

Міністерство освіти України

Тернопільська академія народного господарства

На правах рукопису

Кізима Тетяна Олексіївна

УДК: 336.112

**Фінансові аспекти функціонування підприємств з
іноземними інвестиціями в Україні**

Спеціальність 08.04.01 - фінанси, грошовий обіг і кредит

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

Науковий керівник - **Юрій Сергій Ілліч**,
доктор економічних наук, професор

Тернопіль - 1997

ВСТУП

Характерною особливістю сучасного етапу розвитку світогосподарських зв'язків є поглиблення інтеграційних процесів між державами усіх континентів.

Розбудова незалежної України потребує входження її у світове господарство на організаційно-економічних засадах ринкових відносин, на принципах рівноправності і взаємної вигоди у співробітництві.

Об'єктивна необхідність інтеграції України у світове господарство безпосередньо впливає з потреб використання у національній економічній системі переваг міжнародного поділу праці для прискорення розбудови народногосподарського комплексу.

Поряд з об'єктивною необхідністю інтеграції України у світове господарство існують і об'єктивні можливості для такого процесу. До них, передусім, належить високий економічний потенціал нашої країни, що дає підставу для належної участі у міжнародному поділі праці.

На сьогоднішній день основними формами міжнародних економічних відносин України у галузях матеріального виробництва є встановлення прямих контактів між спорідненими підприємствами, створення спільних підприємств, міжнародних господарських об'єднань, центрів для підготовки спеціалістів тощо.

Особлива увага приділяється залученню до національної економіки іноземних інвестицій, які повинні стати одним із ефективних джерел стимулювання економічного розвитку нашої держави.

Підприємство з іноземними інвестиціями як форма міждержавних відносин закономірно розвивається в ході еволюції світогосподарських зв'язків, що обумовлено його перевагами у порівнянні з іншими формами промислового співробітництва: довготривалістю угод про підприємництво, можливістю комплексної взаємодії партнерів у всіх виробничих, невиробничих та збутових сферах, контролем з боку

партнерів не тільки за виробничим процесом, але і за процесом реалізації продукції, розширенням фінансових можливостей підприємства.

Тому, перш за все, необхідно виходити з того, що спільні підприємства - це форма міжнародного фінансово-економічного співробітництва, причому досить висока і розвинута форма. В зв'язку з цим виникає нагальна потреба у з'ясуванні соціально-політичної природи та структури таких підприємств. Складне і надзвичайно широке коло питань виникає в зв'язку з вибором зарубіжних партнерів, включенням спільних підприємств в господарський механізм країни. Важливим аспектом господарювання спільних підприємств є узгодження економічних інтересів його учасників.

Особливої уваги заслуговують питання фінансової діяльності підприємств з іноземними інвестиціями. Розгляд теоретичних і методичних питань функціонування підприємств за участю іноземного капіталу неможливий без ґрунтовного аналізу суті та структури фінансових ресурсів як основи фінансування, самофінансування і джерела прибутковості підприємства при переході до ринкових умов господарювання. Розгляд фінансових аспектів діяльності спільних підприємств неможливий без аналізу проблем формування та розподілу прибутку, розгляду шляхів удосконалення цих процесів. Значної уваги заслуговують проблеми застосування в діяльності підприємств з іноземними інвестиціями інструментів фінансового менеджменту.

Таким чином, наявність підприємств з іноземними інвестиціями висуває перед фінансовою наукою та практикою ряд складних завдань, які потребують наукового осмислення та практичного вирішення.

В Україні дослідженню окремих питань іноземного інвестування і фінансів зарубіжних корпорацій присвячені праці І.А.Бланка, В.С.Будкіна, А.С.Гальчинського, В.П.Клочка, А.А.Пересади, А.І.Рогача, А.П.Рум'янцева, В.О.Степаненка, В.М.Суторміної, А.С.Філіпенка, А.М.Федосова, С.І.Юрія та інших. Серед досліджень західних вчених

слід відзначити роботи Дж.Данінга, Р.Вернона, К.МакМіллана, М.Портера та багатьох інших.

Більшість робіт вітчизняних економістів зорієнтована на виявлення загальних тенденцій процесу іноземного інвестування в Україну. Значно менше уваги приділяється питанням мотивації діяльності іноземних інвесторів, аналізу проблем, з якими вони стикаються в процесі своєї діяльності на території України. Тому важливість цієї проблеми та недостатній рівень її розробки визначили вибір теми дисертації, зумовили мету, основні завдання, предмет, об'єкт та методологію дослідження.

Дисертація виконана як складова розроблених колективом кафедри фінансів Тернопільської академії народного господарства комплексних науково-дослідних тем «Бюджет у системі регулювання економічних і соціальних процесів» (номер державної реєстрації 0197U003465) та «Дослідження і розробка інформаційної системи фінансового менеджменту» (номер державної реєстрації 0197U012449).

Головна мета дисертаційного дослідження полягає в аналізі фінансових аспектів діяльності підприємств за участю іноземного капіталу і розробці на цій основі рекомендацій для державних органів щодо регулювання діяльності підприємств з іноземними інвестиціями.

Для досягнення поставленої мети у роботі вирішується ряд завдань, головними з яких є:

- аналіз розвитку процесу міжнародного інвестування в Україні;
- дослідження умов становлення підприємств з іноземним капіталом на теренах України, визначення як суб'єктивних, так і об'єктивних причин, що впливають прямо чи опосередковано на цей процес;
- розгляд основних джерел фінансування підприємств з іноземними інвестиціями та порядку формування і використання їх фінансових ресурсів;
- аналіз проблем формування і розподілу прибутку та оподаткування прибутку підприємств з іноземними інвестиціями;

- апробація існуючих у зарубіжній практиці методів фінансового менеджменту стосовно діяльності підприємств з іноземними інвестиціями на території України.

Предметом дослідження є сфера фінансових відносин, які виникають в процесі становлення і функціонування спільного підприємництва в Україні.

Об'єктом дослідження є фінансово-господарська діяльність підприємств з іноземними інвестиціями.

Методологічну основу дисертаційної роботи становлять напрацьовані положення світової економічної науки та досягнення сучасної зарубіжної і вітчизняної фінансової думки, дослідження провідних фахівців у галузі міжнародної інвестиційної діяльності. Виконана робота базується на комплексному підході до вивчення фінансово-господарської діяльності підприємств з іноземними інвестиціями.

В процесі дослідження причинно-наслідкових зв'язків застосовувались прийоми динамічних порівнянь, ситуаційного аналізу, графічного зображення даних.

Статистичну та фактологічну основу дослідження складають матеріали Міністерства фінансів України, Міністерства економіки України, Міністерства статистики України, Міністерства зовнішньоекономічних зв'язків України. У роботі над дисертацією використовувалися первинні звіти з питань фінансової діяльності підприємств за участю іноземного капіталу (зокрема, форми №1 “Баланс підприємства”, №2 “Звіт про фінансові результати та їх використання”, №3 “Звіт про фінансово-майновий стан підприємства”), праці українських та зарубіжних економістів, матеріали науково-практичних конференцій, семінарів, рекомендації міжнародних експертів з питань залучення іноземних інвестицій, довідкова, періодична література та інші публікації.

Теоретична цінність, наукова новизна дисертації та особистий внесок автора у розробку проблеми полягають у наступному:

- розглянуто суть іноземного інвестування як важливого феномена світогосподарських зв'язків;
- зроблено висновки і аналітично доведено, що серед різноманітних форм спільного підприємництва центральне місце належить підприємствам з іноземними інвестиціями як найбільш ефективній формі співпраці із зарубіжними інвесторами;
- визначені головні фінансові аспекти іноземних інвестицій;
- у контексті переходу економіки суверенної України на ринкові умови господарювання розглянуто і зроблено висновки щодо розширення основних джерел фінансування підприємств з іноземними інвестиціями, порядку формування і використання їх фінансових ресурсів;
- розглянута і апробована на практиці стосовно конкретного підприємства з іноземними інвестиціями методика фінансового менеджменту, застосування якої дозволяє приймати ефективні управлінські рішення у таких сферах економічної діяльності підприємства як поведінка затрат на виробництво, розрахунок порогу рентабельності і запасу фінансової міцності, розподіл прибутку, визначення підприємницького ризику тощо.

Основні положення дисертаційного дослідження, крім наукового, мають також практичне значення і можуть бути використані для вдосконалення інформаційної та методичної бази прийняття рішень стосовно регулювання та сприяння діяльності підприємств з іноземними інвестиціями на території України.

Результати наукового дослідження обговорювалися на засіданнях кафедри фінансів Тернопільської академії народного господарства. Рекомендації автора з питань розвитку механізмів фінансової діяльності підприємств з іноземним капіталом та підвищення ролі податкової системи України в залученні іноземних інвестицій доповідалися на міжнародній науковій конференції “Молода Україна - нові можливості” (Тернопіль, 1994); міжнародній науково-практичній конференції “Проблеми

економічної політики у вільних економічних зонах” (Чернівці, 1995); міжнародній науково-практичній конференції “Єврореґіон Буг: проблеми транскордонного співробітництва” (Луцьк, 1995); українсько-польському симпозіумі “Проблеми трансформації в гуманітарній, соціально-економічній та науково-освітній сферах” (Тернопіль, 1997). Вони знайшли своє відображення в опублікованих автором 15-ти роботах загальним обсягом 3,1 друкованого аркуша.

Основні положення дисертаційної роботи використовуються у Тернопільській академії народного господарства в процесі викладання курсів “Фінанси”, “Фінанси підприємництва” та “Міжнародні валютно-фінансові відносини”.

Наукові розробки, які містяться в дисертації (зокрема, щодо необхідності використання в діяльності спільних підприємств основних елементів фінансового аналізу “Витрати-Об’єм-Прибуток”), знайшли практичне застосування на підприємствах з іноземними інвестиціями, що функціонують в Тернопільській області.

Відповідно до мети, завдань та логіки дослідження визначена структура роботи, яка складається з вступу, трьох розділів, висновків та бібліографічного списку зі 162 найменувань, додатків у вигляді 9 таблиць.

Загальний обсяг дисертації складає 172 сторінки машинописного тексту.

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ І СТАНОВЛЕННЯ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

1.1. Міжнародний рух капіталів і розвиток спільного підприємництва

Розвиток світового ринку, розширення масштабів міжнародної торгівлі, глобалізація виробництва й комерції, міжнародне економічне співробітництво і кооперація, вільний рух капіталів між країнами, міждержавна господарська інтеграція складають одну з найзнаменніших тенденцій сучасності. Водночас і поруч з цим зберігаються обособленість національних економічних інтересів, конкуренція і протекціонізм, виробнича спеціалізація. Без врахування комплексу цих суперечливих тенденцій неможливо зрозуміти природу спільного підприємництва.

Сучасне світове господарство сформувалося на основі виникнення міжнародного поділу праці, який являв собою спеціалізацію окремих країн на виробництві певних видів продукції для задоволення потреб світового ринку.

Класична політична економія в особі А.Сміта, Д.Рікардо і К.Маркса розглядала розвиток людської цивілізації через призму підвищення ефективності виробництва шляхом поглиблення суспільного поділу праці, адже “поділ праці в будь-якому ремеслі, в яких би розмірах воно не було введене, веде до збільшення продуктивності праці” [117, с.120].

Спочатку в сфері світового ринку переважав загальний поділ праці і здійснювалися здебільшого міжгалузеві зв’язки і головним чином торговий обмін сировинними ресурсами і продуктами сільськогосподарського виробництва. Надалі ця форма світогосподарських зв’язків була доповнена міжнародним обміном готовими виробами промисловості. Пояснюючи

вигідність міжнародної торгівлі для всіх країн, А.Сміт писав: "Якщо якась чужа країна може постачати нам будь-який товар за дешевшою ціною, ніж ми самі спроможні виробляти його, набагато краще купувати його в неї на певну частину нашої власної промислової праці, що застосовується в тій галузі, де ми володіємо деякою перевагою" [117, с. 132].

З поширенням міжнародної торгівлі поступово долалися ті чи інші сторони національно-державної відокремленості, розширювалися та поглиблювалися всесторонні виробничо-економічні зв'язки між господарствами різних країн. В ході цього процесу "замість старих потреб, які задовільняються вітчизняними продуктами, виникають нові, для задоволення яких потрібні продукти найвіддаленіших країн і найрізноманітніших кліматів. На зміну старій місцевій і національній замкнутості та існуванню за рахунок продуктів власного виробництва приходять всесторонній зв'язок і всестороння залежність націй однієї від іншої. Це в рівній мірі відноситься як до матеріального, так і до духовного виробництва" [67, с.488].

Поступово окремі країни почали спеціалізуватися на виробництві певних видів продукції для задоволення потреб світового ринку, тобто суспільний поділ праці вийшов за національні межі. Таким чином виник міжнародний поділ праці, який з'єднав відокремлене виробництво поодиноких країн і поступово перетворив його на широкий міжнародний процес завдяки стійкій спеціалізації окремих галузей національних економік та кооперуванню виробництва. Це саме ті взаємообумовлені і доповнюючі один одного процеси, які сприяють структурним перетворенням вищого порядку | інтернаціоналізації в межах світогосподарських зв'язків усього відтворювального циклу виробництва, обміну, розподілу і споживання матеріальних благ.

Суспільною формою зародження і розвитку процесу інтернаціоналізації господарського життя є виробничі відносини, що властиві ринковій системі господарювання. Джерела розгортання процесу інтернаціоналізації

господарського життя закладені в об'єктивних закономірностях розвитку ринкової системи, а національні кордони виступають як одна із перешкод на його шляху. Адже саме ринковій системі властива всесвітньо-історична тенденція до ломки національних перегородок, до стирання національних відмінностей, до зближення економічного життя націй. Іншими словами, інтернаціоналізація господарського життя, яка проходить на основі міжнародного поділу праці, являє собою процес подолання тих чи інших сторін національно-державної відокремленості, розширення та поглиблення всесторонніх виробничо-економічних зв'язків між господарствами різних країн.

Динаміку й рівень інтернаціоналізації господарського життя та взаємозалежності національних економік визначають за кількома основними показниками. Зокрема, рівень інтернаціоналізації виробництва можна визначити відношенням індексів експорту промислових виробів до всього промислового виробництва країни або часткою комплектуючих виробів у загальному обсязі зовнішньої торгівлі конкретних країн. Узагальнюючим є також показник частки у господарстві певної країни матеріального продукту та послуг, що надходять з інших країн, або показник частки цієї ж країни в експорті матеріального продукту та послуг у валовому внутрішньому продукті іншої країни [88, с.513].

Показник наявності частки капіталу певної країни (у будь-якій формі) у господарстві інших країн характеризує не тільки динаміку і стан інтернаціоналізації виробництва, а й взаємозалежність економічного розвитку країн в цілому. Ця взаємозалежність полягає у тому, що певні явища і процеси, які розвиваються в окремих країнах або регіонах світу, тією чи іншою мірою позначаються на господарському розвитку інших країн. І це цілком зрозуміло, адже світове господарство, як і властивий йому ринок, становить єдине органічне ціле, складові якого тісно переплетені і взаємопов'язані між собою.

Однією з різновидностей інтернаціоналізації виробництва є

інтернаціоналізація капіталу, тобто вихід функціонуючого капіталу за національні межі, його міжнародне об'єднання та переплетіння.

Якщо до середини XIX століття міжнародні господарські зв'язки, які формували світовий ринок, в основному зводилися до зовнішньої торгівлі, і вивіз капіталу не відігравав значної ролі, то, починаючи з другої половини XIX століття, вивіз капіталу стає однією із найважливіших форм міжнародних господарських зв'язків.

В умовах панування монополій посилюється утворення відносного "надлишку" капіталу і загострюються протиріччя, пов'язані з неможливістю використати ці "надлишки" всередині країн. Тому необхідним стає часткове вилучення цих "надлишків" із суспільного виробництва. Вивіз капіталу за кордон стає об'єктивно необхідним.

Розглядаючи питання утворення "надлишкового" капіталу, К.Маркс писав: "Якщо капітал посилається за кордон, то це відбувається не тому, що він абсолютно не міг би знайти застосування всередині країни. Це відбувається тому, що за кордоном він може бути вкладений при більш високій нормі прибутку" [68, с.281].

Найбільшими експортерами капіталу в ранній період розвитку монополій були Англія, Франція, Німеччина, США та інші країни. Вони експортували капітал передусім у ті країни, де була порівняно низька ціна на землю, сировину, дешева робоча сила тощо. Такі умови мали місце в країнах з низьким рівнем економічного розвитку, особливо в колоніях і напівколоніях.

