.

⁵ См.: Л и п с и ц И. В. Указ. труд, с. 46–47.

изучении этапов формирования намерения и мотивов, не осознанных самим потребителем, а также его иррациональных побуждений.

Исследования свидетельствуют, что мотивы и намерения потребителей не всегда бывают продуманными и рациональными. Объясняется это тем, что каждый потребитель руководствуется собственными ассоциациями и стереотипами в процессе приобретения товара. Поэтому желательно придать исследованиям психологическую направленность, чтобы лучше учесть эмоциональные связи между покупателем и товаром. У потребителя должно сложиться впечатление, что приобретенная им продукция по своим потребительским качествам значительно превосходит уровень цены на нее по сравнению с продукцией конкурентов. В данном случае соотношение "цена/качество" должно быть достаточно убедительным и влиять на потребителя таким образом, чтобы он отказался от предложения конкурентов.

В настоящее время все чаще используется тестирование товаров, цен, рекламы, каналов распределения и т. д. Оно приносит предприятию информацию о запросах потребителей, уровне спроса на продукцию, о рыночной ситуации и пр. ⁶ При тестировании цен исследуются условия их использования, что дает возможность предприятию определиться в коммерческой целесообразности производства конкретного вида продукции при запланированном уровне цен на нее. Использование ценовых тестов обеспечивает дальнейшее совершенствование ценовой политики предприятия. Достигается это в результате разработки соответствующих рекомендаций по корректировке уровня цены на продукцию с использованием обратной связи между предприятием, посредниками и потребителями.

Все существующие методы исследования отношения потребителей к цене с использованием ценового тестирования, в зависимости от характера вмешательства предприятия в процесс реализации продукции, можно распределить на две группы. При помощи методов первой группы предприятие только собирает необходимую информацию о фактических или реально ожидаемых объемах продажи, не вмешиваясь в нее. Проводя экспериментальное исследование потребителей в контролируемых условиях, предприятие может целенаправленно манипулировать их поведением. Методы второй группы дают возможность объективнее оценить влияние ценообразующих факторов на величину спроса.

Ценовой тест позволяет заранее определиться в отношении основных показателей реализации продукции с конкретным уровнем цены. Здесь можно выделить следующие этапы:

- формулирование целей ценового тестирования;
- определение базового теста;
- разработка проектного варианта теста;
- опробование теста на контрольной группе потребителей;
- статистическая обработка результатов тестирования;
- разработка шкалы отклонений и правил интерпретации полученных результатов;
- выявление недостатков в тесте, их исправление;
- доработка проектного варианта теста и его утверждение на предприятии.

Качество разработанного ценового теста характеризуют надежность и соответствие полученных результатов целям тестирования (валидность). Для этого тест должен быть правильно разработан, надежно изолирован, хорошо подготовлен ⁷.

Выбор контрольного рынка обусловлен необходимостью определения базы для сравнения результатов на нем с рынком, где планируется проводить тестирование цены. После ценового тестирования сопоставляются объемы продаж и величины прибылей на обоих рынках, что дает возможность определить эффективность теста. Отметим, что на контрольном рынке не планируются никакие действия: он должен функционировать в том же режиме, что и прежде. Размер обоих рынков не обязательно должен быть одинаков, но выбираются рынки типичные или похожие. Изолируя рынок для тестирования от контрольного и других рынков, можно предотвратить перепродажу продукции. Соответственно, отпадет потребность в немедленном изменении данного теста.

Цель тестирования цены определяется еще до его начала. Так, например, на предприятии может быть спланировано, что повышение цены на 15% увеличит прибыль от реализации продукции на 10%, а по сравнению с контрольным рынком – на 8%. Выбор двух рынков сделан, чтобы избежать влияния неконтролируемых

⁶ См.: Да й а н А., Б у н е р е л ь Ф., Л а н к а р Р. (и др.). Академия рынка. маркетинг. М., "Экономика", 1993, с. 403.

⁷ См.: К о р і н є в В. Л. Суть і роль тестування цін при формуванні цінової політики підприємства. У зб.: Маркетинг: теорія і практика. Мат-ли V Міжнар. наук.-практ. конф. 25–26 травня 2001 р. К., КНЕУ, 2001, с. 97.

факторов на окончательное решение об уровне цены. Сравнение с контрольной группой потребителей позволяет учесть влияние этих факторов

При ценовом тестировании следует известить всех заинтересованных потребителей о его целях и задачах. Тестировать нужно только один уровень цены. Одновременное тестирование двух уровней цены и более или разных цен отрицательно влияет на данный процесс, ибо дает недостоверные результаты. Если требуется протестировать две важные идеи, то делают это последовательно или на двух разных рынках

Период тестирования должен быть достаточно продолжительным, чтобы получить полноценные результаты. Как показывает зарубежный опыт, оно должно длиться не менее 6 месяцев, чтобы предприятие и потребители приспособились к новым условиям реализации продукции. К тому же новые идеи в ценовой политике предприятия требуют более длительного времени для тестирования⁸

Чтобы установить оптимальный уровень цены, желательно протестировать каждый ее элемент. Так, могут подвергаться тестированию различные льготные скидки с цены, в зависимости от формы платежа или после предъявления специального купона и т. д. Скидки такого типа распространены на рынке потребительских товаров, но могут успешно использоваться и на рынке инвестиционных товаров

Заслуживает внимания тестирование цен при одновременной реализации основных и вспомогательных видов продукции, а также при раздельной их продаже. В данном случае преимуществом первого вида реализации продукции со скидкой является то, что эта комбинация чаще всего более прибыльна для предприятия и выгоднее для потребителя.

Тестирование предельно высоких или низких цен позволяет определить степень реакции рынка на их уровень, а также выявить существование особых секторов рынка и ценовых порогов. Под ценовыми порогами следует понимать крайние рубежи в ценовом спектре, внутри которого есть возможности существенного роста или спада объемов продажи продукции.

Количественный и качественный анализ соответствующих показателей контрольного рынка и рынка, где происходило тестирование, дает возможность обосновать целесообразность введения запланированного уровня цены. На основе результатов исследования разрабатываются конкретные рекомендации по реализации продукции при данной цене или предлагается изменить ее уровень.

Благодаря тестированию цены в реальных условиях предприятие может выявить состояние покупательной готовности потребителей его продукции и определить ценовые меры. Для каждой целевой аудитории потенциальных потребителей ценовой тест характеризуется определенными особенностями, с учетом специфики реализации и использования соответствующей продукции. Для примера приведем ценовые тесты, разработанные для продукции АООТ "Киевский мебельный комбинат" и ОАО "Ингулецкий ГОК" (см. таблицы 1 и 2). В первом случае потребителями являются преимущественно физические лица, во втором – металлургические предприятия.

Проведенное тестирование цены в местах реализации комплектов мягкой мебели серии "Орбита" позволило определить влияние уровня действующей цены на состояние покупательской готовности потребителей. Исследованием установлено, что 7,84% опрошенных потребителей имеют намерение приобрести данную продукцию по цене 2422,8 грн. Из них 2,31% желают и реально могут сделать покупку в ближайшее время. Значительным препятствием являются финансовые проблемы потребителей (1,79%) и наличие на рынке аналогичной продукции с примерно одинаковым уровнем цены (2,11%). Дополнительные исследования запросов и предпочтений потребителей показали, что повысить конкурентоспособность продукции можно путем улучшения ее дизайна и использования системы скидок к существующей цене, с учетом структуры и рисунка заданной группы тканей

Результаты тестирования цены на железорудный концентрат свидетельствуют, что ее уровень (64,2 грн.) вполне отвечает запросам потребителей, поскольку соотношение "цена/качество" составляет 0,99, что является самой низкой величиной для аналогичной продукции горнообогатительных комбинатов Кривбасса

Более детальное исследование результатов тестирования цены с учетом требований металлургов к потребительским свойствам железорудного сырья показало, что действующая система скидок (доплат) с цены за отклонение от нормы содержания влаги в концентрате недостаточно стимулирует улучшение данного показателя. Скидка выражается в процентах (за 1% отклонения от нормы – 1,5%). Предварительные исследования показали, что денежное выражение данного показателя заметно усиливает стимулирующую роль цены. Однако получить конкретное его значение

⁸ См.: Гэммон Дж. Покупка и продажа в малом бизнесе М., 1996, 231 с., Томпсон А., Формбид Дж. Экономика фирмы. М., 1998, 544 с.

Ценовой тест для комплекта мягкой мебели серии "Орбита"

Вопрос	Вариант ответа
Удовлетворяет ли Вас уровень цены на данный комплект мебели?	– Да, вполне – Почти – Частично – Не удовлетворяет
Соотношение «цена / качество» удовлетворяет Вашим требованиям?	– Полностью удовлетворяет – Почти – Частично – Не удовлетворяет
Желаете ли Вы приобрести данный комплект мебели по цене 2422,8 грн.?	– Да – Нет
Что мешает приобрести этот комплект?	– Финансовые проблемы – Отсутствие значительных преимуществ по сравнению с конкурентными образцами – Наличие дома аналогичной мебели
Каковы Ваши намерения относительно приобретения нового комплекта по существующей цене?	– Желая приобрести в ближайшей перспективе – Желая сменить мебель позже – Нужно подумать – Не имею желания
Порекомендуете ли Вы кому-либо приобрести данную продукцию по указанной цене?	– Да – Нет
Ваши пожелания относительно использования данной цены?	– Только базовая цена – Использование скидок с цены – Дифференциация уровня цены

Таблица 2

Ценовой тест для железорудного концентрата производства ОАО "Ингулецкий ГОК"

Вопрос	Вариант ответа
Какова информированность о концентрате и цене на него?	– Полная – Частичная – Отсутствует
Каково соответствие уровня цены требованиям потребителей?	– Высокое – Частичное – Низкое
Удовлетворяет ли соотношение «цена / качество»?	– Полностью – Частично – Нет
Превосходит ли данное соотношение конкурентную продукцию?	– Значительно – Превосходит незначительно – Нет
Учитываются ли требования металлургов к потребительским свойствам концентрата в действующей системе скидок (доплат) с цены?	– Полностью – Частично – Не учитываются
Какую роль играет цена в увеличении объемов закупок и подписании долгосрочных контрактов?	– Достаточно высокую – Значительную – Нейтральную – Низкую – Отрицательную

сложно, дело это трудоемкое и требует проверки на действующих предприятиях, осуществить которую можно только путем дополнительных специальных исследований

Чтобы повысить эффективность использования ценового теста, необходимо в процессе его разработки учитывать особенности реакции потребителей на изменение уровня цены. Формируя тест, следует ориентироваться на психологические пределы цены, представляющие собой те ее уровни, при которых объемы реализации продукции существенно возрастают или падают. Противоположный подход к восприятию покупательской ценности продукции прослеживается при помощи шкалы цен на продукцию различных классов. Примером может служить существующая дифференциация цен на компьютеры. Кроме того, есть виды продукции, имеющие различное

назначение. То есть выгодно реализовать продукцию можно в случае, когда она оценена в наибольшем соответствии с предназначением. Это также важно учитывать при разработке ценового теста.

Для того чтобы понять особенности и преимущества ценового тестирования по сравнению с другими методами исследования, необходимо прежде всего выяснить, что препятствует тестированию. Сдерживают процесс тестирования чаще всего следующие причины:

- естественная инертность (ментальная привычка к “твердым ценам”);
- возможность для конкурентов сориентироваться в отношении планов предприятия;
- наличие юридических “ловушек”, обусловленное несогласованностью действующих законов.

Вследствие тестирования цен, как правило, изменяется их уровень. В то же время в человеческом подсознании существует известная инертность, мощная сила которой передается и в бизнес. Эта особенность объясняется также значительными расходами на разработку тестов, подготовку персонала к проведению тестирования, печатание новых прейскурантов и т. п. К тому же результаты тестирования часто вызывают определенное потрясение целевой аудитории потребителей и временное снижение спроса на продукцию. С другой стороны, благодаря тестированию цен сразу восстанавливается обратная связь с посредниками (продавцами, дилерами и т. д.), что в процессе последующей маркетинговой деятельности предприятия почти всегда принесит полезные результаты.

Тестирование цен в известной мере раскрывает перед конкурентами стратегические и тактические планы предприятия. Поэтому основное условие его готовности к тестовому исследованию – преимущество во времени, позволяющее опередить конкурентов. Конечно, им требуется не очень много времени для имитации или соответствующего изменения цен, но здесь их ожидают финансовые затраты, что отрицательно скажется на прибыли. В данном случае тестирование цен может оказаться слишком дорогим для конкурентов, и они откажутся скопировать выбранную предприятием ценовую стратегию.

Юридические “ловушки” связаны с тем, что действующие правила формирования и использования цен могут быть противоречивыми или не полностью соответствующими реальной действительности. Так, иногда условия реализации продукции на региональных рынках противоречат ценовому законодательству. Чаще всего это касается потребительских товаров, когда наблюдается ценовая дискриминация в реализации идентичных видов продукции.

В целом, несмотря на указанные препятствия, тестирование цен способствует внесению новых предложений в формирование и корректировку цены, дает предприятию информацию о рынке, потребителях и конкурентах, о потребностях рынка в конкретной продукции. Сведения о том, какая цена на конкретную продукцию принимается рынком, отражают главное предназначение теста. В процессе установления твердых цен предприятие благодаря предварительному тестированию рискует только небольшой частью своего рынка и своих прибылей, зато получает возможность выявить новые перспективные рынки.

Исследование мотиваций потребителей требует анализа их запросов в отношении потребительских свойств продукции и уровня цены на нее, что отвечает современному концептуальному подходу в маркетинге. На основе принятого таким образом ценового решения предприятие может планировать объемы производства и реализации продукции по цене, отвечающей требованиям рынка. Разумеется, при этом учитываются стратегическое направление его маркетинговой деятельности, потенциальные производственные возможности, а также имеющиеся финансовые, трудовые и материальные ресурсы.

Предлагаемый методический подход к корректировке уровня и структуры цены может быть использован предприятием также для проверки и контроля своей маркетинговой деятельности в процессе реализации продукции. В связи с этим целесообразно прибегнуть к ценовому тестированию, чтобы определить тактическое направление ценовой политики в соответствии с рыночной конъюнктурой. Охарактеризованный подход обладает большими преимуществами в правильном разрешении ценовой проблемы, формировании ценовой стратегии и тактики предприятия с учетом мотивации потребителей и их поведения при изменении уровня цены. Предприятию анализ результатов ценового тестирования дает возможность определить сегмент рынка, скоординировать ценообразование и рекламу, а также выбрать систему скидок при оперативном управлении ценами.

ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОДЕРЖАНИИ КАТЕГОРИИ СОБСТВЕННОСТИ В ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Н. ХОХЛОВ,

профессор, доктор экономических наук

(Харьков)

Разгосударствление экономики и, в первую очередь, коренное преобразование отношений собственности на основе приватизации имущества госпредприятий определяют главный вектор реформирования социально-экономического строя в Украине. Однако почти десятилетняя практика приватизации убедительно свидетельствует об отсутствии достаточно основательных теоретических разработок, которые бы охватывали все содержание реформирования отношений собственности в конкретных условиях Украины, ориентировали на повышение экономической эффективности общественного воспроизводства. Налицо противоречие между масштабами приватизации государственного имущества и экономическими результатами трансформации собственности. За прошедшие годы приватизировано около 75 тыс. предприятий, в том числе свыше 21 тыс. – государственных и около 54 тыс. – коммунальных¹. Образовался весомый негосударственный сектор, но экономика Украины не смогла “вписаться” в общемировую тенденцию экономического роста. В 1993–1999 гг. валовой продукт в развитых странах неуклонно возрастал в пределах 2,3–4,1% в год (в среднем – 3,4%), в развивающихся странах – 3,2–6,7% (5,4%), в странах Центральной и Восточной Европы с транзитивной экономикой (за исключением Беларуси и Украины) с 1994 г. он составлял 1,5–5,6% (2,7%). В Украине же наблюдалось более чем двукратное падение объемов ВВП со среднегодовыми темпами 10,4%². Намечившийся в последние два года рост производства не снижает актуальности теоретического обоснования решения проблемы повышения экономической эффективности приватизационных процессов.

Обращает на себя внимание тот факт, что, несмотря на значительные усилия отечественных и зарубежных ученых-экономистов, представляющих различные течения в экономической мысли и посвятивших свои исследования сущности отношений собственности, разнообразным формам ее проявления в разных условиях, степень разработки этой теории оказалась недостаточной для практического решения вопросов приватизации в современном трансформирующемся обществе, особенно – в ракурсе повышения эффективности общественного воспроизводства, реализации в процессе приватизации экономического содержания собственности. С учетом конкретных проблем приватизации необходимо углубить представления о соотношении юридического и экономического содержания собственности.

В современной практике реформирования собственности внимание на первых порах, естественно, сосредоточено на законодательном обеспечении приватизации, решении юридических аспектов разгосударствления собственности – процессе весьма сложном, противоречивом, затрагивающем коренные интересы граждан, пробуждающем не всегда благонравные частнособственнические инстинкты и способном затмить другие, не менее важные, содержательные моменты приватизации. На передний план выходит юридическое содержание собственности, которое способно на долгое время привлечь внимание субъектов приватизации. В тени же остаются ее экономические аспекты, разработка более глубоких экономических пластов проблемы, что явно отстает от потребностей практического реформирования отношений собственности. Проблема эффективного хозяйствования была вынесена, главным образом, в сферу распределения и выглядит, в соответствии с массовым сознанием, незамысловато: поделитесь и раздайте государственное имущество – появится новый класс частных собственников, лично заинтересованных в его наиболее экономном использовании,

¹ См.: “Державний інформаційний бюлетень про приватизацію” № 7, 2001, с. 5, 6.

² Рассчитано по: IMF, Annual Report, 2000, p. 12; Макроекономічна ситуація, поточні тенденції періоду [<http://www.bank.gov.ua>].

возникнут условия для конкурентного рынка, и проблемы повышения эффективности хозяйствования решатся сами собой.

Ключевая задача состоит в более глубоком исследовании экономического содержания категории собственности, реализация которого имеет решающее значение для получения положительного результата от приватизации имущества госпредприятий.

По поводу экономического содержания категории собственности сложился широкий диапазон различных взглядов. Известны суждения, ставящие под сомнение наличие у этой категории экономического содержания и наделяющие ее лишь юридическим смыслом³. Такие суждения имеют реальную основу в той мере, в какой отражают отделение формы общественного процесса от его содержания, образование на этой основе отдельной сферы общественных отношений, оказывающей затем сильное обратное влияние на содержательную первооснову. Несомненно, собственность является ключевой категорией гражданского права, однако о ее глубокой связи с системой экономических отношений в обществе свидетельствует хотя бы сугубо практический факт длительной задержки с принятием Гражданского кодекса Украины, связанной с необходимостью более глубокого, функционально приспособленного отражения в нем экономического содержания собственности.

При исследовании экономических аспектов приватизации и разгосударствления используется категория *прав собственности*, посредством которой предпринимается попытка выразить экономическое содержание собственности через действие определенной совокупности прав собственника⁴. Однако при этом происходит “поглощение” экономического содержания собственности юридическими полномочиями по владению, распоряжению и использованию объектов собственности. Экономическое содержание не находит адекватного самостоятельного выражения.

За последнее десятилетие в трудах, прежде всего, украинских ученых-экономистов четко представлена структура категории собственности, в частности, раскрываются взаимообусловленность и различие *собственности юридической и собственности экономической*. Это нашло отражение в учебной литературе по экономической теории и, что особенно важно, впервые – в “Экономической энциклопедии”⁵. В частности, в ней отмечается, что качественная сторона экономической собственности охватывает систему производственных отношений, и присвоение осуществляется в первую очередь в процессе труда⁶. Это формирует методологическую основу для дальнейшего исследования различных направлений развертывания экономического содержания собственности в специфических условиях транзитивной экономики.

Наиболее продуктивным представляется стремление раскрыть экономическое содержание собственности через развитие процесса присвоения факторов и результатов производства в функционально деятельном ракурсе. Заметному продвижению в этом направлении служит методологическое обоснование категории совместно-разделенной собственности, обусловленной характером совместно-разделенного труда⁷. Тем самым наращивается цепь теоретических построений, раскрывающих эволюцию отношений собственности в современной развитой индустриальной экономике. В процессе приватизации, когда государственные предприятия преобразуются, главным образом, в хозяйственные общества, с полной очевидностью проявляется именно совместно-разделенный характер собственности как основа современного предпринимательства. В странах с развитой рыночной экономикой корпоративный сектор играет ведущую роль. В США, например, на долю корпораций приходится

³ См.: Шкредов В. П. Экономика и право: опыт экономико-юридического исследования общественного производства. М., “Экономика”, 1990, 269 с.

⁴ См., например: H a n k e С. H. The Necessity of Property Rights. Privatization and Development. A Publ. of ICS PRESS. San Francisco, 1987, p. 47–51; Кучерявенко П. X., Махсименко Я. М. Разгосударствление собственности в переходной экономике Украины. Харьков, “Консум”, 1997, с. 12, 13; и др.

⁵ См.: Мочерний С. В. Основи економічних знань. К., Видавничий центр “Академія”, 2001, с. 30–32; и др.; Економічна енциклопедія (У трьох томах). Т. 1. (Відп. редактор Мочерний С. В.). К., Видавничий центр “Академія”, 2000, с. 237, 239, 240, 245.

⁶ См.: Економічна енциклопедія. Т. 1, с. 239–240.

⁷ См.: Гриценко А. А. Совместно-разделенная собственность как форма социалистического присвоения. В сб.: “Вопросы политической экономии”. К., “Льбидь”, 1990, с. 150. Задорожний Г. В. Собственность и экономическая власть. Харьков, “Основа”, 1996, 144 с.

более 4/5 общего объема продаж, а по численности работников их доля составляет менее 1/6. "Совершенно очевидно, — отмечают американские специалисты, — что корпорации являются наиболее важной формой организации бизнеса в Соединенных Штатах, хотя они не наиболее многочисленны" ⁸. В Украине подавляющая часть приватизированных предприятий приняла акционерную форму, но должный народнохозяйственный эффект получен не был. Следовательно, и на этом уровне исследования экономического содержания собственности не удастся найти убедительного ответа на вопрос, почему крупномасштабное преобразование государственной собственности в, казалось бы, более прогрессивную акционерную форму не приносит ожидаемых положительных результатов. Это служит мотивом для продолжения исследования категории собственности в направлении более полного раскрытия ее деятельной стороны и связи с хозяйственной практикой.

Углубление знаний об экономическом содержании категории собственности должно, очевидно, проходить в направлении осмысления реальных форм ее проявления в процессе производственной хозяйственной деятельности. Отношения собственности вне производственной сферы важны, необходимы, выступают в наглядной форме, однако не они определяют экономическое содержание собственности. У нас есть все основания солидаризироваться с исследователями, отстаивающими такой подход к экономическому содержанию собственности ⁹.

Развитие отношений собственности необходимо увязать с фундаментальным принципом всякого экономного хозяйствования — достижение в конечном счете максимальных результатов при минимальных затратах. Результаты производства, как известно, зависят от качественно-количественных характеристик факторов производства и их оптимального сочетания при организации производственного процесса. Проблема переводится в такую плоскость: **что** присваивается, **кто** присваивает и **как** присваивает, но не только с юридической точки зрения, а и с учетом экономического содержания взаимосвязанных факторов. Ключевые юридические категории **объекта** собственности и **субъекта** собственности переходят, соответственно, в категории **материально-вещественных** и **личных, субъективных факторов** производства, а неперенное юридическое требование — **условия осуществления** права собственности — трансформируется в категорию **хозяйственного механизма** реализации собственности. Экономическое содержание собственности таким образом поднимает ее до непосредственных условий производства.

Методологической основой для таких теоретических построений могут служить содержащиеся в произведениях классиков суждения о взаимосвязи форм собственности с натуральными характеристиками элементов, вовлекаемых в сферу отношений собственности. В этом случае целесообразно, исходя из принципа методологического плюрализма, воспользоваться положениями классиков марксизма, которые продвинулись дальше всех в понимании природы и эволюции форм собственности под воздействием изменения естественно-исторических условий производства. В одном из первых своих совместных произведений К. Маркс и Ф. Энгельс по ходу исследования глобальных изменений в отношениях собственности, эволюции форм собственности, исторической перспективы частной собственности и других проблем формулируют положения, которые в нашем конкретном случае могут служить методологическими посылами, полезным инструментарием для исследования экономического содержания собственности в переходной инверсионной экономике.

Экономическое содержание собственности проявляется, в первую очередь, в объекте присвоения, так как "присвоение обусловлено прежде всего **объектом** (выделено автором. — Н. Х.), который должен быть присвоен, производительными силами, которые развились в определенную совокупность" ¹⁰. Действительно, когда объект присвоения начинает использоваться как элемент производственного процесса, неизбежно возникают вопросы, **что** представляет он как фактор производства, может ли служить собственнику объективным условием, обеспечивающим производство товаров, отвечающих жестким требованиям конкурентного рынка; каков его технический уровень, соответствует ли он общему состоянию науки и технологии?

⁸ См.: Rosenblatt S B., Bonnington R. L., Needles B. E. Modern Business A Systems Approach. Boston, Houghton Mifflin Company, 1973, p. 7.

⁹ См.: Рибалкин В. О., Лазня И. В. Теория власності. К., "Логос", 2000, с. 52

¹⁰ Маркс К., Энгельс Ф. Избранные сочинения. В 9 томах. Т. 2. М., Политиздат, 1985, с. 70.

Одно дело – формальное юридическое присвоение объекта, другое – его реальное присвоение в процессе производства. Этот аспект экономического содержания собственности неизбежно проявляет себя в самые ответственные моменты хозяйственной деятельности субъекта собственности.

Далее экономическое содержание собственности выражается в субъективной форме: “это присвоение обусловлено **присваивающими индивидами** (выделено автором. – Н. Х.)” ¹¹. Небезразлично, *кто* собственник, в чьи руки переходят права собственности на объект? Способен ли субъект собственности (индивидуальный или коллективный) эффективно реализовать свои полномочия? Насколько он распорядителен и дееспособен как хозяйствующий субъект? Обладает ли он возможностью и способностями возвыситься над находящимися в его владении материальными и нематериальными факторами производства и организовать их более продуктивное использование? По мере перерастания индустриального общества в постиндустриальное, усиления роли человеческого фактора этот субъективный аспект экономического содержания собственности приобретает первостепенное значение.

И наконец: “присвоение обусловлено, далее, тем **способом** (выделено автором. – Н. Х.), каким оно должно быть осуществлено” ¹². Экономическое содержание собственности также проявляется в том, как, какими методами, приемами, конкретными способами происходит присвоение и, главное, осуществляется реальное и полное овладение субъектом объекта собственности, то есть в рамках какого хозяйственного механизма формируются отношения собственности. Это также зависит как от характерных особенностей объекта, так и от зрелости и дееспособности субъекта собственности.

Экономическое содержание собственности не представляется возможным вывести из какой-либо одной стороны ее проявления. Объект, субъект собственности, хозяйственный механизм образуют единое целое в своем движении и обуславливают экономические и социальные результаты хозяйственной деятельности при различных формах собственности. По сути, в социально-экономических результатах производства находит свое выражение экономическое содержание собственности на каждый данный момент ее развития. Поэтому не вызывают удивления низкие экономические результаты приватизационных процессов в Украине – они являются реальным отражением имеющегося на данный момент экономического содержания отношений собственности.

Теперь что касается объектов приватизации. Достаточно полистать информационные сообщения в “Ведомостях приватизации” об объектах, выставлявшихся на продажу, и станет очевидно, что на большинстве из них наладить высокоэффективную прибыльную хозяйственную деятельность без значительных капиталовложений невозможно. Для них показательны высокая степень износа основных фондов, большая кредиторская задолженность, техническая отсталость оборудования. Все это не позволит производить отвечающую современным требованиям конкурентоспособную продукцию. Отсюда – убыточность как массовое явление, характерное для обоих секторов экономики. Так, за 1993–1999 гг. доля убыточных предприятий выросла с 8,3 до 55,7%, что оказало (и оказывает, несмотря на снижение этого показателя в 2000 г. до 37,7%) долговременное отрицательное влияние на процесс технического перевооружения предприятий ¹³.

Сегодня актуален вопрос и о характеристике собственника, а именно – в чьи руки переходит имущество госпредприятий. К настоящему времени на более чем 4/5 общего количества разгосударствленных объектов принята коллективная форма собственности. Но что предпринято, чтобы коллектив стал *реальным* собственником, проявил себя умелым и рачительным хозяином, кровно заинтересованным в высоких результатах производства, то есть стал собственником, который не только желает, но и умеет наиболее эффективно использовать ресурсы, повышать производительность труда, добиваясь высокого качества продукции и снижения издержек производства. Этот вопрос уместен также и в отношении представителей индивидуальной формы собственности. Однако ответ на него малоутешителен. Воспитание эффективного собственника – это, в широком смысле слова, кадровая политика государства, в которой за последние годы наметились не весьма благоприятные тенденции,

¹¹ Там же, с. 71.

