

65.9 (44up)

Б-19

І. М. БАКАЙ

# **УКРАЇНА ГАРАНТУЄ**

**17 політичних сюжетів з економіки**

**І. М. БАКАЙ**

# **УКРАЇНА ГАРАНТУЄ**

## ***17 політичних сюжетів з економіки***

НБ ПНУС



625077

**Київ - 2000**

**Бакай І.М.** Україна гарантує. 17 політичних сюжетів з економіки., -К., вид. «Поліс», 2000.-96 с.

**ISBN 966-02-1638-6**

Прикарпатський університет

Василь Стефаника

БІБЛІОТЕКА

**625077**

ІНВ №.....

Під загальною редакцією  
доктора економічних наук В.Г.Чиркова.

Рекомендовано до друку  
вченою радою Інституту політичних і етнонаціональних  
досліджень НАН України  
(протокол №4 від 30 травня 2000 року).

**Рецензенти:**

- В.П.Бабич, доктор економічних наук,
- Л.Є.Шкляр, доктор політичних наук,
- Л.О.Тимощук, кандидат економічних наук.

Це науково-публіцистичне видання розкриває зміст актуальних проблем, які становлять політичну суть економічної реформи в Україні. Проаналізовані основні переваги ринкової економіки, показане значення регулюючої ролі держави, порушені методичні питання земельної реформи, оподаткування, обігу цінних паперів і обґрунтування господарських рішень. Книга адресована широкому колу читачів, яким цікаві питання стратегії переходу нашої країни до соціально орієнтованої ринкової економіки.

---

## Зміст

Передмова.....	4
Ринок культурних народів.....	6
Труд і капітал.....	10
Середній українець.....	15
Приватизація і менталітет.....	21
Цінні папери.....	26
Спекуляція по-ленінському.....	32
Втручання держави.....	36
Хибне коло.....	41
Податки.....	44
Від земельного паю до земельної ділянки.....	48
Небезпечні піраміди.....	56
Математик у гостях в економіста.....	61
Якби... ..	68
Україна гарантує.....	74
Рахів.....	81
Найрозумніші.....	83
Технологія реформи.....	89

---

## Передмова

Слово «економіка» походить від грецького «уміння вести господарство» (oikonomia). Не просто «вести», а «уміння вести». Таким словосполученням древні греки описували процес господарювання не дарма. Цей процес вже тоді не був простим: на рівні держави треба було писати закони і правила, стежити за їх виконанням, регулювати грошовий обіг, а на рівні підприємства - приймати рішення щодо виробництва товарів, вести облік витрат і прибутку.

Економіка набагато ускладнилася в наші дні: несумірно вирости її обсяги, до небачених раніше розмірів розширився асортимент якісної продукції, що швидко оновлюється. Нарівні з товарним ринком з'явився ринок цінних паперів, створюються і застосовуються складні економіко-математичні моделі, освоюється електронна техніка, інформаційні системи... І чим більше ускладнюється економіка, тим нагальнішою стає потреба говорити про неї простіше, наголосити на головному, більше уваги приділити далекоглядній стратегії, а не лише поточній тактиці.

Шановному читачеві пропонується не монографія з викладеннями, детальними розрахунками і розгорненими прикладами, не підручник і, тим більш, не довідник, де можна знайти вичерпний набір економічних питань

і відповідей. Ця невелика популярна книжка налічує 17 сюжетів. Автор зупиняє увагу читача на проблемах, властивих економіці, що реформується. Він не нав'язує власну думку, але повідомляє про своє бачення розв'язань тих або інших економічних проблем.

Власне кажучи, слово «бачення» тут не зовсім точне. Автор книги - Ігор Михайлович Бакай - не сторонній спостерігач, а безпосередній учасник економічної політики в Україні і знає справу, як говориться, не з чуток.

Зрозуміло, не з усіма доводами, викладеними в книзі, читач може погодитися. Але краще активна і результативна суперечка, аніж нудний і безплідний стереотип. Автор постарався зробити книгу цікавою не тільки своїм недвозначним відношенням до гострих проблем, але і публіцистичністю викладу, розповідаючи просто про складне. Залишається тільки дізнатись думку читача, щоб мати уявлення, наскільки вдалося авторові досягти поставленої мети.

Володимир Чирков,

*доктор економічних наук*

---

## Ринок культурних народів

"З найдавніших часів у всіх культурних народів, всюди, де з'являлися багатолюдні поселення, виникала потреба зосередити продаж продуктів повсякденного споживання в одному або декількох центральних пунктах, так утворювався ринок, куди на певний час сходилися продавці і покупці"

*(Енциклопедія Брокгауза і Ефрона)*

Отже, з найдавніших часів у всіх культурних народів був ринок. З плином сторіч ринок розвивався. З'явилися ринки місцеві та міжнародні, ринки нафти та комп'ютерів, ринки цінних паперів та праці, ринки криті та відкриті, навіть колгоспні. Ринок став частиною нашого повсякдення, і бракує часу замислитися, що ринок – це, власне, одне з найбільших досягнень людства, не менш значуще, ніж винахід електрики або прорив у космос. Ринок - це не просто крите приміщення. Ринок - це система функціонування певних товарно-грошових відносин людей і організацій, що їх об'єднують.

На ринку є виробники і споживачі, продавці і покупці, посередники і контролери, зрештою, особи, що обслуговують його багатоярусну інфраструктуру. Чим же ринок спокусив культурні народи? А тим, що став

механізмом, котрий краще за будь-який адміністративно-тоталітарний і планово-розподільний метод здатен задовольнити запити споживача і принести прибуток виробникові.

На ринку неякісний або дорогий товар ніхто не купуватиме. На ринку виробник зустрічається зі своїм або добродійником (купив!), або кривдником (відвернувся...), але завжди непохитним суддею - із покупцем. Навіть якщо ти ладен з усіх сил працювати за верстаком або на тракторі, то ринок тебе навчить цьому. Ринок перебирає на себе місію забезпечення режиму економії на виробництві. Ви хочете списати на собівартість продукції збитки від бездіяльності вашого комірника, що не зумів зберегти товар від дощу? Гаразд. Ви хочете купити для своєї фірми «Мерседес»? Будь ласка, хоч би й два. Можете включити у штат ливарного цеху тренера футбольної команди, а у штат складального цеху - вашу знайому солістку балету. Включайте. Лише щоб потім на ринку хто-небудь придбав би вашу продукцію, що подорожчала. А от у мене немає знайомої балерини, і тому я маю шанс відбити у вас покупців.

Жодні штучно створювані системи адміністративного контролю не можуть того, що може ринок : дати істинну оцінку товарів і визначити, якою мірою він потрібен споживачам. Можна обдурити ревізора, умовити заводський відділ технічного контролю, зробити чергову приписку в документах, прошмигнути через прохідну або заводські ворота. В умовах ринку це вам не допоможе. Можна написати купу документів з печатками про чудову якість товару, але справжню квитанцію, що засвідчить:



труд, затрачений на його створення, був недаремним, можна отримати тільки на ринку, саме там завод зустрічається зі своїм покупцем, який може жорстоко покарати завод, проігнорувавши його товар. І станеться банкрутство без єдиної догани за невиконання соціалістичних зобов'язань.

На ринку сусідують такі взаємозумовлені та, здавалося б, цілком протилежні поняття, як свобода і дисципліна, право і відповідальність.

Наблизитись до ринку не вдасться ані на крок, якщо в економічних відносинах не буде задіяний такий учасник ринку, котрий готовий нести індивідуальну відповідальність, а не шукати прихисток у суспільних інститутах.

Довго й безуспішно ми боролися з дефіцитом товарів на прилавках державної торгівлі. І ось виявляється, що в умовах ринку боротися з дефіцитом не треба. Як же так? Дефіцит - це брак матеріальних цінностей порівняно із потребою в них, внаслідок чого потреба перевищує випуск продукції... Стоп!. Та це ж знахідка для вільного підприємця, що постійно шукає попит, щоб якнайшвидше покрити його своєю пропозицією. У пошуках реального й потенційного дефіциту виробники залучають могутні засоби сучасної інформатики. Комерсанти мотаються по різних країнах. Всі шукають дефіцит. І знаходять його ті, кому не бракує ділової заповзятливості та господарської кмітливості.

Ринок має властивість саморегулювання. Він здатен навіть до самоналагоджування і завдяки цьому забезпечує необхідні суспільству пропорції.

Припустимо, що з тої чи іншої причини попит на якусь продукцію став підвищуватися і в певний момент перевищив пропозицію. Як реакція на це явище – негайно

підвищується ринкова ціна, а виробники цієї продукції починають негайно розширювати виробничі потужності з її випуску. В результаті пропозиція зрівнюється з попитом. Але ця рівність не буде довговічною: чи то знизиться попит (або споживач наситився, або ж мода пройшла), чи то через інерцію триватиме зростання випуску цієї продукції. Тоді виникає ситуація, коли вже пропозиція перевищує попит, що, своєю чергою, спричинятиме зниження ціни і загальмує випуск продукції. Після ново-явленого балансу попиту і пропозиції може знову утворитися нерівність, коли попит перевищить пропозицію, і цикл повториться на новому витку ринкової спіралі.

Як бачимо, в умовах ринку для кожного його учасника важливо правильно і своєчасно оцінювати ситуацію, що складається, і робити оперативні прогнози. Для цього існує служба маркетингу й застосовуються методи з багатого арсеналу фундаментального та технічного аналізу. Людина не тільки спостерігає за об'єктивними процесами ринкової кон'юнктури, а й виявляє активність, впливаючи на ці процеси в потрібних для себе напрямках. Причому впливає не тільки з метою посилити достоїнства ринку й використати їх у своїх інтересах, а й задля послаблення його негативних виявів - невблаганної кон'юнктури, надмірного майнового розшарування суспільства, фінансової нестабільності. Абсолютно ідеальних економічних систем не буває. Уїнстону Черчіллю приписують такі слова: «Ринкова економіка - це, звичайно, погано, але чогось кращого людство ще не вигадало».

---

## Труд і капітал

"Було б ілюзією вважати, що в нашому світі можна створити для всіх рівні відправні умови. Вже навіть одне тільки бажання досягти цієї мети має викликати до життя безприкладний дирижи́зм і дилетантство, заздалегідь приречені на безплідність"

*(Людвіг Ерхард)*

Найма́на праця, або праця за наймом. Хто влаштувався на роботу, той став найманим працівником, або особою найманої праці. І байдуже - двірником чи професором. Переважна більшість із нас - наймані працівники, дарма, подобається це комусь чи не подобається. І все ж таки: як ставитися до найманої праці?

Для того, щоб працівник працював з високою й дедалі вищою продуктивністю, йому треба добре платити за обсяг і якість роботи. При цьому не варто встановлювати верхню межу заробітку. Якщо таку межу встановити, то працівник, підійшовши до неї, не буде більше підвищувати продуктивність і якість своєї праці (адже все одно більше не заплатять).

За відсутності верхньої межі та за умов прискореного технічного прогресу заробіток працівника підвищуватиметься. Попервах працівник буде використовувати весь свій заробіток на поточні цілі, "проїдаючи" його. Але згодом, внаслідок зростання продуктивності, заробіток працівника ставатиме достатнім для того, щоб він, задовольнивши свої поточні потреби, нагромаджував гроші у формі заощаджень. Але для людини властиво все робити з певною метою. З якою ж метою він нагромаджуватиме свої заощадження? Якщо гроші залишаться лежати вдома в шафі, то тільки заради цього навряд чи треба їх нагромажувати. Нумізматів небагато, а скупі рицарі зі скринями золота у підвалах давно перевелися.

Інша річ, коли гроші пускають в господарський обіг, коли їх можна перетворити в капітал у вигляді засобів виробництва. Гроші у формі капіталу починають робити гроші, бо прибуток ділиться не тільки за трудом, але і за капіталом (без цього ніхто не стане вкладати їх у капітал). Ось тоді і з'являється стимул до накопичення заощаджень.

Але для того, щоб капітал функціонував у вигляді трактора або заводського верстата, потрібен тракторист і потрібен верстатник. Так, услід за капіталом з'являється потреба в найманій робочій силі. Коли фермер мав один трактор, то керував ним сам, а коли придбав другий - то був змушений найняти працівника.

Ця схема є особливо наочною в своїй зворотній послідовності:

- 1) без найманої праці не функціонуватиме капітал;

2) якщо не буде капіталу, то заощадження не набуватимуть заповітної форми;

3) якщо заощадження не перетворюватимуться в капітал, то втрачається інтерес до них;

4) якщо втрачається інтерес до заощаджень, то працівник не матиме бажання їх нагромаджувати, для цього не буде стимулу;

5) якщо не буде такого стимулу, то не буде прагнення підвищувати продуктивність;

6) за відсутності зростання продуктивності утвориться застій, і в результаті втрачають усі - виробники, споживачі, все суспільство загалом.

"Підвищення життєвого рівня є проблемою не стільки розподілу, скільки виробництва, точніше, продуктивності" (Людвіг Ерхард).

Адже з поняттям "капітал" пов'язано поняття "експлуатація". Як же тоді?...

Користуватися результатами чужої праці аморально. "Не вкради" (8-ма Божа Заповідь). Одна людина, в принципі, не повинна привласнювати собі результати праці іншої людини, не повинна експлуатувати її. Залишається, відштовхуючись від цього принципу, спуститися на землю й подумати, як зробити цю заповідь реальною, як розподіляти загальний прибуток між всіма учасниками його створення, як зробити так, щоб кожний отримав належне йому. Чи правильно розподілявся прибуток при соціалізмі і чи не було експлуатації тоді, коли недодане працівникові використовувалося для "царського" полювання партійної та радянської номенклатури, для фінансування вторгнень в сусідні країни

і для підгодівлі тоталітарних режимів певних країн?

Варто зазначити: недопущення етично неприйнятної експлуатації людини людиною забезпечується не усуспільненням засобів виробництва, а свободою вибору того або іншого роботодавця, якому працівник, що зробив цей вибір, зможе продати на договірних засадах свою робочу силу (свій інтелект) за максимальну ціну - наскільки це дозволить йому кон'юнктура на ринку праці. Державна власність, монополізуючи весь ринок, якраз звужує можливості вибору роботодавця, прийняттого для працівника. Й тим самим створює ґрунт для експлуатації. З нашої недалекої історії відомо, що працівник свого часу не мав права залишити завод, де працював, а якщо зважувався на це, то потрапляв до в'язниці. Безпаспортний селянин був "прив'язаний" до свого села. То як же це називається? Експлуатацією? Чи, може, рабством?

Нам потрібен не тільки ринок товарів, не тільки ринок капіталу, а й ринок праці. Чим більшою мірою попит на робочу силу перевищуватиме пропозицію, тим вигіднішими (а отже, справедливими) будуть умови, на яких працівник зможе продати свій труд. А щодо моральності, то, вибачте, ми й раніше продавали свій труд: державі - й за значно нижчу ціну.

Тривалий час газети та телебачення переймалися турботою про тих, хто не знав до пуття, куди вигідніше вкласти свої приватизаційні сертифікати. Всі хором радили придбати акції тих підприємств, які є найбільш рентабельними, випускають продукцію на експорт, мають за це валюту і тому можуть зробити вас людиною зі статком, а то й багатою. Ісус Христос нагодував п'ятьма хлібинами

п'ятитисячний натовп. Це ми знаємо з Біблії. А от з власного досвіду дізналися, що організаторам приватизації так і не вдалося забезпечити все населення країни високорентабельними підприємствами. Адже підприємства сьогодні здебільшого збиткові. І те, що вдалося колись зробити синові Божому, не під силу будь-якій нашій посадовій особі. Час зізнатися, що завдання зробити в ході приватизації абсолютно всіх однаково багатими, є цілковитою утопією.

Отже, труд і капітал взаємопов'язані. Разом вони забезпечують успіх справи. Але взаємозв'язок - це ще не гармонія. А чи загалом може бути гармонія труда і капіталу?...