Об'єктами прикладання капіталу були і країни "середнього" рівня економічного розвитку, зокрема й Україна. Переважна сума іноземних інвестицій (до 90%) була поміщена тут у добувну, сталеливарну промисловість та інші галузі важкої індустрії. Наприклад, промисловцям Франції, Бельгії, Німеччини, Англії належали 80% усіх доменних печей, 90% коксохімічних підприємств, що знаходилися на території України, 80% Рудників Кривого Рогу, 70% видобутку марганцю і велика кількість

вугільних шахт [75, с. 128].

Необхідність вивозу капіталу органічно впливає з умов конкуренції, яка розгорнулася на світовому ринку і пояснюється тим, що навіть при наявності достатніх внутрішніх збережень у грошовій формі імпортуються машини, обладнання, дефіцитна сировина і допоміжні матеріали, технічна документація, "секретне виробництво", а також споживчі товари для втягнутої у виробництво додаткової робочої сили.

Така необхідність у залученні іноземного капіталу існує не лише для країн, що розвиваються, але і для високорозвинутих в економічному плані країн.

Не менш важливим є вивчення факторів і умов, які роблять можливим сам процес вивозу капіталу. Це, по-перше, нерівномірності економічного розвитку різних країн, де в одних є найпередовіші технології, технологічні лінії, обладнання, а в інших і брак саме цього. По-друге, класична можливість отримання певної норми прибутку із наступним нагромадженням капіталу і загальним його перерозподілом, вкладанням у розвиток інших країн. По-третє, раніше при порівняно повільному економічному рості моральне застаріння лише в деяких випадках становило серйозну проблему. Тепер це важливий, постійно діючий фактор, котрий примушує шляхом форсованої експлуатації наявних фондів швидше окупувати виробничі капіталовкладення, які знаходяться під загрозою знищення. Одночасно з'являється додатковий стимул розширювати ринки, у тому числі і за рахунок експорту технологій.

Промислово розвинуті країни є водночас як експортерами, так і імпортерами капіталу. Ці країни дуже сильно інтегровані у світову економіку, і процес руху капіталу зараз викликаний не стільки "надлишком" капіталу, скільки симбіозом світової економіки, розширеного відтворення та пріоритетністю міжнародних вигод. За даними, опублікованими у "Financial Market Trends", експорт інвестиційного капіталу з розвинутих держав, хоч і продовжує перебувати на високому рівні, у 1996 році дещо зменшився і

становив 259 млрд. доларів (у 1995 році - 289 млрд. доларів) [30, с.3].

Вивіз капіталу здійснюється у різних формах. По-перше, вивіз капіталу розрізняють за формами прикладення. Якщо власник (підприємець), який вивозить капітал, виступає в країні його прикладення як власник промислових, транспортних, торгових, кредитних чи інших підприємств, то вивіз капіталу здійснюється у підприємницькій формі. У такому випадку підприємець отримує підприємницький дохід і проценти на вкладений капітал. Вивіз капіталу у підприємницькій формі здійснюється шляхом утворення фірмами за кордоном юридично самостійних дочірніх підприємств і створення спільних підприємств за участю національного та іноземного капіталу.

Якщо ж підприємець не придбає в країні прикладення капіталу ніякої вартості (тобто не здійснюється вивіз основного капіталу чи інвестування в основний капітал), а передає капітал у позику місцевим підприємцям чи керівникам, то вивіз капіталу здійснюється у позичковій формі. В такому випадку власник отримує дохід у формі проценту.

Розвиток експорту капіталу в позичковій формі веде до виникнення таких нових явищ як світові фінансові центри, які зосереджують і розподіляють по всьому світу величезні маси позичкових капіталів. Провідним фінансовим центром світу вважається Нью-Йорк, в Європі головне місце посідає Лондон, велике значення мають також Цюрих, Париж, Франкфурт-на-Майні та Люксембург. За останні роки світовим фінансовим центром став Токіо, а також ряд регіонів країн, що розвиваються - Бахрейн, Сингапур, Гонконг, Панама.

На початку ХХ століття переважав вивіз капіталу у формі позик і портфельних вкладень, капітали йшли із розвинутих країн в країни, що розвиваються, і переважно в паливно-сировинні галузі. А після другої світової війни випереджаючими темпами почали рости прямі інвестиції за кордоном. За даними Організації у справах торгівлі та розвитку ООН (ЮНКТАД), обсяг світових прямих інвестицій, що стабільно зростав

протягом останніх п'яти років, в 1996 році досяг рекордного рівня - 350 млрд. доларів, що на 7,8% більше, ніж у 1995 році [30, с.3]. Минулого року, як і раніше, світовий інвестиційний процес мав дві особливості. Одна з них - інтенсифікація інтернаціонального процесу злиття та придбання фірм, який став справжнім каталізатором експорту капіталу. Капіталовкладення, що супроводжують таке злиття та придбання, досягли 275 млрд. доларів - 79% сукупного обсягу прямих інвестицій. Друга особливість - зростання ролі країн, що розвиваються, в інвестиційному процесі. Вони виступали і як об'єкт капіталовкладень, і як експортер капіталу. Приплив іноземного капіталу у цю групу країн у 1996 році зріс приблизно на 30% і досяг рекордної величини - 129 млрд. доларів. Закордонні інвестиції підприємців країн, що розвиваються, оцінюють в 51 млрд. доларів (приблизно 15% сукупного обсягу прямих інвестицій) [30, с.3].

Вивіз капіталу розрізняють і по тому, в якій речовій формі він здійснюється. Капітал може бути вивезений чи то в грошовій формі, чи у товарній, наприклад, у вигляді знарядь праці для організації підприємств за кордоном (так званий основний капітал). Але треба мати на увазі, що, якщо знаряддя виробництва вивозяться для продажу, то це є експортом товарів, а не експортом капіталів, бо у цьому випадку ціль вивозу в реалізації виробленої вартості, а не у забезпеченні її самозростання за кордоном.

Таким чином, можна стверджувати, що, з однієї сторони, інтернаціоналізація виробництва, досягнувши певного ступеня розвитку, дала могутній поштовх експорту капіталу, перетворивши його, як ніколи раніше, в економічну необхідність, а з другої сторони - вивіз капіталу, особливо у формі прямих інвестицій, сприяв інтернаціоналізації виробництва.

В сучасних умовах інтернаціоналізації господарського життя отримує нові імпульси для свого поглиблення. Перед людством стоїть завдання формування справді інтернаціонального світового господарства, яке б на рівноправних засадах забезпечувало стійкий розвиток кожної країни,

розумне використання своїх власних ресурсів і взаємовигідний доступ до ресурсів інших країн, оптимальну економічну та науково-технічну взаємодію.

Досягнутий рівень інтернаціоналізації господарського життя свідчить про те, що закономірності світового господарства дедалі активніше впливають на розвиток окремих країн. У цих умовах держави світового співтовариства намагаються зміцнити своє становище в міжнародному поділі праці, вплинути на його формування, за будь-яку ціну примножити переваги і звести до мінімуму можливі втрати від своєї інтеграції у взаємозалежну систему міжнародних економічних відносин.

Світовий ринок і світове господарство, будучи за своєю генетичною природою вторинними щодо національних господарських структур, за свого зрілого стану є одночасно і передумовою національного виробництва.

Йдеться про те, що економічні відносини, які розвиваються на рівні національних економік, входячи у вигляді відповідних ланок в систему світогосподарських зв'язків, підпорядковуються останнім. І тут важливою є необхідність урахування тенденції, згідно з якою функціонування економічних законів у межах світового господарства, зокрема законів товарно-грошових відносин, набуває пріоритетної ролі щодо дії цих законів на рівні національних економік.

Тому, цілком природньо, виникають суперечності між національними та інтернаціональними інтересами, а також суперечності між інтересами різних країн. Національні інтереси, зумовлені існуванням тією чи іншою мірою відокремлених національних господарств, входять у суперечність із загальною зацікавленістю націй і народів у формуванні оптимальних міжнаціональних і міжнародних пропорцій. Ця суперечність виявляється у зіткненні прагнень націй до самостійного планування свого господарського життя та їхньої зацікавленості у міжнаціональній і міжнародній економічній інтеграції (за суто економічними мотивами).

Економічні інтереси країн стикаються при встановленні цін на експортно-імпорتنу продукцію, взаємних розрахунках, змінах ринкової кон'юнктури та курсів національних валют, при розподілі прибутків від спільної підприємницької діяльності, визначенні квот у торгівлі й капіталовкладеннях тощо. Тому для вирішення вищевказаних суперечностей економічних інтересів необхідно своєчасно вдосконалювати механізм співробітництва: систему розрахунків, ціноутворення, валютно-фінансові та кредитні відносини.

Будучи залученою до процесів міжнародного поділу праці та інтернаціоналізації виробництва, кожна країна поступово входить у сферу дії законів конкурентної боротьби, формою прояву яких є міжнародна конкуренція. Основними суб'єктами такої боротьби є національні компанії та багатонаціональні корпорації, держави та міжнародні організації. В останні два десятиліття міжнародна конкуренція значно посилилася, що зумовлено, насамперед, інтенсифікацією процесу інтернаціоналізації виробництва.

В економічній літературі конкурентноспроможність визначається як здатність країни чи фірми розробляти та виробляти товари і послуги або вищої якості, або ж за цінами, значно нижчими порівняно з конкурентами. Конкурентноспроможність є синонімом довгострокової прибутковості, це і основа рівня та якості життя в тій чи іншій країні.

В науковій економічній літературі існують різні точки зору щодо конкурентноспроможності країн світу.

Відомий американський економіст Майкл Портер у своїй книзі "Міжнародна конкуренція" зазначає, що в світі немає жодної країни, яка була б конкурентноспроможною у всьому і при цьому мала б гарантовані часи конкурентні переваги перед іншими країнами [96, с.29].

Адже можна вважати конкурентноспроможністю країни

макроекономічне явище, що визначається такими факторами як курс валюти, процентні ставки, бюджетний дефіцит. Але ж багатьом країнам

вдавалось швидкими темпами підняти рівень життя, незважаючи на бюджетний дефіцит (Японія, Італія, Корея), падіння курсу національної валюти (Німеччина, Швейцарія) та високі процентні ставки (Італія, Корея).

Тоді, можливо, конкурентноспроможність забезпечується наявністю великої кількості дешевої робочої сили. Тим не менше, такі країни як Німеччина, Швейцарія і Швеція процвітають, незважаючи на високий рівень заробітної плати і довготривалі періоди нехватки робочої сили.

Цілком ймовірно, що конкурентноспроможність визначається багатими природними ресурсами. Однак останнім часом найбільшого успіху у світовій торгівлі добивалися якраз країни, бідні на природні ресурси, в тому числі Німеччина, Японія, Швейцарія і Корея - країни, яким більшу частину сировини приходится імпортувати.

Зрозуміло, що вищеперераховані варіанти пояснення конкурентноспроможності країни (як і ряд інших) не можна вважати повністю задовільними. Ні один з них не пояснює досить переконливо, що ж саме визначає успіх чи неуспіх фірм даної країни в міжнародній конкуренції. В кожному з них є доля правди, але при детальнішому розгляді жоден з них не витримує суворої перевірки. Очевидно, тут діє більш широкий і комплексний набір чинників. А, можливо, успіх в міжнародній конкуренції визначають не стільки самі фактори, скільки те, де і наскільки продуктивно вони застосовуються?

На сучасному етапі розвитку світового господарства проходить інтернаціоналізація конкуренції в багатьох сферах і не тільки в обробних галузях, але й у все зростаючих розмірах також і в сфері послуг. Конкуруючі фірми проводять воістину глобальну стратегію: продають свою продукцію по всьому світу; шукають матеріали і компоненти також по всьому світу; з метою економії розміщують виробництво в багатьох країнах. Крім того, вони вступають в спілки з фірмами інших країн, щоб отримати доступ до “джерел їхньої сили”.

Таким чином і виникають спільні підприємства, які створюються на

стику національних господарських механізмів двох (чи більше) країн. Вони завжди інтернаціональні за капіталом і часто інтернаціональні за сферою своєї діяльності, за джерелами постачання, за технологіями, персоналом. У відносинах з партнерами спільні підприємства знаменують перехід до прямої взаємодії господарських систем цих країн одна на одну, вони є першим кроком до лібералізації руху капіталів, інформації, товарів і послуг.

Розбудова незалежної України також об'єктивно потребує входження її у світове господарство на організаційно-економічних засадах ринкових відносин, на принципах рівноправності і взаємної вигоди у співробітництві.

Об'єктивна необхідність інтеграції України у світове господарство безпосередньо впливає передусім з потреб використання у національній системі відтворення міжнародного поділу праці для прискорення розбудови народногосподарського комплексу.

Поряд з об'єктивною необхідністю інтеграції України у світове господарство існують і об'єктивні можливості для такого процесу. До них передусім належить економічний потенціал нашої країни, що дає підставу для належної участі у міжнародному поділі праці.

Доктор Йоахім Вальтер Пост - представник німецької консультативної фірми "PS-Untemehmesberatung", філія якої ось уже протягом п'яти років працює в Україні, стверджує, що "Україна має величезний економічний потенціал. За кордоном відомі ці дані, і вони дають безперечну основу для віри у процвітання країни з такими потужними ресурсами" [57, с.7]. Наша Держава володіє значними виробничими, природними, демографічними ресурсами, до того ж надзвичайно вигідним економіко-географічним положенням у центрі Європи.

Рівень розвитку продуктивних сил є одним із техніко-економічних чинників, які найбільше сприяють активній участі України у сучасному міжнародному поділі праці. Видобуток залізної руди, вугілля, виробництво сталі, чавуну, мінеральних добрив, цементу, електроенергії, цукру, тракторів і металорізальних верстатів становлять значний економічний потенціал

нашої країни. За кількісними характеристиками і потужностями продуктивних сил Україна може бути гідним партнером у світових економічних зв'язках.

Але питання про нинішню і перспективну роль України у цих зв'язках ні в якому випадку не повинно зводитися лише до оцінки її зовнішньоторгового обороту (яким би важливим це саме по собі не було). Мова повинна йти про інтегрування нашої країни в основні сектори сучасної світової економіки. Така постановка питання є цілком реальною. Навіть не зважаючи на всю складність нинішньої економічної ситуації в Україні, можна стверджувати, що і на теперішньому етапі розвитку у нас є певні передумови для більш активної участі в міжнародному виробництві, в світовому науково-інформаційному просторі тощо.

Включення України у світове економічне співтовариство - це не просто процес кількісного нарощування показників експортно-імпортних зв'язків, руху капіталів, фінансових ресурсів. Це - цілеспрямоване створення такої економічної ситуації, коли вітчизняні господарські ланки зможуть витримувати конкуренцію іноземних фірм, ефективно проводити виробничу діяльність, "знайти себе" на західних ринках товарів і послуг.

Курс на формування в Україні відкритої економіки (під якою розуміють не лише розвиток зовнішньої торгівлі, що переважає у нас на нинішньому етапі) передбачає поступове відкриття ще двох каналів взаємозв'язку із світовим господарством - руху капіталів та взаємообміну національних валют. В зв'язку з цим діяльність державних органів Управління повинна сконцентруватись на таких основних напрямках:

- відкриття внутрішнього ринку для іноземної конкуренції в поєднанні з гнучким захистом вітчизняних виробників;
- забезпечення правових і економічних гарантій господарського функціонування і захисту іноземного капіталу;
- орієнтація технічної, технологічної, промислової і соціальної політики на світові стандарти і тенденції розвитку;

- гармонізація національного господарського права і законодавства з міжнародним;
- підтримка, в міру стабілізації економіки, вітчизняних експортерів на світових ринках.

На сьогоднішній день основними формами міжнародних економічних відносин України у галузях матеріального виробництва є: встановлення прямих контактів між спорідненими підприємствами, створення спільних підприємств, міжнародних господарських об'єднань, комерційних банків, центрів для підготовки спеціалістів, розвиток форм технічного сприяння при будівництві господарських об'єктів.

Особлива увага зараз приділяється залученню до національної економіки іноземних інвестицій. Головними факторами іноземних капіталовкладень у наше господарство виступають: спільні підприємства, створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам; придбання нерухомого і рухомого майна, включаючи земельні ділянки, будинки, квартири, обладнання, транспортні засоби шляхом прямого одержання майна або у формі акцій, облігацій, цінних паперів; придбання самостійно або за участю українських юридичних чи фізичних осіб прав користування землею та концесій на використання природних ресурсів на території України.

Нові економічні відносини, складовими яких є ввіз (вивіз) капіталу як фактор інвестиційного процесу, закордонні інвестиції, система спільного підприємництва виступають ефективним прискорювачем економічного зростання.

Рух по шляху налагодження зовнішньо-економічних зв'язків до відкритості нашої економіки передбачає формування системи прийому капіталу, атмосфери інтеграції економіки, зміни філософії та концепції у підході до процесу імпорту (експорту) капіталу. Це саме ті складові, які спричинили бурхливе економічне піднесення в США та Англії (середина-кінець минулого століття); Тайвані, Гонконзі, Сингапурі, Південній Кореї

(останнє двадцятиліття); Аргентині, Бразилії (останні роки). Ці зміни і процеси тісно пов'язані із спільною підприємницькою діяльністю, яка є виразом міжнародної економічної співпраці, формою залучення та використання іноземного капіталу (іноземних інвестицій), специфічною формою господарської діяльності і як один із факторів економічного зростання економіки при переході до ринку.