¹² Там же.

¹³ См.: Макроекономічна ситуація, поточні тенденції періоду [<http://www.bank.gov.ua>].

особенно – в сфере материального производства: сворачивается технологическая и инженерно-экономическая подготовка специалистов, “тает” инженерный корпус на фоне непомерного роста занятости по выполнению всевозможных посреднических, распределенческих и перераспределенческих функций, в сфере движения так называемого “фиктивного” капитала, подготовки специалистов “по общему руководству” делами.

Наконец, общие благоприятные условия для реализации новыми собственниками своего права собственности определяются действующим хозяйственным механизмом. Каким способом субъект будет реализовывать свое право собственности, в какой мере внутреннее, и в особенности – внешние, обстоятельства хозяйственной деятельности способствуют успешному ведению дела? Каковы условия ценообразования, налогообложения, формирования и распределения доходов, предоставления кредитов? В какой мере государство способствует поддержанию макроэкономической стабильности, проводит благоприятную для отечественного производителя внешнеэкономическую политику, оказывает целевую поддержку предприятиям в осуществлении государственных программ? К сожалению, и в этой важной области реализации экономического содержания собственности в процессе приватизации преобладают факторы, противодействующие эффективной хозяйственной деятельности предприятий.

Фондом государственного имущества Украины проведен анализ работы приватизированных предприятий, в котором исследовано влияние представительной совокупности факторов, характеризующих современный хозяйственный механизм. По оценке экспертов, из 20 исследованных факторов внешней для предприятий среды 17 формируют неблагоприятные условия для их деятельности. К наиболее неблагоприятным факторам относятся налоговая и валютно-финансовая политика, инвестиционный климат в стране, условия кредитования, деятельность государственных органов в сфере предупреждения злоупотреблений со стороны должностных лиц ¹⁴.

В транзитивной экономике, когда в процессе трансформации общего экономического порядка в первую очередь перестраиваются отношения собственности, создание предпосылок для ее наполнения новым экономическим содержанием и последовательной его реализации в хозяйственной практике является наиболее сложным и в то же время решающим направлением социально-экономических преобразований. Первоначальный стремительный скачок в политико-юридическом оформлении новых отношений влечет за собой процесс действительного, реального экономического построения общественных отношений. Это более длительный этап глубинных преобразований общества, практического развития и освоения нового хозяйственного механизма, который на деле должен доказать свою прогрессивность, способность вывести экономику на более высокий уровень социально-экономической эффективности общественного производства.

Сегодня не следует ждать чуда: в ходе приватизации реализуется то экономическое содержание собственности, которое имеется на данный момент. Иное дело – планомерно поднимать его на уровень требований высокоиндустриального производства, функционирующего в конкурентных рыночных условиях. На приватизированных предприятиях это должно стать главным мотивом хозяйственной деятельности в постприватизационный период, когда происходит процесс реальной приватизации государственной собственности.

Исходя из экономического содержания собственности, проявляющегося через характеристики ее объекта и субъекта, хозяйственного механизма реализации права собственности, реальный приватизационный процесс должен разворачиваться как на микроуровне, так и в государственном масштабе, по крайней мере, в трех стратегических направлениях

Первое – повышение технического уровня объектов собственности, кардинальное изменение технической политики, освоение на деле инновационной модели воспроизводства. При любой форме собственности физически и морально устаревшее оборудование, технология середины прошлого века не позволят Украине войти в клуб высокоразвитых европейских государств. Чтобы поднять экономическое содержание собственности в этом принципиально важном материально-техническом аспекте, необходимы чрезвычайная концентрация усилий, мобилизация ресурсов

¹⁴ См.. Аналитическая справка о результатах работы приватизированных предприятий и мероприятиях по созданию условий для их эффективного функционирования “Государственный информационный бюллетень о приватизации” № 1, 2000, с 54–56.

для технического перевооружения предприятий, восстановления и усиления научно-технического потенциала страны.

Второе – кадровое обеспечение приватизации в широком смысле этого понятия, повышение уровня инженерного и экономического образования и компетентности, воспитание эффективного собственника, рачительного хозяина, прививание навыков участия в корпоративном управлении собственностью. Важно преодолеть тенденции в сфере подготовки кадров, в том числе в высшем образовании, свойственные так называемым “менее развитым странам”. Растет количество будущих юристов, финансистов, маркетологов. За подготовку таких специалистов берутся сугубо технические учебные заведения. В то же время уходит на третьестепенные позиции подготовка инженеров, технологов, конструкторов, специалистов для фундаментальных отраслей науки. В экономическом образовании инженерно-экономическое знание замещается знанием об общих принципах управленческой деятельности. Приобретает все большую актуальность вопрос, соответствуют ли формирующиеся сегодня субъекты собственности по своим квалификации и умонастроению задачам коренного преобразования объектов собственности, их выведения на мировой научно-технический уровень? Ответ, очевидно, отрицательный.

Третье – кардинальная переналадка хозяйственного механизма для его превращения в фактор развития различных форм собственности, чтобы любая из них могла доказать свои преимущества, занять свое место в общем воспроизводственном процессе, а на первом месте стояла не политическая, а экономическая целесообразность. Коренной недостаток современного хозяйственного механизма в Украине состоит в том, что он представляет собой попытку “втиснуть” крупное индустриальное производство в рамки отношений мелкого частнокапиталистического производства. Вместо того, чтобы дать простор развитию среднего и мелкого бизнеса на базе крупного современного индустриального производства (что характерно для всех стран с развитой рыночной экономикой), расчленяются производственные комплексы, системы, разрушается основа эффективной совместной хозяйственной деятельности субъектов с различными формами собственности. Это создает общие неблагоприятные условия для развития бизнеса – как мелкого, так и крупного, частного и государственного.

Неопределенность хозяйственного механизма современной транзитивной экономики обусловлена тем, что, с одной стороны, в процессе перестройки скоропалительно демонтирована система государственного планирования производства по причине ее якобы неэффективности, а с другой – отсутствуют в достаточных объемах капиталы для реального ведения производства на капиталистических началах. Отсюда – остатки квазигосударственной собственности, ибо сегодня государство как собственник ведет себя самым неподобающим образом по отношению к так называемым “государственным” предприятиям, сняв с себя первостепенные заботы любого добросовестного собственника по реализации продукции, снабжению, финансовой поддержке предприятий и сосредоточив усилия на взимании с них налогов, дивидендов, распродаже государственного имущества. Возникает теоретическая проблема – чем, по сути, является государственная собственность в современной транзитивной экономике, кто ее *реальный* собственник.

В то же время в негосударственном секторе экономики доминируют квазичастные формы собственности, возникшие не на собственной основе и не позволяющие проявиться частной инициативе как положительному движущему фактору производства, обеспечивающему самодостаточный процесс расширенного воспроизводства. Отсюда – “детская болезнь” непроизводительного потребления и накопительства, отток капитала, ориентация на сиюминутную выгоду, краткосрочные цели, прочие проявления экономического содержания отношений собственности, которые, несомненно, идут вразрез с перспективными задачами развития общества.

Тезис о неэффективности государственной плановой экономики, имплантированный за последнее десятилетие в общественное сознание, небесспорен. Оставив в стороне эмоциональные оценки, обратимся к серьезной статистике, выводам западных исследователей, которые на протяжении многих лет наблюдали за развитием советской экономики. В выдержавшем не одно издание фундаментальном исследовании “Советская экономика: структура и функционирование”, выполненном под патронатом Русского исследовательского центра при Гарвардском университете, критически анализируются многие аспекты хозяйственной деятельности в государственной плановой экономике, но тем не менее констатируется факт, что “Советский Союз вступил в 80-е годы, спустя более чем столетия после первого пятилетнего

плана, с некоторыми впечатляющими достижениями. Позиция советской экономики по отношению к индустриальному Западу существенно улучшилась. В 1928 г. советский ВВП составлял примерно одну четвертую часть от ВВП Соединенных Штатов, к 1980 г. это соотношение поднялось до трех четвертей”¹⁵

Интересны приведенные в монографии сравнительные данные о темпах экономического роста в различных странах за длительные периоды (см. табл.).

**Долгосрочный рост ВВП в отдельных странах
(% среднегодового роста) ***

Страны	Периоды, годы	% роста
Великобритания...	1855–1864 к 1978	2,2
Франция.....	1831–1840 к 1978	2,5
Бельгия.....	1900–1904 к 1978	2,3
Нидерланды.....	1860–1870 к 1978	2,6
Германия (с 1945 г. – Западная Германия)	1850–1859 к 1978	2,9
Дания.....	1865–1869 к 1974	3,1
Швеция.....	1861–1869 к 1978	3,1
Италия.....	1895–1899 к 1978	2,9
Япония.....	1874–1879 к 1978	4,6
США.....	1834–1843 к 1978	3,5
Канада.....	1870–1874 к 1978	3,6
СССР.....	1928 к 1979	4,5–5,1

* См Paul R Gregory, Robert C Stuart
Указ труд, р 335

Индексы роста рассчитаны по принятой в США методологии. В России за 1885–1913 гг. процент роста составлял 3,3. Следовательно, делают вывод авторы, показатели долгосрочного роста советской экономики в течение “плановой эры” в 1,5 раза превышали показатели “эры индустриализации” при царизме, а за весь период – других индустриальных стран, включая США (кроме Японии).

Сегодня на механизм реализации экономического содержания собственности в транзитивной экономике влияют такие два важных обстоятельства, как степень остаточного государственного вмешательства в хозяйственную жизнь общества и вытекающая отсюда мера планомерности,

то есть сознательного формирования и поддержания воспроизводственных пропорций в хозяйственной деятельности субъектов собственности.

Государственное вмешательство в экономику подвергается в настоящее время остракизму. Если даже речь заходит об усилении роли государства, то это оборачивается, в конечном счете, его дальнейшим самовыведением из хозяйственной практики, активизацией деятельности по дерегулированию экономики. Аргументами служат расхожие суждения о неэффективности государственной собственности, о том, что у государственной собственности нет хозяина, “государственное – это ничье” и т. п. Как показывают приведенные нами отдельные факты и мировой опыт в целом, государственная собственность может быть весьма эффективной, если государство как субъект собственности формирует адекватный объект собственности и соответствующий хозяйственный механизм реализации своих прав собственника.

Послевоенный опыт индустриальных стран с рыночной экономикой свидетельствует, что большего экономического роста добились страны, в которых шире применялись методы планирования в общенациональном масштабе. К ним в первую очередь относится Япония. Что касается планирования на национальном уровне, то в известной монографии профессора Йоркского университета Ч. Макмиллана отмечается: “огромная литература по этому вопросу, изданная в последние годы, имеет явный идеологический привкус и затемняет рациональное зерно и аргументы в пользу планирования на национальном уровне, хотя разумность пяти- или десятилетнего планирования на уровне корпорации общепризнана”¹⁶. Важным фактором экономического роста Японии явилось то, что “японское государство и его институты образовались в значительной степени не на идеологической основе, а на прагматической – приспособлении к обстоятельствам”¹⁷. Это весьма полезный урок для Украины, где идеологическая неприязнь к действенному государственному планированию имеет в значительной мере экзогенное происхождение и не отвечает остроактуальной потребности экономического строительства государства. Первый (1955 г.) “Пятилетний план самообеспечения” и последующие пятилетние планы Японии

¹⁵ См.: Paul R. Gregory, Robert C. Stuart. Soviet Economic Structure and Performance. Second Ed. Harper and Row Publ. Inc. New York, 1981, p. 397.

¹⁶ Макмиллан Ч. Японская промышленная система. Под ред. О. С. Виханского. (Пер с английского). М., “Прогресс”, 1988, с. 105.

¹⁷ Там же, с. 77.

заложили и укрепили базу японской – рыночной по своей сути – экономики, послужили ее возрождению и выходу на мировую арену. Хозяйственный механизм явил пример объединения централизованного планирования и частной собственности в условиях либерально-демократического правления. Это не шло вразрез с проведением экономической политики на основе общепризнанных рыночных демократических принципов. Никто не исключал из клуба демократических стран Францию, Великобританию, Италию, Нидерланды, Норвегию, Японию, когда в них разрабатывались и осуществлялись государственные планы экономического развития.

Либеральная идея охватывает широкий диапазон концепций, касающихся экономической роли государства в хозяйственной жизни общества, и не отрицает его возрастающего влияния, особенно – в критические и начальные периоды развития и становления экономики. Чтобы позволить себе роскошь экономического либерализма “in extremis”, украинскому обществу необходимо много поработать, выйти на уровень производства ВНП в объеме 20–30 тыс. дол. на душу населения, и государство не должно уходить от ответственности за решение этой проблемы. Непоследовательные, неадекватные действия государства привели к тому, что хозяйствующие субъекты разных форм собственности не доверяют ему, не ожидают ничего хорошего от усиления его вмешательства и первые выступают за дерегулирование экономики. Особенно пугает расширение поля чиновничьего произвола, “институциональной коррупции”, разъедающей экономику интенсивнее, чем гиперинфляция. Но решение этой проблемы – в руках государства, государственной власти, которая должна обрести соответствующие ее природе качества. “Каждое государство, – писал Гегель, – пусть мы даже в соответствии с нашими принципами объявляем плохим, пусть даже в нем можно познать тот или иной недостаток, тем не менее, особенно если оно принадлежит к числу развитых государств нашего времени, содержит в себе существенные моменты своего существования”¹⁸. Никто, кроме государства, не выполнит присущие ему институциональные функции. Важными моментами существования и развития государственности в Украине являются упорядочение процесса реформирования отношений собственности, созидательная деятельность по формированию в сложных условиях транзитивной экономики предпосылок прогрессивного развития всех элементов экономического содержания собственности.

“Захвату повсюду очень скоро приходит конец, а когда для захвата ничего уже более не остается, приходится приступить к производству”¹⁹. После формальной приватизации, отчуждения государственной собственности ничего другого не остается, как приступить к налаживанию производства, его трансформации сообразно уровню производительных сил, достигнутому в странах с высокоразвитой рыночной экономикой.

Изложенное подводит к выводу о необходимости разработки и последовательной реализации государственной постприватизационной экономической политики в реальных условиях транзитивной экономики Украины, охватывающей как негосударственный, так и государственный секторы, поскольку ни в одном из них либерализация хозяйственных отношений не привела к образованию условий устойчивого развития. Решение обозначенной нами триединой задачи развития и реализации экономического содержания собственности относительно формирования на новой основе объектов, субъектов и хозяйственного механизма реализации прав собственности требует усиления организаторской функции государства, введения большей плановости в процесс общественного воспроизводства вплоть до освоения известных в мировой практике методов долгосрочного индикативного планирования на общегосударственном и региональном уровнях. Необходимо также добиваться более адекватного отражения в юридических актах, регулирующих отношения собственности, реального состояния элементов ее экономического содержания.

¹⁸ Гегель Г. В. Ф. Философия права. Под ред. Д. А. Керимова, В. С. Нерсисянца. (Пер. с немецкого). М., “Мысль”, 1990, с. 284–285.

¹⁹ Маркс К., Энгельс Ф. Указ. труд, с. 68.

ТОЛЛИНГОВЫЕ СХЕМЫ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

В. МАМУТОВ,
академик НАН Украины,
Б. КЛИЯНЕНКО,
доктор экономических наук,
А ЧАЛЕНКО,
кандидат технических наук

1. Причины возникновения и основные характеристики толлинга

Развитие современной мировой экономики порождает новые виды и формы предпринимательской деятельности. В последнее время широкое распространение получил толлинг, дискуссии вокруг которого разворачиваются среди экономистов – исследователей и практиков.

Понятие “толлинг” (от англ. “toll” – пошлина) означает проведение внешнеэкономических операций при беспошлинном ввозе и вывозе сырья и ресурсов (давальческого сырья). Важным основанием для отнесения операции к толлингу является то, что ввозимое или приобретаемое на территории страны переработки сырье помещается перерабатывающим предприятием под таможенный (беспошлинный) режим. Среди существующих схем организации толлинга следует отметить такие:

- иностранный поставщик сырья оплачивает отечественному производителю его переработку, становится владельцем полученного продукта, а затем вывозит его за пределы страны и продает на зарубежных рынках ¹;

- иностранный или отечественный поставщик сырья для предприятий вывозит продукт за рубеж, не внося при этом некоторые таможенные и налоговые платежи ²;

- давальческое сырье перерабатывается на предприятии данной страны с последующим экспортом продукта переработки под таможенным контролем ³.

Толлинг может быть внешним, когда сырье закупается за рубежом, и внутренним, когда сырье закупается в стране переработки. Существуют два таможенных режима для внешнего толлинга – на таможенной территории и под таможенным контролем. Отличие данных режимов состоит в том, что в первом случае вносятся залоговые платежи в размере таможенных пошлин и налогов, которые затем возвращаются перерабатывающему предприятию при условии вывоза; во втором случае таможенные пошлины, налог на добавленную стоимость и специальный налог не взимаются. Внутренний толлинг не требует таможенного оформления сырья.

По мнению многих авторов, главной целью и мотивом существования толлинговых операций является уход от тарифных платежей во внешнеэкономической деятельности. Юридическим аргументом такого ухода служит утверждение, что переработка импортируемых ресурсов в стране и последующий вывоз продуктов переработки не являются основанием для перехода права собственности на них к переработчику, а следовательно, не создаются условия для таможенного сбора.

Однако толлинговая схема оптимизации издержек влечет за собой ряд следствий, вытекающих из стоимости ресурсов и объектов, связанных с переработкой. Толлинг имеет свои правовые особенности, недооценка которых может существенно влиять на жизнедеятельность целых регионов.

Толлинговые схемы выступают как достаточно агрессивный инструмент разрушения хозяйства развивающихся стран. Толлинг отличается от инвестиций тем, что его организатор совершенно не заинтересован в научно-техническом прогрессе и развитии производства, заботясь прежде всего о сокращении собственных издержек проекта. Логика его поведения состоит в выборе оптимального варианта – той страны, где переработка сырья или продукции принесет максимальную прибыль. При этом, как правило, задачи создания рабочих мест, повышения уровня жизни населения, развития новых технологий и научных исследований никогда не интересуют толлера.

¹ Любин А. То ли толлинг, то ли грабеж. “Труд” от 29 сентября 1999 г.

² Иванов Н. Грабить можно на 15% меньше. “Коммерсант” № 212, 1999.

³ Сысоев А. Кому мешает толлинг. “Металлы Евразии” № 6, 1999.

2. Политические особенности современного мирового экономического развития

В условиях глобализации наметились новые противоречия в отношениях между странами и регионами. Исследователи отмечают их как противостояние двух сторон: в начале XX ст. ими были “Запад – Восток”, а в наши дни – “Север – Юг”

Французский экономист и политолог Ж.-К. Рюфэн обрисовывает модель взаимоотношений Севера и Юга следующим образом. К Северу принадлежат развитые страны со сходной демографической структурой, одинаковыми культурными и духовными ценностями. Север отличается традиционным уважением к законам, демократическими принципами, для него характерна высокая степень интеграции в систему мирохозяйственных связей. Юг представляет собой развивающиеся страны, различные по своему государственному устройству и экономическим моделям. Странам Юга, где проживает почти 70% населения планеты, в большей степени, чем для Севера, свойственны коллективизм и отрицание рыночных ценностей, идей христианства, протестантской этики. Страны Юга преимущественно бедны, с высоким уровнем безработицы, доходы на душу населения там колеблются в пределах 15 – 200 дол. в год.

Указанные противоречия накладывают определенный отпечаток на внешнеэкономические взаимоотношения стран, принадлежащих к разным группам. Так, широкое распространение получила неконтролируемая миграция с Юга на Север, что вызывает озабоченность мирового сообщества. В то же время высокие жизненные стандарты Севера во многом обеспечиваются неэквивалентным обменом между развитыми и развивающимися странами, провоцирующим рост нищеты Юга. Нестабильность политических режимов и экономик развивающихся стран препятствует долгосрочным и крупномасштабным инвестициям, инициирует движение спекулятивного капитала.

Развитие сложившейся ситуации можно прогнозировать как дальнейшее разрушение экономики Юга развитыми странами при помощи различных механизмов (включая толлинг), что вызовет обвальную миграцию населения оттуда. Через международные организации странам Юга будет оказываться всевозрастающая гуманитарная помощь, и рост ее издержек заставит мировую систему права выработать международные стандарты законодательства, которые ограничат толлинг и стимулирующие инвестиции, эффективные для экономик развивающихся стран.

3. Макроэкономические аспекты проблемы

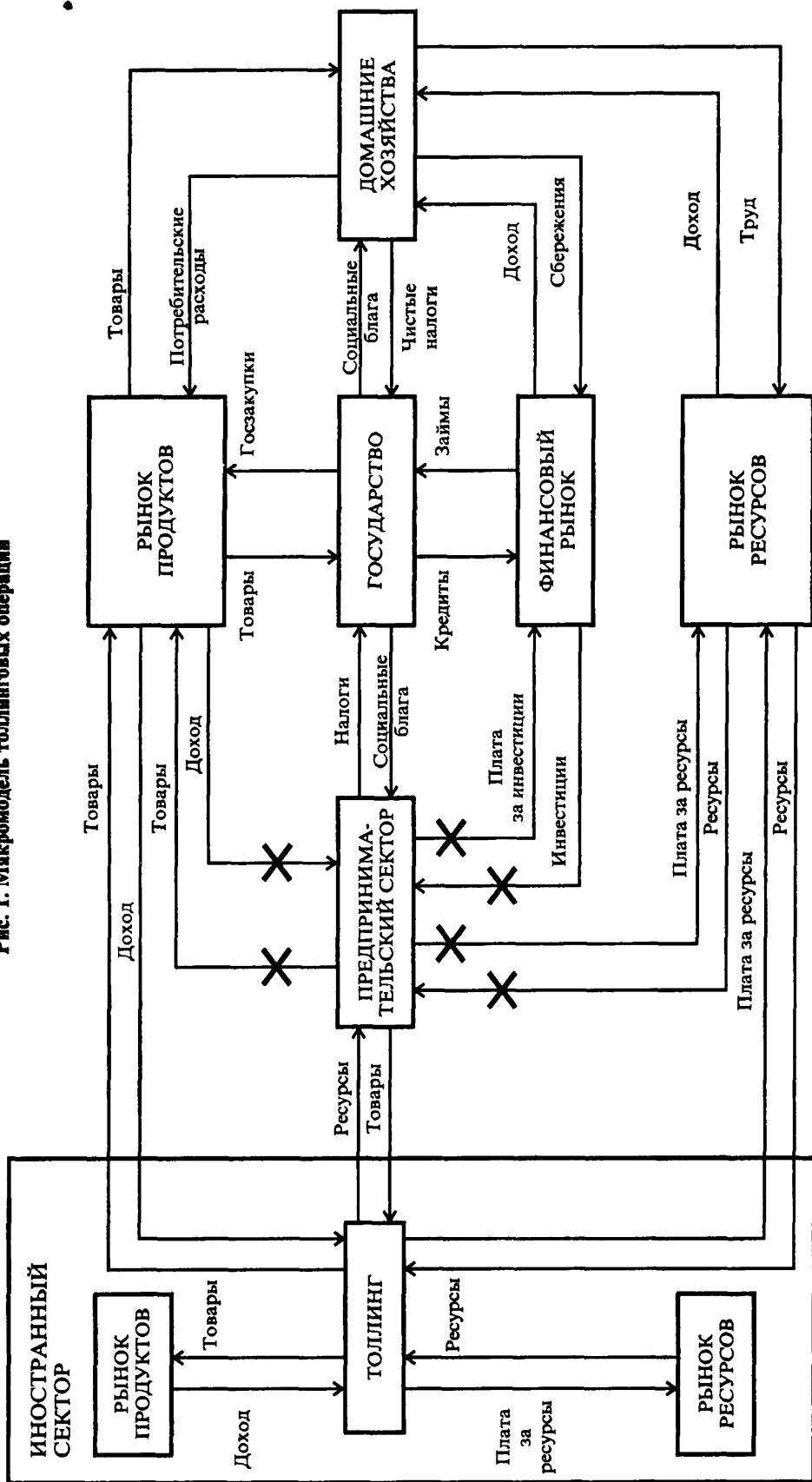
С макроэкономической точки зрения, толлинговые операции можно считать разновидностью посреднического предпринимательства. Рассмотрим макро модель открытой экономики, где толлинг выступает как предпринимательская деятельность иностранного сектора (см. рис. 1). В данной модели предпринимательский сектор страны вытесняется из рынков продуктов, ресурсов, финансов (на схеме соответствующие потоки перечеркнуты). Условия вытеснения могут быть самыми разнообразными, например:

- низкий уровень доходов населения данной страны;
- избыточность трудовых ресурсов, безработица и низкая квалификация рабочей силы;
- желание загрузить простаивающие мощности;
- нехватка оборотных средств у перерабатывающего предприятия для самостоятельного приобретения сырья;
- избыточность сырьевых ресурсов;
- недоступность кредитов, наличие задолженностей, что не дает возможности предприятию-переработчику использовать по назначению поступающую на расчетный счет предоплату.

В результате предпринимательский сектор оказывается изолированным в своей экономической системе. Толлинг является внешним инструментом, позволяющим “вмонтировать” перерабатывающие предприятия в систему, для чего толлер заново создает разорванные потоки (как это показано на рис. 1). При этом схемы толлинга, “завязанные” на иностранном секторе, имеют возможности для расширения потоков путем выхода на международные рынки, и потому продукция перерабатывающего предприятия становится более ликвидной. Схема предусматривает взаимодействие макросубъектов при различных видах толлинга.

Толлинг не может выступать в качестве причины изоляции предпринимательского сектора от рыночной среды, он является скорее следствием непродуманной маркетинговой политики и ущербного менеджмента. Как правило, толлер выбирает в

Рис. 1. Макромодель толлинговых операций



качестве объекта предприятия с развитой, соответствующей мировым стандартам технологий, у которых есть определенные финансовые или структурные проблемы. Как было сказано, толлинг минимизирует налоги (доходы государственного сектора), не производит инвестиций, повышает стоимость государственных закупок, так как в последних присутствует прибыль толлера. Толлинговые схемы влияют на рынок труда, вынуждая предпринимательский сектор подчиниться ограничениям, накладываемым на фонд оплаты труда, фонд социального страхования, фонд развития производства. При этом доходы сектора домашних хозяйств, а также объем социальных благ, производимых государством, падают. Так как продукция, производимая по договорам толлинга, составляет только часть номенклатуры выпуска предприятия, рабочие места, не занятые в проекте, чаще всего сокращаются.

Таким образом, толлинг приводит к стагнации экономической системы в целом, но позволяет иностранному сектору получать прибыль без соответствующих капитальных инвестиций. То есть толлинг, неизбежный вследствие кризиса предприятия, можно определить как выбор между плохим и очень плохим экономическим решением. Однако некоторые исследователи-оптимисты пытаются оправдать толлинговые схемы сиюминутными преимуществами. Среди них называются:

- снижение себестоимости продукции за счет различия в расходах на оплату труда;
- повышение занятости населения, загрузки производственных мощностей, увеличение доходов;
- интеграция в страну переработки, необходимость подстраивать собственные интересы к требованиям производства;
- выигрыш в конкуренции с другими странами, имеющими низкий уровень заработной платы;
- улучшение платежного баланса страны переработки,
- приток иностранного капитала для создания рабочих мест,
- проникновение товаров страны переработки на международные рынки;
- вынужденное доведение толлером качества продукции до мировых стандартов;
- расширение международной кооперации в составе реализуемой толлинговой схемы.

Следовательно, произошла путаница понятий. Некоторые исследователи даже называют толлинг одной из форм инвестиций⁴, с чем трудно согласиться, так как инвестиции ведут к увеличению уставного фонда предприятий. В сущности, толлинг остается посреднической операцией и отличается от полноценного иностранного инвестирования, прежде всего, тем, что не предусматривает никаких имущественных обязательств толлера перед перерабатывающим предприятием.

Известно также мнение, что противостоять толлингу в условиях кризиса нет смысла, – все равно предприятие простаивает, и потому он является благом. К преимуществам толлинга относят уход от уплаты налогов, если система налогообложения отличается нерациональностью.

Анализ литературных источников⁵ выявил положительное отношение к толлингу в российской экономике. Это касается, в первую очередь, нефтедобывающей, газовой, металлургической промышленности, производств редкоземельных металлов и алюминия, переработки золотосодержащих концентратов. В Украине толлинг получил распространение в экспортных отраслях (металлургии, химической промышленности, энергетике, нефтепереработке и др.). Однако такое отношение к толлингу во многом продиктовано теневыми интересами предпринимательского сектора.

4. Толлинг и теневая экономика – проблемы взаимодействия

Экономический кризис и состояние реформирования в Украине подготовили благоприятную почву для развития толлинговых схем. Предпринимательский сектор находится в состоянии реструктуризации и частично парализован, первичное накопление капитала сопряжено с повсеместными нарушениями законодательства, расширяется сфера теневой экономики и коррупции.