Перенесемося в уяві в одну з європейських держав. Більшість людей найманої праці в цій державі є членами 15 профспілок, що функціонують в межах єдиного об'єднання. Крім профспілок, які укладають колективні договори, права найманих працівників захищають також палати робітників і службовців. Ці палати розглядають законопроекти, організують професійну підготовку, сприяють профспілкам у вирішенні питань найманої праці. Аналогічні функції в палат фермерів. Інтереси роботодавців виражає Союз промисловців. Названі органи представлені в Паритетній комісії з питань заробітної плати і цін, очолюваній главою уряду країни. Пропозиції про підвищення зарплати і цін заздалегідь розглядаються на підкомісіях. Рішення комісії і підкомісій не є обов'язковими, але вельми авторитетними.

Справою честі кожної зі сторін переговорів у Паритетній комісії є втілення в життя рішень, що приймаються. Консенсус забезпечується не тільки результатами попередньої роботи експертів, котрі ретельно вивчають

усі пропозиції з підвищення цін і зміни рівня оплати праці.

Дається взнаки висока соціально політична культура роботодавців і найманих працівників, рівною мірою зацікавлених в економічному благополуччі країни.

А ось і цифри, що підтверджують гармонізацію праці та капіталу: на кожного найманого працівника країни за рік припадає 50 секунд страйкового часу; річний приріст валового національного продукту країни становить 2 відсотки; за рік ціни на товари підвищуються на 2, а заробітна плата - на 4 відсотки.

Залишається сказати, що йшлося про систему соціального партнерства, яка створена і стабільно функціонує в Австрії - країні розвинених ринкових відносин, країні роботодавців і найманих працівників.

## Середній українець

"Нормальний розвиток суспільства може бути забезпечений лише в тому разі, якщо в ньому є своєрідний соціально-економічний центр, заможно-серединне утворення між багатими і бідними"

( Арістотель, IV ст. до н.е.)

Давньогрецький філософ - загальноновизнаний авторитет, і навряд чи будь-хто сьогодні зважиться ігнорувати його думку, не обов'язково з ним погоджувачись. Є в на-



шому суспільстві й такі люди, для котрих авторитетом і далі залишається Карл Маркс. Так от, фундатор марксизму, звичайно, не надавав середньому класу такого ж значення, як пролетаріату і буржуазії, але визнавав його існування. Більше того, Карл Маркс убачав у середньому класі головного гаранта існуючих соціальних відносин, носія панівної ідеології, всієї системи цінностей, створеної капіталізмом. Інша річ, що він цих цінностей не визнавав. Але для нас досить його визнання, що середній клас є базою стабільності суспільства.

У США наприкінці 1980-х років робітничий клас становив приблизно 30 відсотків, буржуазія - 15 і середній клас - 55 відсотків від загальної чисельності населення країни.

Про середній клас в Україні поки що доводиться говорити апіорі. Практично його ще немає в тому сенсі, щоб можна було говорити про певні цифри. Якщо раніше й існувало щось подібне на середній клас, то останнім часом він розшарувався: невеличка його частина піднялася до багатих, а більша опустилася до бідних. Але це аніскільки не применшує тієї величезної принципової ролі, яку середній клас відіграє в економічно стабільній країні. Саме він її стабілізує. А це те, що нам, власне, і треба.

І взагалі, якщо є на світі середній американець, то чому б не бути середньому українцеві?

Середній клас тому так і зветься, що знаходиться посередині - між багатими й бідними. Таку неминучість можна й належить перетворювати в ефективність: розшарування суспільства за майновою ознакою потрібно розглядати не як самоціль, а як засіб для підвищення

продуктивності суспільної праці й підвищення на цій основі загального добробуту. Бідний може на цілу дистанцію відставати від багатого, але він (бідний) має відчувати підвищення добробуту суспільства. У нас же зараз усе відбувається не найкращим чином: розшарування на дуже багатих і на дуже бідних супроводжується зниженням усереднених в рамках цілого суспільства показників рівня життя.

Склад середнього класу динамічний: до нього можуть увійти і з нього вийти. На перших етапах реформування економіки приватна діяльність забезпечувала відносно високі прибутки, завдяки тому, що задовольняла запити споживачів, що лишалися не задоволеними підприємствами надто звуженого державного сектора. Ремісник, власник пекарні або ресторанчика був типовим представником середньої соціальної страти щодо прибутків. За умов економіки дефіцитного характеру така діяльність підштовхувала людей у групу з більш високими прибутками. Конкуренції майже не було, і можна було встановлювати монополні ціни.

Чи був у межах соціалістичної економіки середній клас? Важко сказати. Принаймні такого поняття в офіційній статистиці тоді не було. Радянський Союз був державою робітників і селян. Але чіткого розмежування між робітниками і селянами не було. Наприклад, працівника колгоспу відносили до селян, а такого самого працівника радгоспу, - до робітників, хоч той і той мали однакову спеціальність.

Суспільство неоднорідне й важко класифікувати його членів тільки за однією ознакою. Інженер-хімік залежно

від місця роботи може бути членом тієї або іншої профспілки. Як хімік він може одночасно бути членом хімічного співтовариства. Як житель Києва може брати участь у регіональній екологічній організації. Залежно від статі та віку може брати участь в жіночому рухові або в асоціації ветеранів тощо. І кожний раз наш інженер-хімік буде попадати в різну групу населення. І все ж, з певною часткою умовності ту або іншу соціальну спільноту можна виокремити, якщо взяти за основу її соціально-економічне становище в суспільстві й пов'язані з цим інтереси, але інтереси не професійні, а економічні (звернімо увагу на слова Арістотеля: "заможнo-серединне утворення").

Потенційні члени середнього класу - це висококваліфіковані робітники і службовці, інженери, техніки, вчителі, лікарі, юристи, економісти, працівники мистецтва й культури, фермери, представники малого й середнього бізнесу... Тут не варто зважати на професійні відмінності. Головне - це спільність соціально-економічних інтересів. Звичайно, люди середнього класу мають помірний статок і рівень життя, відіграють провідну роль у господарському і культурному розвитку суспільства. І ще одна важлива ознака: люди середнього класу звичайно виконують функції, інтелектуальний характер яких робить їх малодоступними для інших груп найманої праці, котрі не володіють необхідними знаннями і навичками.

Які ж інтереси представників середнього класу? Внаслідок свого соціального становища середній клас найбільше зацікавлений у вільній найманій праці, коли власник своєї робочої сили має можливість вибрати відповідного роботодавця і вимагати за неї гідну ціну. Праг-

нення до вдосконалення і постійного навчання робить його сприйнятливим до конкуренції на ринку праці і взагалі в ринковій економіці.

Люди середнього класу об'єднані зацікавленістю саме в тих прибутках, які є передусім результатами праці й залежать від її кількості та якості. Водночас вони хотіли б мати гарантію в тому, що нагромаджувані ними трудові заощадження можна вкласти в справу як капітал. Перебуваючи на такій позиції, середній клас підтримує ті заходи уряду, які спрямовані, з одного боку, на стримання великого капіталу, а з іншого - на посилення контролю за формуванням і використанням різних фондів суспільного споживання. Середній клас не мислить свого існування в неправовій державі, де "доцільність" ставиться вище за закон.

Таким у першому наближенні виглядає суспільне обличчя середнього класу, в існуванні якого через розпливчатість його меж можна сумніватися скільки завгодно. Але фактично він давно вже склався в економічно розвинених країнах. Основною продуктивною силою за феодалізму був селянин, за раннього капіталізму - робітник, а в новому постіндустріальному інформаційному суспільстві - інженер (в широкому розумінні цього слова).

Навіть не читаючи Арістотеля й Маркса, багато хто з наших політиків зрозумів, що треба орієнтуватися саме на середній клас як найпродуктивніший, найстабільніший та найперспективніший. Біда лишень у тому, що багато хто хоче перетягнути на свій бік середній клас, щоб опікуватися ним. Однак цей клас ще не встиг сформуватися.

Навряд чи сьогодні хтось ризикне сказати, яку питому вагу має середній клас в Україні. І не тому, що важко арифметично вирахувати чисельність інженерів, вчених, лікарів, учителів і фермерів. Мало груп населення можна сьогодні віднести до середнього класу за всіма основними ознаками. Особливо впадає в око невідповідність між рівнем кваліфікації і рівнем оплати праці. Якщо судити за прибутками, то на вступ у ряди середнього класу претендує господар крамниці, що продає шкарпетки. А якщо за критерій віднесення до середнього класу брати знання й інтелект, то тоді це буде університетський професор з його безгрошів'ям і, може, без шкарпеток. Звичайно, професор душею належить до середнього класу, а за спроможністю залишається у розряді бідних, точніше, збіднілих, як це свого часу трапилося з дворянством, коли його потіснили в житті купці.

Може виникнути питання: що треба робити, щоб допомогти середньому класові сформуватися? Нічого. Він сам сформується - це об'єктивний процес. Були б тільки для цього умови: стабільність в економіці, грамотна економічна політика та розумна оплата праці за її кількістю й, головне, за якістю.

---

## Приватизація і менталітет

"Дурило ти, йолопе! Випросив завод, що на грані банкрутства. Вернися, поклонися рибці, що в акваріумі інвестиційної компанії. Не хочу я бути чорною селянкою, хочу бути природженою дворянкою... І їздити на іномарці"

*(Сучасна інтерпретація відомої казки)*

Велике бачиться з відстані. Приватизація - справа велика. Не тільки за своїм значенням - як зміна форми власності, а й за числом законів і нормативів, планів і програм, суперечок і рішень, успіхів і помилок. Щоб визначити своє ставлення до нового розшарування населення на роботодавців та осіб найманої праці, треба хоч би побіжно кинути погляд на те, як відбувалося це розшарування і як воно відбивалося на менталітеті різних людей.

Спочатку потенційними власниками приватизованого державного майна могли бути (й були):

- всі громадяни України;
- колективи підприємств;
- будь-хто, хто придбав майно.

Отже, **власник перший - усі громадяни України.**

Людам притаманне доволі стійке тяжіння до рівності, братства і справедливості. Не всім, але притаманне. Щоб якось притлумити шок від входження в нове суспільство, в якому мій сусід стає роботодавцем, а я йду до нього найматися на роботу, реформатори запропонували масову ваучеризацію.

Ви бажаєте рівність на старті? Будь ласка, отримайте приватизаційні сертифікати. З ними ви всі починаєте марафонську дистанцію з однієї лінії, за єдиним сигналом, а там буде видно, хто вирвався уперед, вдало купивши вигідні акції рентабельного підприємства, а хто відстав у цій справі - чи то зі своєї вини, чи то на біду.

Формально все логічно і справедливо. Ваучеризація вирішувала проблему приватизації державного майна з політичної точки зору. Населення хоча й не було в захопленні, але мовчало, не уявляючи собі всієї хитромудрої технології - як можна, "будучи селянкою, раптом стати природженою дворянкою". Для авторів проєкту цього перетворення така демократична форма роздачі частини державної власності була досить зручною. Для тих, хто відстав у марафонському забігу, було уготовано фразу: "Кожному з вас була надана можливість стати капіталістом і мільйонером: звичайно, шкода, що ви не змогли нею скористатися. Дуже шкода".

У перший же рік ваучеризації засоби масової інформації надокучали читачам і слухачам захопленими закликами на зразок: "Зробіть перший крок до власності! Купуючи акції, ви стаєте співвласниками заводів і фабрик". Позбавлена економічного змісту ваучерна акція поступово згорнулася: дехто так і не отримав (не схотів

отримувати) сертифікати, а ті, хто їх отримав, до ладу не знали, куди їх вкласти. Хіба ж знайдеться для всіх належна кількість рентабельних підприємств у період кризи?! До того ж, якщо великим заводом володіють 6 тисяч власників, то хіба вони відчують себе власниками. Наступний день, коли робітник-токарь, будучи дрібним акціонером, раптом виявить, що ніякий він не співвласник заводу і що справжні хазяї - це ті, хто зумів заволодіти контрольним пакетом акцій. Прийде день, коли дехто зі справжніх господарів скаже робітникам: "Пограли, панове-добродії, в капіталістів, а тепер розходьтеся по своїх цехах. За роботу, товариші!"

Нашій економічній політиці не варто було орієнтуватися на заклики геть усього населення ставати роботодавцями; краще було б пропагувати економічну спрямованість на формування класу найманих працівників.

Треба було (і зараз не пізно) змінити платівку й виховувати в найманому працівникові почуття власної гідності. Чи ж бо найманим працівником гірше бути, ніж підприємцем?! Підприємець має капітал, і цим він багатий. Найманий працівник (токарь, інженер, менеджер, прибиральниця, вчений) мають свою робочу силу (розумову й фізичну), і цим він багатий не менше, ба й навіть більше, бо створює капітал. Підприємець вкладає у справу свій капітал, а найманий працівник - свою працю. Треба формувати таку економічну систему, яка одночасно передбачала б не тільки розвинений ринок капіталу, але і розвинений ринок праці - з участю не тільки всіляких бюро зайнятості, а й спеціальних бірж праці з їхніми



конкурсами на кращу робочу силу.

**Власник - колектив підприємства.** При цьому способі приватизації не всі громадяни стають власниками заводу, а тільки той, хто на ньому зараз працює. Тут також спрацьовує усталений менталітет "Фабрики - робітникам. Хто біля верстата - той і господар верстата". Справедливо. Але тільки для тих, хто сьогодні працює на підприємстві. А як бути з тими, хто раніше працював на ньому, в тому числі з пенсіонерами? Як бути з учителем, лікарем, селянином, вченим, офіцером, артистом, школярем, студентом? Хтось ділитиме дорогоцінне заводське обладнання, а їм доведеться ділити шкільні парти й артилерійські снаряди. Тут уже про справедливість краще й не згадувати. Адже вчитель своєю працею також брав участь в будівництві заводів, навчав і токарів, і інженерів.

**Колективна власність.** Ваучеризація й викуп державного підприємства його трудовим колективом мають утворити колективну власність. Демократично? - Так. Вигідно? - Сумнівно. Ось що кажуть з цього приводу зарубіжні експерти. "Ваучеризація зберігає в ринковій економіці комуністичний підхід. А що стосується викупу трудовим колективом, то такий спосіб суперечить самій ідеї приватизації" (*Кшиштоф Ліс*). "Якщо працівники вибирають своїх керівників, то останні потрапляють у залежність від них і це підриває систему оплати праці і трудову дисципліну" (*Янош Корнай*). "Витрати значні там, де мають місце колективні рішення трудящих" (*Метью Палмер*). "Підприємства, якими володіють працівники, фактично не становлять конкуренції тим підприємствам, які створені на капіталістичний кшталт" (*Дейвід Снелбеккер*). "Для чеської приватизації характер-

не прагнення створити сильних власників, віддаючи перевагу одноосібному власникові" (*Роман Чешка*). "Захист інтересів працівників має здійснюватися радше у формі профспілкового і урядового регулювання зайнятості, ніж у формі робочої власності" (*Анджей Рапачинський*).

Від керівника залежить дуже багато. Варто замислитися, чи має директор заводу виконувати рішення одного господаря, що розумом і серцем відчуває свою особисту відповідальність і зобов'язаний думати про перспективу, чи ж бо він виконуватиме рішення багатотисячних гомінких зборів, представлених інженерами та майстрами, робітниками та службовцями, сантехніками та прибиральницями (інженери пропонують директорові купити комп'ютери, а прибиральниця - пилососи).

**Власник: кожен, хто купує майно.** Для формування власника такого типу відомі два способи: аукціони й конкурси. Власне кажучи, аукціон - це також конкурс, але на ньому виграє той, хто запропонував найбільшу суму викупу. На конкурсі ж майно дістається тому, хто зумів аргументовано довести журі, що саме він краще за інших претендентів здатний вести господарство з користю для суспільства, для підприємства й, (а чом би й ні?) для себе.

Аукціони привабливі для держави тим, що одразу після проведення їх вона отримує солідний прибуток. Конкурси ж вселяють надію на те, що держава в недалекому майбутньому отримуватиме великий прибуток у вигляді податків від добре керованого підприємства.