1.2. Іноземне інвестування - важливий фактор інтеграції України в світове господарство

У сучасних умовах переходу багатьох країн світу до ринкових умов господарювання, посилення інтеграційних зв'язків між країнами, найбільш яскраво, на нашу думку, інтернаціоналізація капіталу проявляється у такому понятті як інвестиції.

Необхідно зазначити, що серед вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів з питання розгляду суті інвестицій принципових розбіжностей не існує.

Так, на думку американських професорів | Кембела Р. Макконнела і Стенлі Л. Брю, інвестиціями є “затрати на виробництво і нагромадження засобів виробництва та збільшення матеріальних запасів” [66, с.388]. Ми вважаємо, що дане визначення є надто завуженим, оскільки інвестиціями можуть бути і вкладення в інтелектуальні сфери людської діяльності, а не лише у матеріальне виробництво.

Автори книги ”Від А до Я про акції і фондові біржі” Даніеля А. Одеремі і Хакіма А. Бакаре вважають інвестиціями "вклад грошових засобів з метою їх примноження” [83, с. 137]. Таке трактування інвестицій, хоча і є досить лаконічним, все-таки в надто загальних рисах відображає суть даного явища.

Шведський економіст Клас Еклунд під інвестиціями розуміє “ті

економічні ресурси, які направляються на збільшення реального капіталу суспільства, тобто на розширення чи модернізацію виробничого апарату... Доцільно сюди включати і затрати на освіту та наукові дослідження. Ці затрати являють собою сукупні інвестиції у "людський капітал" і також збільшують виробничий потенціал економіки" [51, с.99].

Цікавою є і думка юристів щодо суті інвестицій. Так, вони вважають інвестиціями "всі види майна і майнових прав, у тому числі права на результати інтелектуальної діяльності і інші права, які не відносяться до речових, і які вкладаються інвесторами в об'єкти підприємницької та іншої діяльності" [144. с.568].

На наш погляд, найбільш повно і всеохоплююче визначення інвестицій як категорії наводиться в економічних тлумачних словниках.

Так, згідно визначення, наведеного в "Енциклопедії підприємця", інвестиціями вважається "поміщення капіталу у які-небудь юридично самостійні підприємства на довгостроковий термін (мінімально більше року) або з метою одержання додаткового прибутку, або з метою придбання впливу, або у зв'язку з тим, що таке вкладення засобів є більш вигідним у порівнянні з організацією власних операцій у цій сфері" [152, с. 101]..

Необхідно відзначити, що у періодичній економічній пресі зустрічаються визначення інвестицій, з якими повністю погодитись не можна. Так, визначення, згідно з яким "інвестиції - це нагромаджені кошти, які використовуються для відтворення і розширення основного виробничого капіталу держави" [64, с.4] має той недолік, що інвестиції можуть вкладатись не тільки у державний сектор, але і у приватний. І основна ціль інвестицій (у більшості випадків) - це, все-таки, отримання прибутку з мінімальним ризиком.

Таким чином, при наявності великої кількості визначень інвестицій, всі вони відрізняються у деталях, основна ж суть їх є єдиною: це вкладення коштів (матеріальних, грошових, інтелектуальних тощо) у найрізноманітніші сфери людської діяльності з метою отримання прибутку у перспективі.

Перш, ніж перейти до аналізу інвестиційного процесу в Україні, доцільно зупинитися на розгляді такого питання: іноземні інвестиції є об'єктивною реальністю для країни-отримувача чи втягненням її в економічне та політичне ярмо?

Дискусія на цей рахунок як у вітчизняній, так і зарубіжній літературі ведеться давно. Одні вчені-економісти стверджують, що залучення іноземних інвестицій є позитивним явищем для країни-отримувача, а інші - негативним. Причому обґрунтування своїх позицій автори здійснюють, оперуючи об'єктивними законами розвитку світового господарства.

Так, Е. Обмінський, характеризуючи економічний розвиток молодих держав, які розвиваються, вказує на те, що вони "за деяким виключенням, не можуть вписатись у світовий капіталістичний ринок з його конкуренцією інакше, як компенсуючи низьку продуктивність праці дешевою сировиною і дешевою робочою силою. По мірі росту у країнах, які розвиваються, продуктивності праці і реалізації тенденцій до усереднення норми прибутку, будуть зникати "низькі і гірші" форми експлуатації і переважати її форми і методи, які характерні для капіталістичного виробництва в цілому" [81, с.69].

Прихильниками позитивного впливу іноземних інвестицій для економіки країни-отримувача виступають економісти В.Шейніс і А.Ельянов. Вони відмічають, що у більшості випадків у цих країнах внутрішні передумови виходу на індустріальну ступінь розвитку або взагалі відсутні, або знаходяться в ембріональному стані і не можуть реалізуватись без вагомої зовнішньої підтримки. Внаслідок цього зовнішню "експлуатацію" навіть при самому розширеному розумінні цієї категорії не можна знайти навіть під мікроскопом" [142, с.13].

Клас Еклунд, автор книги "Ефективна економіка: шведська модель", вважає, що інвестиції відіграють "центральну роль і обумовлюють загальне зростання економіки... впливають на загальну ефективність господарювання і на можливість зростання у довгостроковій перспективі; вони також чинять

Такий висновок автор робить на основі досвіду країн, які розвиваються, і з врахуванням останніх подій у Східній Європі. Він чітко окреслює ті негативні явища, які несе у собі імпорт іноземних інвестицій, прямий і швидкий вплив на зайнятість і доходи” [51, с.99].

При розгляді проблеми міжнародного руху капіталу треба прийняти до уваги той факт, що існуюча економічна література розглядала експорт і імпорт капіталу у категоріях експлуатації і підпорядкування (підкорення).

Тільки на сучасному етапі розвитку економіки, в умовах широкомасштабної інтернаціоналізації виробничих сил процес інтеграції капіталу став розглядатися як фактор співробітництва і розвитку [45, с.4]. На нашу думку, саме ця теза повинна лежати в основі розгляду питання про необхідність залучення іноземних інвестицій.

До дискусії про роль і значення іноземних інвестицій в економіці країн, що переходять до ринку, приєдналися і українські економісти. Іноземне інвестування як категорія і явище світогосподарських зв'язків та їх стержневий елемент і рушійний фактор у розвитку економічних відносин довгий час не привертало уваги вітчизняних економістів-дослідників. Лише на сьогоднішньому етапі ця категорія стає предметом спеціального вивчення у новому аспекті, ведучи за собою неминучу зміну самого концептуального підходу до неї.

Так, О.Лавров своє відношення до іноземних інвестицій сформулював наступним чином: “...до будь-якої іноземної допомоги необхідно відноситись дуже обережно. Краще всього діяти за принципом: хочеш бути незалежним і багатим | працюй у своїй країні, реформуй свою економіку, створи багатства для себе і експортуй їх за кордон. Хочеш бути злиденним і залежним - отримуй іноземну допомогу” [64, с.4].

- 1) Після освоєння інвестицій транснаціональні корпорації (ТНК) починають вивозити капітал, проводячи при цьому політику репатріації прибутків.
- 2) Іноземний капітал мобілізує внутрішні ресурси (матеріальні та

інтелектуальні) для своїх потреб. При цьому виникає дискримінація місцевого господарського сектору, оскільки законодавство країни ставить іноземний капітал у більш вигідні правові умови, ніж свій власний. Внаслідок цього стимулюється відтік місцевого капіталу за кордон. Транснаціональні компанії часто використовують прямі інвестиції як засіб ухилення від податків, особливо якщо податкове законодавство країни-отримувача інвестицій сприяє цьому.

3) Технології, які надаються країнами-інвесторами, як правило, належать до другого і третього рівня і не є передовими та сучасними.

4) У результаті різниці в оплаті праці багато спеціалістів і вчених виїжджають у високорозвинуті країни, тобто відбувається відтік інтелектуального потенціалу.

5) Іноземні компанії всіма силами намагаються експортувати свою продукцію і заважають аналогічному імпорту конкурентів.

6) Часто мають місце випадки підкупу місцевої влади іноземним капіталом [64, С.4].

Об'єктивний аналіз економічної літератури наглядно свідчить про те, що прихильників позиції, якої притримується О.Лавров, незрівнянно менше, ніж її опонентів. Більшість українських вчених - економістів є прихильниками залучення іноземних інвестицій в умовах гострої нестачі фінансових ресурсів та сучасних технологій при переході країни до ринку.

На думку професора П.Єщенко, держава повинна розробити "відповідну політику, яка б стимулювала інвесторів вкладати кошти у галузі, що буде сприяти насиченості ринку товарами широкого вжитку і структурній перебудові" [37, с.4]. Залучення інвестицій (фінансових коштів і технологій) допоможе істотно вплинути на оздоровлення фінансової системи і економіки країни в цілому.

Попутно відмітимо, що можливі звинувачення на кшталт "Чи не розпродамо ми вітчизну?" є абсолютно безпідставними. Ще в минулому

столітті відомий російський економіст Б.Ф.Брандт писав: "Раз експортуючі країни зацікавлені якщо не в більшій, то у всякому випадку в однаковій мірі в експорті капіталів, в якій зацікавлені імпортуючі країни в надходженні до них капіталів, то очевидно, що про економічний тиск однієї країни на іншу не може бути і мови. В цьому процесі обидві сторони є рівноправними, обидві однаково залежать одна від одної і, таким чином, можуть одна одній диктувати взаємовигідні умови" [14, с.31].

Вся світова економічна історія свідчить про те, що залучення ресурсів ззовні у формі іноземних інвестицій є дієвим засобом підйому національної економіки. Україні ж іноземні інвестиції в даний період надзвичайно потрібні. Вони є необхідними не тільки з суто матеріальної точки зору (надходження фінансових коштів, обладнання, сировини і матеріалів, технології), але і як стимулятор визрівання нових економічних відносин в країні, появи конкуренції та запобігання монополізму.

Звичайно, що відкриття країни перед зарубіжними інвесторами не може проходити стихійно. В цій сфері, як і в інших сферах економічної політики, є необхідною добре відпрацьована стратегія і потрібна інстанція, яка б взяла на себе всю повноту відповідальності за розвиток подій. "Самоплив" тут небезпечний хоча б тому, що західні фірми нерідко намагаються втягнути українських партнерів в екологічно небезпечні і сумнівні з господарської точки зору виробництва. Тому тільки з Допомогою вдалого використання цілої системи стимулів, обмежень і пільг можна домогтися оптимальної відповідності інтересів експортерів капіталу потребам приймаючої країни.

Ряд економістів, визнаючи об'єктивну необхідність залучення іноземних інвестицій, разом з тим відмічають, що завжди існує протиріччя у поглядах країни-отримувача і інвестора.

Ця тенденція, зокрема, розглядається С.Ю.Євстратовим, Н.Б.Козловим та А.І.Кузнєцовим, які зазначають, що "на повне ототожнення національних інтересів з інтересами міжнародного капіталу не може піти ні

один уряд, у якій би мірі він не притримувався принципів відкритої економіки” [45, с.12].

Американський професор Р.Вернон у своїй праці “Дослідження світової економіки” (“Exploring the Global Economy”) вказує на одну з причин цього явища: незбалансовані договори не можуть забезпечити стабільний режим відносин; те, що співвідношення прав і обов'язків несприятливе для країни-отримувача, буде завжди викликати незадоволення опозиційних політичних сил у країні” [162, с.91].

Незважаючи на те, що існують гострі протиріччя і конкуренція між державним регулюванням капіталу та інтересами інвесторів, все-таки, на наш погляд, пріоритетність у вирішенні всіх питань буде за іноземними інвесторами. Це викликано тим, що “в цілому світовий ринок інвестиційного капіталу зараз є ринком продавця, тобто попит перевищує пропозицію” [45, с.13].

Розвиваючи цю думку, відмітимо, що названі протиріччя можуть проявлятися у наступних формах: з боку іноземного інвестора може бути присутнє (у залежності від конкретних обставин) його намагання забезпечити собі сприятливі умови для репатріації прибутку, що у кінцевому результаті приводить до того, що відтік прибутків перевищує надходження у країну початкового іноземного капіталу; перевищення експорту товарів над імпортом; надання найрізноманітніших пільг (податкових, митних і т. д.) часто на шкоду національному капіталу; вивіз “інтелектуального капіталу до країни-інвестора тощо.

З боку держави-отримувача інвестицій спроби обмежити (у розумних рамках) вплив іноземного капіталу на національну економіку можуть проявлятися у наступних формах: податкова і митна політика на користь приймаючої сторони; контроль за ціноутворенням; обмеження частки інвестора у статутних фондах компаній; ліцензування зовнішньоторгових операцій тощо.

Але всі ці форми суперечностей будуть проявлятися у різних

масштабах в залежності від того, у якому стані знаходиться національна економіка, які завдання стоять перед нею, яку потребу має країна в іноземному капіталі тощо.

І тому вкрай об'єктивно необхідною є наявність державної політики стосовно іноземних інвестицій. Цікавою, на наш погляд, є думка авторів "концепції зовнішньоекономічної політики України" - Будкіна В.С., Лук'яненко Д.Г. і Сіденко В.Р. про те, що на етапі кризового розвитку і стабілізації економіки державна політика стосовно іноземних інвестицій має бути орієнтована на "суттєве збільшення іноземних інвестицій в економіку України, насамперед в пріоритетні її сектори. Іноземні інвестиції мають сприяти, перш за все, модернізації та підвищенню технологічного рівня виробництва, забезпечувати просування українських товарів і послуг на міжнародні ринки" [54, с.2]. З цією метою необхідно створити ліберальний режим прийому іноземних інвестицій, який буде включати у себе мінімізацію їх вхідного контролю, недопущення обмежень стосовно частки іноземних інвестицій в підприємствах тощо.

На етапі ж інтенсивного розвитку країни необхідно мінімізувати або взагалі відмінити пільги, що надаються іноземному капіталу та підприємствам з іноземними інвестиціями стосовно підприємств і чисто національним капіталом. Збереження пільг можливе лише у вибраних галузях чи видах виробництва, якщо воно необхідне для забезпечення високого ступеня конкурентоспроможності експорту [55, с.2].

Питання державної політики стосовно іноземних інвестицій доцільно висвітлювати у контексті розгляду проблеми створення відповідного інвестиційного клімату для іноземного інвестора.

Поняття інвестиційного клімату не є чимось новим для української економічної літератури. Про нього в теоретичному аспекті багато писалось за роки перебудови в колишньому СРСР [29, с.100].

Однак, механізм його дії зовсім не розроблений стосовно України. Дана проблема виходить за рамки чисто теоретичного інтересу. Практичне

значення полягає у тому, що поняття "інвестиційний клімат" дозволяє створити уяву про систему орієнтирів та цінностей, в рамках якої діють іноземні інвестори, і на цій основі опрацювати оптимальну лінію поведінки по відношенню до них.

Інвестиційний клімат - це об'єктивна категорія економіки, яка характеризує реально існуючу сукупність умов, причин, чинників для залучення іноземного капіталу. Ми вважаємо, що цю категорію необхідно не тільки розглядати з точки зору того, як її сприймають іноземні інвестори, але і з точки зору країни-отримувача інвестицій.

Справедливою є думка Євстратова С.Ю., Козлова Н.Б., Кузнецова А.І. про те, що інвестиційний клімат включає в себе таке поняття як система приймання капіталу (СПК). Під цією категорією розуміють "сукупність правових актів і установ, які втілюють державну політику у відношенні капіталовкладень з-за кордону" [45, с. 10].

Розглядаючи систему приймання капіталу стосовно України на сучасному етапі розвитку економіки, цілком прийнятним, на нашу думку, буде застосування визначення "пасивного" варіанту її формування. Це означає, що система приймання капіталу формується стихійно в результаті прийняття найрізноманітніших, різнопланових рішень різними державними органами, які так чи інакше регулюють процеси зовнішньоекономічної діяльності.

Той факт, що процес створення системи приймання капіталу у нашій країні належить багатьом установам і відомствам (зокрема, Агенству міжнародного співробітництва і інвестицій, Українській асоціації проектного аналізу та управління проектами, Кабінету Міністрів України, Верховній Раді, Президенту України, Фонду державного майна, іншим міністерствам і відомствам), не можна назвати позитивним явищем у справі залучення іноземних інвестицій. На нашу думку, існує об'єктивна необхідність у створенні єдиного державного органу, який регулював би інвестиційний процес.