Взгляд Мирового банка на эти процессы выразил директор его департамента, занимающегося помощью в борьбе с коррупцией: «Исследования показывают значительное негативное влияние коррупции на качество правительства. Одна из

⁴ Онуфриев А., Сиваков Д. Люди бьются за металл “Эксперт” № 40, 1999, с. 11.

⁵ Оганесян Т. Канонада алюминиевых войн “Эксперт” № 47, 1999, с. 12 – 13, Белова И. Толлинг как экономическое явление “Менеджмент в России и за рубежом” № 3, 2000, с. 129 – 137, Орлов Д. Прощание с TWG. “Новое время” № 50, 1997, с. 23.

главных проблем коррупции в Украине – это скупка государства. Элита, элитные фирмы, олигархи нелегально платят за принятие законодательства, за президентские указы, за влияние центрального банка, за определенные решения суда. Мы попробовали поставить вопрос: сколько стоит негативное влияние скупки? Получилось, что в тех странах, где скупка очень высока, мы видим меньший рост предпринимательского сектора и намного меньшие объемы инвестиций. Кроме того, там меньше защищены права собственности предпринимателей”⁶.

Итак, констатируются появление и рост в Украине теневого толлинга государственного сектора. Суть этого явления состоит в том, что государственные чиновники сами выступают в качестве организаторов и исполнителей толлинговых схем, а поскольку предпринимательская деятельность госслужащих в Украине законодательно запрещена, такой толлинг, безусловно, переходит в сферу теневой экономики и коррупции. Представляет интерес для исследователя ситуация, когда организатор толлинга вкладывает свои средства в коррупционные преступления в чистом виде, то есть вне связи с конкретными экономическими объектами. Весьма симптоматична теневая деятельность на основе толлинговых коррупционных схем, порождающая определенную систему контроля над регионами Украины – систему кланов.

Следует также отметить удобство использования толлинга в операциях теневой экономики, проводимых с целью отмывания денег. При этом средства, полученные преступным путем, сначала вкладываются в закупку сырья и оплату производственных услуг по переработке, согласно толлинговой схеме, а затем, уже легализованные в продукции, поступают на рынок, продажа на котором приносит толлеру легальный доход и льготное налогообложение.

Российская практика производства и торговли алюминием позволяет установить следующие цифры. Годовой объем поставок на экспорт составляет 2,9 млн. т; толлинговые схемы обеспечивают сокрытие от фискальных служб России примерно 300 млн. дол.; себестоимость производства 1 т алюминия колеблется от 700 до 1000 дол., ее цена на Лондонской бирже металлов превышает 1500 дол. По толлинговым схемам реализуется до 80% российского алюминия. Таким образом, ежегодная прибыль составляет около 1,9 млрд. дол.

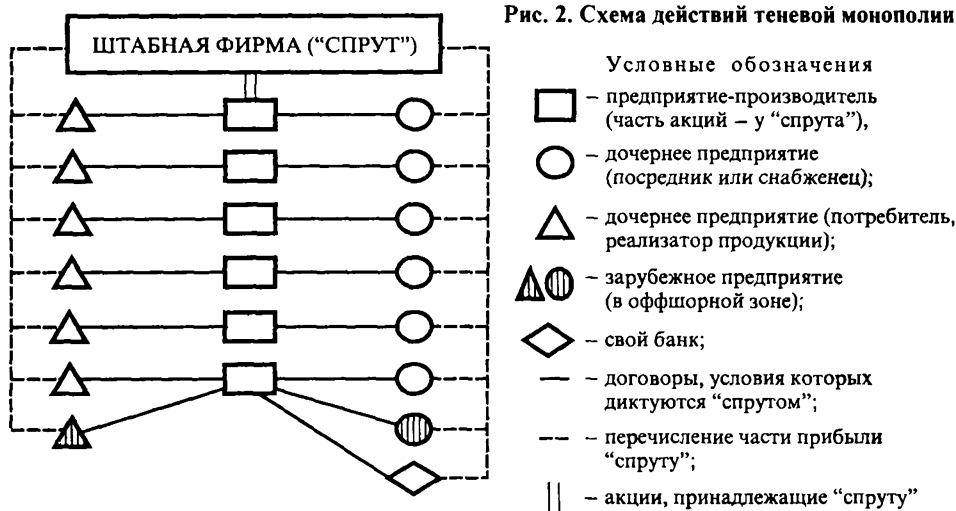
Компания – организатор и координатор толлинга может действовать и через развитую сеть собственных дочерних предприятий. Ситуация, схематично показанная на рис. 2, наглядно выявилась в Казахстане, где компания “Trans World Group” (TWG) через массу (порядка 60) дочерних предприятий, действовавших под разными названиями и зарегистрированных в разных странах, закабалила все крупные горнодобывающие и горноперерабатывающие предприятия, полностью сосредоточив в своих руках сбыт продукции (постоянно снижая на нее цену) и снабжение предприятий. При этом дочерние предприятия-“снабженцы” поставляли продукцию на условиях 100%-ной предоплаты, а предприятия-“реализаторы”, как правило, недоплачивали, зафиксировав в договорах беспроцентный срок оплаты в 180 дней. Тексты всех контрактов готовились московским офисом TWG. Какие-либо возражения по условиям контракта не допускались. Кредиты брали по принуждению, в указанных банках, на продиктованных условиях. TWG монополизировала закупку глинозема и в России, а возможно, и у нас – на Николаевском заводе.

На защиту интересов отечественных производителей, в качестве субъекта государственного интереса, встала Генеральная прокуратура Казахстана. Верховный Суд страны, рассмотрев иск Генпрокуратуры, пришел к выводу, что TWG проводила целенаправленную акцию для полного закабаления предприятий, дающих 20% ВВП Казахстана (при том, что государству принадлежит от 31,3 до 37,4% акций в этих АО). Это стало возможным в силу установленной статьями 380, 382 Гражданского кодекса Казахстана так называемой свободы договоров. Опираясь на ст. 6 Конституции, провозгласившей, что собственность должна служить общему благу, Верховный Суд вынес решение взыскать с TWG около 200 млн. дол.

Это дело может служить примером создания законов недостаточно компетентными людьми, из-за чего государство можно грабить вполне легально. Чтобы структуры, подобные TWG, не могли свободно диктовать свою волю предприятиям, хозяйство нужно регулировать не “универсальным” Гражданским кодексом, а специальными правовыми актами, учитывающими экономические реалии. За декларациями нужно видеть созданную правительством фикцию рынка, которую используют теневые монополисты, иностранные или псевдоиностранные фирмы.

⁶ См.: К а у ф м а н Д. Точка зрения Всемирного банка. “Бизнес” № 46, 2000, с. 10 – 11.

Рис. 2. Схема действий теневой монополии



5. Проблемы законодательного регулирования толлинга

С юридической точки зрения, толлинг является конструкцией хозяйственного договора (хозяйственного обязательства), в силу которого одна сторона (толлер) предоставляет принадлежащее ей сырье другой стороне (переработчику), обязуясь оплатить расходы по переработке сырья в обусловленную договором готовую продукцию, которая будет передана в собственность толлеру. На первый взгляд, это похоже на пошив в ателье костюма из ткани заказчика. Но в экономико-правовом плане все не так просто, ибо такая конструкция влечет ряд последствий, выгодных для толлера и невыгодных для предприятия-переработчика. В отдельном случае (вывоз за таможенную территорию) продукция не облагается НДС и таможенной пошлиной. В ситуации, когда толлер является иностранным субъектом и имеет свой юридический адрес в оффшорной зоне или в стране с минимальной налоговой нагрузкой, рассмотренная схема дает дополнительную прибыль. Кроме того, толлер в рамках данной схемы может организовать “самодемпинг”, понижая стоимость переработки. Так как система торгов на международном рынке упорядочена и находится под контролем крупнейших бирж, существует значительная разница между мировой ценой и себестоимостью продукции. В результате канал товародвижения приносит прибыль, изъятую у предприятия-переработчика.

Однако этим дело не заканчивается. В последние годы наблюдается тенденция к росту доли давальческого сырья в общем объеме производства, в особенности в базовых отраслях промышленности. В черной металлургии, например, без использования давальческого сырья обходится, пожалуй, только Мариупольский комбинат имени Ильича. По существу, идет замена бартера толлингом. Гони хитроумные схемы в дверь – они влезут в окно, коль законодатель оставляет его открытым. Если при поставках по бартеру расплачивались готовой продукцией – “так на так”, то при толлинге переработчик получает за свою продукцию только часть ее цены, а полную цену получает толлер. В тех же случаях, когда доля продукции, изготовленной из давальческого сырья, достигает 50 – 80, а то и 100% (такие ситуации теперь не редкость), переработчик перестает быть самостоятельным предприятием и превращается в перерабатывающий цех с весьма ограниченными правами, полностью зависящий от толлера.

Практика выпуска продукции из неоплачиваемого давальческого сырья отрицательно влияет на финансовое состояние предприятий-переработчиков, так как стоимость сырья не учитывается в материальных затратах на производство, в себестоимости продукции, в цене. В их состав входит лишь стоимость переработки (“услуг”). В итоге объем товарной продукции сокращается на сумму давальческого сырья, теряется прибыль. Основную ее часть в результате реализации продукции получает собственник сырья. Правда, толлер принимает на себя риск реализации, но толлинг используется и в тех случаях, когда никакого риска в этом плане нет, а потребитель готовой продукции известен и даже соседствует с предприятием-переработчиком.

Нередко собственники давальческого сырья расплачиваются за переработку не деньгами, а частью сырья или готовой продукцией, что усугубляет финансовое положение производителей. Собственникам сырья толлинг позволяет "тенизировать" налогооблагаемые обороты и занижать фактические объемы производства, что значительно уменьшает налог на прибыль. Такие последствия и обуславливают требования устранить посредников в тех случаях, когда реально возможны прямые договорные связи между предприятиями-производителями и предприятиями-потребителями.

Ввиду изложенного толлинговые схемы требуют внимания со стороны государства и такого законодательного урегулирования, которое исключило бы возможность уничтожения предприятий как субъектов хозяйствования или их закабаления. По нашему мнению, законодательство, регулирующее толлинговые схемы, должно предусмотреть следующие ограничительные меры:

1. Установить обязательства толлера производить капитальные вложения в предприятие переработки, в развитие его инфраструктуры и социальной сферы. Размеры обязательных капвложений определять по пропорциональной или регрессивной шкале, стимулирующей увеличение объемов толлинга и, соответственно, капитальных инвестиций. В данном случае потери страны переработки будут компенсироваться инвестициями в перспективное производство, что в дальнейшем обеспечит экономический рост и увеличение объемов налоговых поступлений.

2. Ограничить все виды толлинга в Украине для дотационных государственных предприятий и предприятий, имеющих государственную долю в имуществе, в связи с недопустимостью сокращения бюджетных поступлений самим государственным сектором. Для этого в новых законах необходимо зафиксировать нормы, не допускающие сокращения бюджетных средств за счет толлинга государственных предприятий.

3. Внутренний толлинг в Украине для предприятий акционерной формы собственности следует отрегулировать так, чтобы сделки имели прозрачный характер, не являлись звеньями теневых схем. Правоммерно и целесообразно через процедуры закона проводить контроль внешнего толлинга на предмет отмыывания денег внутри страны. Чтобы исключить уклонение от налогов, нужно принять в качестве базового режим толлинга на таможенной территории.

4. Ввести лицензирование внешнего толлинга по параметру его способности поддерживать наукоемкие перерабатывающие производства в Украине. Для обеспечения научно-технического прогресса выдавать лицензию на толлинговые операции только для рискованных, экспериментальных, инновационных продуктов. В данном случае методами государственного регулирования возможно стимулировать толлинг с целью получения инвестиций в наукоемкие технологии, по приоритетам развития науки и техники.

5. Для упорядочения взаиморасчетов между толлером и предприятиями-переработчиками, чтобы защитить интересы отечественного товаропроизводителя, целесообразно применять в качестве базовой минимально допустимую стоимость переработки давальческого сырья, определяемую в процентах от цены продукции на международных биржах.

**Гонорар за публикацию статьи
авторы передают в фонд развития журнала.**

КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА В ОТНОШЕНИИ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Н. ДЕМЬЯНЕНКО,

*профессор, доктор экономических наук,
академик УААН*

Чтобы кредитная политика государства была действенной (то есть имела реальное влияние на кредитный рынок), она должна отвечать определенным требованиям. Для сельскохозяйственного производства основными из них являются: стоимость кредитных ресурсов; срок поступления кредитов субъектам хозяйствования; срок возврата кредитов, полученных субъектами хозяйствования, банковским учреждением. Эти требования носят объективный характер, что означает обязательность их выполнения. В противном случае кредитная система не сможет должным образом выполнять свои функции, а кредитная политика государства вообще не будет реализовываться.

Почему для сельскохозяйственных предприятий в качестве основных выделяются именно эти требования?

Во-первых, потому, что вопрос о стоимости кредитных ресурсов, который решается через процентные ставки, до недавнего времени считался риторическим, поскольку их размер определяет рынок. Сегодня мы уже знаем, на каком уровне он определил эти ставки, особенно в первые годы осуществления реформ¹. Но – несмотря на общий высокий уровень процентных ставок для всех хозяйственных структур – для сельскохозяйственных предприятий (учитывая повышенный риск хозяйствования) они были еще выше². Сегодня последствия такого подхода к кредитованию сельскохозяйственного производства общеизвестны. Если за 1980–1990 гг. удельный вес кредитов в источниках формирования оборотных средств сельскохозяйственных предприятий составил 35–40%, то в дальнейшем он сократился (в 1991 г. – до 11,8% и в 1993 г. – до 6,7%), а в 2000 г. уже был менее 1%.

Абсолютное большинство сельскохозяйственных товаропроизводителей вообще не получали кредитов. Поскольку же потребность сельского хозяйства в кредитных ресурсах носит объективный характер, а они отсутствуют, то их заменил другой источник – кредиторская задолженность, удельный вес которой вырос с 19% в 1991 г. до 78% в 1999 г. Следовательно, сложилась ситуация, когда производственная деятельность финансируется, главным образом, за счет кредиторской задолженности, а кредиты, которые должны быть основным источником финансирования для сельскохозяйственных предприятий, практически отсутствуют.

Конечно, такое положение с обеспечением сельскохозяйственных товаропроизводителей кредитными ресурсами (в силу их значения для отрасли) отрицательно повлияло как на осуществление реформ, так и на хозяйственную деятельность в аграрной сфере. В этой связи возникает вопрос: можно ли было предвидеть отрицательные последствия такой кредитной политики вообще и процентных ставок в

¹ “К концу июля, то есть до развертывания финансового кризиса, инфляция составляла 2,1%, а учетная ставка НБУ превышала 80%. Соответственно 53% была средняя ставка за кредит коммерческих банков” (Из выступления Президента Украины на металлургическом комбинате “Запорожсталь”) (См.: “Урядовий кур’єр” от 17 ноября 1998 г.). В 1999 г. ставка рефинансирования составляла 45%, при годовом уровне инфляции 19%. В такой ситуации закономерно было бы иметь ставки процента на уровне 25–26%, тогда как фактически на 1 декабря 1999 г. среднегодовая процентная ставка по кредитам достигала 57,7%

² В 1997 г. среднегодовая процентная ставка за кредиты, предоставленные АКБ “Украина” сельскохозяйственным предприятиям, составила 43,2%, тогда как промышленным предприятиям такие кредиты предоставлялись им под 41,8%, транспорта и связи – соответственно, под 31,3%, а заготовительным организациям – под 35,4% (См.: “Экономика Украины” № 4, 1999, с. 25).

частности? Оказывается, что можно, поскольку есть объективная граница размера процентных ставок, при которых кредитные ресурсы могут привлекаться субъектами хозяйствования. Такая граница определяется уровнем рентабельности (доходности) последних. По данному поводу Д. Рикардо отмечал, что норма процента регулируется не учетным процентом Английского банка, а нормой прибыли, которую можно получить при утрате капитала и которая совершенно не зависит от количества или стоимости денег. Если банки взимают процент меньше его рыночной нормы, то нет границ той сумме, которую бы они могли ссудить таким образом, но если он выше этой нормы, то только транжиры согласились бы брать ссуду в таком случае.

Поскольку уровень рентабельности сельскохозяйственного производства был намного ниже процентов по кредитам, то кредитование аграрного сектора прекратилось³. В соответствии с законом рынка, кредиты пошли туда, где им обеспечивался больший доход. Сельскохозяйственные предприятия (не только из-за кризисной ситуации в отрасли, а главным образом – в силу своей специфики) объективно не вписывались в такие (рыночные) параметры.

Следовательно, первое требование к кредитной системе – это обеспечение **объективных** процентных ставок, которые бы отвечали **реальным** условиям производства. И поскольку это требование носит объективный характер, то при его невыполнении кредитование аграрного сектора осуществляться не будет.

Второе требование, существенное для сельскохозяйственных предприятий, касается срока поступления кредитов субъектам хозяйствования. Для сельскохозяйственного производства этот момент имеет **принципиальное** значение, поскольку важным является поступление кредитных ресурсов не только в определенных объемах, но и в установленные сроки. Такое требование связано с особенностями ведения сельскохозяйственного производства, в силу которых большинство технологических операций должны выполняться в установленные сроки и несут необратимый характер, а следовательно – задержка в осуществлении или невыполнение отдельных технологических операций могут повлечь за собой срыв всего производственного процесса. Поэтому и данное требование носит **объективный** характер и тоже должно учитываться при формировании кредитной системы.

Третье требование связано с возвратом кредитов. Хотя в данном случае и идет речь о кредитовании производственной деятельности, но – в силу сезонности производства и, как следствие, замедленного оборота авансированных денежных средств – они на относительно длительный период отвлекаются из оборота. Поскольку это объективный процесс, то он тоже должен учитываться при кредитовании, иначе сельскохозяйственные товаропроизводители будут неконкурентоспособны на кредитном рынке.

Как уже отмечалось, перечисленные требования являются основными, отражают специфику агропромышленного производства и по своей сути объективны. В этой связи возникает вопрос о возможности их учета при кредитовании, если речь идет о рынке. До недавних пор ответ на него большинства финансистов (и в том числе из властных структур) был отрицательным. Считалось, что такая мера является антирыночной, ведь в рыночных обстоятельствах все должны находиться в равных условиях. И только в последнее время, под влиянием реальной ситуации, сложившейся с обеспечением сельскохозяйственных предприятий кредитными ресурсами, большинство как научных, так и практических работников (и в том числе из властных структур) объективно оценивают требования к кредитованию аграрного сектора экономики. Сегодня нет серьезных возражений против необходимости адаптации как кредитной политики, так и системы кредитования к условиям сельскохозяйственного производства.

Что это именно так, свидетельствуют практические действия Украинского Правительства в отношении решения этого вопроса. 25 февраля 2000 г. Кабинет Министров Украины принял постановление "О дополнительных мерах по кредитованию комплекса сельскохозяйственных работ", которым на 2000 г. предусматривалось выделение 175 млн. грн. на частичную компенсацию ставок за кредиты, предоставляемые коммерческими банками сельскохозяйственным товаропроизводителям для проведения полевых работ. Такая мера способствовала значительному улучшению ситуации на кредитном рынке, в результате чего увеличилось поступление кредитных ресурсов в аграрный сектор. При этом следует отметить особо, что впервые за 10 лет работы сельскохозяйственных предприятий в новых условиях

³ Уровень совокупной рентабельности (%): 1994 г. – 44,5; 1995 г. – 9,7; 1996 г. – минус 12,4; 1997 г. – минус 24,5; 1998 г. – минус 28,9; 1999 г. – минус 22,8. Среднегодовые процентные ставки за кредиты (%): 1994 г. – 201,7; 1995 г. – 107,1; 1996 г. – 77; 1997 г. 49,1; 1998 г. – 54,5; 1999 г. – 53,4.

кредиты (818 млн. грн.) привлекались не директивным путем, а через экономический механизм.

В 2001 г. поступление кредитов в сельскохозяйственное производство на этих же условиях достигло 3,7 млрд. грн., в том числе льготных – 2,64 млрд. грн. И хотя даже при таких темпах роста потребность в кредитных ресурсах удовлетворяется только на 40%, указанная мера, безусловно, важна, поскольку, во-первых, существенно улучшилось кредитование сельскохозяйственных товаропроизводителей, и во-вторых (что, на наш взгляд, не менее существенно), изменилась позиция властных структур в отношении кредитования сельского хозяйства (ранее считалось, что оно должно осуществляться на рынке кредитных ресурсов без участия государства).

У многих экономистов (особенно на правительственном уровне) такая ситуация породила "эйфорию" в отношении проблемы кредитования. Многие (особенно из тех, кто не занимается этим вопросом системно) считают ее практически решенной. Конечно, такая позиция не отражает реального положения дел с кредитованием сельского хозяйства. Дело в том, что принятые Правительством меры в этом направлении только улучшили ситуацию на кредитном рынке, но далеко не решили проблему, которая намного сложнее, чем представляется. В силу этого следует считать, что сделан хоть и важный, но только первый шаг на пути решения проблемы обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей кредитными ресурсами.

Об этом свидетельствует появление уже сегодня отдельных "перебоев" в механизме льготного кредитования. Так, во-первых, в 2000 г. денежные средства, выделенные для удешевления кредитов, оказались "освоенными" только на 28,7% (выделено 175 млн. грн., а израсходовано 50,3 млн. грн.). Во-вторых, хотя постановлением Кабинета Министров Украины и предусматривалась частичная компенсация ставки за кредиты, предоставляемые сельскохозяйственным товаропроизводителям для проведения полевых работ, они, в соответствии с принятым постановлением, получили из общего объема кредитов, предоставленных им в 2000 г., только 55,6%. И в-третьих, постановлением предусматривалась частичная компенсация ставки по кредитам коммерческих банков, предоставляемым сельскохозяйственным товаропроизводителям для проведения полевых работ, – в размере 50% учетной ставки, установленной НБУ на день заключения кредитного соглашения, но не ниже 17,5% годовых.

За 2000 г. совокупная рентабельность по сельскохозяйственным предприятиям в среднем по Украине составила только 10,6%. Следовательно, в этом году сельскохозяйственные предприятия даже теоретически не смогли бы возратить кредиты, полученные ими по льготным ставкам.

В основном именно этим объясняется низкий процент использования денежных средств, выделенных в этом году для удешевления кредитов, а не отсутствием потребности сельскохозяйственных товаропроизводителей в кредитных ресурсах. При условиях, на которых предусматривалось предоставление льготных кредитов (минимальная ставка – 17,5%), их могли получить только сельскохозяйственные предприятия с уровнем рентабельности выше 17%. Сегодня в Украине таких хозяйств насчитывается менее 1%. Примерно такую же долю от общей потребности составили и льготные кредиты, привлеченные в сельскохозяйственное производство в 2000 г.

Что это соответствует действительности, подтверждает также тот факт, что главные управления сельского хозяйства и продовольствия областных государственных администраций не воспользовались предусмотренным упомянутым постановлением Кабинета Министров правом осуществить региональное перераспределение бюджетных денежных средств, выделенных на частичную компенсацию ставки по кредитам, и тем самым увеличить их освоение. Просто по установленной ставке кредитования не оказалось больше хозяйств, которые бы смогли привлекать кредитные ресурсы на таких условиях. И именно этим (а не новым механизмом кредитования) объясняется высокий показатель (92%) возврата сельскохозяйственными предприятиями полученных ими кредитов.

Таким образом, внесенные в 2000 г. изменения в кредитовании сельскохозяйственных предприятий, хоть и дали положительный результат (привлечен наибольший за годы реформирования объем кредитов с максимальным их возвратом), но не решили проблему в целом. Об этом в определенной степени свидетельствуют и изменения в порядке предоставления кредитов сельскохозяйственным предприятиям на 2001 г., внесенные постановлением Кабинета Министров Украины "О частичной компенсации ставки по кредитам коммерческих банков, предоставляемым сельскохозяйственным товаропроизводителям и другим предприятиям агропромышленного комплекса в 2001 году" (от 27 января 2001 г.).

Этим постановлением, во-первых, снято ограничение в отношении компенсации ставки за кредит (17,5%), во-вторых, повышен размер компенсации ставки за кредит

для сельскохозяйственных товаропроизводителей (до 70% учетной ставки НБУ, тогда как для других предприятий АПК осталась компенсация в размере 50%), в-третьих, общая сумма компенсации распределена между сельскохозяйственными товаропроизводителями и другими предприятиями АПК.

При таких условиях – при установленном на 2001 г. размере компенсации ставки за кредит (70% учетной ставки НБУ)⁴ и снятии ограничения в отношении ставки кредитования – поступление кредитных ресурсов в аграрный сектор экономики, как уже отмечалось, увеличилось в 3 раза. Но при этом, наоборот, уже был превышен лимит денежных средств, выделенных для компенсации процентных ставок, что побудило Правительство изыскивать дополнительные источники для финансирования в “текущем” режиме.

Далее, при распределении кредитных ресурсов по регионам не удалось в полной мере выдержать принцип “равных условий”. Сложилась слишком большая дифференциация в кредитном обеспечении в региональном разрезе. Если, например, в 2001 г. в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий хозяйствам Киевской области предоставлены 101 грн. льготных кредитов, Винницкой – соответственно, 81 грн., а Черкасской – даже 141 грн., то хозяйства Николаевской области получили только 42 грн., Житомирской – 48 грн., Кировоградской – 47 грн. и Одесской – 48 грн., то есть намного меньше.

При льготном кредитовании имело место и привлечение кредитных ресурсов под чрезвычайно высокие процентные ставки. Отдельные банки предоставляли (а сельскохозяйственные предприятия – брали) кредиты даже под 72% годовых при учетной ставке Национального банка Украины 15%. Это свидетельствует, что введение компенсации банкам процентных ставок за предоставленные ими кредиты оказалось недостаточным для того, чтобы эффективно управлять этим процессом.

Следовательно, можно констатировать, что в последние годы проблема кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей находится в поле зрения властных структур, и для ее решения принимаются определенные меры. Это, безусловно, является положительным шагом в направлении улучшения кредитного обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей. В данном случае возражения вызывает только то, что при решении проблемы кредитования основное внимание уделяется только одному (хотя и важному) элементу кредитования – удешевлению кредитных ресурсов путем привлечения бюджетных денежных средств. Тем самым игнорируется положение о комплексном характере проблемы кредитования, свидетельствующее, что одной мерой (даже такой действенной, какая вводится сегодня) она не решается. Для этого нужен комплекс согласованных мер, то есть системный подход, который бы учитывал основные параметры (особенности) субъектов кредитования – сельскохозяйственных товаропроизводителей⁵.

На наш взгляд, в условиях Украины система кредитного обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей должна включать такие основные составляющие (блоки):

а) кредитную инфраструктуру, ориентированную на обслуживание аграрного сектора АПК;

б) механизм кредитных отношений с коммерческими банками;

в) механизм внебанковского кредитования.

Говоря о кредитной инфраструктуре, мы имеем в виду комплекс кредитных учреждений с различным организационным строением, объединенных общей целью кредитного обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей. На данном этапе развития экономики АПК в состав такой инфраструктуры с разной степенью

⁴ При таких условиях в 2000 г. средневзвешенная ставка кредитования составила бы 9,2%.

⁵ В США, например, Система сельскохозяйственного кредита (ССК) начала создаваться в 1916 г., когда Конгресс предоставил ей статус федерального агентства. Это было сделано с целью “создания в масштабах всей страны *надежного источника кредитов для нужд сельского хозяйства, которые бы предоставлялись по конкурентоспособной процентной ставке*” Правительство предоставило ССК статус предприятия с государственной поддержкой (ПГП) для того, чтобы система получила выход на национальные рынки капитала и смогла обеспечить стабильный приток денежных средств в сельскохозяйственный сектор (См.: Ф р е ш у о т е р Д. Кредитування фермерських господарств: система у стані змін. Матеріали конференції 27–30 січня 1997 р. (м. Полтава) “Управління та розвиток агробізнесу: фінансування, кредити, технології, агробіржі”).

интеграции должны войти аграрный банк, специальный кредитный фонд, кооперативные банки, кредитные союзы и коммерческие банки. Условно такую систему можно назвать "Агрокредит". Основой ее строения, а следовательно – и дальнейшего функционирования, должен быть аграрный банк. Этот момент, по нашему мнению, важен (принципиален), поскольку при другой компоновке системы (то есть без аграрного банка) инфраструктура как единая функционировать не будет.

Следовательно, аграрный банк должен стать, с одной стороны, центром, через который Правительство будет проводить государственную финансово-кредитную политику в аграрном секторе экономики, а с другой – финансовым центром отрасли, в котором будут аккумулироваться все ее финансовые ресурсы, независимо от источников их формирования. Он мог бы осуществлять координацию и сопровождение кредитных и финансовых потоков, направляемых в АПК, способствовать формированию регулируемого рынка земель сельскохозяйственного назначения, принимать участие в финансировании целевых программ и привлечении инвестиционных ресурсов в АПК – как отечественных, так и иностранных.