Спосіб приватизації за допомогою конкурсів передбачає відбір майбутніх власників у ході чесного, відкритого змагання на краще обґрунтування пропонованого кожним учасником підходу до управління підприємством, що приватизується. Начебто нічого кращого не можна й вигадати. Проте є тут своє «але». По-перше, ще немає потрібних методик для техніко-економічного обґрунтування і бізнес-планів (але з цим згодом можна впоратися). По-друге, і це головне, немає достатнього числа експертів, з одного боку компетентних, а з іншого – незалежних, об'єктивних. Одвічне питання: «А судді хто?»

Проблема приватизації залишається відкритою.

## Цінні папери

«Опціони за ф'ючерсними контрактами на біржові індекси. Що це таке?»

*(Злиста підприємця-початківця)*

Якщо світове інвестиційне багатство прийняти за 100%, то вартість металу в ньому становитиме 7 %, готівка - 8 %, нерухомість - 35 %, а сумарна вартість акцій і облігацій - 50 %. Чому? За останнє десятиріччя вартість цінних паперів (так звана "капіталізація") у світовій економіці зросла від 5 до 15 трлн. доларів, причому частка нових

ринків (країн з перехідною економікою) у світовому обсязі капіталізації збільшилася від 4 до 13 %. Чому?

Нагадаємо, що облігація - це борговий цінний папір, який забезпечує її власникові стабільний прибуток, але не дає права на управління підприємством, що випустило цю облігацію.

Акція, навпаки, будучи пайовим цінним папером, не гарантує її власникові стабільного прибутку, але надає право управління підприємством. Крім облігацій і акцій, на фондовому ринку в обігу перебувають також інші види цінних паперів: векселі, чеки, варанти, ф'ючерси, опціони, привілейовані цінні папери, ощадні сертифікати, депозитарні розписки, консаменти, складські свідоцтва, свопи тощо.

Першими з'явилися облігації. Історіографи свідчать, що в IV ст. до н.е. Афінська держава напередодні Пелопоннеської війни отримала від населення позику в розмірі 10 тис. талантів. За доби середньовіччя королі та міста-республіки брали позики у купців.

Імпульс розвитку фондового ринку дали великі географічні відкриття. 1600 року виникла акціонерна компанія "Ост-Індія", що поклала початок обігу акцій. Промислова революція XIX ст. відзначалася інтенсивним зростанням виробництва, яке почало випереджати зростання споживання й тим самим послугувала джерелом накопичення великих фінансових коштів. Одна за одною відкривалися фондові біржі: Амстердам, Антверпен, Лондон, Копенгаген, Франкфурт-на-Майні, Філадельфія, Нью-Йорк... Одеська фондова біржа була створена в 1796 році, на 40 років раніше за фондову біржу в Москві і на

80 років раніше за Токійську фондову біржу.

Фондовий ринок не тільки являє собою наслідок розвитку економіки, а й сам неабияк вплинув на нього. Саме фондові біржі та акціонерні товариства, котрі зуміли нагромадити величезні фінансові кошти внаслідок обігу цінних паперів, виявилися в авангарді будівництва залізниць, металургійних заводів, шахт, розвитку хімічної та текстильної галузей.

Цьому сприяв процес перетворення форм власності, залучення до фондового ринку дрібних та середніх інвесторів. Без цінних паперів не було б ні Суецького каналу, ні електронної промисловості.

Завдяки випуску і обігу цінних паперів відбувається найінтенсивніша акумуляція й концентрація грошових коштів, збільшується частка капітальних вкладень у валовому національному продукті, в країну залучаються потрібні іноземні інвестиції, формується інститут найбільш спроможних і результативних власників і менеджерів, здійснюється реконструкція національної економіки завдяки перетіканню капіталу з малорентабельних галузей у високорентабельні.

На фондовому ринку відбувається щоденний, щогодинний процес узгодження попиту і пропозиції на капітал, прийняття збалансованих рішень про його раціональне використання.

На розв'язання цих завдань самоналаштовується складний механізм фондового ринку. Цьому сприяють навіть егоїстичне прагнення брокерів і дилерів досягти у біржовій грі особистого зиску, бо цією грою вони об'єктивно сприяють оптимізації інвестиційної кон'юнктури.

Відродження фондового ринку України почалося з отриманням нею незалежності. Ось головні віхи: закон "Про цінні папери і фондову біржу" (1991); створення першої фондової біржі (1991); створення Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку (1995); ухвалення "Концепції функціонування і розвитку фондового ринку України" (1995); закон "Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні" (1996); закон "Про Національну депозитарну систему і особливості електронного обігу цінних паперів в Україні" (1997).

На початок 1999 року вартість випущених упродовж п'яти років цінних паперів становила 24 млрд. гривень, причому половина цієї суми припадала на випуск 1998 року. У країні швидко створювалася інфраструктура фондового ринку, і зараз вже маємо близько 400 реєстраторів власників іменних цінних паперів, 60 зберігачів цінних паперів, 160 інвестиційних фондів, 128 взаємних фондів інвестиційних компаній, 880 торговців цінними паперами, 8 фондових бірж і торгово-інформаційних систем. Розв'язано чимало організаційних та інформаційних проблем, організовано підготовку й перепідготовку кадрів, налагоджено міжнародні зв'язки з фондовими ринками деяких країн.

Але недаремно кажуть, що кожна розв'язана проблема породжує як мінімум дві нові. На світовому ринку сьогодні існує кількості типів, видів, різновидів і модифікацій цінних паперів. Похідні цінні папери (деривативи - опціони та ф'ючерси) другого, третього й четвертого порядку породжують вже не сотні, а тисячі сполучень і

комбінацій властивостей цінних паперів та їх базових активів. Нові й новітні види цінних паперів вже виходять за межі узвичаєних понять. Наприклад, деякі різновиди привілейованих акцій уподібнюються облігаціям, а останні набувають властивостей акцій. Потрібна класифікація цінних паперів, досить формалізована й придатна до програмування.

Відповімо на запитання, винесене в епіграф. Так звані "опціони за ф'ючерсними контрактами на біржові індекси" з'явилися на світовому ринку 1983 року. На сьогодні -це найіраціональніше породження торгівлі строковими контрактами. На відміну від опціонів і ф'ючерсів за індексами, в основу яких покладено і без того вельми умовну одиницю - біржовий індекс, новоявлені деривативи виписують не на сам індекс, а на ф'ючерсний контракт за цією умовною одиницею? Якщо держатель опціонного контракту реалізовує його, то виплачує продавцеві цього контракту різницю між ціною реалізації опціону й поточною ціною ф'ючерсу на біржовий індекс. Така громіздка побудова влаштовує як хеджерів (страхувальників), так і спекулянтів, але ще більше посилює небезпеку відриву сумарної ринкової вартості цінних паперів від сумарної фактичної вартості матеріальних (реальних!) засобів виробництва. А це не що інше, як міна під фондовий ринок, що загрожує новими кризовими потрясіннями. Звідси висновок: нам треба уважно придивлятися до заходів, яких вживають уряди зарубіжних країн для приборкування ринку суперфіктивних цінних паперів, і шукати власні упереджувальні засоби.

Інша велика проблема - це упорядкування функцій на фондовому ринку. Існує безліч функцій на фондовому ринку: емісія цінних паперів, їх реєстрація, зберігання, організація торгівлі, контроль, клірингові розрахунки, котирування тощо. З іншого боку, існує безліч учасників фондового ринку: емітенти, продавці й покупці цінних паперів, андерайтери, інвестиційні компанії та фонди, депозитарії, реєстратори, фондові біржі, брокери, ділери тощо. Як узгодити ці дві множини? як розподілити функції між учасниками? Просто розподілити - не проблема, а от раціонально розподілити...

Різновидом цієї проблеми є делегування центральних повноважень саморегульованим організаціям (СРО). Переваги СРО підтверджуються зарубіжним досвідом. Це - більш конкретні нормативні документи (їх складають самі СРО), оперативне реагування на кон'юнктуру, звільнення центральних державних органів від надлишку регулятивних функцій. Але у СРО є і слабкі місця: зниження об'єктивності контролю (контроль відсторонений завжди більш об'єктивний, ніж самоконтроль), прояви групових інтересів, дублювання центральних функцій. І тут треба знайти "золоту середину".

Фондовий ринок - це велике благо. І великий клопіт.



---

## Спекуляція по-ленінському

"Спекуляція - скупка і перепродаж товарів за підвищеними цінами з метою наживи. Спекуляція карається позбавленням свободи на термін не нижче 5 років з повною або частковою конфіскацією майна"

*(З Енциклопедії)*

Читач, котрий щось купив і потім його продав, може "не хвилюватися". Епіграфом послужила цитата з радянської Енциклопедії 1955 року.

Відкриємо інший словник - англо-російський: слово "спекуляція" походить від латинського *speculatio* - споглядання, виглядання; в англійській мові це слово має різне тлумачення: *speculate* - роздумувати, розмірковувати; передбачати; грати на біржі. Така генеза цього терміна, котрий діставав при його використанні різне тлумачення і навіть опинився в карному кодексі.

Добре, але якщо споглядання і розмірковування не заборонене, то, може, негожою є гра на біржі? Питання не з простих. Можна було б відбутися такою фразою: хто ж на ринку стане торгувати за зниженими цінами і не з метою наживи? Але краще звернутися до фахівців, котрі вивчали цю проблему.

"Травці-спекулянти на фондовому ринку не ставлять собі за мету вкласти гроші в якісь цінні папери і спокійно сидіти вдома в очікуванні дивідендів. Їхній прибуток залежить від уміння вигідно купити і вигідно продати фондові цінності.

Спекуляціям із фондовими цінностями приділяється чимала увага в усьому світі. Це аж ніяк не негативне явище. Навпаки, біржова гра має позитивний характер, стабілізує ринок, врівноважує попит і пропозицію, визначає тенденції в розвитку ринку цінних паперів, відкриває нові можливості програми торгівлі" (П.Ю.Бороздін. Цінні папери і фондовий ринок, 1994).

"Спекулянт є необхідною особою на строковому ринку, оскільки він, по-перше, збільшує ліквідність строкових контрактів і, по-друге, бере на себе ризик зміни ціни, який перекладає на нього хеджер, тобто особа, що страхує свої фінансові активи. Арбітражер (різновид спекулянта) - це особа, що отримує прибуток за рахунок одночасної купівлі-продажу одного й того самого активу на різних ринках, якщо на них спостерігається різниця в цінах. Арбітражні операції вирівнюють відхилення в цінах на одні й ті самі активи на різних ринках і відновлюють паритетні відношення між взаємопов'язаними активами" (О.М.Буренін. "Ф'ючерсні, форвардні і опціонні ринки", 1995).

"Біржовий спекулянт як комерсант виконує найважливішу функцію. Зі спекулятивними цілями він вкладає капітал, використовуючи біржу, у створення нових підприємств. Він перебирає на себе ризик, пов'язаний з початком їхньої діяльності. Без спекуляції ніколи не

змогли б з'явитися ні залізниці, ні Суецький канал, ні розвідка і видобуток нафти. А електронна індустрія без спекуляції ніколи не змогла б подолати труднощі першого етапу свого розвитку. Віддамо ж належне спекулянтові - те, що йому безп'єречно належить" (журнал "Вопросы экономики", 1990, стаття А.Костолані).

Спекулянт на фондовій біржі - це гравець. А гравець завжди ризикує. Обережність, за всієї респектабельності її, навряд чи має право претендувати на роль головної рушійної сили в економіці. Не випадково в авангарді технічного прогресу в усьому цивілізованому світі в останні десятиріччя стали венчурні фірми, назва яких походить від англійського "ризикована справа". Венчурні фірми впроваджують у практику технічні новинки. І якщо з десяти новин успіх матимуть тільки три, то навіть такий скромний результат становитиме подію, що ознаменує черговий крок технічного прогресу. Одне з найстаріших акціонерних товариств - англо-канадська компанія Гудзонової затоки, заснована ще в 1670 році, досі іменує своїх членів "авантюристами". За традицією президент компанії відкриває щорічні збори акціонерів словами: "Панове авантюристи..." Напевно, вони п'ють шампанське.

Це з одного боку, але є й інший. В одній з наведених цитат говорилося про біржову гру, що має позитивний характер, і про те, що спекулянт - це біржовий гравець. Але позитивний характер гра має лише тоді, коли всі дотримуються правил. Якщо немає правил, то це не гра, а "беспредел". Тому держава регулює ринок цінних паперів, встановлює правила і стежить за їх виконанням.

Хтось може зауважити, що держава зазіхає на свободу

дії біржового гравця. Та навпаки, держава створює умови для вільних дій гравця, запобігаючи шахрайству і обману. Держава кладе край невиконанню договірних зобов'язань, виявляє фіктивні операції й підробку документів, вживає антимонопольних заходів. Можуть спитати: а як там у них, у країнах вільної економіки? Будь ласка. Комісія з цінних паперів і бірж США здійснює інспектування трансфертних агентів, які реєструють зміни у правах володіння, ведуть звітність щодо держателів цінних паперів емітента, видають і скасовують сертифікати. Якщо той чи інший брокер діяв незаконно, Комісія передає справу в Адвокатуру США для порушення карної справи. Закон Великобританії про інсайдерів передбачає карну відповідальність за використання інсайдерами "внутрішньої" інформації. За порушення цього закону передбачено термін ув'язнення до 7 років і необмежений штраф. У крайньому разі - за умови слухання справи в суді нижчої інстанції - 6 місяців ув'язнення або 5000 фунтів стерлінгів штрафу.

Таким чином, ринок і спекуляція на ньому регулюються. Але в основі цієї формули все ж таки мають бути ринок і спекуляція. Інакше нема що регулювати. Не кожна цивілізована людина має бути спекулянтом, але кожний спекулянт має бути цивілізованою людиною. Із цим можуть погодитися чимало політиків, навіть комуністи.

"Треба відзначити необхідну зміну в принциповій постановці питання про боротьбу зі спекуляцією. Правильну торгівлю, яка не ухиляється від державного контролю, ми повинні підтримати, нам вигідно її розвивати. А спекуляцію не можна відрізнити від

правильної торгівлі, якщо розуміти спекуляцію в значенні політико-економічному" ( В.І.Ленін. Повн. збір. тв. - т.43, с. 236). ( Можете перевірити.)

## **Втручання держави**

**(сюжет-загадка)**

Є два типи країн: 1) країни з вільним ринком і 2) країни з контрольованою економікою. Як "практичні заняття" в цьому сюжеті читачеві пропонується визначити, до якого типу країн слід віднести дві країни, описані нижче.

### **Країна "ікс".**

Законодавством країни визначений перелік товарів і послуг, щодо яких Міністр економіки має право встановлювати максимальні ціни, порушення яких неприпустиме. Таке ж право має Міністр охорони здоров'я стосовно цін на лікарські препарати. Більше того, Міністр економіки наділений правом вводити режим прямого регулювання цін на період до 6 місяців на будь-який товар, погодивши це рішення з профспілками та об'єднанням промисловців. При цьому ціни мають бути економічно виправданими, з точки зору пріоритетів економічної політики, в інтересах розвитку економіки країни загалом і в інтересах споживачів. Ціна в цьому разі не впливає з фактичної собівартості окремо взятого підприємства. Для доведення правомірності підвищення ціни на товар її виробник подає на розгляд експертів калькуляцію собі-

вартості й усі додаткові первинні документи. Прийняттю рішення про встановлення цін передуює попереднє опрацювання поданих документів. Для цієї роботи при Міністерстві економіки створена міжвідомча комісія з цін.

Ціни на товари державної монополії у цій країні встановлюються парламентом (ціни на сіль, тютюнові вироби, залізничні тарифи, послуги зв'язку тощо) і Міністерством фінансів (ціни на спиртні напої). Рішення на встановлення цін на продукти сільськогосподарського виробництва узгоджуються з Міністерством сільського господарства, а на субсидовані державою товари - з Міністром фінансів. Ціни на зерно регулюються Зерновим фондом, який разом із зацікавленими державними та громадськими організаціями складає протокол, в якому фіксуються єдині для всієї країни закупівельні ціни на всі види зернових культур.