Крім законодавчої бази, інвестиційний клімат включає в себе і такі фактори як загальна соціально-економічна та політична ситуація в країні, а також наявність інфраструктур (комплексу підприємств, покликаних обслуговувати надходження інвестицій).

Формуванню сприятливого інвестиційного клімату в Україні передують:

1. Привабливе географічне положення. Воно визначається розташуванням країни у центрі Європи на перехресті торговельних шляхів.
2. Освічена робоча сила. На Україні дуже високий інтелектуальний і професійний рівень виробників.
3. Дешева робоча сила. Середній рівень заробітної плати в Україні сьогодні становить 80 доларів США, у той час як аналогічний показник, наприклад, в Угорщині становить 300-350 доларів США, а в Німеччині - 3000 доларів США [52, с.3].
4. Сприятливі умови для впровадження високих технологій. Цьому сприяє наявність виконавців з високим інтелектуальним рівнем.
5. Відносно дешева сировина і енергоресурси. Цей фактор сприяє низькій собівартості товарів, які виробляються. А це, відповідно, веде до отримання високих прибутків.
6. Несформований ринок товарів. Це дає можливість іноземному інвестору вкласти гроші практично у виробництво будь-якого товару без ризику понести збитки.
7. Незадоволений попит населення. Вкладаючи капітал у виробництво якогось товару, іноземний інвестор практично не має проблем з його реалізацією внаслідок того, що споживчий попит населення ще далекий від повного задоволення.
8. Наявність в Україні законодавства про іноземні інвестиції. Навіть незважаючи на певну недосконалість Закону України "Про режим іноземного інвестування" від 19 березня 1996 року, він все ж дає можливість інвесторам здійснювати свою діяльність в Україні. Зокрема, гарантується

захист інвестицій, можливість вивозу та реінвестування прибутків, система компенсації збитків.

9. В Україні є наявності державні структури, які займаються питаннями залучення іноземних інвестицій, що свідчить про серйозність намірів уряду щодо підтримки іноземного капіталу і, відповідно, викликає довіру зі сторони іноземних інвесторів.

10. До 1995 року іноземним інвесторам надавався ряд пільг при оподаткуванні. З виходом у січні 1995 року Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” всі ці пільги були зняті, і підприємства з іноземними інвестиціями, які зареєструвалися після 01.01.1995р. почали оподатковуватись за тією ж схемою, що і вітчизняні підприємства. Це підтвердив і Закон України “Про режим іноземного інвестування”, прийнятий у березні 1996 року та Закон України “Про внесення змін і доповнень до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств”, прийнятий у червні 1997 року.

І все ж, як пише відомий англійський економіст Дж.Даннінг у своїй книзі “Транснаціональні корпорації: технологія і конкуренція” (“Multinationals: technology and competitiveness”), податкові пільги та інші приманки для іноземного інвестора не є головним. Багаточисельні дослідження показують, що інвестори (чи то місцеві, чи іноземні) при розміщенні своєї діяльності надають значення іншим чинникам. До їх числа входять: наявність відповідних трудових ресурсів по ринкових цінах; необхідні дослідницькі (у тому числі університетські) установи; зацікавлена і готова до співпраці робоча сила; першокласний телезв'язок і транспорт; хороша сітка постачання; послідовна, добре сформульована і широковідома промислова стратегія; сприятливе ставлення до новаторства [154, с. 198].

Несприятливий інвестиційний клімат в Україні створюють:

1. Політична і економічна нестабільність. Іноземних інвесторів в першу чергу цікавлять не пільги, а стабільність законів, надійні державні гарантії захисту іноземних інвестицій. Економічна нестабільність впливає з того,

що український парламент здержує процеси приватизації; невирішене, і питання власності; законодавчі акти, правові норми є суперечливими по своєму змісту і часто змінюються. За роки незалежності в Україні шість разів змінювались умови інвестиційної діяльності для нерезидентів (Закон України "Про іноземні інвестиції" від 13 березня 1992 р.; Декрет Кабінету Міністрів України №55-93 "Про режим іноземного інвестування" від 20 травня 1993 р.; Закон України "Про державну програму заохочення іноземних інвестицій в Україні" від 17 грудня 1993 р.; Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28 грудня 1994 р.; Постанова Верховної Ради України №184/95 "Про застосування статті 28 Закону України "Про державний бюджет України на 1994 рік" від 31 травня 1995 р.; Закон України "Про режим іноземного інвестування" від 19 березня 1996р.). До економічних факторів, які не сприяють покращенню інвестиційного клімату в Україні, можна віднести і незбалансованість економіки; замкнутість народного господарства України на колишніх республіках СРСР, зв'язки з якими зараз порушено; неконвертованість національної валюти і непевність валютного ринку; дальше поглиблення економічної кризи; нестабільна система зовнішньоекономічної діяльності.

Щодо фактору політичної нестабільності, то, як показали дослідження, опубліковані журналом "The Economist", політичний ризик для іноземних інвесторів, що передбачає неможливість прогнозу майбутніх політичних подій в Україні, оцінено за 100-бальною шкалою в 95 балів. За оцінками зарубіжних спостерігачів, Україна займала 146-е місце в світі з точки зору політичної привабливості для іноземних інвестицій. Політична нестабільність в Україні характеризується такими факторами як часта зміна уряду та зміни в інших ешелонах влади, невизначеність економічної стратегії, корумпованість владних структур.

2. Участь іноземного інвестора у приватизації здійснюється на умовах, які у багатьох літературних джерелах названі кабальними. Зокрема, іноземні інвестори можуть брати участь у приватизації об'єктів групи А (балансова

вартість яких на 1.08.1993 р. становила до 700 млн. крб.) лише за умови, що вони не були продані на конкурсних засадах вітчизняним покупцем. Оплата іноземними інвесторами об'єктів приватизації проводилася у вільноконвертованій валюті відповідно до наступного майнового еквіваленту: вартість майна України в 420 карбованців дорівнювала 1 долару США. І як наслідок, із 460 пакетів акцій, проданих Фондом держмайна України, тільки 1% придбали західні інвестори. Таким чином, за 6 років приватизація так і не стала могутнім поштовхом для залучення іноземних інвестицій в економіку України. Скажімо, у 1995 році за участю іноземних інвесторів приватизовано тільки 5 підприємств із 104, які були затверджені урядом для приватизації із залученням іноземних інвестицій. В результаті міжнародних тендерів приватизовані Тростянецька кондитерська фабрика “Україна” (Сумська обл.) , в/о “Азот” (м.Черкаси) , завод “Дніпропобутхім” (м.Дніпропетровськ), Трипільський біохімічний завод (Київська обл.) на загальну суму 107 млн.дол. (з них 12,5 млн.дол. направлено в держбюджет У вигляді податків).

3. Нерозвинутість інфраструктури і погана матеріально-технічна база відштовхує іноземних інвесторів по тій причині, що інвестору прийдеться для виправлення цього становища затратити значні кошти і ресурси, які безпосередньо не пов'язані з виробництвом, і можуть бути неприбутковими.

4. Внаслідок відсутності справді професійно підготовлених інформаційних і консультативних структур, іноземний інвестор позбавлений правдивої науково обгрунтованої і точної економічної інформації, що не дозволяє йому приймати ефективні управлінські рішення.

5. До факторів соціального характеру можна віднести зростання безробіття, зубожіння населення, розпад численних громадських структур тощо.

6. До геополітичних факторів необхідно віднести можливість територіально-етнічних суперечок і конфліктів, сепаратистські виступи.

7. Щодо негативного впливу інфляції на залучення іноземних інвестицій,

то необхідно відмітити наступне: це питання є спірним внаслідок того, що, наприклад, зовнішньоторговий дефіцит США сприяв нарощуванню прямих інвестицій.

Не зайвим буде наголосити, що негативні моменти в організації інвестиційного клімату явно переважають над позитивними. Про це свідчить і реальний обсяг інвестицій, вкладених в українську економіку. За 6 років незалежності нерезидентами в економіку України було вкладено 1,7 млрд. Доларів, «в той час як, згідно з міжнародними стандартами в таку за економічним потенціалом державу, як Україна, якби вона не перебувала в стані перманентної кризи, іноземні інвестори мали б вкласти означену суму валюти щороку» [112, с.4]. За даними Міністерства статистики, на кожного жителя України припадає сьогодні біля 23 доларів накопичених прямих інвестицій, що значно більше в порівнянні з 1994 роком (9 доларів), але мінімально за світовими стандартами. Для порівняння: в Угорщині на душу населення припадає 700 доларів, Чехії - 300, Естонії - 140, Польщі - 75 [65, с.24; 62, с.4].

Яскравим свідченням несприятливого інвестиційного клімату в Україні є той факт, що в 1995 році з України було повернено 14,9 млн. Доларів інвестицій, а за 9 місяців 1996 року цей показник склав 39,2 млн. доларів.

Інвестиційний клімат є поняттям об'ємним і багатогранним. Між ним і таким поняттям як “інвестиційний ризик” існує прямий взаємозв'язок: чим гірший інвестиційний клімат у країні, тим вищий інвестиційний ризик для інвестора. Відповідно, і для країни-отримувача інвестицій витрати по їх залученню будуть вищі.

В розвитку іноземного інвестування в Україні можна виділити наступні основні тенденції:

- обережність більшості фірм в здійсненні прямих інвестицій;
- слабе використання механізмів ринку для здійснення інвестицій;

- поступове збільшення частки інвестицій з країн ближнього зарубіжжя;
- нерівномірність розподілу інвестицій між галузями і регіонами України;
- висока частка рухомого і нерухомого майна в загальному об'ємі інвестицій.

За повідомленням Міністерства статистики, за перше півріччя 1997 року нерезиденти інвестували в економіку України 335,5 млн.доларів, що на 46,1% більше, ніж за аналогічний період минулого року. Одночасно нерезиденти набули капіталу на суму 79,7 млн.доларів. Станом на 1 липня 1997 року загальний обсяг іноземних інвестицій становив 1656,8 млн.доларів [43, с.7]. З них торік Україна отримала 459 млн. доларів, що на 11% більше, ніж в 1995 році [42, с.3].

Іноземні інвестиції вкладені в 5263 підприємства України, з яких 4117 (або 78,2%) і спільні. Спільні підприємства володіють 66,8% загальної суми іноземних інвестицій, вкладених в економіку України [16, с.9].

Основна форма залучення інвестицій | внески у формі рухомого і нерухомого майна (58,4% загального обсягу) і грошові внески (31,1%) [43,с.7].

Серед галузей української економіки найбільшою популярністю у іноземних інвесторів користуються харчова промисловість, внутрішня торгівля, машинобудування та металообробка, фінанси, кредити та страхування, будівництво та промисловість будматеріалів. На їх частку припадає 60% всіх іноземних інвестицій, що надходять в Україну. П'ятірка галузей, що приваблюють іноземних інвесторів, подана у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

П'ятірка галузей, що приваблюють іноземних інвесторів*

Галузь	Обсяг інвестицій,	Частка у загальному обсязі,
Харчова промисловість	325,281	19,6
Внутрішня торгівля	271,816	16,4
Машинобудування та металообробка	145,257	8,8
Фінанси, кредити та страхування	141,257	8,5
Будівництво та промисловість будматеріалів	115,082	7,0
В цілому по групі	998,693	60,3

*Джерело :Діло ,№57, 26 серпня – 2 вересня 1997р. –с.3.

Варто відмітити, що на торгівлю, як і в попередні роки, припадає значна частка інвестицій (у 1996 році - понад чверть загального обсягу). А це насторожує і примушує задуматися. Адже, щоб не говорили, а торгівля без виробництва помирає. А у виробництво на території України бажаючих вкладати гроші небагато. За підрахунками Міністерства економіки, із 4117 спільних підприємств виробничою діяльністю займаються біля 30% [91, с.14]. Причому це, переважно, спільні підприємства, розташовані у промислово розвинутих регіонах України, де є доступ до дешевої сировини і в достатку кваліфікована робоча сила. Спільні ж підприємства Західного регіону в основному зайняті торгово- посередницькими операціями, оскільки цей регіон, завдяки близькості до кордонів, став виконувати роль своєї єдиної ланки в умовах розширення торгово-економічних зв'язків між Сходом і Заходом.

Але не тільки галузевий, а й регіональний розподіл прямих іноземних інвестицій є нерівномірним, хоча у минулому році намітилася тенденція до вирівнювання диспропорцій такого розподілу. Скажімо, якщо на 1 червня 1995 року на 10 регіонів України із 26 (області, Автономна Республіка Крим, м. Київ) припадало 95% інвестицій, то через рік - вже 84%. Водночас домінування Києва залишається - на столицю припадає понад 40% всіх іноземних інвестицій [32, с.24].

З-поміж регіонів найбільшими реципієнтами іноземних капітальних

вкладень нині є Київ (493 млн.дол.), Київська (116,1 млн.дол.), Дніпропетровська (110,8 млн.дол.), Черкаська (104,1 млн.дол.), Одеська (102,6 млн.дол.) області, Автономна Республіка Крим (97,5 млн.дол.), Донеччина (75,9 млн.дол.) та Львівщина (57,8 млн.дол.) [42, с.3].

Найбільші об'єми інвестицій у 1996 році здійснені нерезидентами із США (245,3 млн.дол.), Німеччини (182,9 млн.дол.), Нідерландів (119,2 млн.дол.), Росії (114,1 млн.дол.), Великої Британії (94,8 млн.дол.), Кіпру (72,9 млн.дол.) [16, с.9]. США, які на початку 1996 року випередили Німеччину щодо загального обсягу капіталовкладень, продовжують збільшувати відрив. Цікаво, що високе третє місце серед країн-інвесторів в українську економіку посіли Нідерланди, які випередили Росію та Велику Британію. Шістка провідних інвесторів подана у таб.1.2.

Таблиця 1.2

Шістка провідних інвесторів в економіку України
(станом на кінець 1996 роком)*

Країна	Обсяг інвестицій, млн.дол.	Частка у загальному обсязі, %
США	245,3	16,5
Німеччина	182,9	12,3
Нідерланди	119,2	8,0
Росія	114,1	7,7
Велика Британія	94,8	6,4
Кіпр	72,9	4,9
В цілому по групі	829,2	55,8'

- Джерело :Финансовая Украина, 18февраля 1997 года .-с.9.

Досить умовно іноземних інвесторів, що роблять спроби проникнути на український ринок, можна класифікувати наступним чином.

Перший тип - це великі компанії, які готові інколи йти навіть на тимчасові втрати, аби дочекатися кращих часів і з уже наявних плацдармів почати наступ на відновлюваному українському ринку.

Другий тип інвесторів, який набуває поширення за останні роки | це різноманітні фонди, які прагнуть, як це заведено в усіх цивілізованих країнах, диверсифікувати власні інвестиції і забезпечити своїм вкладникам

гідний рівень прибутку.

Третій тип - це не завжди найбільші і найвідоміші іноземні компанії, але в Україні вони можуть знайти і знаходять специфічні ніші для свого бізнесу. Це, зокрема, стосується українського нафтовидобутку, куди з огляду на надто великі обсяги виробництва важко залучити лідерів галузі.

Четвертий тип - це просто-напросто бажаючі “відмити гроші” або ті, хто намагається “тихо” повернути в Україну раніше вивезені капітали, які не дають очікуваних прибутків на цивілізованому Заході. При цьому відкривається і можливість отримати певні пільги, виступивши б ролі іноземного інвестора. Тому не випадково, що інвестиції з Кіпру або Ліхтенштейну значно перевищують капіталовкладення з таких країн як Канада або Японія.

П'ятий тип інвесторів і компанії із Східної Європи та колишнього СРСР, які вже на ґрунті нових принципів намагаються налагодити кооперацію з українськими підприємствами, використовуючи часто неформальні стосунки, виробничі зв'язки та знання ринку.

До речі, аналіз свідчить про те, що п'ятий тип приблизно вдвоє рідше бажає створювати спільні підприємства, ніж інші інвестори, а перший наполягає на своєму контролі над створюваною фірмою, хоча і не заперечує у категоричній формі проти участі у ньому української сторони.

Можна було б класифікувати потенційних інвесторів більш суворо, відібравши фіксований набір критеріїв (обсяг інвестицій, географічний Розподіл тощо), але, на наш погляд, більш важливо зрозуміти, якими ідеями керується той чи інший інвестор, йдучи на український ринок, чого Він очікує від своїх потенційних партнерів, у якій формі організовуватиметься його бізнес.

А згідно чинного законодавства України, іноземні інвестори мають право здійснювати інвестиції у наступних формах:

1. Часткової участі у підприємствах, що створюються спільно з українськими юридичними і фізичними особами, або придбання частки

діючих підприємств.

2. Створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам, філій та інших відокремлених підрозділів іноземних юридичних осіб або придбання у власність діючих підприємств повністю.