Сегодня в аграрном секторе экономики такого банка нет. АКБ "Украина", который при учреждении предусматривался, в основном, как банк аграрного направления, не выполнял большинства из перечисленных функций. Сегодня он обанкротился и, по нашему мнению, не из-за кредитования сельскохозяйственных предприятий (ведь вложение денежных средств в аграрный сектор было незначительным), а вследствие утраты специализации.

Поскольку АКБ "Украина" находится в очень тяжелом положении, то его судьба решается на правительственном уровне⁶. Предлагаются различные варианты. Мы считаем, что банк "Украина" целесообразно сохранить как аграрный. Прежде всего, потому, что он имеет разветвленную региональную сеть с филиалами практически в каждом районе. Кроме того, в этом банке (особенно на районном уровне) сохранились кадры, знающие не только специфику сельскохозяйственного производства, но и особенности регионов. В ближайшее время этот фактор будет иметь важное значение, поскольку встанут вопросы улучшения методической работы с реформированными хозяйствами, углубления изучения их экономики с целью более качественного прогнозирования в отношении финансовых результатов деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей и т. п. Такая работа с хозяйствами должна проводиться на системных началах, поэтому никакие другие банки, кроме банка "Украина", не смогут выполнять ее на качественном уровне.

Экономические процессы, происходящие в аграрном секторе, а также опыт развитых и постсоциалистических стран свидетельствуют об объективной необходимости формирования банков аграрного направления. Классическим примером такого подхода может служить Германия. Здесь сельскохозяйственный банк был учрежден в 1944 г. как центральный институт финансирования сельского хозяйства и пищевой промышленности. Обоснованием необходимости создания такого банка стало то, что после инфляции, разрушившей денежный и фондовый рынки, региональные кредитные учреждения оказались неспособны удовлетворять кредитные потребности сельского хозяйства вследствие уничтожения своих капиталов и вкладов. В силу этого основной задачей банка предусматривалось предоставление кредитов для сельского хозяйства и пищевой промышленности. Конечно, такой подход заслуживает внимания, но для нас в нынешних условиях наибольший интерес представляет избранная Германией форма накопления капитала для начала деятельности банка. С этой целью здесь был введен своеобразный налог, который действовал с 1949 по 1959 г., то есть до тех пор, пока не сформировался капитал банка⁷.

Аналогичным путем (то есть создания аграрных банков) шли Бельгия, Дания, Нидерланды, Франция и другие страны.

Что касается постсоциалистических стран, то для нас определенный интерес представляет опыт России, поскольку там в кредитовании аграрного сектора происходили процессы, подобные украинским. Так, в конце 1996 г. государство отказалось поддерживать "Агропромбанк", и он некоторое время спустя перестал существовать как аграрный. Вследствие этого сельскохозяйственное производство утратило банк, который специализировался на работе в аграрном секторе, и, соответственно,

⁶ См.: "Урядовий кур'єр" от 13 июля 2001 г.; "Урядовий кур'єр" от 19 июля 2001 г.

⁷ Все предприятия сельского и лесного хозяйства с базовой (для налогообложения) стоимостью свыше 6000 марок с 1949 по 1959 г. ежегодно отчисляли банку долговую процентную ставку в размере 0,15% (См. Черный Р. Н. Кредитный сельскохозяйственный рынок России. "АПК: экономика управления" № 10, 1999).

стабильный источник кредитных ресурсов ⁸ Поскольку ситуация с кредитным обеспечением сельского хозяйства постоянно ухудшалась и в 1999 г. стала критической, то возник вопрос о возрождении "Агропромбанка". Но из-за того, что это уже было практически невозможно, принято решение создать новый сельскохозяйственный банк – "Россельхозбанк", который начал функционировать с 2000 г. Предполагалось, что он должен стать проводником государственной кредитной политики в сфере АПК ⁹

Как уже отмечалось, аналогичная ситуация наблюдается с банком "Украина". Он утратил не только кредитные ресурсы, но и специальное направление и объявлен банкротом ¹⁰. Без государственной помощи банк не сможет возобновить свою деятельность и некоторое время спустя перестанет существовать как банковская структура аграрного направления. И тогда, как показывает опыт других стран, встанет вопрос о создании нового банка. Но сделать это будет намного сложнее, чем реформировать существующий. Поэтому, по нашему мнению, необходимо на правительственном уровне приложить максимум усилий, чтобы сохранить этот банк, реформировав его в аграрный. Само собой понятно, что при этом необходимо разработать научные начала функционирования такого банка, которые бы исключали ситуации, подобные сегодняшним.

Хотя аграрный банк и должен занимать ведущее место в системе кредитования (кредитной инфраструктуре) сельского хозяйства, но в полной мере выполнять функцию кредитного обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей он сможет только в сочетании с другими составляющими системы кредитования, среди которых в нынешних условиях специальный кредитный фонд также играет важную роль. Объясняется это тем, что сельскохозяйственное производство в силу объективных причин (особенно теперь) нуждается в льготных кредитах, для чего необходим надежный источник для их удешевления.

По этому поводу возможны два варианта. Отдельные экономисты полагают, что такие денежные средства должны предусматриваться в бюджете целевым направлением. Этот вариант финансовой поддержки сельскохозяйственного производства считается более эффективным и более простым. Вероятно, именно поэтому он и получил признание у властных структур и начал реализовываться на практике с 2000 г. о чем уже шла речь.

Мы, не отбрасывая в принципе такое направление финансовой поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, полагаем, что для этого одного источника (тем более бюджетного) недостаточно. Во-первых, потому, что бюджет не сможет (даже в перспективе, когда наступит стабилизация экономики, не говоря уже о настоящем времени) в полной мере обеспечить сельское хозяйство необходимыми денежными средствами, а во-вторых, из-за неопределенности размера такого финансирования в каждом последующем бюджете ¹¹.

В силу этого, по нашему мнению, в системе кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей должны предусматриваться и другие, более стабильные источники для удешевления соответствующих кредитов.

Как показывают исследования, в сложившихся условиях таким источником может выступать специальный кредитный фонд. Формироваться он может за счет межотра-

⁸ Финансовый кризис 1998 г. и недостатки в управлении банком привели к его фактической ликвидации – из 43 филиалов и более чем 1300 отделений этого учреждения не осталось практически ничего (См. Ч е р н и й Р. Н. Проблемы формирования эффективности финансово-кредитной системы по обслуживанию АПК "Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий" № 9, 2000, с. 24).

⁹ Как сообщает пресс-релиз банка, в 2000 г. балансовая прибыль "Россельхозбанка" достигла 3,4 млн. руб. К тому времени количество филиалов банка увеличилось до 29, открытие еще 17 филиалов находилось в стадии оформления. В 2001 г. "Россельхозбанк" предоставил предприятиям АПК инвестиционные кредиты сроком от 1 до 3 лет на сумму 900 млн. руб. Кроме того, на закупку запасных частей для ремонта техники сельскохозяйственным товаропроизводителям направлено 250 млн. руб. кредитных ресурсов. Уставный капитал банка составлял 805 млн. руб. Во II квартале прошлого года его планировалось увеличить еще на 2 млрд. руб. (См. "Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий" № 5, 2001, с. 43).

¹⁰ Правлением НБУ принято решение об отзыве с 16 июля 2001 г. банковской лицензии на осуществление всех банковских операций и введении процедуры ликвидации банка (См. "Урядовий кур'єр" от 19 июля 2001 г.).

¹¹ Такой прецедент уже имел место, когда в 2001 г. в бюджете было предусмотрено меньше денежных средств для компенсации снижения процентных ставок за кредиты, чем в 2000 г.

слевого перераспределения денежных средств; поступлений от денежной приватизации объектов АПК; возврата задолженности по ранее полученным ссудам из государственного бюджета; ассигнований, предусмотренных в государственном бюджете; денежных средств ввозной и вывозной пошлин на сельскохозяйственную продукцию; денежных средств, полученных в порядке разнообразной помощи; других источников.

Специальный кредитный фонд должен носить целевой характер и использоваться, прежде всего, с целью возмещения разницы между коммерческими и расчетными ставками платы за кредиты, предоставленные банками сельскохозяйственным товаропроизводителям, а также предоставления гарантий для привлечения кредитов коммерческих банков и инвесторов, краткосрочного кредитования сезонных затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей, кредитования современных технологий, осуществления реконструкции предприятий АПК, развития лизинговой деятельности и т. п.

Следует отметить, что идея создания стабильного источника удешевления кредитов для кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей не нова – она нашла практическое воплощение во многих странах ¹².

В 1997 г. специальный фонд льготного кредитования создан в России ¹³. Благодаря такому фонду аграрный сектор российской экономики получил реальную возможность кредитовать сельскохозяйственных товаропроизводителей, пользуясь услугами коммерческих банков. В принципе положительно оценивая такой подход к кредитному обеспечению сельскохозяйственных товаропроизводителей, отдельные экономисты высказывают сомнение в отношении совершенства механизма их кредитования (то есть компенсации разницы процентных ставок за кредиты коммерческим банкам). Считается, что эффективность кредитования может быть существенно повышена при использовании денежных средств этого фонда через аграрный банк ¹⁴. Очевидно, что такая позиция тоже повлияла на принятие решения создать "Россельхозбанк".

В Украине фонд кредитной поддержки сельскохозяйственного товаропроизводителя не создан до настоящего времени, хотя о необходимости и целесообразности такой меры речь идет давно. Как уже отмечалось, предпочтение отдано другой точке зрения – компенсации процентных ставок через бюджет. Мы полагаем (о чем уже упоминалось), что в данном случае одна мера не исключает другую и что бюджетные денежные средства, выделенные на такие цели, тоже должны концентрироваться в аграрном банке.

Следовательно, вопрос о целесообразности и необходимости создания специального кредитного фонда с началом кредитной поддержки сельскохозяйственных предприятий через бюджет не утратил актуальности. Создавать такой фонд необходимо, и чем раньше это будет сделано, тем скорее будет сформирована кредитная система, поскольку специальный кредитный фонд является ее важной составляющей, без которой она не сможет функционировать полноценно.

Существенной составляющей специальной системы кредитного обслуживания аграрного сектора АПК должна стать и кредитная кооперация. Однако, несмотря на важность такой формы кредитных отношений именно для сельскохозяйственного производства, ее распространенность в других странах и положительные результаты деятельности, в Украине кредитная кооперация не получила должного развития и находится на начальной стадии. Причин такого состояния дел много, но основной из них, по мнению специалистов, считается недостаточное законодательное урегулирование этого процесса. Так, в 1993 г. Указом Президента (от 20 сентября) было утверждено Временное положение о кредитных союзах Украины, а в 1999 г., тоже Указом Президента (от 22 июня), – Положение о кредитных союзах. Закона же о

¹² Во многих странах государство, стремясь сделать кредиты доступными для сельскохозяйственной отрасли, реализует различные формы кредитной поддержки. Одной из первых в 1991 г. такую программу разработала и начала воплощать Венгрия, назвав ее "Фонд гарантий сельского кредита". В 1994 г. в ряде других стран Центральной и Восточной Европы введены аналогичные государственные программы: "Фонд поддержки и гарантий для фермеров и лесного хозяйства" – в Чешской Республике, "Агентство реструктурирования и модернизации сельского хозяйства" – в Польше, "Государственный фонд поддержки сельского хозяйства и пищевой промышленности" – в Словацкой Республике и "Фонд гарантий сельского хозяйства" – в Румынии.

¹³ Фонд льготного кредитования выполняет функции учета и контроля за распределением, целевым использованием и возвратом выданных банками льготных кредитов (См.: Черныш Р. Н. Проблемы формирования эффективной финансово-кредитной системы по обслуживанию АПК).

¹⁴ См.: Черныш Р. Н. Кредитный сельскохозяйственный рынок России.

кредитной кооперации нет до сих пор. Понятно, что это отрицательно сказывается на процессе кредитной кооперации, сдерживая ее развитие и распространение, хотя опыт функционирования кредитных союзов там, где они созданы, свидетельствует о значительных потенциальных возможностях этой формы кредитных отношений в части кредитного обслуживания ¹⁵.

По мнению отдельных специалистов, важным фактором, тоже отрицательно влияющим на формирование и последующее функционирование кредитной кооперации, является недостаточная связь кредитных союзов с банковскими структурами. Так, председатель правления "Ажии" и одновременно член наблюдательного комитета кредитного союза "Ажии" полагает, что Национальный банк Украины практически не работает с кредитными союзами и не способствует созданию для них соответствующей нормативной базы ¹⁶.

Мы разделяем идею участия банков в "жизни" кредитных союзов, но считаем, что возлагать такую функцию на НБУ нереально. Во всяком случае, для кредитных союзов аграрного направления, на наш взгляд, ее должен взять на себя аграрный банк, поскольку, во-первых, он функционально ближе к кредитным союзам, во-вторых, они имеют "родственную" технологию кредитования, и в-третьих, в аграрном банке специалисты лучше, чем в других банковских структурах, владеют "технологией" сельскохозяйственного бизнеса.

О возможности такого подхода свидетельствует практика кредитной кооперации в Китае, где кредитное кооперативное движение началось в 1923 г., сельскохозяйственные кредитные кооперативы рассматриваются в единстве с сельскохозяйственным банком, а сельскохозяйственная кредитная кооперация считается важной составляющей банковской кредитной системы страны ¹⁷.

Следовательно, как отечественные специалисты, так и опыт отдельных стран говорят о том, что, во-первых, кредитная кооперация является важной составляющей кредитной системы, а во-вторых, без единства и взаимодействия этих элементов системы нормально функционировать не смогут ни кредитные союзы, ни аграрный банк, ни кредитная система аграрного сектора АПК в целом.

Не отрицая в принципе необходимость и целесообразность существования как системы кредитования, так и ее составляющих, в то же время оппоненты, особенно зарубежные, ставят под сомнение целесообразность существования специализированных банков. Мотивация таких возражений сводится к возможности нарушения принципов рыночных отношений (рыночной конкуренции), а также проявления монополизма и коррупции. И в качестве конкретного примера реализации такой возможности на практике в отдельных случаях приводится банк "Украина"

Не разделяя этих позиций, в качестве аргументации можем привести следующие положения. Во-первых, банк "Украина" (на что уже обращалось внимание) был только провозглашен как агропромышленный, но реально таких функций не выполнял. Об этом свидетельствует структура кредитных операций банка, в которой на аграрный сектор (особенно на его сельскохозяйственный блок) приходится незначительная часть ¹⁸. Следовательно, банк "Украина" обанкротился не потому, что направлял кредитные ресурсы в аграрный сектор, а вследствие авантюристической деятельности и отсутствия какого бы то ни было контроля за его работой со стороны государства ¹⁹. Это означает, что искать причину банкротства банка следует не в сфере экономики, а в организации его функционирования.

Во-вторых, специализированный банк не становится монополистом потому, что рядом с ним существуют другие коммерческие банки, с которыми он должен конкурировать

¹⁵ Например, кредитный союз "Фермеры Киевщины" создан в 1996 г., то есть функционирует почти 5 лет. За это время произошло его становление: сформированы резервный и страховой фонды, разработан механизм кредитования, который без излишней "бюрократической волокиты" позволяет получить ссуду (См.: К о р о т и ч П. "Фермеры Київщини" опановують шлях "свій до свого по своє" "Позиція" № 3, 1999).

¹⁶ См.: А р ж е в і т і н С. Кредитні спілки – цеглина у підвалинах відродження підприємництва в Україні. "Вісник кредитних спілок" № 3, 2001, с. 11.

¹⁷ См.: Ц ы г а н к о в Ю. Сельскохозяйственная кооперация в КНР. "Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий" № 5, 1999, с. 59.

¹⁸ Например, в 1997 г. во всем объеме кредитных ресурсов, выданных этим банком, доля аграрного сектора составляла только 16%. В дальнейшем этот показатель еще уменьшился. По определению Федеральной корпорации (США), отраслевым считается банк, осуществляющий не менее 25% своего кредитования в адрес определенной отрасли.

¹⁹ См.: "Урядовий кур'єр" от 13 июля 2001 г.; "Урядовий кур'єр" от 19 июля 2001 г.

вать. И, как показывает международный опыт, специализированные банки успешно выдерживают конкуренцию за счет лучшего менеджмента в деле кредитования, который и достигается в результате углубленной специализации.

В-третьих, когда речь идет о монополизме специализированных банков, то, по нашему мнению, в таком случае банк рассматривается как структура, занимающаяся только депозитными операциями. Но ведь, как известно, в мировой практике существуют сотни видов банковских услуг. Расширяя сферу таких услуг и одновременно специализируясь на определенном их круге, а также, соответственно, находя свою "нишу" на кредитном рынке, специализированные банки за счет такой специализации выдерживают конкуренцию.

Следовательно, в данном случае речь о монополизме в банковской сфере можно было бы вести, если бы каким-то образом (и в том числе директивно) ограничивался выход других банков на кредитный рынок или для какого-то банка создавались исключительные условия.

В рассматриваемой ситуации речь идет о другом. Поскольку, как уже отмечалось, аграрный сектор в силу объективных причин не привлекателен в кредитном отношении и, кроме того, имеет определенную специфику кредитного обслуживания, то в таких условиях конкуренцию на кредитном рынке может выдержать лишь банк, который будет качественнее и дешевле предоставлять соответствующие услуги. На такое способен только отраслевой банк. Но ведь это не означает ограничения действий других банков на кредитном рынке, а следовательно – и создания условий для возникновения монополизма.

Сказанное подтверждается практикой деятельности банков не только за рубежом, но и в Украине. Так, в 2000–2001 гг. больше всего кредитов аграрному сектору предоставил банк "Аваль", который имеет совершенно другое направление – является акционерным почтово-пенсиейным банком. Но, давно работая с перерабатывающими предприятиями АПК, он расширил сферу своей деятельности, и за этот год в отдельных областях Украины его доля в кредитовании аграрного сектора экономики превышала 70% ²⁰. Считая отношения с аграрным сектором АПК эффективными и планируя их дальнейшее расширение, в то же время председатель правления банка "Аваль" указывает на ограниченность перечня услуг, предоставляемых им сельскохозяйственным предприятиям. И это, по-видимому, объективно, поскольку для расширения этого перечня банку необходимо соответствующим образом комплектовать кадровый состав и менять специализацию. Но ведь это уже будет не почтово-пенсиейный, а аграрный банк, со всеми вытекающими отсюда последствиями.

В подтверждение того, что постановка вопроса о необходимости создания системы кредитного обслуживания агропромышленного производства правомерна, можно привести пример США. Здесь в 80-е годы встал вопрос о целесообразности существования ССК, созданной еще в 1916 г. Аргументация – развитость финансовых рынков, в условиях которой конкуренция должна обеспечить для фермеров приемлемый уровень процентных ставок. Но такая точка зрения не получила дальнейшего развития. Предпочтение было отдано позиции, основывающейся на том, что если государство хочет иметь "достойный вклад сельского хозяйства в экономику страны, то не обойтись без надежного источника его финансирования" И для улучшения обеспечения фермеров кредитными ресурсами ССК была трансформирована в Систему фермерского кредита (СФК) ²¹.

Таким образом, решить проблему кредитного обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей в рыночных условиях можно только на системной основе. Отдельные меры (даже самые действенные) решают, как правило, локальные задачи и лишь на короткий период, не преодолевая проблему в целом. При этом обязательным условием при формировании системы кредитного обслуживания аграрного сектора АПК должно быть создание под патронатом государства отраслевого банка как координационного, методического и финансово-кредитного центра отрасли.

²⁰ См.: Банк "Аваль" иде на село. "Сільські вісті" от 26 июня 2001 г.

²¹ См.: Ф р е ш у о т е р Д. Указ. труд.

НОВЫЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ И ИХ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ СЛОВАКИИ

А. ОНИЩЕНКО,
академик НАН Украины

В бывших социалистических странах Центральной и Восточной Европы социально-экономические и организационные трансформации в аграрной сфере проведены лет на 6–8 раньше, чем в Украине. К сожалению, об опыте осуществления ими этих процессов, а особенно — об их результативности, у нас известно очень мало. Причина такой ситуации в том, что официально соответствующая информация в Украину не поступает. Однако есть случаи ее получения отдельными гражданами нашей страны.

Автору представился случай ознакомиться со справочником по сельскому хозяйству Словацкой Республики за 2000 г.¹ К сожалению, его содержание не дает возможности выяснить все особенности осуществления трансформационных процессов в аграрной сфере этой страны, проследить всю их динамику и ознакомиться с механизмами государственного регулирования, однако он позволяет получить представление об организационной структуре сельскохозяйственного производства Словакии, сложившейся здесь к началу 2000 г. в результате реорганизации хозяйств общественного сектора, а также об эффективности функционирования новых хозяйственных структур. Эти вопросы не могут не вызывать интереса у тех, кто не равнодушен к проблемам аграрных трансформаций в Украине.

Общественный сектор сельского хозяйства Словакии начал реформироваться в систему частнособственнических структур еще до выделения Словацкой Республики из Чехословакии. Как и в других бывших социалистических странах Центральной и Восточной Европы, в Словакии сельскохозяйственные производственные кооперативы, по существу, были аналогами наших колхозов, поскольку базировались на коллективной собственности на средства производства, а право собственности крестьян на земельные участки, переданные ими кооперативам в пользование, формально хоть и сохранялось, но реально не реализовалось. Как правило, кооперативы трансформировались в настоящие кооперативные структуры, а госхозы — в хозяйственные общества. При этом в процессе реорганизации кооперативов часть их членов выразили желание хозяйствовать самостоятельно и создали крестьянские хозяйства на базе изъятых земельных участков, принадлежащих им на правах частной собственности, и конкретных средств производства, полученных ими на свои имущественные паи.

Как и в других бывших социалистических странах Центральной и Восточной Европы, в Словацкой Республике процесс социально-экономических трансформаций сопровождался падением объемов сельскохозяйственного производства. В 1993 г. объемы его продукции уменьшились здесь (по сравнению с 1988 г.) почти на 30%². В последующие годы наблюдалось постепенное восстановление этой отрасли утраченных позиций. Однако в отдельные из них такая тенденция нарушалась: например, в 1999 г. (по сравнению с предыдущим) произошло сокращение объемов производства на 2,9%³.

По состоянию на начало 2000 г., в составе вновь созданных частнособственнических структур по производству сельскохозяйственной продукции преобладали реформированные сельскохозяйственные производственные кооперативы (см. табл. 1), используя половину сельскохозяйственных угодий страны. На втором месте как по количеству, так и по доле используемых сельскохозяйственных угодий (26,8%) были хозяйственные общества, среди которых доминировали (составляя 83%) общества с ограниченной ответственностью.

¹ См.: Správa o poľnohospodárstve a potravinárstve v Slovenskej republike. 2000 (Zelená správa). Bratislava, 2000, 300 с. (Далее — “Správa”).

² См.: Agricultural policies, marketing and trade in transition economies. Paris, OECD, с. 171.

³ См.: Správa, с. 62.

Таблица 1 *

**Формы хозяйствования в сфере производства сельскохозяйственной продукции
Словацкой Республики (по состоянию на 31 декабря 1999 г.)**

Формы хозяйствования	Общее количество хозяйственных единиц	В том числе хозяйствующие с использованием земли	Средний размер землепользования (га)	Доля в общем сельскохозяйственном землепользовании страны (%)
Сельскохозяйственные производственные кооперативы.....	801	799	1537	50,2
Хозяйственные общества.....	623	583	1125	26,8
в том числе:				
общества с ограниченной ответственностью.....	517	495	998	20,2
акционерные общества.....	102	84	1914	6,6
Физические лица.....	21263	21263	10,4	9,0
Госхозы.....	2	2	3071	0,25
Другие организационно-правовые формы хозяйствования.....	70	70	4471,6	13,7
Всего.....	22759	22717	x	100

* Составлено по данным: Správa, с 39, 40.

В трансформации кооперативов наблюдались некоторые четко выраженные тенденции (см. табл. 2). В частности, до 1995 г. происходило резкое (почти в 1,5 раза) увеличение количества кооперативов в результате разукрупнения некоторой их части (а следовательно – и сокращение размеров землепользования в новых кооперативах по сравнению с правопреемниками), а в последующие годы – постепенное уменьшение (почти в 1,3 раза) количества этих структур при стабильных размерах, что обусловило снижение (почти в 1,4 раза) их доли в общем сельскохозяйственном землепользовании.

Таблица 2 *

Тенденции трансформационных процессов в секторе сельскохозяйственных кооперативных хозяйств Словацкой Республики (по состоянию на конец года)

Показатели	Г о д ы					
	1990	1995	1996	1997	1998	1999
Количество действующих сельскохозяйственных производственных кооперативов.....	680	1019	994	903	849	801
в том числе:						
хозяйствующие с использованием земли.....	680	974	977	893	846	799
безземельные.....		45	17	10	3	2
Доля кооперативов в общей площади сельскохозяйственных угодий (%)......	68,6	64,0	60,3	55,5	53,2	50,2
Средний размер хозяйства по площади сельскохозяйственных угодий (га)......	2473	1540	1509	1532	1538	1537

* Составлено по данным: Správa, с 156

Снижение доли кооперативов в общем землепользовании сельскохозяйственной отрасли (которое, по состоянию на 1 августа 2000 г., составило 2444,6 тыс. га) могло происходить в результате преобразования в отдельных случаях кооперативов в хозяйственные общества или в самостоятельные крестьянские хозяйства, а также выделения определенной частью членов кооперативов принадлежащих им земельных участков и имущества для создания крестьянских хозяйств, передачи в аренду или продажи другим хозяйствующим субъектам. К сожалению, проследить эти процессы не удастся из-за отсутствия в справочнике соответствующих данных. По этим же причинам не удастся проследить и динамику формирования сектора крестьянских хозяйств, реформирования госхозов, создания хозяйственных обществ, а также выяснить суть других организационно-правовых форм хозяйствования, которых, по состоянию на начало 2000 г., насчитывалось 70 при среднем размере по площади землепользования 4,5 тыс. га и их доле в общем сельскохозяйственном землепользовании на уровне почти 14%.

В состав хозяйственных структур "физические лица" (см. табл. 1) включены все мелкие землепользователи и крестьянские хозяйства (аналоги наших крестьянских (фермерских) хозяйств). По состоянию на начало 2000 г., в Словакии насчитывалось 849 крестьянских хозяйств ⁴, размеры которых колебались от 1 до 500 га и более. Следовательно, в этой стране к крестьянским хозяйствам относят хозяйственные структуры с площадью землепользования в 1 га и более. Крестьянских хозяйств размером от 1 до 50 га здесь было 46%, от 51 до 100 га – соответственно, 23,7, от 101 до 500 га – 26,1, а выше 500 га – 4,2% ⁵. К сожалению, данных о доле крестьянских хозяйств и их отдельных групп в общем сельскохозяйственном землепользовании в анализируемом справочнике нет. Однако, учитывая, что на крестьянские хозяйства с размером сельскохозяйственных угодий свыше 100 га в Словакии приходится 4,3% общего сельскохозяйственного землепользования ⁶, можно утверждать, что все крестьянские хозяйства используют 5–6% ее сельскохозяйственных угодий. По этому показателю Словакия (вместе с Чешской Республикой, Венгрией и "новыми" землями ФРГ ⁷) относится к тем постсоциалистическим странам, где в составе хозяйственных структур, созданных в процессе приватизации коллективных и государственных сельскохозяйственных предприятий, ведущее место заняли структуры совместной (групповой) предпринимательской деятельности, то есть производственные кооперативы и хозяйственные общества ⁸. Однако среди государств данной группы в Словакии крестьянские хозяйства, вместе с другими мелкими пользователями сельскохозяйственных угодий, занимают менее заметное место (лишь 9%) в общем сельскохозяйственном землепользовании страны (см. табл. 1). В 1997 г. в Чешской Республике, например, аналогичный показатель составлял 23,8% ⁹, в Венгрии – 42,8 ¹⁰ и в "новых" землях ФРГ (1996 г.) – 43,9% ¹¹.

На данном этапе развития трансформационных процессов в аграрной сфере особую актуальность приобретает вопрос сравнительной оценки эффективности функционирования вновь созданных частнохозяйственных структур. К сожалению, анализируемый справочник предоставляет ограниченные возможности для осуществления таких сравнений. Более широкие возможности есть для соответствующего сравнения сельскохозяйственных производственных кооперативов и хозяйственных обществ и меньшие – для сравнения с ними крестьянских хозяйств (см. табл. 3).

У хозяйственных обществ показатели хозяйствования лучше, чем у сельскохозяйственных производственных кооперативов. В 1999 г. первые произвели больше (на 13,1%) сельскохозяйственной продукции в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий и имели более высокую (почти на 45%) производительность труда. Однако и кооперативы, и хозяйственные общества завершили 1999 г. с убытками. Но у хозяйственных обществ убыточность была меньше. При этом привлекает внимание тот факт, что лучших обобщающих показателей хозяйствования они достигли при более низкой обеспеченности имущественным (на 23%), а особенно – собственным (более чем вдвое) капиталом и меньшем (почти на 16%) количестве занятых работников. К сожалению, выяснить причины такого положения не удастся – из-за отсутствия в анализируемом справочнике данных об отраслевой структуре кооперативов и хозяйственных обществ, о достигнутых ими урожайности сельскохозяйственных культур, поголовьи сельскохозяйственных животных, продуктивности животноводства, эффективности отдельных отраслей и т. п.