Аналогічно встановлюють ціни на молочні вироби. Максимальні й мінімальні ціни на м'ясо встановлюються спеціальною комісією при Міністерстві сільського господарства. Рішення про встановлення цін публікуються в офіційному віснику або ж безпосередньо вказують підприємствам.

Ціни на товари іноземного виробництва й походження (каву, какао, добрива тощо) не мають перевищувати закупівельну імпорتنу ціну, природно, з урахуванням розміру економічно виправданих витрат і помірною прибутку, отриманого імпортером. У разі зниження або скасування мита на ввізні сільськогосподарські товари, їх переробку в обов'язковому порядку зменшується їхня внутрішня ціна. Якщо це правило не дотримується, то на

винуватця накладається штраф у розмірі 4000 доларів.

Кожний, хто подає заявку в комісію з цін, повинен переконати її членів у доцільності своїх намірів. Якщо ж не вдається досягти домовленості, то заявка прямує в комісію з економічних і соціальних питань. На всіх інстанціях обґрунтування цін перевірка результатів обґрунтування здійснюється за участю незалежних експертів з числа компетентних економістів, бухгалтерів, юристів і товарознавців. У разі необхідності проводиться ретельний економічний аудит собівартості, що закладається в основу ціни.

Дотримання встановлених цін контролюється місцевими органами влади та органами внутрішніх справ. Двічі на рік Міністерство економіки проводить наради представників усіх органів, що беруть участь в регулюванні цін і контролі за ними. На вимогу учасників наради підприємці зобов'язані надавати їм необхідну інформацію. У статистичному відомстві країни функціонує служба, що спеціально займається контролем цін. Під вибірковим спостереженням перебувають 2600 магазинів і 650 видів товарів і послуг. Щомісяця опитують 20 тис. жителів країни, які повідомляють про ціни, за які вони придбали певні товари. Під щомісячним контролем перебуває 250 тис. цін.

### **Країна "ігрек"**

У цій країні основним органом нагляду за ринком цінних паперів є Комісія з цінних паперів і бірж. Квартальні та річні звіти брокерів-ділерів зазнають обов'язкового аудиту, предметом якого є заява про фінансове становище, звіт про прибутки та збитки,

відомості про зміни у своєму фінансовому становищі, додатковий звіт бухгалтера, баланс та інша інформація. Фінансова звітність вивчається з метою виявлення таких порушень, як недозволена торгівля, неприйнятні угоди, незаконні операції з використанням закритої інформації, маніпуляція з грошима та цінними паперами клієнтів. Відповідальність може покладатися на директорів і бухгалтерів емітента, а також на експертів, що дали згоду на дії в порушення законів і правил.

Комісія аналізує роль аудитора в кожному випадку, коли доводиться збуджувати справу проти компанії, чий фінансові звіти успішно пройшли аудит. Процедурні правила Комісії дозволяють їй застосовувати дисциплінарні заходи до бухгалтерів та аудиторів. Співробітники Комісії мають право визначати, чи потрібно перевіряти документи. На свій розсуд вони можуть почати неформальний розгляд того або іншого питання, провести перевірку звітів про винагородження за посередницькі послуги. За рік Комісія проводить не менш як 700 перевірок брокерів-ділерів, 200 перевірок агентів з трансферту, більш як 300 інвестиційних компаній і 100 інвестиційних консультантів. У поміч Комісії працюють: Група біржового нагляду, Група нагляду за позабіржовим ринком, Служба контролю за операціями і дотриманням нормативів, Служба розслідування. Для потреб контролю використовуються новітні автоматизовані системи. Обширна звітність з кожної операції надходить в аналітичний центр упродовж 90 секунд. Щодня відстежуються операції обсягом в середньому 40 млн. акцій по 30 тис. найменувань. На 1000 працівників, зайнятих у



банках з операціями з цінними паперами, припадає 12 контролерів. Комісія може скасовувати реєстрацію саморегульованої організації фондового ринку (СРО), звільняти з посади будь-яку посадову особу, виключати будь-якого члена СРО. Розпочате прокуратурою карне переслідування на фондовому ринку не заважає Комісії застосовувати цивільні засоби переслідування. Впродовж року Комісія порушує в середньому близько 500 цивільних та адміністративних позовів.

\* \* \*

Що ж це за країни з таким могутнім механізмом контролю й таким явним втручанням у функціонування економіки?

Дозволимо собі підказати читачеві. Країна "ікс" - це Австрія, а країна "ігрек" - це США. Обидві країни типово капіталістичні й сповідують вільне підприємництво на вільному ринку.

Наведену в цьому сюжеті інформацію можна облишити без коментарів. Висновок же нехай зробить читач і сам нехай відповість на питання: чи треба нам при створенні вільної ринкової економіки визнавати за необхідну багатогранну й вельми дієву систему державного контролю та регулювання господарської діяльності?

---

## Хибне коло

- Почему ты бледный?
- Потому что бедный.
- Почему ты бедный?
- Потому что бледный...

*( Нескінченна примовка )*

Немає зарплати, тому що немає збуту продукції. Немає збуту, тому що немає попиту. Немає попиту, тому що немає зарплати. У попа був собака...

В якому місці належить розірвати коло? Там, де зарплата? або збут? або попит? Від нас залежить тільки зарплата. Більше платитимемо робітникам і службовцям, отже, вони зможуть більше купувати продукції, а гроші, виручені за продукцію, підуть на зарплату. Все правильно, тут усе очевидно. Тільки от чи підвищиться якість і кількість продукції внаслідок підвищення зарплати?

Генрі Форд порівняно багато платив своїм робітникам не тільки тому, що любив їх, і не для того, щоб вони не страйкували, а для того, щоб вони могли купувати автомобілі, які виробляли. Йому це вдалося. Але його автомобілі купували не тільки його робітники, бо це були хороші автомобілі, створені розумними головами та вмілими руками на ефективному обладнанні. Чи є все це у нас?

Виходитимемо з того, що є в нас розумні голови (не всі ж учені покинули рідний дім і подалися туди, де

роблять хороші автомобілі) і умілі руки (не всі ж робітники покинули токарні верстати й пішли торгувати бананами і бюстгалтерами). Правда, щодо ефективного обладнання, то тут "ви мене вибачте", як кажуть у нас.

І ще у нас кажуть, що песиміст - це добре поінформований оптиміст, а оптиміст - це добре проінструктований песиміст. Так от, мені дісталася не інструкція, а інформація.

То що ж робити? А нічого. Коли водій застряє у вуличній "пробці", то для нього головне - не метушитися. Нам не треба одразу й усім підвищувати зарплату. Колись Сталін одним махом знижував ціни на продукти. Й тим самим благополучно розоряв селян. Намагайтеся уважно простежувати процес зростання заробітної плати і сприяти йому. Цей процес об'єктивний і діє незалежно від наших мудрих рішень щодо хибного кола. Більше того, цей процес не тільки об'єктивний, а й селективний, вибірковий (підкреслюю), що природно в умовах корпоративної і приватної власності. Ті підприємці, які зуміють знайти розумні голови, умілі руки та ефективно обладнання, стосовно зарплати зроблять так, як Генрі Форд. А ті, що не зуміють, то навіщо вони такі нам: нехай наймаються на роботу до тих, що зуміли. Природний відбір (м'якше - селекція) стосується як підприємств, де з'являється можливість підвищити зарплату, так і підприємців, що зуміли забезпечити таку можливість.

Яким чином належить сприяти процесові зростання оплати праці? Мабуть, треба зробити дві речі.

По-перше. Треба зробити так, щоб хибне коло не вийшло за межі нашої країни. Це наше рідне коло і нам

самим із ним розбиратися. Конкретніше, треба рішуче провести протекційну політику (передусім на митниці - за допомогою захисного мита) на захист вітчизняного виробника, забезпечуючи його не від зарубіжних капіталів і передових технологій, а від зарубіжних торговців, котрі наводняють країну своїми залежаними товарами.

Хтось може заперечити: адже жорстка конкуренція, що привноситься зарубіжними трейдерами, потрібна для спонукання наших виробників. Так, це побоювання цілком правомірне: без конкуренції в економіці настає застій, заціпеніння. Тому протекціонізм слід виявляти тільки до тих вітчизняних виробників, які перебувають у досить напруженому конкурентному стані в межах нашої країни.

По-друге. Треба зважитися на нестандартне рішення: ввести регресивну шкалу оподаткування або хоча б відмовитися від узвичаєної прогресивної, і знов-таки тільки для тих безпосередніх працівників виробництва, заробітна плата яких перевищує певний рівень. Тим самим ми зможемо не на словах, а насправді стимулювати підвищення заробітної плати у сфері створення матеріальних цінностей.

Названі заходи мають окупитися: з підвищенням попиту на товари, збільшуватиметься обсяг виробництва, а отже, зростатимуть надходження у прибуткову частину державного бюджету.

---

## Податки

- Слухай, ти мій найкращий друг і знаменитий американський адвокат. Витягни з біди.

- О-кей! Ти убив когось? Витягну тебе, друже.

- Ні, я нікого не вбивав. Я не сплатив податок.

- О ні, тоді тобі ніхто вже не допоможе

*(Їхні звичаї)*

Кожна держава оплачує так звану бюджетну сферу - охорону здоров'я, освіту, науку, культуру, армію тощо. Джерелом коштів для цих витрат слугують податки. Крім того, податки є важелем для стимулювання ефективного виробництва. Податки різноманітні. Наприклад, у США існує близько сотні різних податків. А скільки їх треба?

Чим більше видів податків, тим могутнішим стає арсенал коштів для фіскальної політики й регулювання економіки. Однак надміру велика кількість податків ускладнює систему оподаткування. Тому потрібно не просто запроваджувати нові податки, а вводити їх замість застарілих.

Податкове розмаїття зумовлене передусім значним числом складових, що становлять базу нарахування податків. Серед них дохід, прибуток, майно, передача

майна, земля, експортовані товари й чимало іншого. До того ж, податки можна стягувати в різні моменти часу - при отриманні доходу або ж при його витрачанні, у процесі споживання товару, сукупними підсумками доходів за рік згідно з податковою декларацією тощо.

Кожна база оподаткування має свої переваги й вади. Наприклад, податок на прибуток гарантує досить стабільні надходження до бюджету, якщо, звичайно, у платника податків є прибуток. Але цей різновид податків не стимулює зростання прибутку. Тому увага спрямовується до податку на майно. Цей різновид податків знижує податковий прес на прибуток і спонукає виробника економічно використовувати ресурси виробництва. Однак за такого типу податку розділяються база обчислення податку та джерело його сплати. Крім того, податок на обладнання може загальмувати технічне переозброєння виробництва, особливо в період, коли закуплене обладнання, яке дорого коштує, ще не введено в експлуатацію (а втім, вже треба платити податок). Привабливою є земля як база оподаткування, оскільки такий податок стимулює ефективне використання землі. Проте виникають проблеми: при нарахуванні податку на землю доводиться брати до уваги різноманітність земельних ділянок. Вони можуть відрізнятися за родючістю, конфігурацією, розташуванням, наявністю комунікацій тощо. Не виключений і суб'єктивний підхід до визначення розміру податку на земельні ділянки.

Останніми роками набув поширення податок на додану вартість. Його сплачує не тільки кінцевий споживач, а весь ланцюжок учасників створення і руху товару. Роз-

рахунок податку на додану вартість складний, але він забезпечує стійку базу для надходжень до бюджету навіть у тих випадках, коли прибуток незначний.

Між ставками податків і надходженнями до бюджету існує певна залежність. До певної межі підвищення ставок сума надходжень до бюджету збільшується. Однак стан справ докорінно змінюється, щойно ставка податку сягає забороненої межі: тоді виробництво починає згортатися, внаслідок чого скорочуються й надходження до бюджету (мал. 1).



**Мал.1. Зміна розміру надходжень до бюджету залежно від зміни податку**

Скорочення надходжень до бюджету при підвищенні податкової ставки пояснюється неможливістю або небажанням підприємців виробляти колишній обсяг продукції.

Нині вважають, що податкові ставки в Україні завеликі. Найоптимістичніше налаштовані аналітики вважають, що зниження ставок податку забезпечить зворотний рух обсягів надходжень до бюджету, тобто, згідно з малюнком, рух збігатиметься або майже збігатиметься з кривою, якщо рухатися вздовж неї у зворотному напрямі. Однак не виключений інший сценарій: підприємці, що навчилися не платити податки за більшими ставками, вважатимуть також за краще не платити податки за зниженими ставками, й тоді рух піде вздовж горизонтальної лінії (пунктир на малюнку). Тому для страховки доцільно зниження податкових ставок супроводжувати посиленням контролю за податковою дисципліною.

Є ще один аспект політики встановлення податкових ставок. З країн, де високі податки, капітал переливається у країни з нижчими податками. Тому, коли країна намагається залучити іноземних інвесторів, то вона повинна не відлякувати їх високими ставками.

Звернемося тепер до питання про податкові пільги. По суті з цього приводу можна говорити про дві альтернативи; одна з них полягає у використанні диференційованих податків з численними пільгами з метою реструктуризації економіки й підтримки науково-технічного прогресу, а інша – у спрощенні податкової системи й істотному скороченні пільг для надання свободи підприємству і для прискорення формування великого капіталу. Перша з окреслених альтернатив означає гнучкість податкової системи, вельми корисну в період радикальної реформації економіки, а друга – уніфікацію, властиву вже



сформованій ринковій економіці. Якщо ж пільг немає зовсім, то це свідчить про ліберальний характер суспільства, в якому всім надано економічно рівні умови. Не на користь податкових пільг свідчить і та обставина, що пільги доводиться перекривати збільшенням податкових ставок, тоді як скорочення кількості пільг дає змогу ці ставки зменшувати.

Зрозуміло, краще, якщо оподаткування не набуває повторного характеру. Але повторне оподаткування – явище нерідке. Наприклад, податок нараховується із заробітної плати, а вона входить у дохід, який сам оподатковується. Варто нагадати: ще Адам Сміт радив домагатися чіткості умов сплати податків. Нам залишається прислухатися до порад вченого.

## **Від земельного паю до земельної ділянки**

"Вхід безкоштовний.

Вихід платний»

*(Артисти жартують)*

Земельним реформаторам не до жартів. Колись вхід у колгосп був безкоштовний, вихід з нього тепер платний: той, хто виходить, отримує пай. На папері все просто. Та й сам земельний пай – це папір, з печаткою, але папір. Це ще не реальна земельна ділянка. Ви можете сказати: «Та тут же ніякої проблеми! Візьміть та поділіть майно і землю по справедливості».

А от ви самі візьміть і поділіть 3 корівники, 10 тракторів, 13 сівалок і 1 комбайн між 150 колгоспниками.

Посправедливості. Щоб ніхто на вас не образився. Мені це не вдалося. Тоді я подумав, а чи не краще все продати й поділити виручені гроші між колгоспниками, і нехай кожен з них купує сівалки, віялки та комбайни? І одразу цей варіант відхилив: замість лікування ми тільки заженемо хворобу вглиб. Тому ж бо не до жартів.

Ще важче виявляється поділити землю. Її не перевезти в сарай, як трактор. Земля нерухома і відрізняється великою неоднорідністю. Одна ділянка виявиться на родючій землі, а інша – на гіршій. Одна буде на рівнині, а інша – на узгір'ї. Одна - ближче до дороги, а до іншої її треба ще підвести. Одна ділянка має прямокутну форму, зручну для застосування механізмів, а форму іншої ділянки навіть назвати важко. Одна - ближче до села, а інша - далі і т.д. От і виходить, що тим, хто виходить з колгоспу, доводиться платити за вихід - платити виснаженими нервами. А то ще й хабаря дати.

Але навіть якщо земельні ділянки колгоспники розберуть з урахуванням якості землі, то як бути в тому разі, коли хтось із тих, хто виходить з колгоспу, уподобав собі (не заборонити ж йому) ділянку посередині поля? Який вигляд матиме пиріг, якщо з нього вирізати центральну частину? В Указі Президента України від 3 грудня 1999 року говориться про "збереження, за можливості, цілісності господарського використання приватними формуваннями землі і майна колишніх колективних сільськогосподарських підприємств". А якщо такої можливості не буде?