3. Придбання прямо не забороненого законами України нерухомого чи рухомого майна, включаючи будинки, квартири, приміщення, обладнання, транспортні засоби та інші об'єкти власності, шляхом прямого одержання майна та майнових комплексів, або у формі акцій, облігацій та інших цінних паперів.

4. Придбання самостійно або за участю українських юридичних та фізичних осіб прав на користування землею та використання природних ресурсів на території України.

5. Придбання інших майнових прав.

6. В інших формах, які не заборонені законами України.

На нашу думку, форма здійснення інвестицій у вигляді часткової участі у підприємствах, які створюються спільно з українськими юридичними та фізичними особами (форма спільних підприємств) є найбільш перспективною формою залучення іноземного капіталу. Тому Доцільно більш детально зупинитися на порядку їх створення та Функціонування.

1.3. Спільні підприємства як форма залучення іноземного капіталу в економіку України

Поглиблення міжнародного поділу праці, подальша інтернаціоналізація виробництва і капіталу обумовили появу підприємств, створених об'єднанням різнонаціональних капіталів.

Інтернаціоналізація виробництва обумовлює своєю появою і інтернаціоналізацію власності. В сучасних умовах цей процес проходить у двох формах. По-перше, крупні компанії намагаються заволодіти всім інтернаціонально організованим процесом виробництва; для цього вони створюють за кордоном свої відділення, філіали, дочірні компанії і тим самим перетворюються в транснаціональні. По-друге, в окремі компанії вкладаються капітали різних країн; вони стають міжнародними за вкладеними капіталами. І ось одним із таких видів інтернаціоналізації капіталу стали спільні компанії, які переважно створюються компаніями різних країн для спільного освоєння нових видів продукції, виходу на нові ринки тощо.

Наявність спільних підприємств за участю іноземного капіталу висуває перед економічною теорією ряд складних проблем, які потребують наукового осмислення та вирішення.

Тому виникає нагальна потреба у з'ясуванні соціально-політичної природи, структури, форми власності таких підприємств, принципів побудови національного законодавства та його дії із врахуванням історично-економічних особливостей країни, механізму розподілу прибутку та стимулювання праці. Складне і надзвичайно широке коло питань виникає в зв'язку з вибором зарубіжних партнерів, включенням спільних підприємств в господарський механізм країни.

Створення спільних підприємств має ряд переваг в порівнянні з використанням інших форм економічного співробітництва. Перш за все це:

- обмеження підприємницького ризику: при невдачах спільного підприємства учасник ризикує не всім капіталом, необхідним для даного проекту, а тільки своєю часткою, обмеженою вкладом в статутний фонд;
- спільне підприємство нерідко виявляється єдиною можливістю проникнення іноземної фірми на місцевий ринок, оскільки без місцевого учасника організувати справу або неможливо, або надзвичайно важко;
- через спільне підприємство іноземному партнеру легше утвердитися

на місцевому ринку, забезпечувати зв'язок з місцевими постачальниками, органами влади, банківськими структурами;

- спільні підприємства забезпечують найбільшу соціальну ефективність співробітництва, оскільки працівники спільного підприємства мають, як правило, більш високу соціальну захищеність в порівнянні з працівниками національних підприємств аналогічної кваліфікації (відбувається це, перш за все, завдяки відсутності обмежень на ріст заробітної плати працівників спільних підприємств; більш уважному підходу до проблем персоналу зі сторони іноземних засновників; фонди, що формуються на великих спільних підприємствах, дозволяють вирішувати житлові проблеми тощо).

В той же час, навряд чи спільні підприємства необхідно використовувати у всіх випадках міжнародного економічного співробітництва. При певних обставинах (коли одного із партнерів не цікавить зовсім чи цікавить лише в деякій мірі можливість його участі в управлінні підприємством, коли перспективи довгострокового співробітництва невеликі) більш оптимальною формою може стати договір про співробітництво без створення нового підприємства.

Адже така форма співробітництва як спільне підприємство характеризується особливою складністю, пов'язаною з наступними обставинами. По-перше, при формуванні спільного підприємства його Учасники вкладають в цю економічну акцію власний капітал, а не товар, виготовлений з допомогою капіталу, як це має місце при інших формах торгового і промислового співробітництва. Тому природньою є вимога гарантій, які забезпечують захист вкладеного капіталу і його повернення при певних обставинах (наприклад, порушення чи закінчення строку дії договору). По-друге, спільне підприємство має єдиний виробничий апарат, єдиний колектив і систему управління, де можуть стикатися різноманітні, іноді протилежні інтереси партнерів.

Також створення спільного підприємства, в порівнянні із

співробітництвом на договірній основі, вимагає, як правило, залучення більшої кількості матеріальних і фінансових ресурсів і пов'язане з більшим підприємницьким ризиком, особливо при створенні спільних підприємств в країнах з нестабільною політичною та економічною ситуацією.

Крім того, інвестиції в спільні підприємства часто вимагають значного періоду їх освоєння перед тим, як вони починають приносити прибуток.

Також певну нестабільність в проекти прямого іноземного інвестування вносить необхідність роботи фірми в умовах незнайомого законодавства, звичаїв і місцевих правил.

Із вищесказаного можна зробити висновок про те, що спільне підприємництво не замінює і не відмінює всі інші форми міжнародного економічного співробітництва, а збагачує їх, вирішуючи при цьому свої власні специфічні завдання шляхом створення нового підприємства на основі об'єднання фінансових та інших ресурсів, досвіду, технології і надаючи партнерам додаткові переваги в результаті ділення інвестиційних затрат і ризиків.

Не дивлячись на те, що спільне підприємництво як форма міжнародного економічного співробітництва вже виділене в економічній теорії в окремий предмет дослідження, практично всі автори відмічають відсутність єдиного підходу як в зарубіжній, так і у вітчизняній літературі, До визначення поняття "спільне підприємство" [23, с.11].

В різноманітних формах і в різній мірі спільне підприємництво розвивається в більшості країн світу. Західні партнери, як правило, тлумачать термін "спільне підприємство" більш широко, розуміючи під ним весь комплекс спільних дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей, який охоплює як створення нової самостійної компанії, так і різноманітні угоди і домовленості про спільну діяльність, включаючи спільні виступи на ринку цінних паперів, товарних біржах, спільні пропозиції на торгах на підрядні роботи тощо. При цьому спільні підприємства можуть створюватися як на одну угоду, так і на невизначений чи довготривалий час

[161, с. 138].

Існує також точка зору, що спільними є лише підприємства з рівними вкладами партнерів в статутний фонд, а всі інші підприємства є змішаними. Деякі економісти вважають, що при участі в підприємстві різnorodного капіталу (наприклад, приватного і державного) чи партнерів, які представляють різні економічні системи, то це буде "змішане підприємство" [23, с.11].

Вважаємо, що до спільних підприємств слід відносити ті підприємства, у створенні яких обидва партнери відіграють значну роль. Це ж відображено в документах Європейської економічної комісії ООН (ЄЕКООН): "Кожна сторона "діючого" спільного підприємства вносить суттєвий вклад у вигляді капіталу і технології, досвіду, маркетингу, персоналу чи інших реальних активів. Як правило, право власності ділиться між учасниками шляхом більш чи менш рівного розподілу акцій і без абсолютного панування якої-небудь сторони" [121, с. 19].

Деякі вчені висловлюють точку зору, що до спільних відносяться підприємства, створені на паритетних засадах, тоді як решта є змішаними. В підтвердження наводяться висновки ЄЕК ООН, яка проводить відмінність між "operating joint ventures", що характеризуються рівномірною участю в утворенні статутного фонду, і "joint ventures", які засновані на портфельних інвестиціях, а вкладники не приймають активної Учасі в прийнятті рішень [158, с.11].

Також недостатньо чітко визначені кількісні параметри, що проводять відмінність між змішаними і спільними підприємствами. Так, американський економіст Л.Франко вважає, що спільним можна називати будь-яке підприємство, в якому частка участі партнерів коливається від 5 до 95 відсотків [159, с.19]. В той же час, в багатьох країнах законодавчо встановлюється мінімальна чи максимальна частка участі іноземного партнера в спільному підприємстві.

І все ж, потрібно провести відмінність між поняттям "змішане товариство" і "спільне підприємство", виділивши специфічні риси останнього, оскільки вони, будучи близькими за змістом, в той же час в правовому і економічному аспектах відмінні. Так, доктрина "joint venture" - спільне підприємство, яка вперше отримала розповсюдження у Великій Британії, а потім і в США, трактує "joint venture" більш вузько, ніж змішане товариство - "mixed company", тому що останнє включає в себе не тільки "joint venture", але й інші форми спільної підприємницької діяльності (ліцензування, підрядне підприємництво, управління по контракту, спільне володіння) [157, с.38].

Доцільно зауважити, що вкорінений у нас термін "спільне підприємство" не зовсім точно відображає первинне семантичне походження англomовного значення (назви) цього виду підприємств - "joint venture", що означає з'єднане, солідарне, змішане, ризиковане (!) господарювання в організаційній формі об'єднання фізичних або юридичних осіб для здійснення певного бізнесу з метою отримання взаємної вигоди (прибутку). Кожна з сторін отримує вихід на нові ринки, а якщо фірма з більш розвинутої країни створює спільне підприємство у менш економічно розвинутій країні, то остання має вигоду, користуючись також іноземним досвідом і технологіями, пристосованими до національних умов і потреб [160, с.219].

Американський економіст Ф.Котлер спільним підприємством і "joint venture" - вважає об'єднання капіталів вкладників з метою створення комерційного підприємства, яким вони володіють і управляють спільно. Партнери можуть брати участь в діяльності вже створеного підприємства одного з них, чи обидві сторони можуть спільними зусиллями створити зовсім нове виробництво [58, с.621].

Точку зору Ф.Котлера поділяють канадські економісти К.Макмілан і Д.Чарльз, які вважають, що спільні підприємства характеризуються трьома основними критеріями: загальним майном, спільним управлінням і

розподілом ризику [161, с.10].

Найбільш повно ознаки спільних підприємств перераховуються в документах ООН, де під "joint venture" розуміється форма зв'язків, заснованих на: 1) загальному капіталі; 2) спільній діяльності; 3) спільному управлінні; 4) розподілі прибутку і ризику [155, с.13].

Кожна країна, виходячи із своїх інтересів, законодавчо встановлює певні кількісні рамки, які визначають спільне підприємство і відрізняють його від інших форм залучення і використання іноземного капіталу. Кількісна сторона поняття "спільне підприємство" знаходить своє відображення, перш за все, у визначенні: а) мінімальної і максимальної кількості юридичних і фізичних осіб, які беруть участь в створенні спільного підприємства; б) мінімальної і максимальної межі створеного на спільному підприємстві статутного капіталу; в) міри участі партнерів в статутному капіталі; г) розміру акцій чи паю .

Наприклад, в Угорщині, Польщі, Чехії, Словаччині під спільним підприємством розуміється суб'єкт господарювання, частка іноземного партнера в якому може досягати 100 відсотків, що свідчить про намагання приймаючої держави використовувати форму спільного підприємництва тільки як засіб залучення іноземного капіталу.

В той же час, встановлення максимальної верхньої межі для участі іноземного капіталу у спільному підприємстві бачиться необхідним, тому в іншому випадку, порушуються основні принципи, які характеризують спільне підприємництво.

Так, румунське законодавство до спільних підприємств відносить фірми, в яких допустима частка іноземного капіталу не перевищує 49 відсотків [120, с.6]. Очевидно, тут прослідковується намагання не допустити іноземного учасника до володіння контрольним пакетом в управлінні спільним підприємством. Але практика доводить, що при необхідності іноземний учасник може цілком ефективно контролювати об'єкт своїх інвестицій в іншій країні і не виходячи за межі 49% своєї частки в капіталі

(наприклад, за допомогою жорсткого ліцензійного договору, договору про валютне кредитування, договору про надання управлінських послуг тощо).

Ефективність використання спільного підприємства як форми залучення іноземного капіталу в значній мірі залежить і від встановлення мінімальної участі іноземного партнера в діяльності спільного підприємства. Тому не випадково в законодавствах деяких країн, в тому числі і України, визначення спільного підприємства проходить шляхом встановлення нижньої межі участі іноземного капіталу. Так, в Законі України “Про режим іноземного інвестування” від 19 березня 1996 року відмічено, що іноземна інвестиція в статутному фонді підприємства повинна становити не менше 10% [8, с. 13].

Що ж розуміється під терміном "спільне підприємство" у діючому законодавстві України? В Законі УРСР від 16 квітня 1991 р. "Про зовнішньоекономічну діяльність", в статті 1 дано таке визначення цього терміну: “спільні підприємства - підприємства, які базуються на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності Української РСР і суб'єктів господарської діяльності інших республік Союзу РСР чи іноземних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні і на спільному Розподілі результатів та ризику” [1, с.377].

Незважаючи на відмічений загальноживаний зміст терміну "спільне підприємство", він не є зовсім точним саме з юридичної точки зору. Це обумовлено тим, що для правового регулювання підприємств усіх видів, у тому числі спільних, базове значення має Закон УРСР від 27 березня 1991 року "Про підприємства в Українській РСР". У ньому дано (стаття 2) більш широке визначення спільного підприємства: це підприємство, засноване на базі об'єднання майна різних власників, тобто засноване на змішаній формі власності (наприклад, державної і колективної, індивідуальної і колективної тощо).

Згідно із Законом “Про підприємства в Україні” участь у спільному підприємстві іноземного партнера - це не обов'язкова ознака, а тільки один з

можливих варіантів організації спільного підприємства.

Таким чином, термін "спільне підприємство" в його точному юридичному значенні має подвійний зміст: 1) як спільне підприємство за участю тільки українських партнерів; 2) як спільне підприємство за участю, крім українських, іноземних інвесторів (партнерів). Користуючись цим терміном у господарській діяльності, слід чітко розділити властиві йому неоднакові змістові навантаження. Зокрема, говорячи про спільне підприємство як про організаційно-правову форму спільного зовнішньоекономічного підприємництва, треба характеризувати його як "спільне підприємство за участю іноземних інвестицій", чи як "спільне підприємство з іноземним капіталом".

У процесі еволюції спільного підприємництва у світовій практиці послідовно з'явилися дві основні форми організації спільних підприємств:

а) неакціонерні (партнерські); б) акціонерні (дольові чи пайові).

Розглянемо форми утворення спільних підприємств з точки зору ознак, які характеризують це поняття, і на даній основі розкриємо переваги тієї чи іншої форми, перспективи їх використання при організації спільних підприємств з іноземним капіталом на території України.

Неакціонерні форми виникли на ранніх етапах розвитку ринкової економіки і використовуються приватним, державним чи іншим капіталом. Для організації діяльності дрібних і середніх фірм в торгівлі і виробництві нескладних видів промислової продукції. Головною особливістю неакціонерних форм спільних підприємств є те, що вони являють собою об'єднання фізичних чи юридичних осіб в товаристві з обов'язковою особистою участю у веденні справ. До таких товариств відносяться: а) повні товариства чи товариства з повною відповідальністю; б) командитні товариства.

При організації повного товариства його майно складається із внесків учасників, розмір яких фіксується в договорі, що визначає частку участі кожного члена товариства. Кожен учасник товариства має право поступитися

своєю часткою іншій особі тільки за згодою всіх учасників повного товариства. Його члени несуть солідарну, необмежену, особисту відповідальність за заборгованість товариства в межах не тільки власності товариства, але і свого особистого майна. Основою для припинення діяльності товариства з повною відповідальністю може стати вихід одного з його членів зі складу учасників.

Члени командитного товариства діляться на дві категорії: комплементаріїв (які несуть необмежену відповідальність всім своїм майном) і командистів (які відповідають тільки в межах свого вкладу за заборгованість товариства). Командисти, на відміну від комплементаріїв, не несуть відповідальності перед третьою особою. Командист може управляти справами товариства тільки в якості його уповноваженого, і при відсутності у нього такого права не має повноважень піддавати сумніву дії необмежених товаришів. Можна сказати, що на комплементаріїв розповсюджуються ті ж права, що і на учасників відкритого товариства, а на командистів - положення членів товариства з обмеженою відповідальністю. Тому командитні товариства є свого роду перехідним етапом від повного товариства до товариств акціонерного типу. Для організації командитного товариства необхідна наявність хоча б одного повного товариша і одного командиста.

Привабливість створення спільних підприємств у формі неакціонерних товариств заключається в можливості використання різних пільг (і перш за все податкових), які передбачені для цих товариств. Так, в США вищезгадані товариства звільняються від справляння корпоративного податку чи податку на доходи. Прибутковий податок платить кожен з учасників цих товариств окремо. Найбільше розповсюдження спільні підприємства у формі неакціонерних товариств отримали в США, де існують більш прості, з точки зору організації, і в меншій мірі підпорядковані державному регулюванню, правила функціонування цих товариств.