Более высокой – по сравнению как с кооперативами, так и с хозяйственными обществами – результативностью хозяйствования отличаются крестьянские хозяйства. Они завершили 1999 хозяйственный год в целом безубыточно, обеспечив прибыльность имущественного капитала на уровне почти 4%, а в расчете на собственный имущественный капитал – около 5%. При этом нельзя не обратить внимание на то, что безубыточных результатов хозяйствования крестьянские хозяйства достигли

⁴ См.: Správa, с. 118.

⁵ См.: там же, с. 119.

⁶ См.: там же, с. 40.

⁷ Земли бывшей ГДР.

⁸ В других постсоциалистических европейских странах (в частности, в Албании и Румынии) основными хозяйственными формированиями, созданными в процессе реорганизации хозяйств общественного сектора, стали мелкие хозяйства семейного типа.

⁹ См.: Správa o stavu v zemledelstvi ČR. rok 1997 (Zelena správa). Praha, 1998, с. 17.

¹⁰ См.: Сельскохозяйственный производственный кооператив. М., 1999, с. 18.

¹¹ См.: Аграрные преобразования в Восточной Германии. М., 1999, с. 21.

**Показатели хозяйствования частнособственнических структур
в сельскохозяйственном производстве Словацкой Республики (по данным за 1999 г.)**

Показатели	Сельскохозяйственные производственные кооперативы	Хозяйственные общества	Крестьянские хозяйства
Имущественный капитал в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий (тыс. Sk**) (в целом).....	48,2	37,1	20,5
в том числе:			
собственный.....	34,1	15,3	16,7
заемный.....	14,1	21,8	3,8
Доля заемного капитала (%).....	29,2	58,8	18,5
Занятые в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий (чел.).....	5,1	4,3	... ***
Производство валовой сельскохозяйственной продукции в расчете на 1 га сельхозугодий (тыс. Sk).....	19,8	22,4	... ***
Производительность труда (валовая продукция в расчете на 1 занятого) (тыс. Sk).....	531	768	... ***
Прибыльность имущественного капитала (%):			
всего.....	-2,1	-0,88	3,9
собственного.....	-3,0	-2,2	4,8
Среднемесячная оплата труда (Sk).....	8614	8629	... ***

* Составлено по данным: Správa, с. 110, 112, 239, 240, 243, 262, 279.

** Словацкие кроны.

*** Данные отсутствуют.

при значительно более низкой (в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий) обеспеченности имущественным капиталом по сравнению с хозяйственными обществами (в 1,8 раза) и кооперативами (почти в 2,4 раза). Но, как подтверждают данные таблицы 4, положительные финансовые результаты деятельности крестьянских хозяйств обусловлены предоставлением им дотаций¹². Если их не учитывать, то все группы крестьянских хозяйств по размеру землепользования в целом были убыточны, причем существенно.

Анализ таблицы 4 дает неоспоримые основания констатировать, что в секторе крестьянских хозяйств, сгруппированных по размеру землепользования, **прослеживается четкая зависимость показателей хозяйствования от размера хозяйства**. С его увеличением показатели хозяйствования **в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий** изменяются так:

– **снижается** концентрация имущественного капитала (основных и оборотных средств производства), **сокращаются** затраты материально-технических ресурсов, **уменьшаются** расходы на оплату труда и поступления денежных средств от реализации продукции;

– **сокращаются** производственные затраты в целом (то есть с учетом расходов на оплату труда), причем более высокими темпами, чем поступления денежных средств от реализации продукции, что обуславливает снижение убытков и показателей убыточности хозяйств; возрастает доля прибыльных хозяйств.

Наибольшие дотации (в абсолютном выражении) в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий имели наиболее мелкие крестьянские хозяйства I группы, а наименьшие – соответственно, хозяйства II группы. В III и IV группах этот показатель возрастал. Отношения же дотаций к поступлениям денежных средств в хозяйства по результатам хозяйствования имеют более четкую тенденцию – к росту с увеличением размера хозяйств. Так, отношение дотаций, предоставленных хозяйствам с площадью землепользования свыше 500 га, к поступлениям денежных средств в эти хозяйства по результатам хозяйствования превышало 18%.

Дотации внесли существенные изменения в абсолютные и относительные показатели финансовой результативности хозяйствования, но **не изменили тенденций зависимости этих показателей от размера хозяйства, то есть тенден-**

¹² Установить, какие дотации получали сельскохозяйственные производственные кооперативы и хозяйственные общества, не удалось.

Показатели хозяйствования различных по размеру землепользования крестьянских хозяйств Словацкой Республики (по данным за 1999 г.)

(Sk в расчете на 1 га)

Показатели	Группы хозяйств по размеру землепользования (га)				
	I	II	III	IV	В целом
	1-50	51-100	101-500	свыше 500	
1. Количество хозяйств.....	390	201	222	36	849
2. Обеспеченность имущественным капиталом.....	29115	22304	21813	14819	20545
в том числе:					
собственным.....	24019	17649	18912	10579	16753
заемным.....	5096	4655	2901	4240	3792
Доля заемного капитала (%).....	17,5	20,9	13,3	28,6	18,5
3. Поступления денежных средств без учета дотаций	29525	21288	18046	16215	19170
4. Производственные затраты без фонда потребления семьи предпринимателя.....	30752	22757	19121	17148	20277
5. Фонд потребления семьи предпринимателя.....	3805	1350	501	121	856
6. Всего производственных затрат (п.4 + п.5).....	34557	24107	19622	17269	21133
7. Прибыль (убыток) (п.3 – п.6).....	-5032	-2819	-1576	-1054	-1963
8. Рентабельность (п.7 : п.6 x 100) (%).....	-14,6	-11,7	-8,0	-6,1	-9,3
9. Дотации.....	3441	2338	2652	2987	2763
10. Отношение дотаций к поступлениям денежных средств непосредственно по результатам хозяйствования (п.9 : п.3 x 100) (%).....	11,6	11,0	14,7	18,4	14,4
11. Поступления денежных средств с учетом дотаций (п.3 + п.9).....	32966	23626	20698	19192	21933
12. Прибыль (доход) с учетом дотаций (п.11 – п.6).....	-1591	-481	476	1923	800
13. Рентабельность (п.12 : п.6 x 100) (%).....	-4,6	-2,0	2,4	11,1	3,8
14. Прибыльность имущественного капитала (п.12 : п.2 x 100) (%):					
всего.....	-5,5	-2,2	2,2	13,0	3,9
собственного.....	-6,6	-2,7	2,5	18,2	4,8
15. Доля прибыльных хозяйств (%).....	28	49	68	94	47

* Рассчитано и составлено по данным. Správa, с. 277, 278.

ций их улучшения. Однако и с учетом дотаций в первых двух группах хозяйств результативность их хозяйствования осталась с отрицательным знаком. Положительными финансовыми результатами оказались лишь в хозяйствах III и IV групп (с размером землепользования свыше 100 га), а также по всей совокупности крестьянских хозяйств.

Все соотношения и зависимости показателей хозяйствования производственных кооперативов, хозяйственных обществ и крестьянских хозяйств, выявленные по данным 1999 г., имели аналогичный характер и в 1998 г., за который результаты анализа не приводились сознательно, чтобы не усложнять таблицы. Однако следует заметить, что в 1999 г. все показатели хозяйствования сельскохозяйственной отрасли в целом (и в том числе – производственных кооперативов и хозяйственных обществ) ухудшились по сравнению с 1998 г. Лишь **в крестьянских хозяйствах наблюдалась положительная динамика.**

Проведенный анализ показателей хозяйствования различных форм сельскохозяйственных предпринимательских структур Словакии позволяют свести его к следующим важнейшим итогам.

Во-первых, сегодня среди хозяйств совместной (групповой) предпринимательской деятельности менее эффективны производственные кооперативы. Вероятно, именно этим можно объяснить тот факт, что их количество постепенно уменьшается.

Во-вторых, несмотря на значительно меньший размер крестьянских хозяйств, они демонстрируют лучшие результаты хозяйствования, чем и производственные кооперативы, и хозяйственные общества. В определенной мере это объясняется тем, что в производственных кооперативах (особенно) и в хозяйственных обществах, созданных на базе коллективных и государственных хозяйств, продолжает сохраняться психология крестьян, сформировавшаяся во времена функционирования общественных хозяйств. **На данном (начальном) этапе формирования организа-**

ционной структуры сельского хозяйства рыночного типа мотивация труда фактором собственности полнее реализуется в крестьянских хозяйствах.

В-третьих, показатели деятельности крестьянских хозяйств, различных по размеру землепользования, неоспоримо подтверждают общеизвестную закономерность роста эффективности хозяйствования с повышением концентрации производства (то есть увеличением размера хозяйств). Однако, чем мельче хозяйства, тем интенсивнее они используют землю, производя больше сельскохозяйственной продукции в расчете на единицу площади по сравнению с более крупными хозяйствами. Это обусловливается структурой производства с большим удельным весом сельскохозяйственных культур, обеспечивающих высокие показатели выхода продукции с единицы площади (в стоимостном выражении), а также более высоким уровнем развития животноводческих отраслей.

В-четвертых, снижение показателя интенсивности использования земли по мере увеличения размера крестьянских хозяйств сопровождается ростом эффективности их хозяйствования. Такая зависимость была прослежена автором и в процессе подобного анализа хозяйственной деятельности крестьянских хозяйств Польши¹³.

Автор воздерживается от внесения конкретных предложений в отношении возможных путей использования опыта Словакии в дальнейшем осуществлении трансформационных процессов в аграрной сфере Украины. Для этого нужны более широкие и более глубокие обобщения аналогичного опыта всех или большинства постсоциалистических стран Центральной и Восточной Европы, а также других государств мира.

**Гонорар за публикацию статьи
автор передает в фонд развития журнала.**

¹³ См.: "Экономика Украины" № 6, 1996, с. 63–74.

ПОДДЕРЖКА ЦЕН И СТАБИЛИЗАЦИЯ ДОХОДОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

В. А М Б Р О С О В,
член-корреспондент УААН,
В. О Н Е Г И Н А,
доцент, кандидат экономических наук
(Харьков)

Успешного функционирования сельского хозяйства, как показывает мировая практика, можно достигнуть, если отрасль работает на рыночных началах в сочетании с государственной поддержкой. Как правило, в развитых странах механизм экономической поддержки включает разнообразные программы, направленные на регулирование цен и доходов товаропроизводителя. Развитие рыночной экономики убедительно показало, что сельское хозяйство в силу особенностей технологии производства и продвижения продукции к потребителю весьма подвержено "провалам" рынка. Многолетние статистические данные свидетельствуют о том, что цены на сельскохозяйственную продукцию всегда отстают от цен на продукцию других отраслей и что доходы ее производителей менее стабильны. Например, даже в США в 1996 г. доходы лиц, проживающих в сельской местности, были ниже, чем у горожан, на 25,4%, или на 9561 дол. Отсюда не в пользу села разница в материальном благосостоянии и уровнях занятости.

В тех странах, где общество осознало, что нестабильность цен на сельскохозяйственную продукцию, доходов ее производителей, глубина и частота кризисов связаны не только с цикличностью колебаний в рыночной экономике, но и с механизмом перемещения ресурсов в отрасли, особенностями спроса и предложения, изменениями конъюнктуры, принимаются конструктивные меры по поддержке аграрного сектора. При этом учитывается, что экономическая деятельность в нем порождает как положительные, так и отрицательные эффекты. Сфера их действия считается объектом регулирования со стороны государства. Неизбежные издержки, связанные с этим регулированием, рассматриваются как нормальная плата за стабильную работу отрасли и поддержание общественного благосостояния. Высокая результативность аграрной политики достигается благодаря ее комплексному характеру. Такая политика должна охватывать, с одной стороны, рынок средств производства и ресурсов, а с другой – рынок продовольствия. В первом случае государство регулирует использование природных, кредитно-финансовых, трудовых ресурсов, во втором случае – цены на продукцию, ее качество и продвижение к потребителю, доходы товаропроизводителей. При этом принципиальным является то обстоятельство, что государство не устанавливает цены непосредственно на рынке.

Экономическая поддержка сельских товаропроизводителей осуществляется преимущественно через комплекс программ, каждая из которых имеет целью рост эффективности производства и доходности товаропроизводителя. Наши концепции и программы по развитию АПК чаще всего только декларируют намерения в отношении роста производства и повышения его эффективности, не конкретизируя соответствующие меры. Неслучайно их жизненный цикл завершается сразу же после очередного рассмотрения (реже – одобрения). В США, например, действует много программ, и каждая имеет свою цель. Ею может быть:

- поддержка уровня цен и доходов;
- расширение спроса на сельскохозяйственную продукцию на внутреннем и внешних рынках;
- эффективное использование природных ресурсов, охрана окружающей среды;
- маркетинг и информация;
- контроль качества продукции;
- развитие научных исследований, образования и др.;
- развитие инфраструктуры сельской местности.

Программы поддержки цен и доходов осуществляются в США с 20-х годов, когда кризис, поразивший сельское хозяйство, заставил воплотить в законе идею поддержки товаропроизводителя. В настоящее время в их основе лежит принятый в 1996 г. Федеральный акт совершенствования и реформирования сельского хозяйства (The Federal Agriculture Improvement and Reform of 1996), или, как его еще называют, Фарм-билл (Farm Bill). Данным актом предусматривается, что фермеры, которые выращивают пшеницу, рис, хлопок, фуражное зерно, могут участвовать в гибких

производственных контрактах, фиксирующих размеры посевных площадей. Участие в контрактах дает возможность фермерам получать от государства ежегодно "транзитивные платежи" (transition payments). Действовавшая с 30-х годов система предусматривала дотации сельскому хозяйству, размер их определялся как разница между рыночной ценой и ценами, которые должны были покрыть издержки производства и поддержать ценовой паритет. Акт 1996 г. устранил взаимосвязь между величиной платежей и "фермерскими" ценами. Теперь размер платежей не зависит от ценового паритета, издержек производства и "фермерской" цены. Это – принципиальное новшество в практике поддержки доходов сельского товаропроизводителя. Для каждого маркетингового года, с 1996 по 2002, установлен фиксированный объем финансовых ресурсов, который могут получить фермеры, подписавшие гибкие контракты. Например, объем таких фондов для производителей пшеницы равен: в 1996 г. – 1,463 млрд. дол., 1997 – 1,414, 1998 – 1,523, 1999 – 1,471, 2000 – 1,053, 2001 – 1,085, 2002 г. – 1,053 млрд. дол.

Экономическая поддержка аграрного сектора предусматривает получение так называемых "безвозвратных" займов производителями пшеницы, риса, кукурузы, фуражного зерна, масличных культур, сахара, арахиса, табака, хлопка. Организационно это осуществляется через Товарно-кредитную корпорацию (ТКК), созданную еще в 1933 г. и финансируемую Министерством сельского хозяйства. Действует такой порядок: в соответствии с уставными документами ТКК может предоставлять займы фермерам, если текущие цены не устраивают их, а потому требуется отсрочить продажу продукции на рынке. То есть производитель получает плату за продукцию при передаче ее Товарно-кредитной корпорации. Однако, получив финансовые средства, он имеет право впоследствии при благоприятной для себя рыночной конъюнктуре реализовать эту продукцию в течение 9 месяцев. После этого заем возвращается. Размер займа зависит от объемов продукции и установленных норм выплат, представляющих собой минимальную гарантированную цену, которую могут получить фермеры за свою продукцию. Нормы устанавливаются ежегодно, различаются по регионам, могут уменьшаться или увеличиваться по усмотрению Товарно-кредитной корпорации с учетом количества и качества передаваемой под заем продукции. Базовая норма принимается на уровне 85% средних цен, которые сложились на рынке в течение предшествующих 5 урожаев. При благоприятной ситуации, когда цены на рынке выше цен по займу, фермер может продать продукцию на рынке и возратить заем корпорации с установленным процентом. Если же рыночные цены низкие, фермер через заем получает гарантированную цену за свою продукцию. "Безвозвратный" заем означает, что производитель может аннулировать свой долг путем переуступки долгового обязательства или поставки продукции государству (ТКК). Таким образом, программы "безвозвратных" займов позволяют фермерам осуществлять необходимые платежи, не реализуя продукцию при неблагоприятной рыночной конъюнктуре. Только в 1996 г. в данных программах приняли участие около 954 тыс. производителей пшеницы.

В таблице представлены данные об операциях ТКК по пшенице и кукурузе

Объем операций ТКК по пшенице и кукурузе за 1990 – 1997 гг. *

Маркетинго- вый год	Норма платежа (дол / бушель)		Объем продукции, переданной под заем				Собственность ТКК к концу года (млн бушелей)	
			Пшеница		Кукуруза			
	Пшеница	Кукуруза	млн бушелей	%	млн бушелей	%	Пшеница	Кукуруза
1990–1991	1,28	0,51	405	14,8	1071	13,5	163	371
1992–1993	081	1,72	240	9,8	1646	17,4	150	56
1994–1995	0,61	1,89	231	10	2002	19,8	142	42
1996–1997	0,87	1,89	194	8,5	970	10,4	93	2

* Рассчитано авторами. Источник: Agricultural Statistics 1988. Washington, 1998.

Как видно из таблицы, за рассматриваемый период от общего объема пшеницы в ТКК поступило только 10,5%, а в ее распоряжении осталось 51,2% от поступившего объема, по кукурузе эти показатели составляют, соответственно, 15,4 и 8,3%. Это значит, что основная масса продукции реализуется по обычным рыночным каналам, а ТКК, не подменяя их, выступает для фермера последним, но надежным – платежеспособным покупателем.

Производители, которые по статусу имеют право на заем, но воздерживаются от этого, могут воспользоваться компенсационными платежами (loan deficiency payments) при условии, что рыночные цены ниже норм, предусмотренных займом, или

целевых цен. Величина компенсационных платежей зависит от объема продукции, которая может быть размещена под заем, и разницы между установленной нормой займа по данному виду продукции и рыночными ценами. Выплаты по государственным фермерским программам являются существенным источником доходов фермеров. Доля государственных платежей в чистом доходе фермеров – производителей зерновых в штате Небраска, например, составила: в 1995 г. – 42,2%, 1996 – 15,9; 1997 – 35,5; в 1998 г. – более 100%, в среднем – 48,5%.

Товарно-кредитная корпорация осуществляет также закупки, хранение и реализацию сельскохозяйственной продукции с целью регулирования объемов предложения и поддержки на этой основе соответствующих рыночных цен в интересах товаропроизводителя. Одновременно корпорация закупает излишки продукции у переработчиков (например, масло, сыр, молоко). Такой подход позволяет эффективно регулировать уровень цен. Усилиями ТКК обеспечиваются дальнейшее продвижение приобретенных товаров по частным торговым каналам, передача их для использования в благотворительных целях и государственных программах. Таким образом, многолетний опыт функционирования ТКК свидетельствует о высокой роли этой структуры в защите интересов товаропроизводителя, в стабилизации его финансового положения и доходности.

Определенное положительное влияние на стабилизацию доходов фермеров оказывает страхование урожая. За счет него покрываются убытки, вызванные неблагоприятными экономическими, климатическими, биологическими и другими факторами. В 1998 г., например, 70% посевных площадей основных культур были застрахованы. Действуют государственные программы помощи на случай бедствий, не предусмотренных обычным страхованием, или когда потери существенно превышают сумму страховки. Производителям, находящимся в зоне бедствия, могут предоставляться льготные займы сроком до 40 лет.

Государственные программы фермерских займов способствуют финансовой стабилизации и гибкости сельскохозяйственного производства. Эти займы предоставляются фермерам в случаях, когда они не могут получить частные коммерческие кредиты, но их деятельность соответствует установленным критериям. К ним относятся начинающие фермеры, те, кто пострадал от непредвиденных обстоятельств, и те, чьи ресурсы недостаточны для обеспечения прибыльных объемов производства.

Вместе с тем, как показала практика, политика цен и доходов становится недостаточно эффективной, если программы направлены лишь на поддержание соответствующих уровней, отличаются односторонностью. Искусственно поддерживаемые государством цены ведут к избыточному предложению. В качестве мер его ограничения широко используются маркетинговые квоты, а также программы консервации земли, предусматривающие рентные выплаты государством тем фермерам, кто приостанавливает использование площадей в сельскохозяйственных целях; эти программы стимулируют выращивание многолетних насаждений на высвобожденных землях с целью улучшения природных ресурсов и состояния фауны. Товарно-кредитная корпорация может предоставить финансовые средства фермерам в размере 50% суммы затрат, необходимых для данных целей.

Особого внимания заслуживают такие инструменты политики цен и доходов, как маркетинговые соглашения и приказ (казас). В первом случае производитель добровольно принимает на себя конкретные обязательства, определяющие его поведение на рынке. Маркетинговый приказ представляет собой совокупность правил, которым должны подчиняться все производители и покупатели, выступающие на рынке определенного вида продукции; он становится обязательным для всех агентов, действующих на данном рынке, после его одобрения 2/3 голосов производителей данного вида продукции.

Сферой действия маркетинговых соглашений и приказов в США стали рынки фруктов, овощей, орехов, молочной продукции. Маркетинговый приказ определяет сорта, качество, количество продукции, которую может поставить на рынок каждый конкретный производитель в течение определенного времени. Одновременно устанавливаются методы контроля за выполнением приказа, регулируются текущие объемы предложения, уточняются стандарты упаковки. В рамках приказов проводятся исследования и рекламные кампании. Маркетинговые приказы, действующие на рынке молочной продукции, устанавливают минимальные цены, по которым предприятия перерабатывающей промышленности должны расплачиваться с поставщиками молока, с учетом его класса и зоны производства. При этом кооперативы или ассоциации производителей могут вести переговоры с перерабатывающим предприятием о повышении цен.

Важное значение для стабилизации доходов имеют программы расширения спроса на сельскохозяйственную продукцию. В состав общей программы продуктовой помощи (Food Aid Program) входят отдельные программы (выдача продуктовых талонов, школьные завтраки, дополнительное питание для женщин и младенцев и др.). Благодаря этим программам, с одной стороны, увеличивается спрос на сельскохозяйственную продукцию, с другой – повышаются уровень доходов населения (прежде всего, фермеров) и обеспеченность его полноценным питанием. Политика, направленная на стимулирование спроса на продукцию сельского хозяйства, проводится и на уровне штатов. во многих из них не взимается налог с продаж агропродукции и продуктов питания, устраиваются разнообразные презентации, выставки, ярмарки и т. п.

Сферой расширения спроса на сельскохозяйственную продукцию стал внешний рынок. Как известно, США вошли в число крупнейших мировых ее экспортеров. Располагая менее чем 7% мировых земельных ресурсов и 5% мирового населения, американская экономика производит более 12% мирового объема сельскохозяйственной продукции. Американский фермер сегодня кормит 128 чел., 34 из которых живут за рубежом. С целью стимулирования экспортеров приняты Программа гарантий коммерческих экспортных кредитов, маркетинговые программы помощи экспортерам. Например, программа "GSM-102" гарантирует предоставление краткосрочных займов (от 90 дней до 3 лет) финансовыми институтами США соответствующим банкам в странах или регионах, которые приобрели продукцию США. Маркетинговая экспортная программа обеспечивает фонды примерно 800 американских компаний, кооперативов и торговых организаций для продвижения их продукции на зарубежные рынки. В 1998 г. в ходе реализации указанной программы были предоставлены кредитные гарантии на сумму около 5,6 млрд дол. для 93 стран. В то же время внутренний американский рынок является в известной мере закрытым для иностранных товаропроизводителей.

Экономический механизм поддержки доходов сельскохозяйственного производства действует более 70 лет. Достаточно эффективный и надежный, он обладает большим потенциалом поддержки отечественного товаропроизводителя. Федеральный акт 1996 г. существенно сократил государственное вмешательство в рыночный механизм функционирования сельского хозяйства: уменьшилось количество видов продукции, на которые распространяется действие гибких производственных контрактов, устранена связь между "фермерской" ценой и объемами государственных дотаций, ограничен срок действия минимальных закупочных цен на молоко. Но даже оставшиеся рычаги свидетельствуют о крупномасштабной деятельности государства, направленной на регулирование цен, надежную финансовую поддержку производителей, обеспечение стабильной работы отрасли.

Почти 10-летние реформы аграрного сектора в большинстве стран с переходной экономикой не дали желаемых результатов. Сельскохозяйственные предприятия Украины в своей массе остаются убыточными. Из-за огромной задолженности они не могут пользоваться кредитными ресурсами, прекратилось их бюджетное финансирование, у них нет возможностей для обновления производственного потенциала, совершенствования технологий, повышения доходности производства. При таком финансовом положении хозяйства не решают ни главной экономической задачи – обеспечить население питанием, а промышленность – сельскохозяйственным сырьем, ни социальной – повысить доходы и жизненный уровень населения.

Длительное время, как известно, главное внимание в аграрной сфере уделяется реформированию отношений собственности, реорганизации сельскохозяйственных предприятий в рыночные структуры. Однако товаропроизводитель оказался вынужденным работать в рыночной стихии в условиях макроэкономического кризиса. В Украине до сих пор отсутствует механизм, который обеспечил бы эффективную работу отрасли в новой экономической системе. В связи с этим анализ опыта американской экономики, где действует эффективная система поддержки сельского хозяйства, представляет немалый интерес. Главная особенность этой системы состоит в том, что все проблемы ценообразования, доходов, кредитования, стабилизации финансов решаются на базе четкого комплекса организационных мер, связанных с реализацией продукции. Вот почему программы, позволяющие государству при сохранении рыночных принципов влиять на уровень цен и доходов, следует разрабатывать не фрагментарно, в рамках отдельных концепций, а всеобъемлюще, с охватом всех проблем отрасли, чтобы помочь ей выжить на этапе трансформаций и обеспечить эффективное функционирование.

**Гонорар за публикацию статьи
авторы передают в фонд развития журнала.**

МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО И ВНУТРЕННИЕ РЕЗЕРВЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ

Е. ЗАЙКИНА,

кандидат экономических наук

Исторический период, минувший после провозглашения Украиной политической независимости, а также охвативший ее становление как суверенного субъекта международных отношений, характеризовался значительными шагами на пути создания демократического государства с рыночной экономикой. Однако экономический, технологический и интеллектуальный потенциалы, наработанные до 1990 г., не были задействованы в полной мере и не обеспечили быстрого, бескризисного вхождения Украины в число экономически развитых стран мира.

В процессе созидания отечественной экономики на рыночных началах избран курс на усиление сотрудничества с международными организациями, иностранными государствами и деловыми кругами мира. Были задействованы основные и развитые факторы производства, а также геополитические факторы – центральное местоположение в Европе, почти 50 млн. чел. населения с высокой долей квалифицированных трудовых ресурсов, разветвленная инфраструктура, уже нуждающаяся в модернизации.

Практика хозяйствования стран, уже достигших стабилизации в экономике, свидетельствует, что в условиях нехватки внутренних финансовых средств в качестве источника развития экономики привлекаются иностранные инвестиционные и кредитные ресурсы. ПИИ и кредиты обеспечивают дополнительные предпосылки для экономического роста (прежде всего, предоставлением возможностей в отношении реструктуризации и модернизации производительных сил, получения современных технологий и "ноу-хау" в сфере менеджмента и маркетинга, создания новых и сохранения существующих рабочих мест, увеличения экспорта и уменьшения импорта), способствуют частному предпринимательству и увеличению доли страны-акцептора в международном разделении труда.¹

В статье сделана попытка рассмотреть основные аспекты (включая положительные и отрицательные моменты) сотрудничества Украины с международными организациями и отдельными странами в инвестиционно-кредитной сфере.

После провозглашения независимости наше государство впервые получило непосредственный доступ к таким источникам поддержки отечественной экономики, как ПИИ в промышленные, сельскохозяйственные, торговые и другие предприятия, иностранные кредиты, портфельные инвестиции (акции, иностранные облигации, ценные бумаги), международные займы, международная экономическая помощь.

Чтобы построить правовой фундамент для привлечения и использования иностранных инвестиций и кредитов, в последнее время в Украине создана соответствующая нормативная база и разработан механизм обслуживания кредитов уполномоченными отечественными коммерческими банками. С целью развития национального законодательства в направлении сближения с законодательством ЕС в нашем государстве принята Концепция адаптации законодательства Украины к законодательству Европейского Союза.²

Помощь становлению рыночных структур в Украине оказывают учреждения ООН и ЕС. Она сотрудничает с международными финансовыми организациями (в частности – с МВФ, Мировым и Европейским банками реконструкции и развития), а также с отдельными странами-донорами.

Важным элементом внешнего финансирования развития украинской экономики является сотрудничество с Мировым банком (МБРР). К настоящему времени реальная сумма займов Мирового банка по инвестиционным проектам для Украины составляет 865,9 млн. дол.³

¹ По данным Департамента развития и европейской интеграции Министерства экономики Украины.