У цьому указі також говориться, що право вільного виходу з колгоспу не може бути обмежене рішенням

загальних зборів. Це правильно. Рішення про вихід приймає одноосібно той, хто виходить. А от виділення конкретної земельної ділянки – це, мабуть, має залишитися прерогативою загальних зборів. В іншому разі «командувати парадом» буде голова колгоспу або чиновник районного масштабу. Тут до корупції, як кажуть, рукою подати.

Гаразд, зі скрипом чи без скрипу вийшов селянин із колгоспу, пробачте, колективного сільськогосподарського підприємства (КСП). Що далі? Чи не зумовить розв'язання однієї проблеми появу двох нових?

У згаданому указі передбачено створення кількох видів приватних формувань: приватних підприємств, приватно-орендних підприємств, сільських (фермерських) господарств, господарських товариств, сільськогосподарських кооперативів та інших суб'єктів господарювання, заснованих на приватній власності. Подібне різноманіття вже виправдало себе при створенні акціонерних товариств у промисловості. Різноманітність приватних формувань у сільському господарстві краще відповідатиме регіональним і галузевим особливостям, стане передумовою творчого підходу до створення таких формувань, зробить можливим для кожного члена нинішнього колгоспу великий вибір прийнятних для нього господарських структур. Треба тільки заздалегідь визначити ті характеристики приватних формувань, за якими здійснюватиметься відповідне розмежування. Згодом альтернативні приватні формування конкуруватимуть між собою, і станеться «природний відбір» найефективніших і найжиттєздатніших.

Ефективність приватної власності як стимулу залежить від просторової й часової відстані між працею та її результатами. Ця відстань найменша у кустаря-приватника, а саме: зробив – отримав. Найбільше результати праці відстають на великих підприємствах. Якщо на заводі працює 5000 акціонерів, то навряд чи кінцеві результати діяльності всього заводу, які до того ж можуть датися взнаки не відразу, матимуть сильний стимулюючий вплив на окремо взятого дрібного акціонера.

У колишньому колгоспі кожний колгоспник якоюсь мірою був зацікавлений у кінцевих результатах усього колгоспу, але саме "якоюсь мірою". Закрадається в душі певне занепокоєння: якщо на базі і замість КСП будуть створюватися нові колективні формування, то чи не прийдемо ми до того, від чого прагнули піти? Чи не знизиться стимулююча роль приватної власності? Чи буде у нових колективних формувань можливість розплатитися з колишніми боргами КСП?

У процесі реформування на селі виникають різні соціально-правові конфлікти, а це породжує нові проблеми. Таких конфліктів щонайменше три, а саме:

1. На базі КСП створюються товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ), засновниками яких, зазвичай, стають головні фахівці КСП. До них у фактичне розпорядження переходить близько 70-80 % майна КСП. Такий стан справ викликає масове невдоволення селян перебігом аграрної реформи.

2. Зазначалося, що селяни масовим порядком передають свої земельні та майнові паї фермерським господарствам,

які вже існували або щойно створюються на землях КСП, що реформуються. Керівники КСП всілякими способами намагаються створити негативний імідж новоствореним структурам і чинять перешкоди господарській діяльності фермерів.

3. Деякі керівники сільськогосподарських підприємств, завбачуючи наслідки аграрної реформи, утворюють на ім'я своїх найближчих родичів приватні господарства, куди переводиться краще ліквідне майно та техніка господарств, тоді як власне для КСП залишається лише приміщення правління, борги та пошкоджена техніка. Втрата матеріальної бази господарств є причиною неуспіху реформи.

Кожен конфлікт - це нове питання: як його подолати? Питання з'являються самі, відповіді ж шукати повинні всі, хто безпосередньо або непрямо бере участь у складній справі реформації економіки. В цьому сюжеті пропонуються деякі можливі підходи до завдань земельної реформи.

Мабуть, у нормативно-правових актах потрібно передбачити, як мінімум, дві форми участі працівника у створенні й діяльності приватного виробничого формування на землі:

1. Працівник працює на спільному полі або на спільній фермі. Він отримує плату за свій пай у власності приватного формування і плату за свій труд. Облік результатів його праці ведеться за принципами, властивими будь-якому великому колективному підприємству. Стимул невеликий, але працівника може влаштовувати такий його

статус, бо менше клопоту, ніж при господарюванні на своїй відособленій ділянці. Для того, щоб посилити стимул, можна скористатися ланковим підрядом, який вже застосовувався у колгоспній практиці, коли завдання й облік результатів локалізують в межах невеликих автономних ланках рільників, тваринників або механізаторів.

2. Працівник працює на своїй відособленій ділянці як фермер: що сам зробив, те й отримає. Стимул високий, однак турбот багато: тут і підготовка до роботи, і сама робота, часом універсальна (відсутня спеціалізація, властива колективному господарству), і маркетинг, і збут продукції, і ведення обліку витрат і результатів.

Розвиток цих двох видів підприємств на селі дасть змогу кожному членові створюваного приватного формування визначитися залежно від своїх здібностей, можливостей та бажання.

Сільські пенсіонери також мають можливість або самостійно із членами сім'ї обробляти власну землю, або увійти зі своїм паєм до складу приватного формування й отримувати відповідну частину прибутку, або, нарешті, передавати свій пай в оренду й отримувати орендну плату.

Земельна реформа проводиться не заради земельної реформи, і передача землі у приватне володіння - не самоціль. Головне - це забезпечити ефективне землекористування на благо і в інтересах народу України. Але народ будь-якої країни в соціально-майновому плані неоднорідний. Кожна група, кожна верства населення, крім загальнонаціональних інтересів, має також свої влас-

ні. У рамках земельної реформи свій інтерес виявляють: рядові члени колективних сільськогосподарських підприємств, їхні керівники, сільські жителі різних професій інфраструктури (лікарі, вчителі тощо), сільські пенсіонери, міські жителі. Серед останніх розрізняються: по-перше, городяни, що мріють про невелику земельну ділянку або бажають переселитися у сільську місцевість; по-друге, дрібні спекулянти, котрі живуть за рахунок перепродажу всього, що може мати на ринку різні ціни; по-третє, підприємці зі статком, котрі мають у своєму розпорядженні кошти для скуповування земель у великих масштабах.

У нормативно-правові документи можна закласти зворотну пропорцію: можливості закупівлі землі мають бути зворотно пропорційні спроможності покупця, масштабу закупівлі. Треба завчасно поставити заслін утворенню класу латифундистів, які володіли б величезними земельними масивами (з усіма відомими наслідками, що випливають звідси). Наш землероб-трудівник вже досить натерпівся від поміщиків, голів колгоспів і районних босів. Треба уберегти його від новоявлених нахлібників. Потрібно обережно провести (а краще взагалі поки зачекати) земельні аукціони й визнати неприпустимим упродовж хоч би кількох років створення в ході земельної реформи відкритих акціонерних товариств з вільним продажем акцій.

Проблему купівлі-продажу землі, що вельми болісно сприймається опонентами приватної власності, доцільно розв'язувати поетапно, наприклад, таким чином:

- 1) перших 2 роки земля не продається нікому;
- 2) подальших 2 роки земля може продаватися тільки іншим фермерам даного приватного формування;
- 3) після цього впродовж 2 років земля може також фермерам, але вже інших приватних формувань;
- 4) нарешті, після 6 років з моменту отримання селянином наділу в приватну власність він може продавати свою землю будь-якій юридичній або фізичній особі - за умови, що нормативно-правові положення далі перешкоджатимуть утворенню латифундизму та нецільовому використанню продуктивних сільськогосподарських угідь.

Приватна власність і колективне господарювання на землі. Дивне поєднання протилежних, здавалося б, засад. Поєднання, до якого правомірно звернутися в надії скористатися перевагами як приватної власності, так і суспільного виробництва - заради збільшення багатства суспільства. В цьому підході виявляється пошук оптимального рішення найскладнішого соціально-економічного завдання. До речі, цю політику критикують як "справа" (за колективний характер господарювання), так і "зліва" (за приватну власність). Однак у складних умовах перехідного періоду в економіці нашої країни саме зважена економічна політика заслуговує того, щоб віддати їй перевагу.



---

## Небезпечні піраміди

"Для деяких сміливців дослідження єгипетських пірамід виявилось фатальним. Чи випадково? "

*(З книжок)*

Випадковість можлива у будь-яких справах, в тому числі при дослідженні єгипетських пірамід. В економічних пірамідах, якщо ними не управляє держава, випадковостей не буває. Хіба що вкладник, котрий раптом порозумнішав, може випадково повернути собі свої гроші.

На видному місці в газеті оголошення: "Вступайте до членів фірми "Довіра", і ви щомісяця отримуватимете 20 процентів свого внеску". Дуже принадно. І ось ви вносите 100 доларів, але вас попереджують, що 20 процентів ви отримаєте тільки після того, як приведете двох нових вкладників. Якщо ж ви приведете тільки одного нового вкладника, то отримаєте 10 процентів, а якщо жодного, то ніяких процентів не отримаєте. Проте фірма гарантує, що в будь-якому разі кожному вкладникові буде повернено те, що він вклав. Хитромудро. Але все одно привабливо (тішити себе думкою, що привабливо, а не звабливо). А тепер звернемося до табл. 1.

Перший місяць. Ваш внесок був єдиний і він становив дохід товариства.

Другий місяць. Приведені вами два нових вкладники разом внесли 200 доларів, але фірмі довелося виплатити вам обіцяний процент у розмірі 20 доларів, тому її дохід за другий місяць становитиме  $200 - 20 = 180$  доларів, а в результаті за два місяці  $100 + 180 = 280$  доларів.

Таблиця 1.

Розрахункові показники піраміди (приклад)

Місяць	Кількість вкладників		Внесок	Витрати фірми (виплата %)	Доходи фірми у доларах	
	Нових	Всього			За місяць	Усього
1.	1	1	+100		+100	100
2.	2	3	+200	-20(1x20)	+180	280
3.	4	7	+400	-60(3x20)	+340	620
4.	4	11	+400	-100(3x20+4x10)	+300	920
5.	-	11	0	-100(3x20+40x10 +4x0)	-100	820

Третій місяць. Кількість вкладників подвоїлася, і їхній сумарний внесок становив 400 доларів. Фірмі довелося заплатити першим трьом вкладникам  $3 \times 20 = 60$  доларів, тому її місячний прибуток становив  $400 - 60 = 340$  доларів, а загальний підсумок:  $280 + 340 = 620$  доларів. Усі задоволені: вкладники і фірма.

Четвертий місяць. Надійшов сигнал тривоги. З тих або інших причин вкладники третього місяця спромоглися на четвертий місяць привести в лоно фірми "Довіра" не

8 (за правилом фірми, як вже зазначалося, найкраще, коли кожний вкладник приводить двох новачків), а тільки 4 особи, загальний внесок яких залишився на рівні третього місяця (400 доларів), то зростання розміру внеску не сталося.

Фірмі довелося виплатити проценти як тим, хто свого часу приводив по 2 новачка ( $3 \times 20 = 60$  доларів), так і тим, хто тепер привів одного ( $4 \times 10 = 40$  доларів). Фірма отримала дохід, але він поменшав на 40 доларів (340-300). Загальний підсумок за чотири місяці становив 920 доларів.

Керівники фірми замислюються. Якщо погіршення, що намітилося, триватиме і в п'ятому місяці, новачки взагалі не з'являться, то замість доходу буде збиток (-100 доларів), і підсумкова сума доходу почне знижуватися. Вирішили зробити зондаж (приховане соціологічне опитування потенційних вкладників). Результати підтвердили побоювання. Тоді керівники фірми "Довіра" вішають замок на дверях фірми із запискою "Зачинено на переоблік", купують квитки в далеке зарубіжжя (гроші тепер у них є) і з борту літака посилають своїм вкладникам великий привіт і спасибі за довіру. Вкладники ж мають змогу скаржитися куди завгодно, хоч у Головне аптекоуправління.

Тут було наведено приклад спрощеної економічної піраміди, побудованої не на створенні продукції, а на нарощуванні грошей, що їх вкладають клієнти. Різновиди пірамід і методи їх розрахунку різні. Але хотілося б звернути увагу читача на те, що до позик пірамідного гатунку не варто ставитися беззастережно негативно. Все

залежить від того, хто вибудовує яруси піраміди, з якою метою, яким методом і, головне, чи існує реальний шанс погашення заборгованості перед клієнтами з нормальних економічних джерел. Про це йтиметься далі.

Місцеві органи влади та окремі великі підприємства, використовуючи багатий зарубіжний досвід, дедалі частіше звертають увагу на випуск облігацій і з неприхованою цікавістю розпитують про піраміди, чия репутація, як відомо, була підірвана шахраями. У чесних руках піраміда облігацій - місцевих і корпоративних - може бути знахідкою в період браку фінансових засобів і невідного банківського кредиту. Але, крім чесності, потрібна обізнаність, знання досконалих методів розрахунку показників. Такі методи існують. Наприклад, один із них дає змогу на підставі виведених формул визначити:

- а) на який момент накопичиться необхідна сума, якщо відомі: початковий обсяг випуску, приріст випуску і процентна ставка облігації;
- б) з якою швидкістю треба нарощувати обсяги випуску, щоб за заданого обсягу встановленої процентної ставки зібрати на такий-то момент таку-то кількість грошей;
- в) яким має бути максимальний розмір процентної ставки облігації, що дозволив би за заданого початкового обсягу випуску і визначеного приросту зібрати на певний момент потрібну суму грошей;
- г) з якого обсягу випуску потрібно починати емісію

облігацій. Щоб дістати відповідь на ці питання, треба скористатися такою формулою:

$$C = \frac{2A_k + \Delta \cdot \varphi(k-1)(k-2) - 2\Delta(k-1)}{2[1 - \varphi(k-1)]}$$

,де  $C$  - обсяг першого випуску облігацій;  $A_k$  - актив емітента після  $k$ -го випуску, тобто накопичений обсяг грошей;  $k$  - номер випуску;  $\Delta$  - приріст обсягу випуску;  $\varphi$  - процентна ставка. (Інші формули і графіки вміщені в журналі "Фондовий ринок", №32 за 1997 р.).

Актив наростає до певного моменту, залежно від темпу приросту обсягу, а потім падає. При цьому чим більший приріст, тим далі в часі від початку емісії відстає пік (максимум) прибутку і, отже, тим пізніший обвал. Починати фінансування інвестованого об'єкта слід до настання піку, узгоджуючи швидкості падіння з часом і величиною реальних прибутків від проекту, щоб успішно вийти з піраміди.

Потрібно тверезо оцінювати можливість упродовж емісії підтримувати величину приросту. Якщо почергово задавати певні параметри - або як змінювані, або як фіксовані і враховувати можливий ризик у вигляді затримки одержання прибутку від проекту, можна за формулами вибрати найкращу й безпечну для емітента стратегію проведення позики пірамідного типу.

---

## Математик у гостях в економіста

"Якщо хочеш домагатися математичної достовірності в речах, які не допускають цього, то не можна не вдаватися у безглуздя і варварство" (Ф.Енгельс)

З дозволу читача, заглянемо в "кухню" аналітиків, щоб показати характер роботи тих, хто взяв на себе місію нескінченно впорядковувати поняття, терміни і критерії. Чи є синонімами терміни "надійність" і "достовірність"? Можливо, відповідають обережні аналітики, однак кожний із них має відмінні риси: "надійність" більшою мірою слугує для характеристики того чи іншого методу, а "достовірність" - для характеристики й оцінки інформації. Термін "достовірність" ближче до терміна "адекватність" і терміна "релевантність"; що в перекладі з англійської означає "адекватність" - відповідність, сумірність, достатність, а "релевантність" - те, що стосується справи, доцільність. Не слід ставити знак рівняння між "достовірністю" і "точністю". Термін "точність" більшою мірою підходить для опису методу оцінки, наприклад, доречно говорити "обчислити з точністю до однієї соті". Для описання методу оцінки можна застосовувати також термін "похибка" як протилежне

значення терміна "точність". Похибки поділяються на абсолютну, відносну і граничну. Абсолютна похибка наближеного числа - це абсолютна величина різниці між істинним значенням числа і даним їй наближеним значенням. Оскільки істинне значення числа звичайно залишається невідомим, то невідомою виявляється також абсолютна похибка. Замість неї доводиться звертатися до граничної похибки, що означає число не менше за абсолютну похибку. Проте точність наближеного числа не характеризує і гранична похибка. Тоді треба скористатися відносною похибкою, що обчислюється як відношення абсолютної погрешності до істинного значення числа. Можна також застосовувати граничну відносну похибку, яка означає число, не менше за відносну похибку. Нарешті, в разі необхідності допускається замінювати істинне значення числа наближеним для розрахунку граничної відносною похибки.