Найчастіше статус повного товариства використовується дрібними спільними підприємствами у сфері професійних послуг (юридичних,

бухгалтерських, медичних, архітектурних тощо). Створення спільних підприємств у формі товариств з необмеженою відповідальністю застосовують при налагоджуванні виробництва досить традиційної продукції, яка має невисокий рівень ризику при виробництві і реалізації (тканина, взуття, одяг тощо).

В той же час необхідно відмітити, що, як правило, створення спільного підприємства в такій формі є незначним. Це пояснюється тим, що, по-перше, необмежена відповідальність всім своїм майном по зобов'язаннях і боргах повного товариша зменшує зацікавленість партнерів; по-друге, необмежена відповідальність, якій підпорядковуються учасники повного товариства і командитного, негативно впливає на розміри капіталу, що залучається, тоді як однією із цілей створення спільного підприємства є об'єднання капіталів для вирішення великомасштабних капітало- чи наукоємких проєктів; по-третє, керівництво командитними товариствами доручається комплементаріям, що не дозволяє всім учасникам спільного підприємства рівноправно брати участь в управлінні. Тому у більшості випадків неакціонерні товариства залишаються чисто теоретичним варіантом для іноземних підприємців, і не зможуть отримати широкого розповсюдження в економіці України.

Як показує досвід багатьох країн, конкретні форми, в яких створюються спільні підприємства, визначаються значно пізніше створення спільного підприємства і, в основному, формуються у відповідності із встановленими у країні правилами. Однак, чим ширший діапазон форм, тим скоріше іноземні підприємці ідуть на створення спільного підприємства. В той же час, при виборі форми головними критеріями організації спільного підприємства в Україні повинні бути: а) сфера діяльності і вид продукції (транспортний, технологічно складний, наукоємкий); б) масштаби проєкту (дрібний, середній, великий); в) стратегічна ціль залучення іноземного капіталу.

Виходячи із вищеназваних критеріїв, найбільш перспективною

формою організації спільного підприємства в національній економіці можна вважати спільні підприємства акціонерного типу. Саме вони найбільш адекватно відображають і рівень розвитку продуктивних сил України. Тому на їх характеристики є необхідність зупинитися більш детально.

До таких об'єднань відносяться: а) товариство з обмеженою відповідальністю (ТзОВ); б) акціонерне товариство.

Характерною особливістю ТзОВ є обмежена відповідальність членів товариства по його боргах. Іншими словами, учасники ТзОВ несуть відповідальність по боргах тільки в межах їх внесків в товариство. Член товариства, який повністю вніс свою частку, не несе зверх цього ніякої відповідальності. ТзОВ є юридичною особою, а тому має статус суб'єкта права і, таким чином, несе майнову відповідальність по своїх зобов'язаннях. ТзОВ є перехідною формою від неакціонерних товариств до більш високої форми об'єднання капіталів - акціонерної.

Акціонерне товариство являє собою організацію, створену на основі угоди шляхом об'єднання індивідуальних капіталів через випуск і продаж акцій з метою здійснення господарської діяльності. Акціонерне товариство характеризується кількома ознаками, що відрізняють його від інших форм підприємницької діяльності, а саме: а) централізованим управлінням; б) довготривалістю існування товариства, яка виходить за межі довготривалості життя окремих власників акцій; в) вільним переказом прибутку акціонерів; г) обмеженням відповідальності акціонера часткою його капіталовкладень.

В результаті об'єднання капіталів утворюється нова форма власності - акціонерна. Це означає, що весь капітал товариства та інше майно, передане учасниками акціонерного товариства, а також продукція, вироблена товариством, належить товариству як такому і не є власністю самих учасників-акціонерів. Відповідальність членів акціонерного товариства обмежується номінальною вартістю придбаних ними акцій.

Товариства акціонерного типу - найбільш відома і популярна форма

організації підприємницької діяльності. Вона виникла як окреме явище ще в XVII столітті і отримала широке розповсюдження в ринковій економіці, оскільки з економічної точки зору акціонерне товариство є її характерним атрибутом.

Акціонерні підприємства є новим кроком вперед у розвитку спільного підприємництва. До появи акціонерних спільних підприємств не було форми з подібними широкими можливостями. Гнучкість акціонерної форми дозволила накопичити обширний набір способів пристосування її до специфічних умов спільної діяльності. Не випадково в світовій практиці саме в акціонерній формі організована основна кількість спільних підприємств. Наприклад, в Японії 99 відсотків компаній з іноземною участю використовують форму акціонерної компанії.

В той же час доцільно відмітити, що не всі акціонерні товариства можна віднести до спільних підприємств, а лише ті, в яких власники цінних паперів, будучи економічно відокремленими, відчуженими власниками, є носіями загального економічного інтересу. Тому, говорячи про економічні риси акціонерної форми організації спільних підприємств, слід відмітити, що найважливішою її перевагою є не стільки можливості в мобілізації Капіталу, скільки її потенціал в розвитку відносин власності. Загальний економічний інтерес знаходить своє вираження у намаганні суб'єктів власності акціонерного товариства проводити спільне управління і господарську діяльність підприємства, розподіл його доходів і ризиків. Реалізація загального економічного інтересу відбувається шляхом створення органів спільного управління, прийняття господарських рішень, функції власника виконує представницький орган (загальне зібрання акціонерів), який справляє вплив на виконавчі органи підприємства (правління, раду директорів). Підкорення цих органів волі загального зібрання акціонерів сприяє консолідації загального економічного інтересу.

В цих умовах власність на акції має значно більшу вагу, ніж право на дивіденди. Через органи акціонерного товариства можна забезпечити собі

участь у здійсненні всіх повноважень власника. Саме такий характер відносин передбачає створення закритого акціонерного товариства.

Закриті товариства не мають права публічного випуску акцій і облігацій. Акції розподіляються між учасниками компанії без звернення до публіки. Для закритого товариства є характерним менший розмір мінімального капіталу, або взагалі він не встановлюється. В закритих товариствах власники акцій мають, на відміну від партнерів, право вільного виходу, але продавати свої акції вони повинні не на вільному ринку, а лише іншим учасникам, наділеним солідарною відповідальністю викупувувати ці акції. Однак, у випадку виходу із товариства, учасник не може, як в партнерстві, забрати свій капітал в натуральній формі, а лише отримує еквівалент його вартості. Таким чином, з економічної точки зору, він втрачає власність на матеріально-речові компоненти капіталу, який як Функція в закритих компаніях розподіляється між рештою учасників.

Разом з тим, вирішення питання про власність у відкритому акціонерному товаристві і, відповідно, питання про створення на його основі спільного підприємства, не є однозначним. Розглянутий вище варіант спільного володіння, управління і діяльності не є єдиним. Можливий також інший варіант, коли засновники акціонерного товариства домагаються перетворення власника акцій в носія лише титулу власника і такого, що не є справжнім співвласником. Цей варіант пов'язаний не з подоланням економічного відокремлення товаровиробників, а навпаки, з його поглибленням і відтворенням. У відкритому акціонерному товаристві власність залишається формально юридично колективною, і перестає бути такою з точки зору реального економічного змісту власності. Рядовий власник акції з переходом контрольного пакету акцій в руки певної групи осіб практично усувається від вирішення питань виробництва і розподілу, задовільняючись отриманням дивідендів. Єдиною сферою його волевиявлення стає продаж чи купівля акцій підприємства. Все це знижує формування ефективного і безпосереднього інтересу власника і, на нашу

думку, перешкоджає створенню спільних підприємств у формі відкритих акціонерних товариств. Винятком є випадки, коли, по-перше, особи, зацікавлені в проведенні спільної діяльності, створюють корпороване спільне підприємство, в якому за ними залишається контрольний пакет акцій, що дозволяє їм мати вирішальне слово в управлінні підприємством і контролем за його діяльністю; по-друге, якщо спільна діяльність здійснюється на контрактній основі, з правом передачі одному із партнерів контракту на управління і різноманітні послуги (передачу технології, "ноу-хау").

Особливістю акціонерної форми створення спільного підприємства з іноземним капіталом є ефективне здійснення контролю над ним приймаючою стороною. В багатьох країнах спільні підприємства як форму залучення іноземного капіталу відносять до прямих капіталовкладень, які підлягають жорсткому регулюванню.

Тим компаніям, які потрапляють під контроль іноземних інвесторів, національне законодавство ряду країн встановлює жорсткі податкові Умови, обмежуючи сферу їх діяльності. Наприклад, федеральним законодавством США забороняється володіння і контроль іноземного капіталу над корпораціями, що діють в сфері теле- і радіомовлення.

телеграфу, систем супутникового зв'язку, будівництва та експлуатації АЕС і трубопроводів, видобутку мінеральних ресурсів. Для корпорацій, що знаходяться під закордонним контролем, виключена можливість отримання контрактів Міністерства оборони, повітряного транспорту [118, с. 114].

Важливим інструментом здійснення контролю над іноземним капіталом, що залучається у формі спільного підприємства, є організація управління, передбачена в спільних підприємствах акціонерного типу.

Специфіка управління спільним підприємством полягає в залученні до нього іноземного учасника, що обумовлює пред'явлення вимог стосовно громадянства керівних осіб, а також допустиме представництво іноземного партнера в правлінні підприємством.

В законодавстві більшості промислово розвинутих країн відсутня вимога

стосовно громадянства для займання керівних постів у правлінні, дирекції спільного підприємства. Винятком є правила Швеції і Фінляндії, в яких вимагається, щоб директор-розпорядник, а також не менше половини членів правління, були громадянами своїх держав чи Скандинавії, але які проживають, відповідно, у Швеції чи Фінляндії [24, с.88].

В країнах Східної Європи, Китаї представники органів правління (голова правління, ради директорів чи генеральний директор) є громадянами цих країн. Тільки законодавства Угорщини і Росії не містять подібних обмежень [156, с.30].

Таким чином, механізм функціонування спільних підприємств у формі акціонерних товариств чи ТзОВ дає можливість комбінації будь-якої частки участі з контролем над управлінням. В той же час, враховуючи малу ймовірність постійної одностайності між партнерами, було б доцільно визначити групи питань, які вимагають різного ступеня згоди. Це необхідно для того, щоб при організації спільного підприємства на території України іноземний партнер не міг постійно блокувати прийняття рішень. Ці групи можна поділити на :

- питання, що вимагають повної одностайності (питання, пов'язані із зміною статуту, зупиненням діяльності тощо);
- питання, що вимагають згоди 3/4 голосуючих (питання реорганізації спільного підприємства тощо);
- питання, що можуть вирішуватись простою більшістю голосів (поточні питання, пов'язані з безпосереднім управлінням).

Все це повинно сприяти зближенню діяльності спільних підприємств України із світовою практикою.

Виходячи з цілей, поставлених перед іноземними інвестиціями в господарському комплексі держави приймаючою стороною, а також враховуючи ті гарантії, які надають іноземному вкладнику акціонерні товариства, організація спільного підприємства на території України була б найбільш доцільною у формі акціонерних товариств закритого типу.

Перевага даної форми заключається також і в тому, що для переходу до неї не потрібно розробки інфраструктури ринку цінних паперів, як це, скажімо, потрібно при створенні акціонерного товариства відкритого типу, з однієї сторони, і можливості використати переваги акціонерного підприємництва, з іншої.

Для цього, на думку Н.Н.Вознесенської, достатньо випустити спеціальні акції серії "А", які можуть належати тільки державі чи юридичним особам - суб'єктам права, а приватним підприємцям продавати акції серії "Б" зі згоди власників серії "А". Це, вважає автор, дозволить залучати як іноземний, так і національний капітал, змінювати частку участі партнерів не за рішенням вищестоячих інстанцій, а на основі дійсного співвідношення вкладу з врахуванням економічних результатів діяльності кожної із сторін [23, с. 106].

Широку перспективу створення спільного підприємства має контрактна (договірна) форма.

Організація контрактних (договірних) спільних підприємств доцільна при здійсненні, перш за все, крупних проектів, де є необхідними значні фінансові вкладення в модернізацію виробництва. На Україні це можуть бути галузі важкої промисловості: металургія, гірничо- та вуглевидобувна промисловості, важке машинобудування тощо. Підписання контракту на впровадження нових технологічних процесів з правом для іноземного партнера на узгоджену частку в продукції, як плату за надані послуги, здатне зацікавити його в ефективній роботі. Як показує досвід Китаю, створення контрактних спільних підприємств акціонерного типу сприяло різкому притоку іноземного капіталу в нафтовидобувну промисловість, гірничу і галузі важкого машинобудування.

І все ж, найбільш перспективною формою організації спільних підприємств в Україні є спільні підприємства, створені у формі ТзОВ.

ТзОВ і акціонерні товариства мають спільні риси: а) обмежений принцип розподілу прибутку і ризику між партнерами; б) подібну систему управління і контролю над діяльністю товариства тощо. Однак, між ними

існують і певні економічні та правові відмінності. Найбільш суттєва з них - відмінність у відношенні до власності. У ТзОВ, в порівнянні з акціонерними товариствами, не відбувається відмежування капіталу- функції від капіталу- власності, що знаходить своє відображення у відносинах володіння, управління, розпорядження власністю спільних підприємств. Саме тому в ТзОВ у більшій мірі, ніж в акціонерних товариствах, проявляється намагання суб'єктів підприємницької діяльності створювати спільні підприємства. Враховуючи той факт, що ступінь ризику вкладень іноземного капіталу в національну економіку дуже великий, І форма ТзОВ дозволяє створювати товариства з невисоким рівнем капіталовкладень в поєднанні з простою і швидкою організацією (у ТзОВ відсутня необхідність судової і аудиторської перевірки, кворуму власників акцій тощо), ТзОВ стають найбільш привабливою формою для утворення невеликих і середніх фірм за ступенем концентрації капіталу в наукових сферах діяльності, торгівлі, легкій промисловості та інших галузях, які не змагають значних капіталовкладень.

В той же час, на нашу думку, створення спільних підприємств тільки у формі ТзОВ, поряд з позитивними моментами, має зворотню сторону, яка полягає в тому, що не в повній мірі враховуються особливості і нерівномірність розвитку різних галузей народного господарства України. Уже тепер при розширенні сфери діяльності спільних підприємств виникає необхідність в диференційованому підході до регулювання форм залучення іноземного капіталу в залежності від ступеня новизни чи традиційності виготовлюваної продукції, швидкості обороту капіталу тощо.

В цілому, неакціонерний характер організації спільних підприємств не можна вважати недоліком, який вимагає швидкого усунення. Значно важливішою є та обставина, що єдина на практиці форма створення спільних підприємств | ТзОВ І недиференційовано розповсюджується на все народне господарство України. Інакше кажучи, треба створити умови для розвитку форм організації спільних підприємств, враховуючи їх галузеві особливості.

У найзагальнішому вигляді спільні підприємства, в залежності від сфери їх діяльності, можна розділити на:

а) підприємства, що створюються в капітало- та енергоємких, технологічно складних галузях (найбільш прийнятними формами тут вважаються спільні підприємства, створені на акціонерній чи контрактній основі);

б) підприємства, зайняті торгово-посередницькими операціями (найчастіше для створення спільних підприємств в цій сфері використовується форма ТзОВ);

в) підприємства, що функціонують в сфері послуг (переважно використовується форма партнерств з необмеженою відповідальністю).

При створенні спільного підприємства необхідним є складання ^{Te*}ніко-економічного обґрунтування (ТЕО).

Підготовка ТЕО | надзвичайно важливе питання, оскільки саме на III стадії починається процес узгодження економічних інтересів всіх сторін, зацікавлених в створенні і діяльності спільного підприємства. Різноманітні економічні інтереси і протиріччя можуть виникати не тільки у відносинах між засновниками спільного підприємства, але також і в системі відносин: спільне підприємство - засновники; спільне підприємство - держава; засновники - держава, в тому числі цілі вітчизняного учасника і держави можуть досить сильно різнитися; спільне підприємство - його трудовий колектив тощо.

Узагальнюючими показниками, в яких виявляється реалізація інтересів сторін спільного підприємства, як правило, є: дохід держави у вигляді податкових надходжень; прибуток, що залишається в розпорядженні спільного підприємства; чистий прибуток учасників спільного підприємства.

Техніко-економічне обґрунтування спільного підприємства переважно розглядається як приблизний фінансовий розрахунок його рентабельності. Фактично у формі ТЕО повинно бути проведене

повномасштабне глибоке дослідження трьох найважливіших питань: ринку наміченої до випуску продукції (зовнішнього і ринку України); цін на цю продукцію і тенденцій їх змін; витрат виробництва цієї продукції - за елементами і порівняльно на внутрішньому і зовнішньому ринках. І вже на базі цього дослідження вирішується основне завдання - показати, що спільне підприємство може працювати на необхідному рівні рентабельності, і що воно зможе покривати всі видатки, пов'язані з його створенням та функціонуванням, за рахунок своїх же доходів.