Между тем украинские экспортеры почти не поддерживались государством.

На протяжении последних лет Правительство Украины совершенствует механизм предоставления государственных гарантий по иностранным кредитам под встречные гарантии коммерческих банков, с передачей им при этом прав и обязанностей в отношении дальнейшего распределения, использования и обслуживания кредитных ресурсов при условии обеспечения государственных интересов. В таком случае риски от непогашения долга по иностранным кредитам перекладываются на коммерческие банки. Такие условия кредитования нашли отражение в Государственном бюджете Украины на 2000 год. С учетом политики государства в отношении снижения рисков при предоставлении гарантий по иностранным кредитам, в 2000 г. Украинское Правительство не приняло ни одного решения о предоставлении государственных гарантий.

В рамках структурной перестройки финансового сектора продолжают разработку и создание современной адекватной системы управления государственным долгом и связанными с ним рисками. С целью усиления требований к финансово-хозяйственной деятельности отечественных субъектов хозяйствования статьей 15 Закона Украины "О Государственном бюджете на 2001 год" запрещено предоставление государственных гарантий при получении ими кредитов от МФО.

С 1992 г. началось предоставление Украине международной технической помощи, которая в последние годы сохраняет тенденцию к росту: в 1999 г. ее объем составил 407,7 млн. дол., в 2000 г. – 413,62 млн., а по прогнозу на 2001 г. – 461 млн. дол.

Наиболее известные проекты в этом отношении – построение саркофага на ЧАЭС и котельной в Славутиче (30 млн. дол.), поддержание безопасности АЭС (25 млн. дол. ежегодно), квалификация ядерного топлива, реконструкция насосной станции в Мариуполе (7,5 млн. швейцарских франков), создание почти 30 бизнес-центров и бизнес-инкубаторов.

Важным стратегическим направлением реформирования экономики Украины является развитие предпринимательства. Существенную поддержку малым и средним предприятиям обеспечивает сотрудничество Украины с международными организациями и фондами.

В США разработаны специальные программы правительства, созданы Фонд поддержки предприятий в новых независимых государствах, фонд "Евразия", Всемирный совет кредитных союзов, проект Международной финансовой корпорации по постприватизационной поддержке малых и средних предприятий, Программа Министерства сельского хозяйства "КОХРАН"

Американский фонд предпринимательства финансирует программу "Поддержка становления малого бизнеса путем предоставления кредитов" ЕБРР, совместно с уполномоченными банками, выполняет проект "Кредитная линия для развития малых и средних предприятий". Реализуется проект программы "Трансформ" немецко-украинского фонда при НБУ. По линии "TACIS" в 1997–1998 гг. осуществлялись 5 программ по содействию малому бизнесу: в частности, можно выделить проекты "Украинско-Европейский консультативный центр по вопросам законодательства", "Поддержка сектора малого и среднего предпринимательства в Украине"

Выполняется программа "Укрэксимбанка" и немецкого кредитного учреждения для восстановления (КфВ) по кредитному содействию развитию малого и среднего предпринимательства. С начала практической реализации программы все вопросы, связанные с обслуживанием кредитной линии КфВ, решает "Укрэксимбанк". В него поступило около 400 заявок на получение кредита. С начала 1999 г. по этой программе предоставлены кредиты первым 7 украинским предприятиям на общую сумму около 3 млн. DM.

Международные программы по поддержке украинских малых и средних предприятий реализуются, главным образом, путем кредитной, организационной, информационной, постприватизационной, консультативной и учебной поддержки.⁷ В целом в течение последних лет в сфере содействия развитию малого предпринимательства в Украине действовали свыше 70 международных программ и проектов. Заметим, что объемы внешней финансовой помощи украинскому малому бизнесу можно считать незначительными.

К сожалению, можно было бы привести примеры и о затратах времени на работу с так называемыми "псевдоинвесторами" – организациями, даже очень авторитетными ("Макулан", "ДЭУ"), которые нанесли ущерб украинской экономике.

⁷ По данным Департамента развития и европейской интеграции Министерства экономики Украины.

Значительная работа Правительства Украины по налаживанию партнерских отношений на международном уровне создает ей положительный имидж для расширения международных экономических связей. На этом пути еще много нестыковок и недоразумений. Украинское законодательство постоянно меняется, совершенствуясь. Пока еще не хватает опыта в области развития рыночной инфраструктуры и распространения современного менеджмента, недостаточно высоки бизнесовая культура и исполнительская дисциплина.

Усиление ответственности специалистов по экономике и бизнесу за судьбу каждого дела не в последнюю очередь относится к категории нравственности, не требуя при этом существенных финансовых вложений, но польза от достойной культуры ведения бизнеса (и в том числе на международном уровне) очень велика.

Оценивая положение дел в отечественной экономике, как противники, так и сторонники активного участия Украины в международном сотрудничестве (особенно что касается инвестиционно-кредитных ресурсов) могут привести целый ряд весомых замечаний или положительных результатов в этом отношении.

■ Несмотря на непростую экономическую ситуацию, объем ПИИ в Украину возрос. Так, по состоянию на 1 января 1996 г., этот показатель достигал 896,9 млн. дол., на 1 января 1997 г. – 1438,2 млн., на 1 января 1998 г. – 2063,6 млн., на 1 января 1999 г. – 2810,7 млн. и на 1 января 2001 г. – 3865,5 млн. дол.⁸ Наибольшие объемы инвестиций в регионы Украины вложены нерезидентами из США (635,8 млн. дол., или 16,4% их общего объема), Кипра (соответственно, 372,6, или 9,6), Нидерландов (361,8, или 9,4), Российской Федерации (314,3, или 8,1), Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии (299,4, или 7,6), Виргинских Островов (Брит.) (176,8, или 4,6), Германии (237,9, или 6,2), Корейской Республики (171,4, или 4,6), Швейцарии (169,3 млн. дол., или 4,4%)⁹.

Динамика объемов ПИИ в экономику Украины в 1993–2000 гг. не имеет устойчивой тенденции к росту: в 1994 г. (по сравнению с 1993 г.) он составляет 2,2 раза, в 1995 г. (соответственно, с 1994 г.) – 2, в 1996 г. (с 1995 г.) – 1,1, в 1997 г. (с 1996 г.) – 1,3, в 1998 г. (с 1997 г.) – 1,4, в 1999 г. (с 1998 г.) – 1,2, в 2000 г. (с 1999 г.) – 1,3 раза¹⁰.

Наибольший интерес у инвесторов в отношении вложения капитала вызывают пищевая промышленность (775,5 млн. дол.), внутренняя торговля (727,8 млн. дол.), машиностроение и металлообработка (347,6 млн. дол.), финансы и кредит (248,1 млн. дол.), топливная промышленность (227 млн. дол.) Украины. Однако объем инвестиций, вложенных иностранными инвесторами в приоритетные отрасли украинской экономики (такие, как энергетический сектор, металлургия, топливная, нефтехимическая и угольная промышленность, сельское хозяйство), незначителен, и в настоящее время реальных сдвигов в структуре иностранных инвестиций в пользу базовых отраслей не прослеживается, что мешает получению от вложенных инвестиций ожидаемого результата. Дело не только в относительно небольших объемах инвестиций, но и в самом их характере. Из всего этого можно сделать вывод, что ПИИ в тех объемах и структуре, в каких они поступают в Украину сегодня, не способны значительно повлиять на структурную перестройку ее экономики. Для получения положительного эффекта от инвестирования в отечественную экономику необходимо обеспечить достижение личных целей иностранных партнеров и их “встраивание” в контекст реализации общегосударственных, общенациональных интересов страны-реципиента. ■

На наш взгляд, существующее представление о возможности осуществить прорыв в экономическом росте нашей страны на основе иностранных привлечений является невзвешенным. Как правило, интересы экономических субъектов не всегда совпадают с общенациональными (могут совпадать, а могут – нет), и особенно это касается иностранных партнеров. Направления иностранного инвестирования, а также стремление любой ценой добиться краткосрочного извлечения прибыли среди других причин свидетельствуют о достаточно высокой рискованности долгосрочных вложений, а следовательно – предпочтение отдается жесткой экономии расходов или инвестициям с коротким сроком окупаемости. В большой степени вследствие этого годовой уровень ПИИ в Украину пока значительно ниже 3% ее ВВП¹¹.

⁸ См.: “Бюлетень про соціально-економічне становище України” К., Госкомстат України, 2000, с. 74.

⁹ По данным Департамента развития и европейской интеграции Министерства экономики Украины.

¹⁰ То же.

¹¹ См.: Тенденції української економіки. Листопад 2000 р. К., Українсько-Європейський консультативний центр по вопросам законодательства, 2000, с. 5.

В целом анализ динамики развития и современного состояния украинской экономики свидетельствует о сокращении ее инвестиционного потенциала. Наблюдается отрицательная тенденция к изменению индекса физического объема инвестиций в основной капитал (% к 1990 г.): в 1991 г. этот показатель составлял 93%, в 1992 г. – 59, в 1993 г. – 53, в 1994 г. – 41, в 1995 г. – 29, в 1996 г. – 23, в 1997 г. – 21, в 1998 г. – 22, в 1999 г. – 22 и в 2000 г. – 25,2%¹².

Некоторые примеры успешного инвестирования в реальные проекты в различных отраслях промышленности продемонстрировали возможности в отношении совместной работы отечественных товаропроизводителей с иностранными субъектами инвестиционной деятельности и могут стать полезными с методологической точки зрения, но отдельные успехи в этом деле не позволили осуществить коренные преобразования в украинской экономике.

В официальных источниках постоянно приводится информация о том, что в Украине в "теневом" обращении находится 5 млрд. дол. На заседании Совета национальной безопасности и обороны Украины в январе 2001 г. подчеркивалось, что значительный отток валюты за границу продолжается. За рамками банковской системы нашего государства происходит 52% его денежного обращения¹³. В то же время, по подсчетам специалистов, к февралю 2000 г. государственный долг Украины составил 51% ее ВВП и 85% объема украинского экспорта товаров и услуг¹⁴.

Согласно классификации стран мира по показателям отношения объема задолженности к объему экспорта товаров и отношения суммы денежных средств на обслуживание внешнего долга к экспорту, Украина относится к группе государств, имеющих средний уровень внешней задолженности. Но по показателю отношения внешнего долга к ВВП Украина уже превысила критический уровень, которым принято считать 40% ВВП¹⁵.

Констатируя, что внешняя государственная задолженность Украины составляет около 12 млрд. дол., можно сделать вывод о том, что инвестиции и кредиты направлялись преимущественно не в производственную сферу, а на пополнение валютных резервов, на погашение долгов субъектов хозяйствования за энергоносители, а также на выплату денежных средств по гарантийным обязательствам и кредитам. Положителен тот факт, что в 2000 г., в условиях прекращения Международным валютным фондом финансирования в рамках программы EFF, внешний государственный долг уплачивается Украиной регулярно.

Приведенные данные свидетельствуют, что общая ситуация в украинской экономике требует коренных изменений в подходах к дальнейшим стратегическим направлениям реформ и к международному сотрудничеству.

Украина не получала кредитов Мирового банка с октября 1999 г. В сентябре 2000 г. Представительство Мирового банка презентовало проект "Стратегия помощи Украине", которая была одобрена Советом директоров МБ. Эта стратегия предусматривает на 2001–2003 гг. выделение нашему государству кредитов на сумму 1,8 млрд. дол. при условии успешного достижения им согласованных ориентировочных показателей в сфере управления. Выделение такого кредита зависит от выполнения украинской стороной ряда главных требований: отмена взаимозачетов, а также сокращение задолженности по налогам и за энергоносители; принятие земельного, бюджетного и налогового кодексов; решение проблемы банкротства; завершение административной реформы; реорганизация системы социального обеспечения. Еще одним серьезным условием реализации проекта стратегии является возобновление Международным валютным фондом программы EFF для Украины.

Обобщая практику хозяйствования Украины в условиях независимости и сотрудничества с мировым сообществом в экономической сфере на протяжении последних 10 лет, необходимо сделать определенные выводы и осознать определенные уроки: политическая независимость государства предполагает, прежде всего, экономическую независимость, которая в условиях взаимодействия с зарубежными странами и отдельными международными финансовыми институтами требует значительных усилий для отстаивания собственных интересов Украины.

¹² См.: Індекс фізичного обсягу інвестицій в основний капітал. "Статистичний щорічник України. 1999" К., 2000, с. 217.

¹³ См.: На порядку денному – питання детінізації економіки. "Урядовий кур'єр" № 16, 2001, с.1.

¹⁴ См.: Вахненко Т. Державний борг України. еволюція і поточний стан. Тенденції української економіки. Лютий 2000 р. К., Українсько-Європейський консультативний центр по вопросам законодательства, 2000, с. 29.

¹⁵ См.: там же.

В то же время международное сотрудничество с конкретными инвесторами показало необходимость учитывать их интересы при реализации конкретных проектов, что должно стать предметом более глубокого изучения нашей стороной, поскольку экономические интересы инвесторов могут и не совпадать со стратегическими целями Украины. Ведь иностранный инвестор по сути своей деятельности получает или прибыль, или контроль за деятельностью предприятия, или первое и второе вместе. Таким образом, с позиции инвесторов международное сотрудничество – это, прежде всего, один из видов предпринимательства, то есть бизнесовой деятельности.

С учетом приобретенного Украиной опыта в сфере международного экономического сотрудничества, рассчитывать на долгосрочную экономическую помощь других стран для подъема собственного экономического благосостояния, не поступаясь своей экономической независимостью, в настоящее время нереально и нецелесообразно.

На наш взгляд, решение проблемы достижения эффективного сотрудничества Украины с иностранными субъектами международных экономических отношений в сфере инвестирования заключается в нахождении баланса на государственном уровне между объектами привлекаемых финансово-кредитных ресурсов и собственной инвестиционно-инновационной политикой.

Президент Украины Л. Д. Кучма подчеркнул, что Украина заинтересована в сотрудничестве с МВФ. Однако это сотрудничество должно быть полностью деполитизировано, строиться на началах взаимного доверия и уважительного отношения к нашей политике и принципам, которых мы придерживаемся. Тезис, который все время навязывается нам извне, – в отношении отсутствия права на собственную модель трансформационных преобразований – не является и не может быть конструктивным.¹⁶

Общие стремления руководства государства и общества заключаются в интеграции Украины в мировое экономическое хозяйство в качестве равноправного партнера. В Указе Президента Украины отмечено, что обретение статуса ассоциированного члена ЕС является главным внешнеполитическим приоритетом Украины в среднесрочном измерении.¹⁷

Согласно принципам, заложенным в “Соглашении о партнерстве и сотрудничестве между Европейским Союзом и Украиной” (принято 16 июня 1994 г., вступило в силу с 1 марта 1998 г.), его основными началами в экономической сфере являются содействие торговле, инвестициям и гармоничным экономическим отношениям, а также обеспечение основы для взаимовыгодного экономического, социального, общественного, научно-технического и культурного сотрудничества. В Соглашении закрепляется паритетный характер экономических связей стран Евросоюза и Украины, что для последней означает, в частности, необходимость гармонизации украинского законодательства с европейским (ст. 51), предоставление друг другу режима наибольшего благоприятствования в торговле (ст. 10), свободный и неограниченный транзит товаров по территории сторон (ст. 11), взаимные льготы для зарегистрированных иностранных компаний и гарантии в отношении национального режима их деятельности (ст. 54).¹⁸

В силу традиционных экономических связей Украины, акцент во внешней политике делается также на дальнейшем развитии взаимовыгодного взаимодействия со странами СНГ, Польшей, Венгрией, Болгарией, Словакией и др.

Взаимосвязь между состоянием экономики Украины, а также возможностями и направлениями ее международного сотрудничества является результатом взаимозависимости и взаимовлияния между потенциалами государства и субъектов хозяйствования, взаимодействующих на международном уровне. Она характеризуется и определяется ростом масштабов расширенного воспроизводства в рамках мирового хозяйства, реализуясь путем постоянного изменения социально-экономических параметров развития стран, динамичного развития факторов производства и международных экономических отношений.

Ориентация отечественной экономики на импортные виды энергоносителей, недостаточный объем финансирования на реконструкцию собственных угольных

¹⁶ См. Украина підсумки соціально-економічного розвитку та погляд у майбутнє. Виступ Президента України Л. Д. Кучми на науковій конференції 16 листопада 2000 року “Урядовий кур’єр” № 215, 2000.

¹⁷ См. Про внесення змін до Указу Президента України від 11 червня 1998 р. № 615 “Урядовий кур’єр” № 13, 2001, с. 8.

¹⁸ По данным Департамента развития и европейской интеграции Министерства экономики Украины.

месторождений и отсутствие эффективных средств использования топливно-энергетических ресурсов в различных отраслях промышленности привели к обескровливанию экономики Украины в целом, что, в свою очередь, отрицательно сказалось на конкурентоспособности ее промышленной продукции, а также повлекло за собой значительные внутренние и внешние долги.

Международное экономическое взаимодействие должно строиться не на ожидании "донорских" взносов или международного кредитования, а путем мобилизации внутреннего потенциала Украины на ее становление как мощного, экономически развитого государства.)

Тезис в отношении отсутствия в нашей стране собственных инвестиционных и инновационных денежных средств является следствием утраты государством руководящей роли в определении основных направлений вложения финансовых средств, что подтверждается признанием Президента Украины: "Если усилия государства и частного капитала соединяются с целью максимальной концентрации сил и ресурсов на решающих приоритетах экономической политики – развитии инновационной сферы, формировании эффективного внутреннего рынка, реализации других задач устойчивого экономического роста, в том числе и социальных, то почему должны отбрасывать такую возможность?"¹⁹

Отсутствие у Украины опыта самостоятельной финансово-кредитной политики на протяжении десятилетий в составе бывшего Советского Союза, нехватка современного опыта международных экономических отношений с одновременным переходом на рыночные начала хозяйствования и ограниченность финансовых средств требуют от нашего государства проведения собственной сконцентрированной инвестиционно-инновационной политики. По выводам Счетной палаты Украины, действующая система формирования, распределения и использования централизованных капитальных вложений не создает условий для экономического развития Украины²⁰.

В 2000 г. НБУ 4 раза снижал уровень учетной ставки (с 45% до 27% годовых). Как результат, соответственно снизились процентные ставки коммерческих банков по кредитам в национальной валюте (с 56,1% до 38% годовых), что сможет улучшить условия кредитования для отечественного товаропроизводителя.

В 2000 г. разработан механизм кредитования сельского хозяйства. С товаропроизводителями АПК активно работали коммерческие банки, а Правительство Украины выделило сельскохозяйственным предприятиям значительные денежные средства для погашения задолженности перед ними.

Важным элементом инвестиционного климата Украины могли бы стать свободные (специальные) экономические зоны. Но работать должны только те из них, чья деятельность будет вестись в направлении укрепления национальной экономики.)

По данным Госкомстата Украины, на 1 декабря 2000 г. вклады населения в коммерческих банках Украины составляли 6,245 млрд. грн. (в том числе половина (3,089 млрд. грн.) – в национальной валюте), а за 2000 г. – 6,58 млрд. грн.²¹. Но в печати постоянно даются сведения о том, что граждане страны имеют значительно большие сбережения – до десятков миллиардов гривен. Необходимо разработать механизм, который бы позволил с пользой для каждой из сторон привлечь эти капиталы для восстановления отечественной экономики. Прежде всего, для этого нужна государственная поддержка, которая бы гарантировала надежность механизма привлечения денежных средств населения в инвестиционные программы, необходимые сегодня для страны. Главными предпосылками для этого процесса должны стать стабильность на финансовом рынке, стабильное законодательство и урегулированность рынка страховых услуг. Цивилизованное развитие рыночной инфраструктуры не возможно без развитого рынка страховых услуг. Привлечь денежные средства населения в инвестирование невозможно без страхования рисков, и прежде всего – экономических. В Украине действует Закон "О страховании", но он нуждается в дальнейшей законодательной корректировке.

Путем аккумуляирования денежных средств для их инвестирования в научно-техническую и научно-производственную сферы можно решить неотложные проблемы экономики Украины, если, во-первых, возобновить работу Государственного инноваци-

¹⁹ См.: Україна: підсумки соціально-економічного розвитку та погляд у майбутнє. Указ. источник.

²⁰ См.: "Ручной режим" – убыточен. "Деловая Украина" № 4, 2001, с. 1.

²¹ По данным Национального банка Украины (См.: "Бюлетень про соціально-економічне становище України", с. 162).

онного фонда Украины и, во-вторых, объединить усилия научно-технического потенциала государства и частного капитала (и прежде всего, ресурсов ФПГ).

Для обеспечения содействия притоку капитала и инвестиций в январе 2001 г. в Киеве открыто представительство Международного конгресса промышленников и предпринимателей, в который входят 22 национальные организации. Это является положительным признаком потенциальных экономических возможностей Украины, поскольку формирование финансовой политики промышленников и предпринимателей основывается на экономических реалиях.

Эффект от иностранного инвестирования и международного сотрудничества Украины с зарубежными партнерами определяется конкретными обстоятельствами, и прежде всего – правильным выбором стратегии в отношении привлечения капитала из-за границы. Приток иностранных инвестиций в Украину увеличится при условии существенной активизации отечественных инвесторов и предпринимателей. Это само по себе станет свидетельством доверия деловых кругов к государственным гарантиям в отношении создания благоприятной среды для бизнеса в Украине. В результате государство сможет иметь синергетический эффект от повышения эффективности деятельности предприятий и фирм в экономическом пространстве нашей страны.]

Основные выводы

Предпосылкой для плодотворного сотрудничества нашего государства со странами мирового сообщества является создание им мощной экономической базы.

Чтобы поддержать национальных товаропроизводителей, необходимо последовательно увеличить реальные объемы банковских кредитов и снизить процентные ставки по кредитам, а также направить привлеченные денежные средства в производственный сектор, что обеспечило бы возврат вложенных денежных средств с прибылями и ослабило проблему внешнего государственного долга.

Одним из путей решения этой проблемы может стать разработка программ по привлечению инвестиций на региональном уровне, что приведет к более эффективному целевому использованию иностранных инвестиций в тех отраслях региона, которые в наибольшей степени в них нуждаются.

Безотлагательными являются создание в Украине таких правовой и финансовой сред, которые бы способствовали технологическим инновациям и их внедрению, а также возобновление и активизация деятельности Государственного инновационного фонда Украины.

Поскольку сегодня наше государство не в состоянии мобилизовать достаточное количество ресурсов для модернизации производства, то необходимо стимулировать к инвестиционной и инновационной деятельности субъектов предпринимательства и ФПГ.

Важными шагами должны стать ускорение темпов и обеспечение полноты приватизации средних и крупных предприятий, создание благоприятных условий для инвесторов, совершенствование механизма защиты их прав.

Целесообразно применить процедуру банкротства и реструктуризации к предприятиям, не выполнившим своих обязательств перед государством.

Ускоренное развитие экономики Украины зависит не только от объемов инвестиционных ресурсов, но и от их эффективного использования.

УЧЕНЫЙ-ЭКОНОМИСТ И ОБЩЕСТВЕННЫЙ ДЕЯТЕЛЬ

23 ноября 2001 г. исполнилось 70 лет профессору, доктору экономических наук Михаилу Андреевичу Швайке.

Родился юбиляр в 1931 г. в с. Августовка Козовского района Тернопольской области. В 1953 г. окончил Львовский торгово-экономический институт, курсы преподавателей общественных наук при Киевском университете имени Т. Шевченко. В 1954–1969 гг. преподавал политическую экономию в вузах г. Львова. В 1970–1976 гг., в период массовых репрессий и гонений на украинскую интеллигенцию – М. А. Швайка был безработным с эпизодическим трудоустройством. С 1976 по 1990 г. работал старшим научным сотрудником Львовского отделения Института экономики АН Украины.

Во время перестройки и национального возрождения М. А. Швайка принимал участие в создании Народного Руха Украины, в подготовке его учредительного съезда, программных документов. Он стал горячим сторонником ввода украинских денег, формирования собственной финансово-кредитной и банковской системы. Известны его научные публикации по этим вопросам.

Возникшие в период перестройки новые условия стали благоприятной почвой для проявления научных и политических способностей М. А. Швайки. В 1990 г. он был избран депутатом Львовского областного совета народных депутатов. Входил в состав его президиума, возглавлял постоянную комиссию по вопросам экономической реформы и форм собственности. В то же время был избран народным депутатом Украины, работал заместителем председателя парламентской комиссии по вопросам экономической реформы, председателем подкомиссии по вопросам реформы финансов, денежно-кредитной системы и создания рынка ценных бумаг (1990–1994 гг.). М. А. Швайка участвовал в создании денежно-кредитной и банковской системы Украины, в подготовке многих законодательных актов. Входил в состав наблюдательного совета Национального банка Украины. При его участии была подготовлена первая программа реформирования экономики Украины, одобренная Верховной Радой Украины (1990 г.).

За личные заслуги в развитии украинской государственности, активную законодательную работу Президент Украины наградил М. А. Швайку орденом “За заслуги” III степени (1997 г.).

М. А. Швайка – автор многих известных научных работ, в частности книг: “Финансы и кредит СССР” (1970 г.), “Какая банковская система нужна Украине? (К Концепции становления и развития банковской системы Украины)” (1995 г.), “Почему в Украине повсеместно не хватает денег? (Новые подходы к денежно-кредитной политике и изменение принципов деятельности банков)” (1998 г.), “Концепция совершенствования денежно-кредитной политики и изменения принципов деятельности банков” (1999 г.), “Банковская система Украины: пути реформирования и повышения эффективности” (2000 г.).

В последнее время М. А. Швайка работает консультантом Верховной Рады Украины. Научно-экономическая общественность желает Михаилу Андреевичу хорошего здоровья и новых творческих достижений.

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ РАЙОНОВ ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО РЕЙТИНГОВОМУ ПРИНЦИПУ

Для управления экономическими процессами на региональном уровне важное значение имеет оценка социально-экономического состояния территориальных единиц (районов). Сложность хозяйственной деятельности и социальной политики на региональном уровне не позволяет выделить наиболее существенный показатель, который бы в полной мере характеризовал развитие территории, поэтому возникает необходимость оценки различных аспектов деятельности государственных органов и объектов хозяйствования региона.

В мировой практике для управления развитием территорий и экономических объектов широко используется рейтинг. Рейтинг – это иерархическая система, где между объектами установлено качественное отношение преимущества. Свод ряда показателей в единый интегральный показатель позволяет оценивать результаты деятельности района за определенный термин (оценка динамики развития) и сравнивать его положение в рейтинге среди других районов области.

По методу аналогии можно рассмотреть существующие подходы к созданию рейтинговых систем, которые можно объединить по принципу построения, – это суммарные методы (метод сумм, среднего геометрического, коэффициентов, суммы мест) и методы отнимания (расстояния до эталона, расстояния до среднего значения). Для решения задачи по рейтинговой оценке социально-экономического состояния районов области могут быть применены на экспериментальном уровне **метод суммы мест, комплексный метод и метод расстояний**.

Комплексный метод был использован в сокращенном виде, без учета весомости показателей и групп в частичном и общем рейтинге, что объясняется отсутствием возможности экспертной оценки. Он аналогичен методу расстояний по выбору стандартизированного показателя, однако механизм его расчета базируется на определении этого показателя через сравнение его со средним по группе районов, а резульативный показатель определяется как среднеарифметическая этих показателей, поэтому этот метод близок к методу суммы мест.