На цьому маленькому прикладі можна бачити, що питання достовірності й точності навіть на рівні термінології залишаються в полі зору вчених. Але нам зараз треба більш виразно уявити собі роль математики в економічній діяльності (йдеться, звичайно, не про звичайні арифметичні дії).

Без сумніву, можна констатувати, що прихід в економіку складного математичного аналізу має, в повному розумінні, історичне значення. Досить назвати інформатику, лінійне програмування, сітьове планування, моделі оцінки капітальних активів, портфельну теорію, знаходження оптимальної диверсифікації продукції і цінних паперів, теорію ймовірності та багато іншого.

З'явився навіть новий науковий напрям - економетрія. Не випадково серед талановитих економістів чимало тих, хто закінчив мехмат або фізмат. Не випадково у вузах і на факультетах економічного профілю студентів так старанно починають вищою математикою. І правильно роблять, бо без солідної математичної підготовки не тільки інженера, а й економіста не можна визнавати фахівцем з вищою освітою.

Проте сучасна наука настільки ускладнилася, що без певної спеціалізації професій не обійтися. Кожен повинен знати свою справу і нею займатися. Якщо математик може вивчити економіку й перекваліфікуватися в економіста - це має своє пояснення і навіть похвально. Але математик без ґрунтовної економічної підготовки може лише "наламати дров" в економіці, так само, як економіст у чистій математиці. Математика належить до розряду точних наук, а економіка - до розряду суспільних. Ми почали розмову про кібернетику і точність. Так от, фундатор кібернетики Норберт Вінер роз'яснював, що економіка - це наука однозначних і двозначних чисел і що "брак математичної освіти ніде не виявляється так виразно, як у надмірній точності числових обчислень". Більш поблажливим був О.Моргенштерн, котрий вважав, що "три або чотири розряди - це, мабуть, максимальна точність, якої можна вимагати від первинних даних, що залучаються для економічних обґрунтувань". На причину такого ставлення до міри точності економічних розрахунків звернув увагу математик кінця XVIII сторіччя К.Ф.Гаус, котрий попереджав, що "приписувати невизначеним за самою суттю величинам якусь особливу



точність марно й нечесно". Зауваження великого німецького математика можна цілком віднести до економіки, де нарівні з досить певними кількісно вираженими величинами ми повсякчас стикаємося з "невизначеними за самою суттю величинами". Наприклад, щоб обчислити необхідну кількість робітників на виробничій дільниці ( $P$ ) треба передусім знати обсяг робіт на рік у нормо-годинах ( $H$ ) і річний бюджет робочого часу одного робітника в годинах ( $B$ ), щоб потім розділити одне на друге:

$$P = \frac{H}{B}, \text{ або в цифрах: } \frac{30000}{2000} = 15 \text{ робітників}$$

Нормувальник може розрахувати обсяг робіт з точністю не тільки до однієї години, а й до однієї хвилини. Але, найімовірніше, така скрупульозна точність нікому не потрібна. Чому? А тому, що в наведеній формулі не враховано ще одну складову - передбачуваний коефіцієнт виконання робітниками норм часу ( $K$ ). Якщо його врахувати, то формула набере вигляду:

$$P = \frac{H}{B \cdot K}$$

Але яка величина цього передбачуваного коефіцієнта? Начальник цеху оптиміст і пропонує  $K = 1,5$ , тобто норми будуть виконуватися з перевищенням на 50 процентів.

Тоді необхідна кількість робітників становитиме 10. Але начальник виробничої дільниці песиміст і наполягає на скромнішій мірі можливого виконання норм, а саме:  $K = 1,2$ . У цьому разі буде потрібно не менше 13 робітників. Обидва начальники виходили зі свого досвіду, інтуїції і, можливо, якогось інтересу, а цьому важко протиставити кількісний показник. Адже на міру перевиконання робітниками виробничих норм впливає безліч чинників, кількісно не вимірюваних і тому таких, що залишилися за межами формули. До них належать склад робітників, їхня кваліфікація, система оплати праці, ставлення до роботи, характер самої роботи, міра труднощі виконання норм, настроїв робітників і багато іншого. Звідси випливає висновок: доцільно обчислення окремих показників формули виконувати з приблизно однаковою, сумірною точністю.

Не рятують нас від "невизначених за самою суттю величин" і складніші економіко-математичні методи. Для прикладу звернемося до відомої формули Блека-Скоулза, яка широко застосовується для обчислення передбачуваної вартості (премії) європейського опціону на купівлю (колл):

$$C_k = SN(Z) - Xe^{-n} \cdot N(Z - \sigma\sqrt{t})$$

де  $C_k$  - вартість опціону колл за  $t$  років до виконання опціонного контракту;  $S$  - поточна ціна базового активу;  $X$  - ціна виконання опціонного контракту;  $\sigma$  - стандартне відхилення ціни базового активу, тобто середній рівень коливання ціни активу за період  $t$  років;  $n$  - неперове

число;  $N(Z)$  - функція розподілу, яка показує ймовірність того, що нормована нормальна змінна буде менше за  $t$ .

Своєю чергою, показник  $Z$  обчислюється за формулою:

$$Z = \frac{\ln\left(\frac{S}{X}\right) + (r + 0,5\sigma^2)t}{\sigma\sqrt{t}}$$

де  $r$  - безризикова прибутковість, тобто річна процентна ставка з безперервним складним процентом.

Але й цю формулу не можна вважати вичерпною.

В ній присутня недостатньо певна величина у вигляді середнього рівня коливання ціни. Але головне полягає в тому, що ця формула є застосовною тільки за дотримання цілої низки умов, що перебувають за її межами. Це: відсутність операційних витрат і податків, нескінченна подільність активів, незмінність процентних ставок, нормальний (симетричний) розподіл дохідності базового активу. До того ж, нерідко замість нормального розподілу дохідності застосовується логнормальний (несиметричний) розподіл. Але навіть логнормальний розподіл не є абсолютно точним і прийнятним, і практики намагаються відхилитися від нього, оскільки премія опціону зі значним програвшем звичайно ціниться інвесторами дещо дорожче, ніж про це інформує їх та або інша формальна математична формула.

Як тут не погодитись із М.В.Машиною, котра вивчала механізм ринку цінних паперів безпосередньо у США: "Довга шереха теоретичних досліджень фондового ринку,

щедро забезпечених складними математичними викладками, графіками і таблицями, докладно і переконливо пояснюють минуле, але, як і більшість добротних теорій, мало допомагають у прогнозуванні майбутніх спадів і підйомів. Це, звичайно, не означає, що розроблювані на базі середніх індексів теорії взагалі не мають рації. Просто вони дуже абстрактні й мудровані, щоб стати для інвесторів і спекулянтів керівництвом до дії. Так й гра із задалегідь визначеним результатом - заняття не тільки малоцікаве, а й безглузде: там, де ніхто не програє, не може бути й переможців. Великою мірою завдяки цій обмеженості людського знання й досі живе своїм життям непередбачуваний ринок цінних паперів".

Хай не осудить мене читач за рясні цитати, але не хотілося б закінчити розмову, обминувши думку офіційного наукового авторитета. Надамо слово лауреатові Нобелівської премії Річарду Фейнману: "Бідолашний математик перекладає різні явища мовою рівнянь, й оскільки символи для нього нічого не означають, у нього лише один компас - математична строгість і ретельність у доказах. Фізик же, який більш-менш уявляє, якою має бути відповідь, може дозволити собі здогадки й досягає мети досить скоро. Зайва математична строгість не надто корисна у фізиці. Але не можна ставити це у провину математикам. Не можна вимагати, щоб вони діяли завжди з огляду на фізику й робили те, що корисно їй. У них свої завдання. Якщо ж ви хочете чогось іншого, то займіться цим самі".

Нобелівський лауреат говорив про фізику, але така сама роль економіста в його стосунках з математикою.

Так, економіст повинен широко і вміло використовувати пропонуваній йому математичний апарат. Але на Бога (пробачте, на математика) надійся, та й сам пильнуй. Економікою має займатися власне економіст. Математик же залишається шановним і бажаним гостем в економічному домі. Шановним і бажаним. Але гостем.

Така постановка питання покликана підвищити в економіста почуття відповідальності за рішення, які він приймає.

## Якби ...

"Умовний - це: а) цінний тільки за наявності певних умов; б) неіснуючий, уявний або символічний"

*(Зі словника)*

Коли я показав рукопис цього сюжету моєму знайомому (не економісту), то він сказав: "Ну й хитра ж ця штука - економіка!"

Схема дуже проста. У вас було 10 гривень. Ви знайшли 2 гривні. Отже, у вашому гаманці стало 12 гривень. Інший випадок: ви завчасно зашили діряву кишеню свого плаща й завдяки цьому не втратили 2 гривні, які там знаходилися. Але все одно ви залишилися при своїх грошах: 2 гривні в кишені й 8 гривень у гаманці.

Схема майже проста. Ви прочитали лекцію, і вам за неї заплатили 10 гривень. Повертаючись додому, ви не стали переходити вулицю в недозволеному місці, де, як

ви встигли помітити, міліціонер штрафував порушників правил поведження пішоходів на вулиці. Ви розсудливо скористалися підземним переходом і не заплатили таким чином штраф у розмірі 3 гривні. Прийшовши додому, ви сказали дружині про ваш економічний результат у розмірі 13 гривень, але показали при цьому тільки 10 гривень. Після ваших пояснень дружина сказала: "А чому ти не скористався підземним переходом хоч би 10 разів (туди-сюди), тоді б зекономив не 3, а 30 гривень".

Від схем перейдемо до фактів. На одному з київських приладобудівних заводів раціоналізатори створили контрольний пристрій вартістю 6 тис. гривень. При визначенні його ефективності за базу порівняння взяли аналогічний зарубіжний пристрій вартістю 9 тис. гривень в перерахунку на нашу валюту. Звідси ефект становив  $9 - 6 = 3$  тис. гривень. Але тут з'ясувалося, що в Японії подібний пристрій коштує 14 тис. гривень. Міркування такі: от якби довелось купити японський пристрій, тоді економічний ефект у вигляді відверненого збитку був би ще більшим:  $14 - 6 = 8$  тис. гривень. Добре, що раціоналізатори створили свій контрольний пристрій! Це, звичайно, добре, але доводиться констатувати доволіний характер вибору бази порівняння, який об'єктивно слугує "годівницею" для раціоналізаторів, необгрунтованій переплаті грошей. Якби ми у масштабі держави почали підраховувати умовні гроші від буцімто розумних рішень, замість нерозумних, тоді наша країна, напевно, увійшла б (умовно!) у число найбагатших у світі.

Отже, не треба брати до уваги економічний результат, заснований на "якби", чи не так? Але не будемо поспішати з відповіддю на це питання й розглянемо ще один приклад.

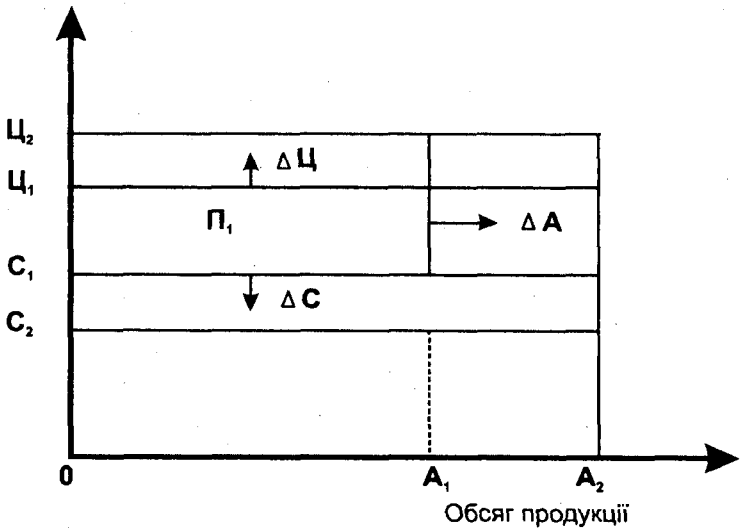
В одній з київських конструкторсько-технологічних організацій вчені та інженери винайшли новий матеріал, який може замінити дефіцитний вольфрам при виготовленні інструментів. Відсутність у належній кількості вольфраму в країні призвела б до зупинки виробництва на ряді заводів і цехів машинобудівної галузі. Винахід нового матеріалу виявився дуже до речі. Зупинку виробництва було відвернено. Вчені й інженери почали ходити по заводах, які вони буквально врятували від неминучого простою, сподіваючись отримати довідку про економічний результат від впровадження нового матеріалу. Але довідок ніхто їм не дав, і заслужену винагороду вони не отримали. "Ось якби виробництво у нас справді зупинилося, - заявив один з бухгалтерів, - і ми б це зафіксували в бухгалтерському обліку, тоді б ми дали вам довідку". Винахідники сказали собі: "Наступного разу ми почекаємо, коли заводи зупиняться, ось тоді й запропонуємо свої винаходи".

Те саме, напевно, подумали й інші винахідники, що запропонували новий навігаційний пристрій для кораблів, коли їм сказали: "Звідки ви взяли, що кораблі мають стикатися?!"

Ситуація з "якби" може набувати неявної форми, наприклад, у розрахунках економічного ефекту від реалізації інноваційного проекту (нового обладнання або нової технології), коли економічний ефект починає виявляти себе у вигляді відверненого економічного збитку. Відбувається це таким чином. Як відомо, приріст прибутку підприємства утворюється з трьох складових: приросту ціни продукції зі знаком плюс ( $\Delta\Pi$ ), приросту собівартості продукції зі знаком мінус ( $\Delta C$ ) і приросту обсягу випуску

продукції зі знаком плюс ( $\Delta A$ ), як це видно на мал. 2. Третій доданок ( $\Delta A$ ) можна одержати без нової техніки - шляхом простого розширення виробництва, зокрема, встановивши додаткову кількість старих верстатів. Але нам треба оцінити саме нову техніку, тому пошукаємо спосіб, як це можна зробити.

Вартісні показники



Мал.2. Доданки приросту прибутку

В аналітичному вигляді подамо всумі всі три складові і здійснимо найпростіші алгебраїчні перетворення, прийнявши такі позначення:  $\Pi_1$  і  $\Pi_2$  - прибуток від реалізації.



Позначення:  $\Pi_1$  - прибуток від реалізації одиниці продукції до здійснення заходу;  $C_1$  і  $\Pi_1$  - відповідно собівартість і ціна до здійснення заходу;  $C_2$  і  $\Pi_2$  - відповідно собівартість і ціна після здійснення заходу;  $A_1$  і  $A_2$  - обсяг продукції відповідно до і після здійснення заходу.