Рівень рентабельності спільних підприємств, що функціонують на території України, у 1995 році становив 41,8%, що на 37 відсотків менше в порівнянні з 1994 роком. Причому найбільш рентабельними є спільні підприємства, що діють в сфері зв'язку (125%), а найменш рентабельними у 1995 році стали спільні підприємства, зайняті постачанням та збутом (див. Додаток А).

ТЕО спільного підприємства складається звичайним шляхом, у формі балансів доходів і видатків на початковий період і на період, коли підприємство вийде на розрахунковий рівень виробництва.

При підготовці ТЕО приблизно оцінюється також ефективність участі іноземного партнера в спільному підприємстві.

Техніко-економічне обґрунтування повинно включати детальні дані як про умови створення спільного підприємства (розмір статутного фонду, джерела його товарного наповнення, умови кредитування тощо), так і про умови його функціонування (матеріально-технічного постачання, збуту, оплати праці, оподаткування, транспортного забезпечення, страхування тощо).

Результати функціонування спільних підприємств на українській території не дають поки що підстав для надмірного оптимізму. Хоча кількість спільних підприємств на території України щороку зростає (станом на 1 квітня 1997 року вона сягнула 4117 підприємств), з усіх зареєстрованих спільних підприємств реально діють небагато, та і вони,

в основному, або знаходяться в тяжкому фінансовому стані, або працюють не по тих напрямках, які вважалися пріоритетними на момент прийняття відповідних рішень. Іноземні партнери намагаються вкладати свої кошти в ті сфери економіки, де потрібні мінімальні вкладення, відбувається їх швидка окупність, може бути досягнута висока норма прибутку і більш чи менш гарантована валютна виручка. Такими сферами економіки є торгівля, посередницькі послуги і реклама, готельне господарство, програмне забезпечення, інформатика і консультативні послуги, легка, харчова промисловість.

Причина такого незадовільного стану полягає, перш за все, в нездатності враховувати інтереси зарубіжних партнерів і узгодити їх з нашими інтересами. Іноземний партнер ніколи не буде працювати собі на збиток (мова не йде про випадки, коли компанія свідомо іде на тимчасові локальні втрати з міркувань глобальної політики). Наша ж звичка до випуску не досить якісної продукції, до недотримання термінів поставок тощо створює загальну несприятливу атмосферу для підприємницької діяльності іноземців в Україні. Останніх бентежить відсутність внутрішнього оптового ринку, звичних їм комунікацій і інфраструктури, бюрократичні перепони, що надзвичайно ускладнює матеріально-технічне постачання спільних підприємств. Особливо іноземних учасників відлякує правовий режим діяльності спільних підприємств, про що детальніше наголошувалося в попередньому параграфі дисертаційної роботи.

Тобто, проблеми, що виявилися за час діяльності спільних підприємств на території України, є точним індикатором мір, які необхідно прийняти для більш чи менш суттєвого залучення іноземного капіталу і технологій. А це дасть змогу полегшити входження України в світове господарство і вирішити ряд внутрішніх проблем.

Висновок. Міжнародний рух капіталів (процес експорту, імпорту

капіталу) своєю появою спричинив виникнення таких відносно нових економічних явищ як “іноземне інвестування”, “іноземні інвестиції”, “спільне підприємництво”.

Серед різноманітності форм спільного підприємництва центральне місце належить підприємствам з іноземними інвестиціями як найбільш ефективній формі комплексної взаємодії національного та іноземних партнерів.

Спільні підприємства володіють 66,8% загальної суми іноземних інвестицій, вкладених в економіку України. Серед галузей української економіки найбільшою популярністю у іноземних інвесторів користуються харчова промисловість, внутрішня торгівля, машинобудування та металообробка, фінанси, кредити та страхування. Найбільші об’єми інвестицій у 1996 році здійснені нерезидентами із США, Німеччини, Нідерландів, Росії, Великої Британії, Кіпру.

РОЗДІЛ 2

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ

ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УЧАСТЮ

ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ

2.1. Фінансові ресурси підприємств з іноземними інвестиціями

Залученню іноземного капіталу і сучасної технології, набуттю досвіду управління й маркетингу, ліквідації існуючих дефіцитів у виробництві й на ринку, розширенню і удосконаленню структури експорту, зростанню валютних надходжень, зменшенню ризику у виробничій і комерційній діяльності - усьому цьому сприяє створення спільного підприємства, яке, в свою чергу, потребує джерел фінансування.

Розгляд теоретичних і методичних питань функціонування підприємств за участю іноземного капіталу неможливий без ґрунтовного аналізу суті та структури фінансових ресурсів як основи фінансування, самофінансування і джерела прибутковості підприємства при переході до ринкових умов господарювання.

Основними ознаками фінансових ресурсів підприємств за участю іноземного капіталу є те, що, по-перше, кошти виступають у грошовій формі; по-друге, кошти надходять у розпорядження підприємств; по-третє, кошти надходять з використанням фінансових методів мобілізації, тобто виражають фінансові відносини.

Специфіка фінансових ресурсів впливає із відносин розподілу та розподілу, об'єктом яких всередині підприємства виступає виручка від Реалізації продукції, а її складовими частинами є фонд заміщення і валовий доход позареалізаційні доходи. Об'єкти розподілу одночасно є джерелом Рисових ресурсів підприємства. Об'єктом розподільчих відносин виступають і створювані фонди грошових коштів, які за напрямками їх використання

можна поділити на:

- 1) такі, що забезпечують поточну виробничо-господарську діяльність,
- 2) такі, що забезпечують відтворення і вдосконалення основних виробничих фондів;
- 3) такі, що призначаються для матеріального заохочення і задоволення соціально-культурних потреб.

Узагальнено фінансові ресурси можна охарактеризувати як акумульовані підприємством з різних джерел грошові кошти, що надходять в його господарський обіг, і які призначені для покриття його потреб. Поглиблюючи це поняття, фінансові ресурси слід визначити як грошові кошти, що мають певний економічний зміст, надходять в господарський обіг з різних джерел в результаті всіх видів діяльності підприємства (поточної виробничої, інвестиційної, фінансової) і призначаються для авансування його діяльності по досягненню основної цілі.

Фінансові ресурси можуть приймати фондову форму: виступати у вигляді готівки (грошових коштів, грошових еквівалентів) і у вигляді власного обігового капіталу. Однак, в будь-якому випадку фінансові ресурси - це, перш за все, грошові кошти. Хочемо відмітити, що, з нашої точки зору, економічний інтерес представляють не просто грошові кошти як такі, а джерела їх мобілізації і можливості їх використання в зв'язку з тим ефектом, який забезпечують грошові кошти в діяльності підприємства.

Кращому розумінню фінансових ресурсів сприяє вивчення складу фінансових ресурсів і змін, що в них відбуваються. Розглянемо їх склад стосовно умов господарювання підприємств з іноземними інвестиціями в Україні.

Прийнято розрізняти власні і залучені фінансові ресурси. До власних фінансових ресурсів відносять грошові кошти, отримані в ході фінансово-господарської діяльності підприємства з іноземними інвестиціями. Залучені ресурси являють собою грошові кошти, отримані в результаті кредитів і займів, і які набувають характеру заборгованості. Відповідно, джерела

залучення фінансових ресурсів поділяють на власні (внутрішні) та залучені (зовнішні).

До джерел власних ресурсів відносять статутний фонд (капітал) і нагромадження в результаті діяльності підприємства, що приймають форму фондів, резервів і залишку прибутку, який не набув фондової форми. Власні джерела, в свою чергу, поділяють на такі, що первісно залучаються в обіг і такі, що залучаються повторно в результаті перерозподілу коштів в активах і капіталі. До джерел власних, первісно залучених в обіг, фінансових ресурсів відносять прибуток і амортизаційні відрахування за звітний період. Власні перерозподілені ресурси утворюються із перерозподілень в активах внаслідок таких операцій як надходження виручки від реалізації необоротних активів, продажу сировини і матеріалів, скорочення банківських рахунків, вкладів тощо; перерозподілень в пасивах, таких як використання в обороті тимчасово вільних коштів фондів і резервів та ін.

До коштів, залучених із зовнішніх джерел, відносять кошти у формі кредитів, займів, кредиторської заборгованості тощо.

Рух фінансових ресурсів у ході всієї діяльності підприємства з іноземними інвестиціями утворює своєрідні потоки фінансових ресурсів. Класифікація потоків фінансових ресурсів представлена на схемах 1 і 2, де вони відображені в аспектах права власності і сфери діяльності.

Зміни відносин власності, лібералізація економічного життя, якими супроводжується перехід до ринку, впливають на суть і форму фінансових Ресурсів. Поява акціонерної форми власності в Україні розширює можливості залучення додаткових фінансових ресурсів в обіг підприємств з доземними інвестиціями шляхом випуску і реалізації акцій. Фінансові Ресурси виступають тут у вигляді коштів від випуску акцій. Таким чином, в обіг залучаються вільні кошти населення, підприємств державної і недержавної сфери, фінансових інститутів.

Послаблення державного регулювання економіки дає можливість державним підприємствам для додаткового фінансування діяльності

випускати облігаційні займи. З'являється новий вид фінансових ресурсів - кошти (капітал) від облігацій. Подальший розвиток комерційного кредиту також розширює фінансові можливості підприємств з іноземними інвестиціями: в обіг залучаються кредитні кошти, оформлені векселями.

Таким чином, становлення елементів ринкової інфраструктури в економіці України впливає на ускладнення фінансових відносин, викликає різноманітність форм і методів мобілізації фінансових ресурсів. Змінюється і суть фінансових ресурсів. Якщо раніше вони обслуговували тільки поточну виробничу діяльність і залучались з метою забезпечення нормального кругообігу господарських коштів в процесі створення продукції і надання послуг (що підтверджує трактування фінансових ресурсів як власних обігових коштів), то тепер вони забезпечують і інвестиційну діяльність, пов'язану із вкладанням коштів в довгострокові активи і цінні папери, і фінансову діяльність, яка викликає зміни в джерелах власних коштів підприємства з іноземними інвестиціями. Нові види діяльності надають і нові можливості для зароблення і залучення грошових коштів - джерелом надходжень виступають доходи від операцій з цінними паперами і кошти від випуску акцій і облігацій. Рух фінансових коштів опосередковує процеси фінансування і інвестування, створюючи єдиний процес, який має на меті отримання максимального доходу, а значить, досягнення ефективної діяльності. Рух фінансових ресурсів формує своєрідні потоки грошових ресурсів, систему вхідних і вихідних ресурсів. Фінансові потоки, методи і прийоми впливу на них створюють єдиний фінансовий механізм управління діяльністю підприємств з іноземними інвестиціями в досягненні цілі. Таким чином, фінансовий механізм підприємств через фінансові ресурси дозволяє швидко реагувати на зміну умов господарювання і управляти фінансово-господарською діяльністю підприємств через ефективну фінансову політику.

Безумовно, що схема 1 і схема 2 ілюструють найбільш можливі варіанти формування власних і залучених ресурсів підприємств за участю іноземного капіталу. На практиці ж далеко не завжди всі вони є можливими (присутні) і на

різних підприємствах їх структура та розмір досить різняться.

Існують суттєві відмінності і у самій структурі фінансових ресурсів. Табл. 2.1 побудована на основі точок зору Зверєва А.В. [39, с.27] і Круземент-Приходько О.В. [60, с.80] щодо структури фінансових ресурсів на підприємствах за участю іноземного капіталу у розвинутих країнах і в Україні.

Таблиця 2.1

Структура джерел капіталовкладень на підприємствах з іноземними інвестиціями*

№ п/п	Статті	Розвинуті країни, %	Україна, %
1.	Самофінансування (власні джерела)	70	85
	у т.ч.:		
	• нерозподілений прибуток	30	-
	• амортизаційні відрахування	40	50
	• фонди підприємства	-	35
2.	Зовнішні джерела або залучені, у т.ч.:	30	15
	• емісія цінних паперів	10	-
	• кредит (кошти банків та інших кредитно-фінансових установ)	20	15

*Джерело : Зверев А.В. Финансы внешнеэкономических связей. – М.: Международные отношения , 1990. – 192 с.

Круземент-Приходько О.В. Оподаткування та розподіл доходу підприємств з іноземними інвестиціями //Дисертація на здобуття вченого ступення кандидата економічних наук. – К., 1992.

Зрозуміло, що для підприємств, які мають стійке фінансове становище і є прибутковим, для успішної виробничої, фінансової та інвестиційної діяльності в ідеалі достатньо було б джерел фінансування, які показані у таблиці 2.1 у строці 1 "Самофінансування (власні джерела)". Але на практиці багато підприємств звертаються і до зовнішніх (залучених) джерел, які у таблиці 2.1 показані у строці "Зовнішні джерела або залучені". Відповідно, пропорція між власними джерелами коштів і зовнішніми

складається як 70% до 30% у розвинутих країнах та 85% до 15% в Україні, а найбільшу питому вагу у структурі фінансових ресурсів займають амортизаційні відрахування (40% на підприємствах за кордоном і 50% в Україні).

Розглядаючи тлумачення категорії “самофінансування” в економічних зарубіжних джерелах, можна зробити висновок про те, що більшість авторів під цим терміном розуміє фінансування інвестицій з допомогою власних ресурсів підприємства. Джерела самофінансування створюються власними збереженими капіталами підприємства з іноземними інвестиціями і включають амортизаційні відрахування, резерви, оціночні резерви і нерозподілений прибуток [124, с.95].

Не зважаючи на присутність таких елементів самофінансування як амортизація, прибутки від реалізації основних засобів та інших неексплуатаційних активів на українських підприємствах, на останніх є відсутніми оціночні резерви. На західних підприємствах передбачається створення законодавчих, статутних і договірних резервів, які забезпечують фінансову стійкість підприємства. Резерви створюються трьох видів:

- оціночні резерви, які призначені для відшкодування можливих збитків і втрат в умовах ринкової економіки (резерви по судових процесах, По гарантіях, покупцях, по відшкодуванню штрафів, збитків, неустойок);
- резерви для відшкодування витрат, які розподіляються на декілька пітних періодів (по капітальних ремонтах основних засобів тощо);
- резерви, призначені для компенсації можливої несплати рахунків по окремих покупцях і різних дебіторах, тобто компенсації ризику у сфері рахунків.

Ми вважаємо доцільним поширення у практиці господарювання українських підприємств такого роду резервів як елементів самофінансування, що буде сприяти при переході до ринку значному посиленню конкурентноздатності, фінансової стійкості підприємства.

А тепер більш детально зупинимося на аналізі головних джерел

фінансових ресурсів підприємств з іноземними інвестиціями в Україні.

Одним із основних елементів самофінансування є амортизація. Розглядаючи трактування в економічній літературі щодо суті амортизації, можна зробити висновок про єдність в тлумаченні значення і змісту цієї економічної категорії. В літературних джерелах амортизація (amortization; depletion; податкова амортизація - tax depreciation; прискорена амортизація - accelerated depreciation) розглядається як грошове вираження тієї частини вартості основних фондів, яка у процесі виробництва переноситься на заново створювану продукцію і призначається для їх відтворення. Вартість зносу, тобто втрата основними засобами фізичних якостей або техніко-економічних властивостей, а внаслідок цього і вартості, включається у собівартість продукції, яка виготовляється [144, с.113; 71, с.9; 9, с. 105-106].

На наш погляд, таке визначення містить неточність, а саме те, що об'єктом амортизації виступають лише основні засоби (фонди). Ми притримуємось точки зору тих авторів (здебільшого зарубіжних), які вважають, що об'єктом амортизації виступають значно більше видів ^a активів підприємств [150, с.128; 105, с.164-178; 124, с.101].

На наш погляд, найбільш близько до істини при розгляді питання амортизації як економічної категорії підійшли автори підручника "Фінанси зарубіжних корпорацій" (за ред. В.М.Федосова - Київ, 1993р.). Вони проводять чітке розмежування двох понять, які існують у зарубіжній практиці, а саме: амортизація і депресіація. Амортизація стосується відчутних активів та відстрочених витрат. До всіх же відчутних активів. В землі (бо вартість землі списанню не підлягає), застосовується поняття депресіації. Н.С.Рязанова підкреслює той факт, що у вітчизняній практиці використовується лише поняття амортизації, яке вживається щодо списання вартості будівель, машин, обладнання та інших активів. При цьому не виділяються такі поняття як відчутні та невідчутні активи. Вартість невідчутних активів взагалі не розглядається [131, с.100].

Таким чином, із сказаного вище можна зробити висновок про

неправильне використання термінології у вітчизняній практиці щодо послідовного списання вартості активів підприємств у зв'язку із їх зносом. Якщо слідувати поглядам авторів згаданого підручника, то поняття “амортизація”, яке широко використовується у нас, необхідно характеризувати як “депресіація”.