Для расчета рейтинга районов по методу расстояний использован методический подход определения рейтинговой оценки путем сравнения с условным эталонным районом, который установлен благодаря расчету стандартизированного показателя как отношения каждого показателя к максимальному его значению среди районов и определения отклонений от него. Метод расстояний наглядно показал на одном из районов Харьковской области, который по данному методу в связи с отрицательной рентабельностью переместился на 8-е место, что метод суммы мест не учитывает степень отклонения показателей. Без учета показателя рентабельности район переместился бы на 2-е место. Общность и отличие методов представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Сравнительная характеристика выбранных методов рейтинговой оценки
районов Харьковской области**

Метод суммы мест	Комплексный метод	Метод расстояний
Общее		Разное
Усреднение всех показателей		Специальная математическая модель определения отклонения от эталона
Разное	Общее	
Упрощенный метод без учета отклонений показателей	Введение стандартизированного показателя	

Для оценки социально-экономического состояния было использовано более 30 показателей по таким группам:

1) *промышленность, торговля и услуги:*

- индекс объема продукции за период с начала года к соответствующему периоду прошлого года (%);
- количество производственных объединений и предприятий, которые снизили объем производства или не работали (%);
- удельный вес продукции, оплаченной в денежной форме по объему отгруженной продукции (%);
- темп роста (снижения) объема производства товаров народного потребления к предыдущему периоду;
- количество предприятий, которые снизили объемы производства товаров народного потребления или не производили их;
- темп роста объема платных услуг в сопоставимых ценах к предыдущему периоду (%);
- объем платных услуг населению на одного жителя (грн.);

2) сельское хозяйство:

- удельный вес посева озимых в площади пашни;
- урожайность зерновых (ц/га);
- урожайность подсолнечника (ц/га);
- урожайность картофеля (ц/га);
- производство валовой продукции на 1 га пашни;
- урожайность сахарной свеклы (ц/га);
- урожайность овощей (ц/га);
- удельный вес засыпанных семян от потребности (%);
- удельный вес кондиционных семян к засыпанным (%);
- удельный вес вспаханного к заданному (%);
- урожайность сеяных кормовых культур (ц к. ед./га);
- плотность условных голов животноводства на 100 га сельхозугодий;
- темп спада численности коров к началу года (%);
- рост скота в живом весе на 100 га сельхозугодий;
- производство молока на 100 га сельхозугодий;
- надой молока на 1 корову (кг);
- выход телят на 100 коров;

3) финансово-экономические показатели (бюджет, заработная плата, задолженность):

- погашение долгов по первоочередным платежам к долгу без кредитов (%);
- темп задолженности по заработной плате к прошлому периоду (%);
- отклонение уровня безработицы от базы (ед.);
- смена дебиторской задолженности по сравнению с прошлым периодом (%);
- отношение кредиторской задолженности к дебиторской (%);
- выполнение собственных доходов (%);
- уровень рентабельности (убыточности) в сельском хозяйстве;
- объем собственных доходов бюджета на одного жителя;
- темпы роста (снижения) товарооборота в сопоставимых ценах (%);
- розничный товарооборот в среднем на одного жителя (грн.);

4) использование энергоносителей:

- расчеты за потребленные энергоносители (%).

При формировании интегральной оценки обеспечивалось выделение однонаправленных показателей (стимуляторов, связь которых с интегральной оценкой прямая, и дестимуляторов, когда связь обратная).

Процедуру определения комплексной рейтинговой оценки предлагается подразделять на несколько этапов:

- 1) определение конечной цели и задач исследования;
- 2) установление среза (группы районов, классифицированных по одному признаку) для анализа;
- 3) выбор панели исследования – системы показателей, отобранных для проведения исследования;
- 4) сбор исходной информации о состоянии объектов;
- 5) расчет исходных показателей деятельности;
- 6) стандартизация показателей;
- 7) расчет рейтинговой оценки для каждого объекта по конкретной методике;
- 8) ранжирование объектов по величине рейтинговой оценки;
- 9) анализ и использование полученных результатов исследования.

Результаты расчетов интегрального показателя по трем методикам по районам Харьковской области приведены в таблице 2.

**Интегральная оценка положения районов Харьковской области
в рейтинге за 2000 г. ***

Районы	Рейтинг по методу суммы мест		Рейтинг по комплекс- ному методу		Рейтинг по методу расстояния до эталона	
	номер (базовый)	рейтинговая оценка	номер	рейтинговая оценка	номер	рейтинговая оценка
Валковский	1	8,3194	3	0,5850	4	3,0711
Чугуевский	2	8,5	1	0,6606	1	2,7071
Кегичевский	3	9,5278	4	0,2754	3	3,0082
Балаклейский	4	9,8194	2	0,5850	2	3,0031
Красноградский	5	10,1944	8	0,5129	8	3,4102
Харьковский	6	10,2083	5	0,5610	5	3,2611
Великобурлукский	7	10,2361	6	0,5364	7	3,3913
Богодуховский	8	10,8333	7	0,5264	6	3,3426
Дергачевский	9	11,3056	9	0,5103	9	3,4532
Нововодолажский	10	12,3889	11	0,4652	11	3,6691
Волчанский	11	13,1528	12	0,4482	10	3,6490
Коломакский	12	13,3194	10	0,4670	13	3,7506
Змиевский	13	13,75	14	0,4396	14	3,7898
Сахновщинский	14	14,4861	13	0,4435	15	3,7948
Печенежский	15	14,5972	15	0,4191	16	3,9111
Изюмский	16	14,8382	16	0,4111	12	3,7199
Золочевский	17	15,2639	17	0,3917	19	4,0647
Шевченковский	18	15,8611	18	0,3793	18	4,0497
Боровский	19	16,0694	21	0,3707	21	4,1503
Лозовский	20	16,25	20	0,3714	17	4,0315
Двуречанский	21	16,75	22	0,3596	22	4,1919
Зацепиловский	22	17,0833	19	0,3784	20	4,1428
Первомайский	23	17,6944	24	0,3531	24	4,2986
Краснокутский	24	17,7222	23	0,3574	23	4,2942
Близнюковский	25	19,4167	26	0,2962	25	4,4956
Барвенковский	26	19,4306	25	0,3024	26	4,5127
Купянский	27	20,1143	27	0,2401	27	4,7023

* При расчетах показателей Изюмского, Купянского, Лозовского, Первомайского, Харьков-ского, Чугуевского районов не учитывались данные, соответственно, городов Изюма, Купянска, Лозовой, Первомайского, Люботина, Чугуева.

Как видно из таблицы 2, положение районов Харьковской области в рейтинге почти не отличается друг от друга по трем методам.

Основное назначение интегральных оценок связано не только с ранжированием, но и с тем, что какой-либо статистический показатель имеет определенное социально-экономическое содержание¹. Это было использовано для выявления закономерностей распределения интегральных оценок от минимального значения до максимального. Рейтинговое число имеет максимальное и минимальное значения, расстояние между которыми с учетом 20-процентного интервала, достоверного для оценки, можно распределить на пять частей, каждая из которых имеет свое экономическое содержание относительно общей оценки состояния социально-экономического развития области. В методе по сумме мест интервал рейтингового числа установлен от 1 до 27 по количеству районов, который разделен на 20-процентные интервалы с определенным экономическим содержанием относительно влияния района на уровень социально-экономического развития области. Результаты расчетов представлены в таблице 3.

Рейтинг по сумме мест колеблется в пределах от 8,3 до 20,1, что свидетельствует о среднем положении всех районов в рейтинге. Между тем следует отметить не только положительную тенденцию к отсутствию аутсайдеров, но и отрицательную – к отсутствию лидеров. Но треть районов в значительной степени влияет на социально-экономическое развитие региона.

¹ См.: Єрина А. М., Ващенко С. С. Статистичні аспекти визначення рейтингів. «Статистика України» № 4, 2000, с. 74–80.

Влияние районов на социально-экономическое развитие области

Интервал распределения (%)	Экономическое содержание показателя – влияние на социально-экономическое развитие области	Интервал рейтингового числа	Количество районов
0–20	доминирующее влияние (лидер)	1–6,2	0
20–40	сильное влияние	6,2–11,4	9
40–60	среднее влияние	11,4–16,6	11
60–80	слабое влияние	16,6–21,8	7
80–100	влияние отсутствует (аутсайдер)	21,8–27	0

Результаты расчетов свидетельствуют, что по всем рейтинговым системам была выполнена **объективная** оценка состояния районов области, показавшая, что значительных колебаний не происходит. В Харьковской области все районы можно распределить на три группы, состав которых по всем рейтинговым системам одинаковый, только отличается место района в конкретном рейтинге.

Рейтинговая оценка выполнена по показателям, которые в определенной степени влияют на состояние района, но для более совершенной оценки необходимо выполнить такой этап работы, который позволит учесть влияние показателей на рейтинговое число. Это позволит принимать решения относительно влияния на наиболее важные и приоритетные показатели.

Процесс рейтингования усложняется такими факторами:

- наличием отрицательной обратной связи, что выражается в проблемах с рейтингуемыми ("А почему я не первый?");
- наличием сложного дифференцирования исследуемых субъектов и субъективных свойств каждого из них;
- невозможностью количественного учета политических, социальных, психологических и других факторов.

Учитывая положительную апробацию рейтинговых методик суммы мест и комплексного метода, которые основательно учитывают показатели состояния района, они используются в практике работы государственной администрации Харьковской области.

Н. В НУКОВА,
профессор, доктор экономических наук,
И. КОЛОТ,
кандидат экономических наук,
Ю. ХУДОКОРМОВА
(Харьков).

ЛЕСНОЙ ФОНД ЛЬВОВСКОГО РЕГИОНА

Леса – одно из главных природных богатств Львовщины. Они занимают здесь площадь в 680 тыс. га, что составляет около 28% территории области и почти 9% покрытых лесом площадей Украины. Из них 471 тыс. га принадлежат Государственному лесному фонду, 146 тыс. – агропромышленному комплексу, 51 тыс. – Министерству обороны, 7 тыс. – Министерству образования и науки, 3 тыс. – Национальному природному парку “Яворовский”, 2 тыс. га – заповеднику “Расточье”

Лесной фонд этихпользователей, за исключением лесов агропромышленного комплекса, характеризуется высокими таксационными показателями. Средний запас древесины на 1 га покрытых лесной растительностью земель составляет 317–363 м³, а в отдельных древостоях такой запас достигает 600–700 м³. На высокобонитетные насаждения приходится 24% древостоев, среднеполнотные – 70%, низкополнотные – только 6%. Корневой запас в лесном фонде области равняется более чем 120 млн. м³. На одного жителя Львовской области приходится в среднем 30,31 м³ общих запасов древесины, из них – 1,93 м³ спелого леса. Основные лесообразующие породы на территории области – дуб, бук, сосна, пихта, ольха. В равнинных районах распространены дубовые, дубово-грабовые, буковые, сосновые, широколиственно-сосновые леса. В горах доминируют еловые, пихтовые, буковые леса. Ежегодно на Львовщине приростает 2 млн. м³ древесины, в среднем 4,5 м³ на 1 га. Степень использования прироста 30%.

По экологическому и хозяйственному значению леса Львовской области делятся на две группы: природоохранные и эксплуатационные.

К первой группе относится треть лесов региона. Они выполняют важные экологические функции, основные из которых – охрана и регулирование водных ресурсов, защита почв, воздуха, обеспечение надлежащих санитарно-гигиенических условий. Леса, регулируя поверхностный сток, защищают почву от эрозии, источники воды – от загрязнения, а также предотвращают образование селевых явлений, сход снежных лавин в горах.

Леса второй группы используются главным образом в качестве источника получения древесины в хозяйственной деятельности. Однако наряду с тем они длительное время выполняют экологические функции, как и леса первой группы.

Более трети площади лесов Львовской области (37%) занимают молодняки. Несколько меньше половины лесных площадей (45%) покрыты средневозрастными (40–60 лет) насаждениями при оптимальном размере – 30%. Менее пятой части лесных площадей приходится на созревающие (12%) и зрелые (6%) леса, оптимальные показатели которых должны были бы, соответственно, составлять 22% и 12%. Такая диспропорция – результат интенсивной эксплуатации лесов как в послевоенные годы, так и в недалеком прошлом.

Анализ динамики лесного фонда области за последнее десятилетие (ревизионный период) по таким показателям, как общая площадь, лесистость, возрастная структура, породный состав и полнотность, позволяет утверждать, что наряду с положительными изменениями (увеличение площадей земель, покрытых лесом, увеличение площадей твердолиственных насаждений, улучшение возрастной структуры) некоторые показатели состояния лесного фонда значительно ухудшились: резко уменьшились площади высокополнотных насаждений и, наоборот, – увеличились низкополнотных; сократился запас древесины на один гектар. Уменьшились площади хвойных насаждений, увеличились – мягколиственных (см. таблицу).

Из приведенного анализа лесного фонда по его основным показателям видно, что специалистам лесного хозяйства Львовщины необходимо приложить немалые усилия для улучшения состояния лесов, следовательно, и экологической безопасности области в целом.

Следует откровенно признать, что сегодня много проблем и в системе охраны леса, имеют место самовольные рубки, особенно в лесах агропромышленного комплекса. Из общего количества лесных земель области пятая часть (146347 га) находится в постоянном пользовании коллективных и государственных сельскохозяйственных предприятий, входящих в систему агропромышленного комплекса. Общий древесный запас составляет здесь 20 млн. м³. Это – весомая часть лесных богатств нашего края, играющая значительную роль в экологическом равновесии, экономической и социально-политической жизни сельского населения. Передача части лесов в постоянное пользование предприятиям АПК в 50-е годы сыграла важную роль в становлении, экономическом и социальном развитии колхозов и совхозов, особенно в горных районах области, где очень ограниченное количество сельхозугодий. Однако бессистемность в вырубывании лесов, особенно вдоль существующих транспортных

Динамика состояния лесного фонда Львовской области

Виды учета	Единица измерения	Лесопользователи										Заповедник "Расточье"		Всего по области	
		государственные лесохозяйственные предприятия		сельскохозяйственные предприятия		Министерство образования и науки Украины		Министерство обороны Украины							
		предварительное лесос-тройство	последние лесос-тройства	предварительное лесос-тройство	последние лесос-тройства	предварительное лесос-тройство	последние лесос-тройства	предварительное лесос-тройство	последние лесос-тройства	предварительное лесос-тройство	последние лесос-тройства	предварительное лесос-тройство	последние лесос-тройства		
Общая площадь земель лесфонда..... в том числе покрытые лесом земли..... Лесистость..... <u>Возрастная структура:</u> молодняки..... средневозрастные..... созревающие..... зрелые.....	га	467800	470967	146100	146347	7003	7003	52129	53228	2080	2084	676112	679629		
	га	421600	426548	136100	139988	6541	6487	37404	38074	1898	1929	603543	613026		
	%	90	91	93	96	93	93	70	72	91	92	28	28		
	тыс. га	176500	153653	77500	61457	1449	1736	13628	11120	350	372	269427	228338		
	м³	18570	17788,8	6560	6407,5	185	187	1782,5	1538,1	37,5	38,4	27135	25959,8		
	тыс. га	173200	192933	51700	66837	2694	2689	13806	15617	1050	1059	242450	279135		
	м³	42200	44199,4	9770	11292,1	765	763	4333,9	4665,8	338,5	339,2	57407,4	61259,5		
	тыс. га	49000	55024	5600	8914	1668	1665	6825	6587	334	334	63427	72524		
	м³	15660	16193,1	1160	1725,7	599	597	2615,6	2400,5	113,6	113,6	20148,2	21029,9		
	тыс. га	22900	24938	1300	2780	730	397	3145	4750	164	164	28239	33029		
м³	7710	7919,4	160	357,6	225	121	1195,4	1724,3	58,2	58,2	9348,6	10180,5			
<u>Группы пород:</u> хвойные..... твердолиственные..... мягколиственные..... <u>Средний запас на 1 га</u> зрелых и перестойных созревающих..... <u>Площадь насаждений</u> <u>с полнотой</u> 0,3-0,4..... 0,5-0,7..... 0,8-1,0.....	га	193300	186743	86300	86312	2981	2978	21093	21300	849	860	304523	298193		
	га	190800	200120	28100	31092	3189	3189	10918	11391	938	947	233945	246739		
	га	37500	39685	21700	22584	371	320	5393	5383	111	122	65075	68094		
	м³	337	317	123	129	308	305	380	363	355	355	331	308		
	м³	319	294	207	194	359	359	383	364	340	340	318	290		
	га	16800	18800	17802	17228	79	69	1457	1376	15	15	36153	37488		
	га	239000	295200	108401	107798	3583	3250	21194	22658	1498	1502	373676	430408		
	га	165800	112548	9897	14962	2879	3168	14753	14040	385	412	193714	145130		

путей, и отсутствие специализированной структуры в отношении ведения лесного хозяйства причинили лесам значительный вред. С целью прекращения этих рубок в 70-х годах было принято решение об организации межхозяйственных лесхозов.

Созданные районные межхозяйственные лесхозы в сравнительно небольшой срок стали эффективно работать, о чем свидетельствует улучшение состояния лесного фонда в системе АПК за ревизионный период (см. табл.). За это время покрытая лесом площадь увеличилась почти на 4 тыс. га. Общий древесный запас возрос на 2,1 млн. м³, или на 12,1%. Площадь ценных хвойных и твердолиственных лесов увеличилась на 3 тыс. га. Улучшилась возрастная структура лесов, увеличился процент высокополнотных насаждений и др. Поэтому очень досадным является тот факт, что с 1998 г. в лесах корпорации "Агропромлес" началось массовое самовольное вырубывание. В этом проявилась и значительная недоработка, а то и преступное отношение к своим обязанностям лесной охраны межхозяйственных лесхозов. Массовые самовольные рубки зафиксированы, в основном, в горных межхозяйственных лесхозах области (Сколовском, Турковском). Так, в течение 1998 г. в Сколовском межхозяйственном лесхозе зафиксировано 700 м³ самовольных рубок, а в первом полугодии 1999 г. – уже 2077 м³. По материалам проверок специалистов Государственного управления экологической безопасности, во Львовской области в 1999 г. возбуждено 5 уголовных дел за нанесение убытков природопользованию на сумму более чем 1 млн. грн.

Следует напомнить таким хозяйственникам, что сухие русла на месте когда-то полноводных рек, овраги и пропасти там, где бушевала жизнь, бесплодные пески вместо черноземов – очевидная реальность сегодняшнего дня. Причина этого в большей части таких случаев одна – пренебрежительное, потребительское отношение к лесу.

В последнее время все чаще дискутируется и вопрос приватизации земель лесного фонда. Действующим Лесным кодексом Украины предусмотрено, что все леса относятся к государственной собственности (ст. 6 Лесного кодекса), но часть 3 ст. 9 этого Кодекса позволяет передачу отдельных участков лесного фонда площадью до пяти гектаров в постоянное пользование, если они входят в состав крестьянских (фермерских) хозяйств. В соответствии с частью 4 ст. 4 действующего Земельного кодекса Украины предусмотрена передача в частную собственность или в постоянное пользование гражданам отдельных участков леса при условии платного лесопользования. Это способствовало бы созданию конкурентной среды в лесной отрасли, обогащению ее растительного и животного мира. Однако, если принять во внимание такие факторы, как низкий уровень правовой и экологической культуры лесопользователей, сложившийся на протяжении последних лет по принципу потребительского отношения как к лесу в частности, так и к окружающей среде в целом, несовершенство правового механизма государственного контроля за рациональным неистощающим использованием природных ресурсов, то, по мнению многих специалистов лесной отрасли, с которым невозможно не согласиться, такие шаги преждевременны. Проблема здесь не столько в форме собственности, сколько в возможностях государства защитить общенациональную заинтересованность в лесах. В связи с этим стремление некоторых руководителей нашей области почти насильственным путем передать отдельные участки леса в долгосрочное пользование сельскому населению напоминает прежнюю коллективизацию или недавнее распаивание земель.

Следовательно, важнейшей задачей ведения лесного хозяйства области является устранение тех недостатков, которые были допущены в хозяйствовании в далеком и недавнем прошлом. Эта задача сложна и очень важна, тем более, если принять во внимание то, что решение ее приходится на трудный период становления как экономики области в частности, так и государства в целом. Поэтому сегодня нужно так хозяйствовать, чтобы в условиях недостаточного финансирования из бюджета государства провести самые необходимые лесохозяйственные, лесокультурные и лесозащитные мероприятия, направленные на недопущение отрицательного формирования лесов будущего. Для этого, прежде всего, необходимо относиться к лесам как к части национального богатства, являющейся важной составляющей системы экологического равновесия. Это позволит значительно увеличить площадь лесного фонда и улучшить его основные показатели, что в перспективе положительно будет воздействовать на достижение состояния устойчивого естественного развития.

О. ЛАЗОР,

*кандидат сельскохозяйственных наук
(Львов).*

Гонорар за публикацию статьи
автор передает в фонд развития журнала.

ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ РАБОТА УКРАИНСКИХ ЭКОНОМИСТОВ

Рецензируемая работа ¹ в теоретическом и методологическом аспектах является логическим продолжением 1 тома "Экономической энциклопедии" – первой в Украине фундаментальной энциклопедической работы в данной отрасли знаний, подготовленной большим авторским коллективом. Значительный блок статей в ней посвящен разнообразным социально-экономическим концепциям. Среди них значительную познавательную и практическую ценность имеют: институциональные концепции выживания на макроуровне, концепции благосостояния, различных форм конкуренции, человека в экономической теории, рисков предпринимательства всех направлений, системной трансформации общества, современной экономической теории, мировой торговли, нации экономической, конкурентных преимуществ Портера, ноосферы Вернадского и др.

В работе представлен комплексный основательный анализ сущности кооперативов, а также различных видов и форм кредита (государственного, ипотечного, лизингового, ломбардного, потребительского и др.), кредитной политики и кредитной системы, кредитных рисков, кредитных отношений, кредитных реформ коммерческих банков, механизма кредитования.

Положительной оценки заслуживает содержательная характеристика экологического, экономического, энергетического и финансового кризисов в Украине и т. д.

Новаторский подход присущ таким дефинициям, как "критерии экономического прогресса", "классификация экономических законов", согласно которой впервые выделены семь групп законов (см. с. 147–148), "критерии классификации экономической собственности, монополии, социально-экономической безопасности Украины", "критерии политико-экономической классификации рынков" и др.

На грани экономической теории и других гуманитарных дисциплин написаны оригинальные статьи по разным экономическим аспектам категории "культура" – деловая, материальная, организации фирмы, предпринимательской деятельности, политическая и т. д.; приводится содержательный анализ новой отрасли экономической науки – логистики, в том числе логистики предприятия, товара, инфраструктуры, стратегии, логистического управления и др.

Глубокой анализа отличается ряд статей по сущности человека экономического, его постепенного превращения в человека социального, основным моделям человека в экономической науке, человеческому потенциалу и человеческому развитию как фактору экономики.

Во 2 томе Энциклопедии важное место занимает цикл статей, посвященных маркетингу и менеджменту, в которых выясняются не только сущность этих категорий, но и их разнообразные формы. Для маркетинга такими формами являются инновационный, международный, маркетинг-микс, промышленный, маркетинг образовательных услуг и др., раскрываются его принципы, программы, тактика и стратегия и т. п.

Отдельными формами менеджмента выступают: менеджмент антикризисный, банковский, экологический, инновационный, кадровый, контрактный, корпоративный, международный, операционный, природоохранный, стратегический, финансовый, а также японский и др. Органично вписываются в этот цикл статьи, посвященные таким категориям, как "менеджеризм", "менеджерское мышление" и т. д., определение которых будет полезно украинским предпринимателям.

При освещении различных типов экономико-математических моделей на стыке экономической теории, математики и кибернетики получены положительные результаты. Следует также считать удачной попытку раскрыть такие логико-теоретические модели, как модель будущего развития мировой цивилизации, модель социально-экономического развития, модель трансформационных процессов в постсоциалистических странах и т. д.

Теоретико-методологическую направленность имеют статьи о методологии и методе экономического исследования в целом и таких составляющих диалектического метода, как метод экономического эксперимента, механизм использования и действия экономических законов, возможность и действительность, необходимость и случайность в экономическом исследовании и др.

Теоретико-прикладное значение на макро- и микроуровнях имеют статьи о методах анализа конъюнктуры рынка, измерении производительности (в том числе труда), оценках эффективности инвестиций, "теневой" экономики, экономического эффекта от ускоренной амортизации, инвестиционного портфеля и портфельного анализа, о механизме банкротства предприятий, банковского кредитования, об обеспечении экономической безопасности, уменьшении основных экономических рисков, взимании налогов, ценообразовании,

¹ Економічна енциклопедія. Відповідальний редактор С. Мочерний. Т. 2. К., Издательский центр "Академія", 2001, 847 с.

различных видах экономических нормативов, норм и нормирования и др., а также о трудовой мотивации, материальном стимулировании, различных видах банковских операций, формах лизинга и лицензий, курсах ценных бумаг и т. д.

Международные экономические проблемы системно исследованы в таких статьях, как миграция населения, рабочей силы, капитала, международная безопасность, международная экономическая и валютная системы, международная передача технологий, международная торговля услугами, международный бизнес, Международный валютный фонд, международный рынок капитала, международные экономические организации, международные монополии и др.

В политэкономическом аспекте раскрывается сущность такой многомерной категории, как "монополия". Это – различные виды и монополий, и монопольных цен, и прибылей, а также накопление капитала, наемный труд, народонаселение, национальный доход, финансовая олигархия, основное экономическое противоречие, основной экономический закон и основные производственные отношения в их организационной взаимосвязи, сущность планомерности и др. Это стало возможно благодаря современному аргументированному определению предмета политической экономики в узком и широком аспектах (см. с. 813–817).

Фундаментальность присуща также ряду статей по проблемам науки (в том числе как производительной силы), НТР и НТП, научно-технического потенциала, по национальной безопасности, национальным интересам и др.

По-новому авторский коллектив освещает сущность предприятий и их различных видов (с четким разграничением положительных и отрицательных сторон, выделением у государственных предприятий технико-экономической и финансовой эффективности на различных этапах эволюции экономической системы), их организационной структуры, организационной и организационно-правовой форм; экономического содержания организации и ее разновидностей (производства, общественного производства, труда, рабочего места, социальной, потребителей, трудовой и др.). Впервые в работах такого вида исследуются проблемы образования, его различных форм и образовательного потенциала, подготовки кадров, производства, охраны окружающей среды.

При раскрытии категорий "предприниматель" и "предпринимательство" показан их генезис (в том числе взглядов экономистов на их сущность) с давних времен до наших дней, источники предпринимательской идеи, предмет науки "Основы предпринимательской деятельности" и т. д.

Большой цикл статей посвящен раскрытию социально-экономической сущности налогов, налоговых систем и принципов их построения, всех видов налогов (их положительных и отрицательных сторон) во многих развитых странах мира с проекцией на Украину, а также налоговой дисциплины, налоговых льгот и стимулирования производства.

Актуальными для Украины являются исследуемые в работе проблемы преодоления бедности, проведения различных форм экономической политики (демографической, эколого-экономической, занятости, инновационной, научной, промышленной, региональной, стабилизации и др.).

Всесторонне раскрывается научное наследие лауреатов Нобелевской премии (помещенных в алфавитном порядке), представителей неонинституционализма, неокейнсианства, неоклассического направления, неоконсерватизма и неолиберализма.

В этом томе введены в научное обращение и обоснованы такие экономические категории, как "границы государственного регулирования", "степень открытости национальной экономики", "менталитет" (в том числе экономический), "национализм экономический", "предприятие виртуальное", "плюрализм экономической системы", "цель экономическая", "пропорции мировой экономики" и др.

В то же время рецензируемая работа не лишена отдельных недостатков. Во-первых, отсутствуют такие важные экономические категории, как "аренда", "перераспределение национального дохода" (дается лишь определение), "позитивная экономическая теория" и др.

Во-вторых, вызывает сомнения трактовка некоторых экономических понятий и категорий. Так, в статье "Позитивные методы экономического анализа" утверждается, что такие методы раскрывают исторический аспект эволюции экономических систем, учитывают интересы человека, что на самом деле относится к нормативной экономической теории и соответствующим методам.

В-третьих, К. Маркс необоснованно назван самым выдающимся экономистом только XIX в., тогда как П. Самуэльсон относит его, наряду с А. Смитом и Дж. Кейнсом, к самым выдающимся экономистам мирового уровня, а согласно опросам, проведенным английской радиокомпанией Би-Би-Си, К. Маркс назван самым выдающимся ученым второго тысячелетия².

В целом рецензируемая работа является важным событием в развитии украинской экономической мысли.

С. ПИРОЖКОВ,
академик НАН Украины.

² См.: "Факты" от 2 октября 1999 г.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ МЕНЕДЖМЕНТА В УКРАИНЕ

Рецензируемая монография ¹ обогатила науку управления новой работой, объективно раскрывающей причины системного кризиса в Украине, дающей надежду и предлагающей механизм выхода из кризиса. Основной вывод, который обосновывается во всех разделах монографии, такой: главной причиной системного затяжного кризиса в Украине являются кризис системы управления, отсутствие цели и научного обоснования реформ, игнорирование мирового опыта или неквалифицированное применение его. Все это – предмет и функции менеджмента.

По убеждению автора, Украине не хватает квалифицированных менеджеров как в системе власти, так и в бизнесе и производстве. Ценность монографии заключается еще и в том, что в ней не только обобщается мировой опыт становления и развития менеджмента как самостоятельной отрасли науки управления обществом, но и даются конкретные рекомендации относительно концепции менеджмента для Украины с учетом менталитета украинского народа и состояния экономики.

В этой работе можно найти нетрадиционный, но правильный ответ и на вопрос, что может стать основой согласия и консенсуса в обществе – “цементом общества”? “Только прозрачное, эффективное управление и частной, и государственной собственностью станет высокой марки цементом общества” (см. с. 112). Проблема заключается в том, что в Украине нет (а если есть, то не действует) “законодательного управления”, которое бы “вынуждало делиться прибылями”, вместо того бурно развивается теневая экономика, которая перевела “законодательное управление” в сферу кланово-коррупцированного управления, когда срastaются чиновничество при власти и бизнес. Перевод реформ в Украине на научную основу, использование мировых достижений менеджмента с учетом ментальности утвердят то, что “украинская хата должна быть с того края, где благосостояние народа”, – пишет автор (см. с. 110).