Одиниці продукції до і після здійснення заходу;  $\Pi_1^0$  і  $\Pi_2^0$  - прибуток від реалізації всього обсягу випуску продукції до і після здійснення заходу;  $\Pi_p^0$  - реальний приріст прибутку від реалізації всього обсягу виробництва;  $\Pi_y^0$  - умовний прибуток від реалізації продукції всього обсягу виробництва;

$$\Pi A_2 + C A_2 + (\Pi_1 - C_1) A_1 = (\Pi_2 - C_2) A_2 - (\Pi_1 - C_1) A_1 = \Pi_2^0 - \Pi_1^0 = \Pi_p^0$$

Тепер в аналітичному вигляді подамо в сумі тільки перші два доданки і також виконаємо перетворення:

$$\begin{aligned} \Pi A_2 + C A_2 &= (\Pi_2 - \Pi_1) A_2 + (C_1 - C_2) A_2 = \Pi_2 A_2 - \Pi_1 A_2 + C_1 A_2 - C_2 A_2 = \\ &= (\Pi_2 - C_2) A_2 - (\Pi_1 - C_1) A_2 = \Pi_2^0 A_2 - \Pi_1^0 A_2 = \Pi_2^0 - \Pi_1^0 = \Pi_y^0 \end{aligned}$$

При врахуванні всіх трьох доданків реальність приросту прибутку зумовлена тим, що цей приріст утворюється шляхом обчислення різниці між реальними прибутками до  $(\Pi_1 A_1)$  і після  $(\Pi_2 A_2)$ . Реальність здобутків  $\Pi_1 A_1$  і  $\Pi_2 A_2$  сумнівів не викликає. Але цього не можна сказати про здобуток  $\Pi_1 A_2$ , отримуваний при врахуванні тільки двох перших доданків. Цей додатак є штучним: одиничний прибуток до здійснення заходу помножено на обсяг виробництва після здійснення заходу. Цей додатак відображає прибуток, який можна було б отримати, якби за колишніх умов виробництва (за старої технології) і,

отже, за колишнього одиничного прибутку ( $\Pi_1$ ) довелося б здійснити новий обсяг випуску продукції ( $A_2$ ), який освоєний вже за нових умов виробництва (за нової технології). В реальності такого явища ( $\Pi_1 A_2$ ) не було, але могло б бути, якби оцінюваний захід не було здійснено і робота велася б за старою технологією.

Маємо парадоксальну ситуацію: коли оцінюються інвестиційні заходи, то економічний результат реальний, а коли треба оцінити інноваційний захід, то мусимо задовольнитися умовним економічним результатом.

Попри все, попереджувальна функція розрахунку відверненого економічного збитку вельми важлива й проігнорувати її не можна. А для того, щоб цю функцію не дискредитувати, треба контролювати обґрунтування вибору бази порівняння з числа можливих альтернатив. Потрібен індивідуальний підхід до кожного заходу, націлений на запобігання збитку, який може бути не тільки економічний (матеріальний), але й соціальний, і екологічний. Прикладом індивідуального підходу може бути оцінка доцільності будівництва дамби на річці. Певний час існувала думка, що коли будівництво дамби призводить до затоплення певної площі луків, розмір втрат пропонувалося прирівнювати до доходу від продажу кормів, отримуваних з цих луків. Але така точка зору правомірна лише за умов практично необмеженої кількості земельних площ у країні. Проте, як відомо, це зовсім не так. З метою компенсації недоотриманої кількості соковитих кормів доводиться шляхом великих капітальних вкладень освоювати мало придатні для цього землі або закупувати корми за валюту з-за кордону. Саме ці

капітальні вкладення або суми валюти і треба брати до розгляду як втрати, що підлягають обліку в розрахунках.

І останнє. Реальний економічний ефект сам створює прибуток, і той слугує джерелом стимулювання людей, котрі заслуговують на це. Умовний же результат у вигляді запобігання втратам не створює прибутку, тому для стимулювання інноваційних заходів треба створювати відповідний фонд - або на підставі держбюджету, або на основі попередніх внесків підприємства, втрати якого мають бути відвернені.

## **Україна гарантує**

Інвестиція (від латинського *investio* - одягаю) означає довгострокове вкладення капіталу в справу .

Будь-яка країна у своєму розвитку "приречена" на інвестиції. Інвестор - це той, хто вкладає капітал. Реципієнт - той, хто його отримує. Реципієнтові капітал потрібен для розширення виробничої потужності, технічного переозброєння виробництва, створення нових робочих місць, розв'язання соціальних та екологічних завдань і, загалом, для освоєння випуску такої продукції, яка за своєю якістю, відповідністю потребам у ній та ціною могла б протистояти жорсткій конкуренції на світовому ринку. Зі свого боку, інвесторові потрібно, щоб накопичені ним кошти перебували в обігу й приносили прибуток. Є

в нього і кон'юнктурні цілі, наприклад, раніше за конкурента зайняти вільну й вигідну нішу на ринку.

Наша українська економіка та її підприємства поки що виступають здебільшого як реципієнт. Без досить могутніх капітальних ін'єкцій практично немислимо підняти виробництво, перетворити стагнацію (занепад) у розвиток. Особливо ми потребуємо іноземних інвесторів, які разом з грошима приносять новітню технологію.

Але іноземному інвесторові потрібні певні гарантії в тому, що він:

- 1) не втратить через деякий час частково або повністю свій капітал;
- 2) отримає задовільний для нього прибуток за прийнятого терміну окупності капіталу;
- 3) зможе розпорядитися на свій розсуд отримуваним прибутком, в тому числі реінвестувати його (тобто повернути в інвестований об'єкт для його розширення або реконструкції) або ж вивезти за кордон;
- 4) не зіткнеться з корупцією та бюрократизмом.

В Україні це добре розуміють. Утім, як і те, що стопроцентну гарантію (особливо щодо другої умови) дати не в змозі не тільки наша країна, а й інші, більш благополучні в економічному плані країни. І все ж Україна може дати той рівень гарантії, який влаштує іноземного інвестора. У нас є аргументи. Але цього замало. Треба, щоб інвестор повірив їм. Повірити ж можна за умови щирості пропозиції, коли негативні аспекти справи не замовчуються ба й навіть посідають перше місце в ряду аргументів з нашого боку?

Через своїх емісарів зарубіжні інвестори непогано

обізнані зі станом економіки України, але можна їм нагадати, що у нас:

1) і досі в економіці не подолано затяжної кризи і спаду економічної діяльності: високий рівень неплатоспроможності підприємств і безробіття (особливо, приховане), не виплачується вчасно заробітна плата, застаріла техніка, низький рівень наукомісткої і конкурентноспроможної продукції, велика питома вага нерентабельних підприємств;

2) не реструктуризовано економіку, не збалансовано відносини між галузями, у важкому фінансовому стані досі перебувають вугільна промисловість і сільське господарство;

3) недостатньо послідовно здійснюється приватизація, відсутній вторинний ринок цінних паперів, не сплачуються сповна податки, не вужчає сектор тіньової економіки, слабо впливає на економіку антимонопольна політика, зростає державна заборгованість з позик і постачання енергоносіїв.

Інвестор може до цього переліку додати щось зі своїх спостережень, але нехай візьме до уваги причини важкого стану економіки. А вони є: об'єктивні та суб'єктивні.

До об'єктивних причин належать:

1) дуже глибокі й масштабні соціально-економічні перетворення, які не мали історичного аналога і які випали на долю України;

2) відносно стислі терміни проведення перетворень;

3) одностороння галузева структура економіки, залишена Україні колишньою політикою централізації союзних республік, зокрема, гіпертрофована питома вага військово-

промислового комплексу;

4) необхідність водночас із економічними перетворенням провести демократичні та правові реформи у процесі становлення державності (за умов оновленого соціального ладу легше було б здійснювати економічні перетворення);

5) менталітет, природно повільний процес перебудови світогляду і психології людей, одні з яких по-своєму створюють ринкову економіку, а інші - по-своєму її сприймають або ні;

6) не кращий спосіб первинного накопичення капіталу, спровокований партійною номенклатурою колишнього суспільного ладу.

Об'єктивні причини виявлялися б слабшими, якби менше було б суб'єктивних. Їх також можна перелічити:

1) не були враховані труднощі, що впливають з об'єктивних причин, які породжують кризу; чимало проблем здавалися легко розв'язуваними (1905 року - Росія хотіла "шапками" закидати маленьку Японію);

2) труднощі, що з'явилися, примушували уряд країни вдаватися до "пожежних" заходів щодо гасіння вогню й затикання дір, особливо в період гіперінфляції. Тактика випереджала стратегію;

3) не дотримувалася послідовність етапів реформації, наприклад, до числа помилок такого роду можна віднести ослаблення цетралізованого керівництва державними підприємствами в той період, коли не була завершена хоч би в першому наближенні приватизація, внаслідок чого чимало державних підприємств виявилися безгосподарними. Помилкою було й те, що лібералізацію цін проводили до утворення досить ґрунтового

конкурентноспроможного середовища;

4) нестабільним виявилось законодавство, що, зокрема, було зумовлене протистоянням політичних сил, а також кланів тіньової економіки, котрі скоро заявили про себе.

Це не звинувачення. Це визнання помилок. Професіоналами не народжуються. Ними стають. І поки станеш таким, важко зазделегідь знати, де саме впадеш. Розумний вчиться на власних помилках, а мудрий - на помилках інших. Будьмо хоч би розумними. Зокрема, завжди виходитимемо з того, що інвестиція - це не добродійність. Не треба дякувати інвесторові, можливо, в нього є більше підстав дякувати нам за надану можливість вкласти капітал і викачувати прибуток. Ми можемо йому натякнути, що знаємо, мовляв, про насичення і навіть перенасичення світового ринку капіталу, про конкуренцію серед інвесторів, про їхні пошуки нових сфер вкладення капіталу.

Інвестиція - це ринкова операція, і нам треба опанувати механізми укладання вигідних для нас інвестиційних договорів. І наша гарантія інвестору - це також один з елементів договірних відносин. Чим більше гарантій, тим більше ми можемо вимагати від інвестора поступок на нашу користь.

Хотілося б виокремити два аргументи, що підтверджують наші гарантії: виробничий потенціал України (1) і її рішуче прагнення вийти зі смуги економічних ускладнень (2).

Спочатку про перший аргумент. У період тимчасового спаду виробництва важко судити про потенціал країни. Тому звернемося до деяких даних за 1989 рік, що передував економічному спаду. На душу населення Україна

виробляла електроенергії менше, ніж США і ФРН, але більше, ніж Великобританія й Італія. За рік Україна виробляла на душу населення 2100 кг. залізної руди, тоді як США - 220 кг., Китай - 15 кг., Чехословаччина - 50 кг., Великобританія - 5 кг. Щодо виробництва товарного вугілля на душу населення (біля 3000 кг) - Україна поступалася США, ФРН і Польщі, але випереджала Великобританію, Італію і Китай. Виробництво сталі на душу населення: Україна - 1060 кг, Чехословаччина - 990 кг, США - 380 кг, Франція - 345 кг, Китай - 60 кг. Виробництво тракторів на 10 тис. населення: Україна - 22, Італія - 16, ФРН - 13, Румунія - 11, Болгарія - 6, Франція - 4. Виробляли мінеральних добрив на душу населення: Україна - 99 кг, Угорщина - 85 кг, Болгарія - 80 кг, Японія - 10 кг. Виробництво цукру-піску на душу населення: Україна - 100 кг, Франція - 65 кг, Югославія - 40 кг, США - 25 кг, Великобританія - 20 кг, Японія - 7 кг, Китай - 5 кг.

Якщо взяти п'ятірку найрозвиненіших країн (США, ФРН, Японію, Великобританію і Францію), то серед них Україна в 1989 році з розрахунку на душу населення посідала перше місце за виробництвом залізної руди, сталі, тракторів, взуття, бавовняних тканин, цукрових буряків і друге місце за виробництвом сірчаної кислоти, вовняних тканин, мінеральних добрив, молока і м'яса.

В Україні розвивалося багатогалузеве господарство: верстатобудування, приладобудування, електротехнічна промисловість, транспортне машинобудування, сільсько-господарське машинобудування, виробництво обладнань для металургійної та гірничовидобувної промисловості, для легкої та харчової промисловості, галузі хімічної



промисловості, транспорту, зв'язку, побутової техніки тощо.

Як бачимо, існував певний виробничий потенціал на момент початку реформ. Але він не був затребуваний як і її природні ресурси (наприклад, Україна має у своєму розпорядженні 30 відсотків усіх чорноземних площ світу).

Незатребуваним виявився і головний потенціал України - її народ. У всі віки українському народові були властиві працьовитість і кмітливність. Ці його якості, помножені на розгалужену в країні мережу освіти всіх рівнів, знайдуть подальший розвиток в умовах демократичної незалежної України.

Тепер щодо другого аргументу: рішучості народу України та її керівництва в намірі вийти із ситуації занепаду. Ця рішучість втілена у президентських та урядових програмах економічного розвитку країни. Це переважно декларації, постановка проблем і завдань, а також визначення більш-менш конкретних способів їх розв'язання. Зміст цих програм відомий як вітчизняній, так і зарубіжній економічній громадськості, тому немає резону тут їх повторювати, тим паче, що це зайняло б більше половини цієї невеличкої книжки.

Давні римляни говорили "інвестію", що означало "одягаю". За віки це слово набуло такого змісту: треба не тільки одягнути, але й взути, нагодувати, оплатити комунальні послуги... Просто важко перелічити всі потреби окремої людини. В економіки, покликаної обслуговувати цілий народ, потреб іще більше. Отже, більше треба коштів для їх задоволення. Тому докладаймо зу-

силля для стимулювання капітальних вкладень, гарантуючи успіх для обох сторін кожної інвестиційної операції

## Рахів

"Рахів - місто у Закарпатській області, районний центр, розташований на річці Тиса, відомий з 1447 року "

*(З Енциклопедії )*

Є в Україні ще один потенціал, про який варто згадати окремо. Запаси корисних копалин будь-якої країни обмежені і згодом виснажуються. Україна в цьому не виняток. Але є у неї вічний потенціал - це її географічне положення. Розкладемо на столі велику карту Європи, відкриємо довідник. Найбільша за територією у Західній Європі - це Франція: її площа 551 тис. кв. км. Україна займає 604 тис. кв. км. За територією Україна більша ніж Польща у 2 рази, ніж Великобританія - в 2,5 рази, ніж Болгарія - в 5 разів, ніж Австрія - в 7 разів, ніж Бельгія - в 20 раз, ніж Люксембург - в 200 разів. Одна наша Полтавська область за площею така сама, як Бельгія. На території України могли б розміститися 12 таких держав, як Словаччина.

Україна - не просто велика за європейськими мірками країна. Один з американських вчених писав, що в усьому світі є два регіони, що мають унікальну привабливу силу: це Великі Озера в Північній Америці і Україна в Європі.

Україну довго намагалися представити як таку собі околицю великої імперії (де тепер та імперія). Насправді ж вона знаходиться в географічному фокусі - між Заходом і Сходом, між Північчю і Півднем. На суші Україна межує з сімома державами і ще з трьома через акваторію Чорного моря. Десять держав обрамовують її. Іншої такої країни на карті Європи ви не відшукаєте.

Тисячу років тому через давній Київ проходив знаменитий шлях "З варягів у греки". З розвитком цивілізації центральне положення України зміцнилося. Історична місія України бачиться в тому, що вона з кордонної території, що розділяла народи, перетворюється на міжнародний вузол комунікацій, що з'єднує народи. У вік стрімкого розвитку авіації й інформаційних мереж сусідами України стають не тільки прикордонні країни. По сухопутній частині України пролягають залізничні й автомобільні магістралі, деякі з них потенційно мають міжнародне значення, прокладені довгі нитки нафто- і газопроводів. На 1 тис. кв. км. території припадає 38 км. залізниць. Це більше, ніж в інших країнах СНД (наприклад, у Білорусії - 26, а в Росії - всього 5 км). Географічне положення України створює винятково сприятливі умови для подальшого розвитку трансєвропейських шляхів комунікації.

Нещодавно після ретельних розрахунків західноєвропейські географи на карті біля міста Рахів поставили крапку й оголосили: тут знаходиться географічний центр Європи. Як же тепер нам величати Рахів - як райцентр чи як євроцентр?

---

## Найрозумніші

"Якщо ти розумний, то чому не багатий?" - *можуть спитати там у них, в Америці.*

"Тому, що розумний" - може відповісти наш учений. Можуть сказати, що я згущаю барви. - Згущаю. Але не дуже. Професор, доктор наук, завідувач кафедри, що написав 10 наукових книг, отримував раніше більш ніж 400 крб. на місяць, а лаборантка його кафедри, котра відстукала на друкарській машинці 10 наукових книг - 100 крб., тобто в 4 рази менше. Тепер різниці у цифрах немає: і професор, який і далі завідує кафедрою, і його колишня лаборантка, що закінчила тримісячні бухгалтерські курси й влаштувалась на роботу в одну з комерційних фірм, отримують - по 250. Тільки професорові платять в гривнях, а їй - у доларах.