Через всю книгу проходит мысль: руководителям всех уровней (и предприятий, и государства) нужно учиться. “У кого учиться?” – спрашивает автор (см. с. 87) и тут же дает ответ, что, наверное, у выдающегося экономиста XX в. Джона Мейнарда Кейнса. Это актуальный вопрос, так как в Украине, кроме монетаристской политики М. Фридмана, власть никого больше не признает, несмотря даже на то, что, опираясь на совокупность экономических теорий, все развитые страны мира опираются на (тренд) украинскую инновационную теорию, основанную Михаилом Туган-Барановским.

Пример нужно брать с Китая, поскольку, как пишет автор, “... китайские реформы не только сохранили прежний промышленный потенциал, но и значительно приумножили его” (см. с. 91), и далее – “... в Китае пытаются сохранить социализм в политике и создать капитализм в экономике” (см. с. 118).

Книга Б. Будзана будит мысль, пробуждает чувства патриотизма и достоинства, призывает изучать мировой опыт, но жить своим умом, потому что разве могут иностранные советники давать советы, которые бы вывели Украину в число серьезных конкурентов на мировом рынке?

“Украина может и должна стать богатой, – утверждает автор (см. с. 253), – если изменить парадигму менеджмента в Украине” Так пожелаем же автору, его сторонникам и ученикам достичь этой цели.

М. ПАВЛОВСКИЙ,

*профессор, доктор экономических и технических наук,
заслуженный деятель науки и техники Украины.*

¹ Богдан Будзан. Менеджмент в Україні: сучасність і перспективи. К., “Основи”, 2001, 349 с.

НОВЫЙ УЧЕБНИК ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Изучение экономической теории студентами широкого круга специальностей в отечественных высших учебных заведениях призвано достигать нескольких важных взаимосвязанных целей: вооружать молодежь прогрессивными экономическими идеями, которые помогут ей лучше ориентироваться в разнообразных рыночных ситуациях; формировать современную экономическую культуру, характерными признаками которой являются экономное использование ограниченных материальных и финансовых ресурсов, стремление к сбережениям с целью получения будущих доходов, дисциплинированность и др.; воспитывать бережное отношение к природе, акцентируя внимание при этом на настоятельной необходимости решения противоречия между экономическим развитием и ухудшением качества окружающей среды.

Таких целей можно успешно достичь при условии, что наше студенчество будет иметь возможность пользоваться учебниками и пособиями по экономической теории, содержащими основные теоретические положения современной отечественной и мировой экономической науки. Необходимость в такого рода учебной литературе в Украине постепенно удовлетворяется, о чем свидетельствует, в частности, издание еще одного учебника ¹.

Рецензируемый учебник состоит из предисловия и 16 тем. В его основу положено содержание пособия, опубликованного этими же авторами четыре года тому назад ². Он дополнен тремя новыми темами: "Экономическая роль домашнего хозяйства, фирмы и государства" (тема 4); "Спрос, предложение и цена на рынке сельскохозяйственной продукции" (тема 10); "Основы теории предложения и спроса на экономические ресурсы" (тема 14), а также тестами и задачами, которые даны в конце тем. Работа с тестами даст студенту возможность самостоятельно оценивать уровень его знаний по отработанной теме. Такая компоновка тем уместна и современна.

Учебник отличается высоким методическим уровнем. Теоретические положения освещаются с позиций достижений современной мировой экономической науки. Авторы широко используют как отечественную, так и зарубежную новейшую учебно-методическую и научную литературу. К каждой теме дан список рекомендуемой литературы, что, безусловно, облегчит самостоятельную работу студентов.

Критическая оценка содержания рецензируемого издания свидетельствует о его логическом структурном построении. В первой теме – "Предмет и метод экономической теории" – авторы выяснили, откуда происходит современная экономическая теория, какие основные этапы она прошла в своем развитии. Кратко охарактеризованы ее основные школы и показано место макро- и микроэкономики на "дереве" современной экономической теории.

В следующих четырех темах рецензируемого учебника раскрыты суть национальной экономики и основные проблемы ее организации, место собственности в экономической системе, содержание частного и государственного секторов, а также система показателей состояния национальной экономики. Изложение материала обозначенных тем в значительной мере украинизировано за счет широкого использования отечественного законодательства, составляющего правовое поле функционирования предприятий, приватизации государственного имущества и т. д., а также наполнения их соответствующим статистическим материалом. Тут дана общая картина современного состояния отечественных домашних хозяйств и предприятий, проанализированы экономические функции украинского государства в условиях рыночной трансформации экономики.

В шестой теме – "Рынок: суть и структура" – авторы не только раскрывают функции и виды рынка, но и анализируют пути перехода к рыночной экономике и возможные ее модели. В этой связи дана критическая оценка темпов и методов рыночной трансформации отечественной экономики.

¹ Крупка М. И., Островерх П. И., Реверчук С. К. Основи економічної теорії. Підручник. К., "Атіка", 2001, 344 с.

² Крупка М. И., Островерх П. И., Реверчук С. К. Основи економічної теорії. Львов, "Діалог", 1997, 276 с. (В том же году эти авторы опубликовали еще два пособия, содержание которых частично отображено в рецензируемом учебнике: Крупка М. И., Островерх П. И., Реверчук С. К. Основи економічної теорії: тести. Львов, "Діалог", 1997, 96 с.; Крупка М. И., Островерх П. И., Реверчук С. К. Основи економічної теорії: вправи і задачі. Львов, "Діалог", 1997, 90 с.).

Основы рыночного механизма выяснены в двух следующих темах этого учебника (седьмая и восьмая), после чего авторами рассмотрены некоторые возможные случаи применения аналитических инструментов экономической теории для прогнозирования возможных последствий вмешательства государства в современную рыночную экономику (девятая и десятая темы).

Следующие пять тем дают читателю возможность ознакомиться с такими важными понятиями экономической теории, как экономические расходы, выторг и экономическая прибыль, а также понять, как должны себя вести производители в разных рыночных структурах. По нашему мнению, этот блок стоило бы усилить за счет более глубокого анализа современного состояния рыночной среды в Украине, проблем, с которыми встречается в последнее время наше государство в ходе приватизации крупных государственных предприятий.

Завершает рецензируемый учебник тема "Основы теории общественного выбора". Она, безусловно, нужна в курсе "Основы экономической теории", ведь в ней показано, как работает политический механизм принятия макроэкономических решений. Усвоение студентами материала этой темы даст им возможность понять суть таких важных понятий, как "прямая и представительская демократия", "политический процесс", "власть", "конституционный выбор", "общественное благо", "экономика бюрократии", "медианный избиратель (избиратель-центрист)", "лоббизм", "логролинг" и др.

В целом рецензируемый учебник отличается высоким теоретическим уровнем, широким охватом современных проблем рыночной экономики. Книга написана доступным языком, хорошо проиллюстрирована примерами, таблицами, рисунками и схемами. Она может быть полезна не только студентам, но и всем, кто интересуется современной экономикой.

Н. СТРЕЛЬБИЦКИЙ,

профессор, доктор юридических наук,

В. ВРУБЛЕВСКИЙ,

профессор, доктор экономических наук.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Командно-административная система как экономическая модель, господствовавшая на просторах бывшего Советского Союза, отошла в прошлое. С пафосом и удовлетворением были отброшены все ее факторы и атрибуты. Наступило время хаоса и псевдорыночных преобразований, которые привели к низкому уровню реализации экономического потенциала, недостаточному использованию приоритетов, падению производственных показателей в определяющих отраслях промышленности и сельского хозяйства.

Так было до последних лет. Сегодня ситуация выравнивается, здравый смысл побеждает. Начаты действительно рыночные реформы, улучшилась ситуация в производственной и некоторых других отраслях экономики. Этому в значительной мере способствовали теоретические и научно-практические разработки широко известных в Украине и за ее пределами ученых-экономистов, которые указывали на необходимость поэтапной трансформации отраслей народного хозяйства, целесообразность осмысления и рационального применения полезных наработок прошлого, внедрение постулатов рыночной экономики в сочетании с государственным регулированием экономических процессов, как это делается в развитых странах мира.

Можно констатировать, что за последнее время этот список пополнился рядом новых авторов, издавших интересные научные работы и монографии. Среди них и рецензируемая книга ¹. Ее автор — специалист по проблемам региональной экономики,

¹ Савченко В. Ф. Держава і регіон: регулювання соціально-економічного розвитку. У трьох книгах. К., "Знання", 1999, 1014 с.

имеющий около 100 научных и научно-методических публикаций и написавший 7 книг. Большинство из них посвящены проблемам Черниговского региона.

В данном исследовании рассмотрены вопросы регулирования социально-экономических процессов на региональном и местном уровнях, однако главная роль отводится государственным факторам, определяющим долгосрочную стратегию, тактику и практические управленческие действия по отношению к территориям. Это фундаментальная работа со значительными объемами материала, достаточно глубоким видением проблем, конкретными выводами и предложениями по каждому из изученных вопросов. Структурно она имеет вид соединения трех взаимосвязанных составляющих единой целостной модели регионального развития государства – книг "Государство", "Регион" и "Местный уровень"

На страницах первой книги автор анализирует наиболее важные факторы, определяющие региональную политику государства, а именно: общие тенденции развития налоговой системы, бюджет, инфляцию, иностранные инвестиции, конверсию, ситуацию с кадровым потенциалом и др. Значительное внимание уделено исследованию теневой экономики как важной, хотя и опасной, составляющей экономических процессов современной Украины. Особенно хотелось бы выделить разработанную автором научно-методическую концепцию относительно этапов регулирования социально-экономического развития региона, которая также включена в первую книгу.

Во второй книге во взаимосвязи с позицией государства по отношению к функционированию территорий детально анализируется социально-экономическое развитие его составляющих на примере Черниговской области. Изучаются буквально все направления от природных богатств и демографической ситуации до промышленного и сельскохозяйственного производства.

Особый интерес представляют материалы, касающиеся новых форм хозяйствования – свободных экономических зон, еврорегионов, финансирования предпринимательствами сельских местностей и др. На профессиональном уровне даны предложения в отношении Государственной программы социально-экономического развития Полесья, инициатором создания которой и одним из организаторов работы на первом этапе был автор (заместитель председателя Координационного Совета при Кабинете Министров Украины по программе "Полесье").

Заканчивается книга разработанной автором Концепцией развития Черниговского региона, построенной на принципах использования геополитического, исторического, территориального, климатического, сельскохозяйственного и других приоритетов. Концепция детально характеризует все направления развития народнохозяйственного комплекса области.

Третья книга дает детальную характеристику органам самоуправления и исполнительной власти на низовых ступенях управленческой иерархии. Исходя из фактического материала, сделаны обобщения, даны предложения.

Вообще, когда говорится о регулировании экономики, имеется в виду в основном макроуровень, реже речь идет о регионах. Попытка автора показать этот процесс как триединое целое "государство – регион – местный уровень" заслуживает внимания и требует дальнейшего исследования.

Значительный интерес вызывают и научно-методические рекомендации по разработке программ социально-экономического развития области, района, города и села, предложенные автором с учетом новых рыночных составляющих экономических процессов и специфики отдельных территорий.

В заключение необходимо сказать, что В. Савченко сделал успешную попытку рассмотреть почти необъятную тему социально-экономического развития территорий (на примере одной из них) и общегосударственных факторов, влияющих на ситуацию. Вместе с тем отдельные вопросы не доведены до конца, некоторые составляющие упущены. Рассмотрение ряда проблем в третьей книге имеет описательный характер. Думается, что исправление этих недостатков – в следующих работах автора.

В. П И Л А,
Д. С Т Е Ч Е Н К О,
профессора, доктора экономических наук.

100 ЛЕТ СТАТУСУ АКАДЕМИИ ЛЬВОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО АГРАРНОГО УНИВЕРСИТЕТА

18–21 сентября 2001 г. Львовский государственный аграрный университет (ЛГАУ) праздновал 100-летний юбилей со дня присвоения ему статуса академии. История ЛГАУ начинается с января 1856 г., когда в селе Дубляны под Львовом открылась полеводческая школа. В 1901 г. на основании постановления министра земледелия Австро-Венгрии этой школе был присвоен статус Полеводческой Академии. А 1 января 1947 г. был создан Львовский сельскохозяйственный институт, который стал одним из наиболее крупных в Украине высших учебных заведений сельскохозяйственного профиля. В сентябре 1996 г. Кабинет Министров Украины принял постановление о создании на базе ЛСХИ Львовского государственного аграрного университета.

Нынешний университет – современное многопрофильное учебное заведение, которое осуществляет подготовку высококвалифицированных специалистов для агропромышленного комплекса и других отраслей экономики Украины, проводит фундаментальные и прикладные научные исследования, является одним из ведущих научно-методических центров. На его факультетах обучаются свыше 6 тыс. студентов, которые приобретают знания по 12 специальностям. На базе университета создан и успешно действует учебно-научно-производственный комплекс, объединяющий на сегодня 31 учреждение Министерства аграрной политики как в Западном регионе Украины, так и за его пределами. Учебную и научную работу на 39 кафедрах университета ведут 40 докторов наук и профессоров, 235 кандидатов наук. Среди руководителей научных исследований и преподавателей – 2 академика УААН, 5 заслуженных деятелей науки и техники Украины, заслуженный работник народного образования Украины, заслуженный художник Украины, лауреат Государственной премии Украины и 29 членов разнoproфильных общественных академий. Соглашения о научно-техническом сотрудничестве заключены с высшими учебными заведениями и научными учреждениями Польши, Словакии, Чехии, Германии, США и Канады.

Главные задачи Львовского государственного аграрного университета – дать новому поколению украинских граждан образование, которое отвечает европейским стандартам обучения, интегрироваться в мировую образовательную систему, формировать сознательных, всесторонне развитых людей, способных стать активными участниками построения независимого Украинского государства.

В ходе торжественного празднования знаменательной даты присвоения Львовскому государственному аграрному университету академического статуса (согласно распоряжению Кабинета Министров Украины от 12 апреля 2000 г.) в Дублянах состоялась международная научно-практическая конференция **“Аграрное образование и наука в начале третьего тысячелетия”** и было проведено торжественное собрание коллектива университета во Львовском государственном академическом театре оперы и балета имени С. Крушельницкой. В работе конференции и в праздновании приняли участие более 200 гостей, в том числе среди участников конференции 85 были из Польши, Венгрии, Словакии, Чехии, Беларуси. Участниками конференции и гостями университета были: вице-премьер-министр Украины по вопросам агропромышленного комплекса **Л. Козаченко**; заместитель Госсекретаря Министерства аграрной политики Украины **С. Мельник**; вице-президент УААН, академик, профессор, доктор экономических наук **А. Третяк**; директор Государственного Западного научного центра НАН Украины, профессор, доктор экономических наук **М. Долишний**; Председатель Львовского областного совета **Я. Гадзало**; ректоры высших аграрных учебных заведений Украины; директора научно-исследовательских учреждений системы УААН и НАН Украины; ректоры Львовских высших учебных заведений; ректоры и делегации из высших аграрных учебных заведений Польши – полеводческих академий Варшавы, Люблина, Щецина, Познани, Ольштина, Вроцлава, Кракова, Жешува; главы и делегации областных и районных государственных администраций Украины; директора техникумов и коллективов системы учебно-научно-производственного комплекса ЛГАУ.

На конференции работало 12 секций, которые охватывали актуальные направления и проблемы развития аграрного образования и науки; актуальные проблемы земледелия; генетику, селекцию и технологию картофелеводства; научные и прикладные проблемы плодовоовощеводства; экологические проблемы сельскохозяйственного производства; стратегию реформирования экономических отношений; проблемы развития предпринимательства в аграрном секторе; землеустроительное образование, науку и практику; проблемы механизации и энергоэффективности в АПК; современные проблемы сельскохозяйственного строительства и архитектуры; актуальные проблемы современного животноводства; проблемы духовно-национального возрождения села; развитие высшего аграрного образования: традиции и перспективы.

В решении конференции указывается на необходимость одобрить опыт проведения таких международных научно-практических конференций по вопросам аграрного образования и науки, поскольку они способствуют глобализации процесса совершенствования научно-образовательной деятельности в рамках европейского сообщества; разработать

тематику и планы реализации общих научных исследований ЛГАУ и родственных учебно-научных заведений в Украине и странах Европы; разработать и реализовать проект создания общего международного учебно-научного центра по линии Украина – Польша; расширить информационное обеспечение научных исследований ЛГАУ с использованием отечественных библиотечных и информационных фондов, а также научных учреждений и образовательных заведений Польши, Чехии, Словакии, Австрии; практиковать использование материально-технического потенциала родственных зарубежных заведений для проведения научных исследований, предусмотренных научными программами.

По случаю юбилея многие работники Львовского государственного аграрного университета были отмечены наградами Кабинета Министров Украины, Министерства образования и науки Украины, Министерства аграрной политики Украины, Украинской академии аграрных наук, Львовской областной государственной администрации и Львовского областного совета. Ректор ЛГАУ, профессор, доктор биологических наук, академик УААН, заслуженный деятель науки и техники Украины **В. Снитынский**, который с 1998 г. возглавляет это заведение, награжден орденом “За заслуги” III степени. За большой вклад в подготовку специалистов во Львовском государственном аграрном университете, в развитие его научного и учебного потенциала, укрепление материальной базы Ученый совет ЛГАУ присвоил научную степень “Доктор honoris causa” вице-премьер-министру Украины **Л. Козаченко**; заместителю Государственного секретаря Минагрополитики Украины **С. Мельнику**; Председателю Комитета Верховной Рады Украины по вопросам аграрной политики и земельных отношений **Е. Ващук**; ректору Одесского государственного аграрного университета **С. Корлюку**; звание “Почетный профессор Львовского государственного аграрного университета” – ректору сельскохозяйственной академии в Люблине (Польша), доктору сельскохозяйственных наук **М. Весоловскому**; профессору Высшей сельскохозяйственной школы в Варшаве, заместителю Председателя Комитета экономики сельского хозяйства Польской Академии Наук, доктору экономических наук **Б. Клепацкому**; Главе Львовской областной государственной администрации, доктору экономических наук, члену-корреспонденту УААН **М. Гладию**; Председателю Львовского областного совета **Я. Гадзалу**; ректору НАУ, доктору биологических наук, академику УААН и НАНУ **Д. Мельничуку**.

В адрес ЛГАУ по случаю 100-летнего юбилея статуса академии поступили праздничные поздравления и телеграммы от Президента Украины Л. Кучмы, Министра образования Украины В. Кременя, Председателя Верховной Рады И. Плюща, Премьер-министра Украины А. Кинаха, ректоров высших учебных заведений и директоров научных учреждений Украины и стран Европы, в которых дается высокая оценка деятельности университета и высказываются пожелания вдохновения и новых достижений в общем деле становления и развития аграрного образования и науки Украины.

Празднование юбилея и проведение Международной научно-практической конференции сопровождалась выставкой научно-технической продукции ЛГАУ, в которой приняли участие также фирмы и предприятия АПК региона, среди которых ОАО “ИРЦ Львовского АПК”, ООО “Габен”, АОЗТ “Львовский жиркомбинат”, ОАО “Львовагрошпроект”, ООО “Свитязь”, ГП “Росан-Трейд”, ГП “Флексо Пак”, ЗАО “Галвинпрод”, ОАО “Сортсеменаовощ”, ОАО “Львовагрожремашснаб”, агрофирма “Торговый дом”

Свой юбилей коллектив ЛГАУ встретил с воодушевлением, преисполненный новыми замыслами и творческими планами. Научный и педагогический потенциал коллектива, материально-технические возможности ЛГАУ позволяют успешно решать проблемы, возникающие в связи с реформированием образовательно-научного комплекса АПК, интегрироваться в европейскую и мировую научную и образовательную системы и получить международное признание. Почти полтора столетия Львовский государственный аграрный университет является мощным центром аграрного образования и науки в Украине и Европе, таким он должен остаться и в новом тысячелетии, уверенно входя в европейскую когорту учебных заведений.

Г. ЧЕРЕВКО,
профессор, доктор экономических наук
(Львов).

РАЗВИТИЕ КООПЕРАЦИИ — НЕОТЪЕМЛЕМАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ФОРМИРОВАНИЯ АГРАРНОЙ РЫНОЧНОЙ СРЕДЫ

По случаю 80-й годовщины основания Полтавского государственного сельскохозяйственного института (ныне – Полтавская государственная сельскохозяйственная академия) при поддержке Министерства аграрной политики Украины, Полтавской областной государственной администрации, кредитного союза “Касса взаимопомощи” (Полтава) прошла международная научно-практическая конференция “Теоретические и практические аспекты кооперативного движения в сельском хозяйстве”. Программа конференции предусматривала обсуждение проблем кооперативного строительства по таким направлениям:

– актуальные аспекты теории кооперации;

- организационно-экономические, социальные, правовые предпосылки и практика развития кооперации в аграрной сфере;
- развитие кредитных союзов как составляющая национального кооперативного движения;
- место заведений образования в кадровом обеспечении развития кооперации и обслуживающих кооперативов.

К работе конференции были привлечены работники аппарата Кабинета Министров Украины, Министерства аграрной политики, ведущие специалисты в области теории и практики кооперации. Материалы конференции включают доклады научных работников от 15 ВУЗов аграрного образования Украины, Санкт-Петербургского аграрного университета, Краковской академии земледелия, Института аграрной экономики Украины, Института экономики НАН Украины, специалистов областных и районных управлений АПК, других организаций. В работе конференции приняли участие 12 докторов наук и профессоров, 27 кандидатов наук, 20 молодых ученых и аспирантов.

С приветственной речью к участникам конференции обратился ректор Полтавской государственной сельскохозяйственной академии В. Писаренко, который кратко остановился на достижениях ВУЗа и подчеркнул, что с начала своего существования этот ВУЗ имел непосредственную причастность к развитию кооперативного движения. Еще в 20-е годы XX в. он готовил дипломированных агрономов-кооператоров для работы в сельскохозяйственных кооперативах.

С основными докладами на конференции выступили доктор экономических наук, президент Национального союза сельскохозяйственных кооперативов Украины **В. Зиновчук**; доцент Полтавского кооперативного института, кандидат экономических наук, заместитель председателя правления Национальной ассоциации кредитных союзов Украины **В. Гончаренко**.

В своем докладе В. Зиновчук уделил внимание классификации современных кооперативов, системе управления ими, специфике их финансирования, подчеркнул важность создания кооперативов на базе реформированных КСП.

В. Гончаренко сосредоточил внимание на методологических основах развития национального кооперативного движения, направлениях совершенствования системы кредитных союзов и возрождения в Украине кооперативных банков. Были также рассмотрены проблемы внедрения кооперативных принципов в условиях несовершенного кооперативного законодательства.

Профессор, доктор экономических наук **С. Бакай** подчеркнул особую роль кооперативов в решении социально-экономических проблем села, которые остаются вне внимания основателей квазикооперативных организационных формирований.

Методологические аспекты построения кооперативов и обеспечение их эффективного функционирования были конкретизированы в докладах: доктора экономических наук **Л. Молдаван** (ИЭ НАН Украины); доктора экономических наук **В. Перебийноса** (Полтавская государственная сельскохозяйственная академия); кандидата экономических наук, главного специалиста аграрной политики Секретариата Кабинета Министров Украины **А. Могильного**; доцента, кандидата экономических наук, председателя правления кредитного союза "Касса взаимопомощи" **А. Пантелеймоненко** (Полтавская государственная сельскохозяйственная академия); кандидата экономических наук **Т. Яворской** (Таврийская государственная аграрная академия); кандидата экономических наук, директора информационно-консультационного центра "Агро-Таврия" **Н. Лобанова**; доцента, кандидата экономических наук **В. Борисовой** (Сумской национальной аграрный университет); доцента, кандидата экономических наук **С. Кафлевской** (Винницкий государственный аграрный университет).

Ценный опыт кооперативного строительства в других странах осветили: доктор экономических наук **М. Малыш** (Санкт-Петербургский государственный университет); доцент, кандидат экономических наук **Ю. Губени** (Львовский государственный аграрный университет); профессор Краковской академии земледелия **С. МакаРСки** (Польша).

Отдельные аспекты истории кооперативного движения и кооперативного образования раскрыл в своем докладе доцент, кандидат экономических наук **М. Алиман** (Полтавский кооперативный институт).

Опыт подготовки специалистов для сельскохозяйственных кооперативов поделились: доцент, кандидат экономических наук **Е. Вороновская** и другие преподаватели Таврийской государственной аграрной академии; директор Донецкого экономико-правового кооперативного техникума **Ю. Гавриленко**.

Научное видение перспектив развития украинской кооперации продемонстрировали аспиранты – участники конференции.

Выводы и предложения конференции касаются прежде всего необходимости дальнейшего совершенствования правовых основ развития кооперации в Украине, финансовой поддержки кооперативов со стороны государства, широкого освещения кооперативного опыта средствами массовой информации. Полный текст решения конференции передан Верховной Раде, Министерству аграрной политики, Украинской академии аграрных наук, Национальному союзу сельскохозяйственных кооперативов, Центру аграрных реформ.

С. БАКАЙ,
профессор, доктор экономических наук
(Полтава).

OUR AUTHORS

G. Onyshchuk The conception of corporative management of the socio-economic development of towns Summary

The author defines the role of modern methods of management of territorial formations on the basis of democracy, mutual aid, and equality of citizens, who are members of associations and unions, considers the necessity of establishment of the partner relations between the bodies of local self-government, population, and private capital, and conceptually determines the structures of the economy of territorial formations and those of corporative management of the development of territories

O. Tereshchenko Financing of enterprises in Ukraine topical problems and ways of their solution Summary

One of the important directions of financial management, namely, the provision of enterprises with financial resources, is elucidated, and the topical problems related to the financing of enterprises in Ukraine are studied in view of the experience of companies of the countries of West Europe

M. Vovk Privatization in the Vinnytsya region experience, achievements, and perspectives Summary

The process of privatization, which is successfully developing in the Vinnytsya region, has allowed one to create the critical mass of nongovernmental property The most important result consists in the fact that the privatization has opened, despite all the existing difficulties and problems, the way for real efficient owners, who not only make use of the rights presented by this property but are ready to take the responsibility in own hands Such owners appear at enterprises, by replacing those who cannot well manage

Yu. Dolgorukov, V. Maiorchenko, Yu. Goncharov The economic experiment in metallurgy Summary

The state and perspectives of development of the branch are analyzed The factors influencing the improvement of the productive and financial activities of the enterprises, which participate in the economic experiment, are considered, and the conclusions concerning its expansion on the main metal-processing branches of the economy are drawn

A. Nalyvaiko Evolution of the category of enterprise's strategy Summary

In the retrospective, the stages of formation and development of the theory of enterprise's strategy are considered, and the essentially principal results and remarkable signs are separated for every stage The preconditions and factors, which affected the appearance of certain methodological approaches, methods, and tools for development and introduction of the enterprise's strategy, are demonstrated The features of the contemporary state of this scientific trend are generalized, and the most significant directions of its further development are outlined

M. Khokhlov On the economic content of the theory of property in a transient economy Summary

The economic content of property is investigated from the viewpoint of improvement of the production and in the interrelation with its juridical content The author grounds the transient character of the following categories property object - real factor, property subject - personal factor of production, conditions for realization of the property rights - mechanism of management The theoretical questions are considered with regard for the problems and promising directions of development of the privatization processes

V. Mamutov, B. Kliyanenko, O. Chalenko Tolling schemes advantages and drawbacks. Summary

The questions of the modern use of tolling schemes are considered, the results of their influence on an economic system are presented, and the damage from their realization is analyzed The ways for their optimum use in the economic practice and the possible limitations in Ukraine's transient economy are shown, and the legal estimation is given

M. Dem'yanenko The credit policy of a state as for the agrarian sector of the economy under market conditions Summary

The author clarifies the objective character of the specificity of agricultural production and concludes that it should be taken into account when providing credits to agrarian commodity producers Under such conditions, the expediency of formation of a system of credit of the agrarian block of AIC is grounded, and the creation of the Agrarian bank as a coordinating, methodical, and financial-credit center of the branch is emphasized as an obligatory condition

O. Onyshchenko New forms of management and their efficiency in the agricultural production of Slovakia Summary

The structure of new forms of management, which are established in the process of reorganization of enterprises of the public sector in Slovakia, is considered, the results of their economic activity are analyzed, and a particular attention is given to the indices of management of farms diverse in their sizes

V. Ambrosov, V. Onehina Pegging of prices and stabilization of the incomes of agrarian commodity producers Summary

The experience of the USA in the pegging of prices and stabilization of the incomes of agrarian commodity producers on the basis of target long-term programs is generalized and clarified The problems concerning the organization of sale of the agricultural production and the state measures on its advancement to consumers are considered in detail Some companions are presented, and the proposals as for the formation of such a relation to Ukraine's agrarian commodity producers are formulated

O. Zaikina International cooperation and internal reserves of investment in economics of Ukraine

The Ukraine's cooperation practice with foreign countries and individual international organizations in the economic sphere for the years of Ukraine's independence is generalized For certain directions, the role of collaboration of Ukraine with foreign subjects of international economic relations in the promotion of a growth of Ukraine's economy is analyzed