Недавно реклама з телеекрана запросила нашого професора разом з іншими глядачами відвідати кращі курорти острова Фіджі, що в Тихому океані, із заходом теплохода на Сейшельські та Мальдівські острови, що в Індійському океані, назвавши при цьому вартість путівки. Професор тут же взяв олівець і прикинув, що йому для цього треба складати гроші, не витрачаючи їх на їжу і плату за водопостачання й каналізацію, 8 років і 39 днів. Ну, гаразд, 8 років - це ще так-сяк. Але ж іще 39

днів. Ні, це вже надто. Стільки часу без їжі (і без каналізації) людина жити не зможе. Навіть якщо це професор. Тому на екскурсію цього разу поїхала лаборантка-бухгалтер зі своїм новим шефом. Після приїзду вона, можливо, поділиться з професором враженнями.

Знову, скажете, згущаю барви? - Тоді трохи статистики.

Частка витрат на науку в Україні за чотири роки знизилася з 3 відсотків до 1 відсотка від ВВП.

Витрати, що припадають на одного наукового працівника на рік, становлять: у США - 150 тис. доларів, в Японії - 140 тис. доларів, у Франції - 120 тис. доларів, у Південній Кореї - 65 тис. доларів, у Бразилії - 48 тис. доларів, в Україні - 0,7 тис. доларів.

Упродовж чотирьох останніх років чисельність наукових працівників в Україні скоротилася більш як у 2 рази. Якщо так піде і далі, то приблизно через 7 років у нашій країні буде нуль цілих і нуль десятих наукових працівників.

У Сінгапурі на 10 тис. зайнятих припадало у 1981 році 12 вчених та інженерів, а в 1995 - 48. За цей же період витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи в цій країні збільшилися з 80 млн. доларів до 1360 млн. доларів.

В Україні за період 1993-1997 років кількість поданих заявок на винаходи поменшала в 2,7 раза, а кількість використаних винаходів - у 5,5 раза. Кількість українських підприємств, які використали закуплені іноземні ліцензії, за вказаний період скоротилася у 3,7 раза (для порівняння дані табл. 2 )

Таблиця 2.

## Кількість патентів, зареєстрованих в США

Країна	Роки			
	1980	1985	1990	1995
Тайвань	65	147	732	1620
Південна Корея	8	39	225	116

У 1997 році в Україні лише 13 відсотків підприємств освоїли випуск нових видів продукції, в тому числі машин і апаратів - тільки 2 відсотки. Лише кожне 18-те підприємство впровадило нові технологічні процеси, а можна так сказати: 17 з 18 підприємств і далі працювали за застарілими технологіями (табл. 3).

У 1998 році ситуація стала погіршуватись. За даними Держкомстату України, в 1-му півріччі 1998 року лише 2,6% підприємств (у 1-му півріччі 1997 року - 3,7 %) впроваджували прогресивні технологічні процеси, в тому числі менше 1% - процеси, спрямовані на економію матеріалів та енергоресурсів. У промисловості будівельних матеріалів подібні нововведення впроваджували 5 підприємств з 1044, в електроенергетиці - 1 підприємство з 145, у вугільній промисловості - 2 з 284, у харчовій - 40 з 2816, у поліграфічній - 7 підприємств з 549.

**Інноваційна діяльність промисловості України  
в 1997 році в процентах (за 100% взятих 1993 рік)**

<b>Види діяльності</b>	<b>Відсот</b>
Освоєно виробництво нових видів продукції	63%
Введено роторизованих технологічних комплексів	50%
Введено механізованих, потокових та автоматизованих ліній	39%
Освоєно нових прогресивних технологічних процесів	37%
Впроваджено гнучких виробничих модулів	27%
Впроваджено виробничих роботів	22%
Випущено металорізальних верстатів з числовим програмним управлінням	13%

Наведені дані стосуються періоду 1991-1998 років, коли в нашій країні відбувався занепад науки і техніки, коли замість науково-технічного прогресу доводилося говорити про науково-технічний регрес. До 2000 року становище почало стабілізуватися, точніше - перестало погіршуватись, а якщо вже зовсім точно, то кращі умри української науки, що поїхали на "стажування" за океан, поки що не перетинають його в зворотному напрямку.

На початку 2000 року сталася відрадна подія: уряд пообіцяв одразу ж з настанням 3-го тисячоліття підняти заробітну плату вченим у 2 рази (!). Правда, пообіцяти, це ще не означає одружитися. Та все одно. Вже можна мріяти про ренесанс української науки.

Наукова школа - це не обладнання, яке, звичайно, теж необхідне, і не наукова інформація, яка ще більше потрібна. Наукова школа - це люди, здатні рухати цю науку вперед.

Справжній науковий працівник формується починаючи з середньої школи, потім інститут, аспірантура - разом 15 - 20 років. Цікавий збіг: за останні роки обсяг виробництва в нашій країні скоротився у 2 рази, й чисельність наукових працівників - також у 2 рази. Що з цих двох явищ є причиною і що наслідком (якщо, звичайно, виходити з існування між ними зв'язку)?

Щодо цього є дві несумісні точки зору. Перша полягає в тому, що розвиток науки абсолютно необхідний для розвитку виробництва й всієї економіки загалом і що через те насамперед треба розвивати саме науку і технологію, бо на старій техніці випускати конкурентноспроможну продукцію просто неможливо, а отже, неможливо розвивати виробництво та економіку.

Друга точка зору полягає в тому, що в процесі розвитку виробництва й реформування економіки фінансових коштів на науку вже бракує і тому наука має зачекати. Ось коли в економіці повністю все налагодиться і держава стане багатою, тоді вона може дозволити собі утримувати науку.

Не беруся стверджувати, якої думки дотримувався і дотримується наш уряд, але здогадуюся, що уряд, скажімо, Тайваню віддає перевагу першій точці зору.

До 1970 року Тайвань практично не мав електронної промисловості. У 70-ті роки було розгорнуті широкомасштабні науково-технологічні роботи, що вможливили вихід цієї нової галузі на зовнішні ринки й подальший розвиток її в темпі, що виражається в 1 % приросту електронної продукції на рік. У 1995 році країна за обсягом виробництва в цьому секторі економіки вийшла



на третє місце в світі. Тайвань в першій шерензі за обсягом виробництва комп'ютерів з плоскими (безтубковими) екранами.

Науці допомагати не треба. Вона сама допомагає. Допомагає урядові проводити реструктуризацію народного господарства і зміцнювати обороноздатність країни; підприємствам - оновлювати технологію виробництва і випуску продукції нових поколінь; муніципальним органам - розв'язувати завдання захисту природи та її раціонального використання; суспільству загалом - розвивати охорону здоров'я, освіту, культуру. В розвинених країнах один долар, вкладений у науку і техніку, через рік обертається трьома доларами. Хай через три роки, ба й через п'ять. Все одно наука - річ вигідна. Платіть їй, і не пошкодуєте. "Ми витрачаємо гроші на науку не тому, що багаті, - говорив президент США Рональд Рейган, - а ми багаті тому, що витрачаємо гроші на науку".

Прихильники ґрунтового зміцнення обороноздатності країни звичайно своїм опонентам наводять такий аргумент: "Якщо ви перестанете платити своїй армії, то почнете платити чужій". Щось подібне і в ситуації з наукою й технікою. Якщо зекономити на власній науці, то доведеться переплачувати чужій, закупаючи імпортну (й аж ніяк не новітню) технологію і наукомістку продукцію, на яку зарубіжна наука списала свої витрати.

Цей сюжет названий "Найрозумніші". Малося на увазі, що найрозумніші люди - це не тільки ті, які займаються наукою як вчені, а й ті, хто піклується про неї як керівники держави. Максим Горький говорив, що "для дітей треба

писати так само, як і для дорослих, тільки краще".  
Перефразуємо цей вислів: "Про науку треба піклуватися так само, як про промисловість, тільки більше".

А от наступний вислів і перефразувати не треба.  
ERARE HUMATUM EST STULTUS EST IN ERRORI  
PERSEVERARI.

У перекладі з латині: людині властиво помилятися,  
але безглуздо упиратися у своїх помилках.

Держава завинила перед ученими.

## Технологія реформи

"Порядок вивільняє  
думку»

*(Рене Декарт)*

Не хотілося б здаватися розумнішими за «найрозумніших», повчаючи реформаторів, як їм здійснити реформу. Тому одразу зробимо застереження, що в цьому заключеному сюжеті немає нічого нового: в ньому лише дещо систематизований той досвід, який створили наші реформатори за останні роки. Звичайно, можна було б помістити цей сюжет у книзі першим (адже будь-яка робота починається із встановлення технології її виконання, а економічна реформа - це робота, що вимагає особливої уваги до технології). Проте саме через небажання вдаватися в моралізаторство автор книги залишив цей сюжет насамкінець. Отже, задля технології економічної реформи не завадить (принаймні) дотримуватися вироблених самим життям рекомендацій, викладених нижче.

**1. Цілеспрямованість.** Економічна реформа здійснюється заради цілей: кінцевих і проміжних. Кінцеві цілі ми за останні десятиріччя почали сприймати як горизонт: ми все йдемо до нього, а він дедалі більше віддаляється від нас. Тому потрібно зробити наголос на проміжних цілях.

**2. Принциповість.** Тактику можна й необхідно міняти. Але не стратегію. Зрештою, «будь-яка політика краще за політику вагань», говорив канцлер Німеччини Отто Бісмарк. Крім того, у програмних документах є неприпустимим еkleктизм, несумісність її складових, суперечливість.

**3. Дедукція,** тобто логіка руху від загального до часткового. Тактика має ґрунтуватися на принципах стратегії, а підзаконні акти – не переключувати зміст законів.

**4. Обґрунтованість.** Невеличкі за обсягом програми економічних перетворень потребують детального обґрунтування у відповідних документах. Жодних симпатій чи антипатій. Тільки зваженість, зіставлення усіх “за” і “проти”.

**5. Законопослушність.** Закон тільки тоді закон, коли він виконується. Але сам закон має бути несуперечливим: тільки тоді можна говорити про відсутність порушень закону – як умисних, так і ненавмисних (через нерозуміння закону).

**6. Репродукція.** Збіглося два бажання – бажання наших вітчизняних економістів повчитися у західних економістів і бажання західних економістів повчати наших економістів. Цей збіг був загалом продуктивним. Однак недостатньо критичне сприйняття зарубіжного досвіду,

привнесеного в наше середовище деякими зарубіжними гастролерами, виявилось корисним тільки в одному сенсі: ми зробили висновок – в економічній реформі не можна копіювати беззастережно моделі західної економіки, що давно вже сформувалася. Проте репродукція триває з урахуванням особливостей, умов і можливостей України в даний конкретний період розвитку її економіки.

**7. Реалізм.** Реформаторські заходи мають бути здійсненими. Щоб політика реформи залишала можливості для виправданого ризику, вона має уможливити визначення важливості цілей, заради яких доводиться ризикувати (1); достовірність початкової інформації (2); існування менш ризикованих варіантів (3); наявність шансів на успіх (4); заходи для пом'якшення можливих негативних наслідків (5); й останнє, чи можна здобути хоч би невелику користь від витрат, яких ти зазнав (6).

**8. Комплексність.** Щодо комплексності, то тут більше говорять, ніж роблять. Простіше за все підвищити зарплату шахтарям або дозволити орендарям викупити свої підприємства. Набагато складніше і важче таким чином підвищити зарплату шахтарям, щоб від цього не зросли ціни, і здійснити приватизацію раніше вже орендованих підприємств в умовах, коли орендарі не виявляють бажання віддавати майно, до якого вони звикли ставитися як до власного. Але ми ж не можемо відмовлятися від важливого завдання лише на тій підставі, що її важко виконувати.

**9. Послідовність.** Не надто важливо, в який спосіб пофарбовано деталь, але спочатку вона має пройти об-

робку в механічному цехові – до фарбування, а не після нього. Було б надто легковажно робити навпаки. Але в ході нашої реформи деякі її виконавці, очевидно, не вбачають великої різниці між причиною і наслідком і не розрізняють, що треба робити раніше і що лише по тому. Треба було спочатку приватизувати державні підприємства, а вже потім вивільняти з-під державного патронажу; треба було спочатку створити конкуренцію, а потім вже відпускати ціни.

**10. Наступність.** Нерідко можна почути цілком слушні іронічні закиди на адресу відомого партійного гімну: "... разрушим до основанья, а затем..." А хіба дехто з сучасних реформаторів не робить те ж саме, повністю відмовляючись від минулого, щоб на голому місці будувати абсолютно нове?! Напевно, це тому, що наш менталітет, вихований на цілій серії революцій, готовий багато що пробачити новаторові і не пробачить ані дешиці консерватору. Та хіба все з минулого явно погане? Помилки минулого здійснювали лідери, а не рядові економісти, які всупереч офіційній ідеології створювали на мікрорівні багатогранний механізм господарювання: оригінальне нормування трудових і матеріальних ресурсів, внутрішньо-заводське планування, тарифікацію, методики розрахунку економічної ефективності капітальних вкладень... Слід більш дбайливо ставитися до накопиченого досвіду, і тоді наші наступники так само поставляться й до нашого досвіду.

**11. Обізнаність.** Якщо вам в магазині не дають змоги оглянути товар, який ви маєте намір купити, то ви його не купуватимете. Чому ж інвестор повинен вкладати гроші

в підприємство, якщо йому не показують у всіх деталях фінансового звіту підприємства? А що таке трапляється, можемо не сумніватися. Наше сторіччя називають інформаційним. Але однієї назви замало.

**12. Стабільність.** Що дошкуляє інвесторові – так це нестабільність нашого економічного законодавства. Правда, деякі закони живуть по декілька років – але з купою поправок і доповнень. Мабуть, доцільно робити закони більш загальними, короткими, а численні деталі перенести в підзаконні нормативні документи.

**13. Ритмічність.** Розмірена робота, без «аритмії», без кампанійщини та штурмовщини – всі ці атрибути налагодженої заводської технології лише прикрасили б технологію економічної реформи.

**14. Завершуваність.** Деякі сьогоднішні наші реформатори відхрещуються від усього колишнього, але ніяк не в змозі позбутися звички все починати й нічого не закінчувати. Був свого часу великий почин. Розпочаті будови й перебудови. На часі цього позбутися. Якщо не завершувати, то хоча б продовжувати почини.

**15. Демократизм.** Йдеться про демократизацію процесу розробки економічної політики, про відкриті конкурси на кращу економічну модель, про відмову від практично монопольного характеру розробки програм економічних реформацій.

**16. Детермінізм.** Зручно свої невдачі приписувати обставинам. Конкурувати з таким прийомом може хіба що спосіб звалювати все на колишніх правителів або сьогоднішніх виконавців. Марно розраховувати на успіх

реформи, якщо замовчувати справжні причини невдач. А шукати їх треба там, де містяться економічні і політичні інтереси не стільки пересічних громадян, а насамперед - державної бюрократії.

**17. Доступність.** Простота (але не простакуватість) у висловленні суті справи. Просто про складне, але не складно про просте. Трансформація складного в просте легше здійснюється, коли зміни економічної політики побудовані на логіці і бездоганній класифікації категорій і понять.

*Науково-публіцистичне видання*

**Бакай Ігор Михайлович**

Україна гарантує. 17 політичних сюжетів з економіки

Редактор В. Чирков

Технічний редактор М. Островський

Комп'ютерна верстка В. Дорошек

НБ ПНУС



625077

Підписано до друку 30.05.2000 р.

Формат 60x84 1/16. Папір офсетний.

Гарнітура Kudriashov. Друк офсетний.

Ум. друк. арк. 5,6. Друк. арк. 6.

Ум.-вид. арк. 5,25. Тираж 5000.

Видавництво "Полюс".

Київ, вул. Баренбойма, 6.

Друкарня "Задруга", Київ, вул. Антоновича, 180.

Зам. № 795 від 06.06.2000 р.