Але оскільки у даному науковому дослідженні аналізується діяльність підприємств за участю іноземного капіталу на території України (а згідно законодавства, бухгалтерський облік, аналіз, контроль і управління фінансами підприємства здійснюється на основі українських норм і законів), то у питаннях амортизації ми керуємося визначеннями і поняттями, прийнятими на території України. Хоча поступово і в українському законодавстві з'являється термінологія і поняття із зарубіжної практики. Перехід до ринкових умов господарювання, діалектика розвитку суспільства і його базису - економіки - будуть вносити зміни у трактування багатьох економічних понять і категорій.

Враховуючи не дуже великий період функціонування підприємств за участю іноземного капіталу в Україні, а також порівняно невелику їх кількість (що не дозволяє виявити тенденції їх росту і розвитку), складно аналізувати амортизацію як джерело виробничої діяльності підприємства.

З іншої сторони, такий аналіз життєво необхідний для успішної діяльності підприємств за участю іноземного капіталу, тому що, на наш погляд, амортизація виконує не тільки функції відшкодування, поновлення і нагромадження основних фондів, але і є джерелом грошового капіталу, який використовується для здійснення розширеного відтворення. Адже немає нагальної необхідності оновлювати основні засоби щорічно. Внаслідок цього нараховані амортизаційні відрахування можуть слугувати важливим джерелом грошового капіталу, що у сучасних умовах при гострій нестачі у підприємств джерел фінансування, а відповідно, і коштів, і позитивним явищем.

Амортизаційні відрахування ніколи не слугують нерухомим

резервом. Вони постійно знаходяться в русі і можуть використовуватися для того, щоб розширити підприємство або провести удосконалення обладнання, яке підвищує його ефективність. Тому амортизаційні відрахування фактично є джерелом розширеного відтворення основного капіталу (хоча ця точка зору не стала ще загальноновизнаною) [137, с.36].

Підприємства із іноземними інвестиціями, філіали спільних підприємств, створені на території інших держав з участю підприємств України, здійснюють амортизаційні відрахування на повне відновлення основних виробничих фондів по нормах і згідно порядку, який встановлений для підприємств України, якщо інше не передбачене міжнародними і міждержавними угодами та законодавством.

Таким чином, підприємства у питаннях здійснення амортизаційної політики не можуть керуватись тими чи іншими теоретичними концепціями, вони повинні притримуватись діючого податкового законодавства.

Амортизаційний фонд спільних підприємств, що діють на території України, станом на 1 січня 1996 року становив 1075 тис.грн. Найбільшу суму відрахувань у фонд здійснюють спільні підприємства, що зайняті в промисловому виробництві (485 тис.грн.) і торгівлі та громадському харчуванні (329 тис.грн.), причому спостерігається тенденція до незначного, але все ж таки, зменшення питомої ваги амортизаційних врахувань промислових підприємств в загальному об'ємі (див. табл.2.2).

Таблиця 2.2

Амортизаційний фонд спільних підприємств окремих галузей народного господарства*

	на 1.01.1994р.		на 1.01.1995р.		на 1.01.1996р.	
	тис.грн.	%	тис.грн.	%	тис.грн.	%
Всього	24	100	159	100	1075	100
У т.ч.:	13	57	81	54	485	49
Промисловість						

Сільське господарство	1	4	6	4	51	5
Транспорт та зв'язок	0	0	4	3	75	8
Будівництво	1	4	12	8	35	4
Торгівля та громадське харчування	8	35	46	30	329	33
Постачання та збут	0	0	1	1	12	1
Заготівля	0	0	0	0	0	0
Житлово-комунальне господарство	0	0	0	0	0	0

*Таблиця складена автором на основі даних бухгалтерських балансів, опублікованих в статистичних збірниках «Фінанси України за 1994 рік» (Київ, 1995.-с.195) і «Фінанси України за 1995 рік» (Київ, 1996.-с.178).

З 1 липня 1997 року введено в дію Закон України “Про внесення змін і доповнень до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” від 12 червня 1997 року за №283/97-ВР. Згідно цього документу, під амортизацією основних фондів і нематеріальних активів слід розуміти “поступове віднесення витрат на їх придбання, виготовлення або поліпшення, на зменшення скоригованого прибутку платника податку в межах норм амортизаційних відрахувань” [7, с.50].

Норми амортизаційних відрахувань встановлюються у відсотках до балансової вартості кожної з груп основних фондів на кінець звітного періоду в такому розмірі:

- група 1 (будівлі, споруди, їх структурні компоненти та передавальні пристрої) - 5%;
- група 2 (автомобільний транспорт та вузли до нього; меблі; Конторське (офісне) обладнання, побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструменти, інформаційні системи) - 25%;
- група 3 (інші основні фонди, що не ввійшли до груп 1 і 2) - 15%.

Необхідно відмітити, що в Україні заборонено нараховувати амортизацію щодо повністю амортизованих об'єктів, навіть у тому випадку, коли вони нормально функціонують у виробництві.

Єдиним для практики господарювання більшості країн є те, що сума амортизаційних відрахувань повинна бути відрахована із прибутку ще до сплати податків. Внаслідок цього важливо знати, які суми підприємство може на законній основі вилучити із прибутку. Це у великій мірі залежить від

методу нарахування амортизації.

Наслідком застосування тих чи інших методів нарахування амортизації є більше чи менше, постійне або тимчасове скорочення бази для обрахунку податку на прибуток компанії, що у кінцевому підсумку сприяє розширенню самофінансування. У виборі того чи іншого методу амортизації підприємство віддає перевагу тому методу, який забезпечує більш рівномірний розподіл прибутків у часі, щоб сплатити податок за як найнижчою ставкою та за рахунок прибутків покрити збитки.

Найбільш поширеними як у світовій, так і вітчизняній практиці є наступні методи нарахування амортизації:

- метод рівномірного (прямолінійного) списання вартості;
- метод нарахування зносу пропорційно обсягу виконаних робіт;
- метод списання вартості за сумою чисел (метод суми чисел) або кумулятивний метод;
- метод залишку, що зменшується.

Два останні методи визнані методами прискореного списання.

Нині у вітчизняній практиці продовжує діяти метод прямолінійного (рівномірного) списання вартості активу основних фондів. Він досить простий: від первинної вартості віднімається ліквідаційна вартість; залишок ділиться на число років активу; результат дає щорічні амортизаційні відрахування.

Прискорена амортизація нараховується вищеописаним методом, але з коефіцієнтом від 1 до 2 до звичайної величини відрахувань.

Прискорена амортизація має чимало переваг: по-перше, вона “страхує” фірму від втрат внаслідок морального знецінення елементів основного капіталу, що на сьогоднішній день є дуже важливим; по-друге, зменшує розміри оподаткованого прибутку і, відповідно, податкові платежі в бюджет, бо суми, які входять в амортизаційний фонд, не оподатковуються і залишаються в розпорядженні підприємства. До того ж виникає можливість захисту коштів від інфляції і забезпечення додаткового

доходу.

Деякі економісти переваги прискореної амортизації порівнюють з безпроцентною позикою на технічний розвиток підприємства [138, с.92]. Однак сьогодні прискорена амортизація застосовується не часто. А зумовлено це нині діючим жорстким порядком її цільового використання. Адже в разі нецільового використання амортизація оподатковується за ставкою податку на прибуток. Однак така політика зовсім не стимулює здійснення підприємствами інвестицій. Крім того, оподаткування нецільового використання амортизації породжує подвійне оподаткування доходів підприємства.

Рішення про прискорену амортизацію приймається підприємством з іноземними інвестиціями самостійно і не потребує погодження із Міністерством фінансів, як того вимагало Положення про порядок застосування норм прискореної амортизації активної частини основних виробничих фондів від 06.06.1994 р. за №48/59.

В новому законі про оподаткування прибутку, що почав діяти з 1 липня 1997 року, зазначається, що платник податку (в тому числі і Підприємство з іноземними інвестиціями) “може самостійно прийняти Рішення про застосування прискореної амортизації основних фондів групи 3» придбаних після набуття чинності цим законом, за такими нормами:

перший рік експлуатації - 15%;

другий рік експлуатації - 30%;

третій рік експлуатації - 20%;

четвертий рік експлуатації -15%

п'ятий рік експлуатації -10%;

шостий рік експлуатації - 5%;

сьомий рік експлуатації - 5%.

Також необхідно відмітити, що прагнення підприємств до швидкого списання призводить і до підвищення цін за рахунок збільшення амортизаційних відрахувань, що, у свою чергу, може призвести до зниження

рівня конкурентноздатності продукції підприємства. І все ж таки, тенденція до застосування прискореної амортизації очевидна. Протириччя між швидким списанням обладнання та підвищенням цін на продукцію (роботи, послуги) нівелюється за рахунок науково-технічного прогресу, амортизаційної політики держави. Крім того, амортизаційні відрахування як джерело фінансування має перевагу над прибутком у тому, що вони не оподатковуються. Прискорена амортизація дозволяє зменшити загальну суму прибутку, а відповідно і суму податку із нього, що, у свою чергу, сприяє збільшенню грошового капіталу підприємства з іноземними інвестиціями.

Поряд із амортизаційними відрахуваннями одним із основних внутрішніх джерел самофінансування фірми є нерозподілений прибуток. Причому концепція, згідно якої нерозподілений прибуток і амортизація є основними внутрішніми джерелами фірми і мають у першу чергу використовуватись у діяльності фірми, була обгрунтована Гордоном Дональдсоном (Гарвардський університет) і дістала назву “субординації Джерел” (“pecking order”) [131, с.183-184].

У зарубіжній літературі саме поняття “нерозподілений прибуток” трактується як кумулятивний чистий прибуток компанії, що залишився після сплати податків і виплати дивідендів акціонерам, та який Лишається задіяний у ділі і використовується для розширення виробництва [9, с.107; 131, с. 113; 150, с.165; 105, с.201; 17, с.20]. Зростання нерозподіленого прибутку є основою успішної діяльності підприємства і прибутковості у майбутньому.

На підприємствах Заходу для обліку нерозподіленого прибутку, порядку його формування призначений спеціальний звіт про нерозподілений прибуток (“Statement of retained earnings”). В Україні ж підприємства з іноземними інвестиціями суму нерозподіленого прибутку показують у балансі підприємства (ф.№1), зокрема, у другому його розділі (пасиві).

Так, нерозподілений прибуток спільних підприємств, що діють в Україні, станом на 1 січня 1996 року становив 276 млн.грн., в тому числі у

промисловості - 127,5 млн.грн., торгівлі та громадському харчуванні - 67,3 млн.грн., постачанні та збуті - 39,6 млн.грн. Характерно, що на спільних підприємствах, які функціонують у сфері будівництва, заготівлі та житлово-комунального господарства, нерозподілений прибуток майже відсутній (див.табл.2.3).

Таблиця 2.3

**Нерозподілений прибуток спільних підприємств окремих галузей
народного господарства***

	На 1.01.1995р.		На 1.01.1996р.	
	Млн.грн	%	Млн.грн	%
Всього	41,1	100	267,0	100
У т.ч. промисловість	23,9	58	127,5	48
Сільське господарство	0,2	0	5,6	2
Транспорт та зв'язок	1,4	3	20,3	8
будівництво	0,5	1	1,0	0
Торгівля та громадське харчування	8,7	21	67,3	25
Постачання та збут	2,9	7	39,6	15
заготівля	0,0	0	0,0	0
Житлово-комунальне господарство	0,0	0	2,2	1

*Таблиця складена автором на основі даних бухгалтерських балансів, опублікованих в статистичних збірниках «Фінанси України за 1994 рік»(Київ, 1995. – с.195) і «Фінанси України за 1995 рік»(Київ, 1996. – с.178)

Сума нерозподіленого прибутку звітної року визначається згідно даних балансу підприємства як різниця між сумою отриманого у звітному році прибутку (строка в)) і сумою його використання на протязі року (строка б)) (див.табл.2.4).

Таблиця 2.4

Сума нерозподіленого прибутку на підприємствах за участю іноземного
капіталу Тернопільської області за 1994-1996 рр.*

№ п/п	Показники	Од Вимі- ру	«Ватра - Шредер»			«Глобал - Косметік»			«Укра - Пол»		
			1994	1995	1996	1994	1995	1996	1994	1995	1996
1.	Прибуток:										
	а)нерозподілений звітного року	тисгр н	196,4	725,9	203,4	312,5	-	-	-	-	30,5
	б)використання у звітному році	тисгр н	12,7	65,2	63,9	23,2	110,1	601,5	4,6	11,2	2,3
	в)звітного року	тисгр н	209,1	791,1	267,3	335,7	95,3	33,5	4,6	11,2	32,8

*Таблиця складена автором на основі даних Тернопільського обласного управління статистики (ф.№1 «Баланс підприємства»)

Наступним важливим елементом розширеного відтворення підприємств за участю іноземного капіталу є кошти фондів. Порядок їх утворення, використання, розмір, кількість не регламентуються спеціальними нормативними актами, а встановлюються засновницькими Документами, такими як статут підприємства, договір.

Розмір перерахованих до фондів сум і порядок їх перерахування встановлюється ухвалою Ради засновників, а також нею затверджуються вказівки щодо їх використання. Фонди знаходяться у повному Розпорядженні підприємства. Для їх формування використовується прибуток підприємства, який залишається після розрахунків із державним бюджетом України.

Рух фондів підприємства з іноземними інвестиціями згідно законодавства показується у спеціальній формі "Звіт про фінансово-майновий стан підприємства" (ф. № 3).

Скажімо, фонд коштів спільних підприємств, направлених на розвиток і вдосконалення виробництва станом на 1 січня 1996 року становив 152,2 млн.грн., в тому числі у галузі зв'язку - 56,4 млн.грн.,

торгівлі та громадського харчування - 45,4 млн.грн., промисловості - 37,3 млн.грн. А на спільних підприємствах, що функціонують у сфері заготівель, житлово-комунального господарства та побутового обслуговування населення цей фонд є надзвичайно мізерним (див. додаток Б).

Спільні підприємства, що діють на території України, також значну частину коштів направляють на соціальні потреби своїх працівників. Кошти названого фонду на початку 1996 року становили 23 млн.грн., у тому числі в торгівлі та громадському харчуванні - 15,1 млн.грн., що складає біля 66% від загального об'єму. Друге і третє місце за величиною відрахувань у згаданий фонд відповідно посіли спільні підприємства, задіяні в сфері промислового виробництва (4,6 млн.грн.) та зв'язку (1,5 млн.грн.) (див. додаток В).

Спільні підприємства, що функціонують на території України, проводять відрахування і у фонд заохочення, який на початку 1996 року становив 14,4 млн.грн., у тому числі в промисловості - 8,7 млн.грн., торгівлі та громадському харчуванні - 3,1 млн.грн., на транспорті - 1,1 млн.грн. (див. додаток Д).

Оскільки процес формування фондів є внутрішньою справою спільного підприємства, то ситуація з відрахуванням коштів у фонди Докорінно різниться на кожному окремому підприємстві. Скажімо, якщо у 1996 році підприємство з іноземними інвестиціями "Укра-Пол" формувало три фонди (резервний; фонд коштів, що спрямований на розривок і вдосконалення виробництва; фонд охорони праці), то "Ватра-Шредер", крім названих фондів (за винятком резервного), створює ще й фонд заохочення та інші фонди спеціального призначення. А підприємство з доземними інвестиціями "Глобал-Косметік" в своїй діяльності використовує ще й фонд коштів, що спрямовані на соціальні потреби, зате формує фонду охорони праці (див. табл. 2.5).

На наш погляд те, що підприємства самостійно встановлюють кількість і розмір фондів, є явищем прогресивним і для держави не збитковим, оскільки фонди формуються із прибутку, з якого вже зроблені обов'язкові відрахування до державного бюджету.

Що стосується такого джерела самофінансування як статутний фонд, хо відмітимо, що він створюється з метою розпочати діяльність підприємства з іноземними інвестиціями і забезпечує його функціонування та формується за рахунок вкладів учасників.

Рух коштів статутного фонду спільних підприємств по галузях народного господарства поданий в додатку Е, з якого слідує, що статутний фонд спільних підприємств по Україні на кінець 1995 року становив 216,7 млн.грн.

Оскільки закон дозволяє учасникам вносити в якості внеску до статутного фонду майно та майнові права з оцінкою цього майна і цих прав за згодою учасників, то варто відмітити, що користуватися цією можливістю потрібно з великою обережністю. Справа в тому, що для іноземного учасника ситуація принципово різниться. Внісши гроші в статутний фонд підприємства, він уже прямо зацікавлений, щоб підприємство закупило необхідне йому обладнання та інше майно якнайдешевше - від цього залежить загальний прибуток підприємства і розмір його частки в ньому. Навпаки, внісши майно, іноземний учасник зацікавлений оцінити його якнайдорожче - в цьому полягає його економія на своєм внеску в статутний фонд спільного підприємства. З іншого боку, Український учасник іноді не здатний твердо відстоювати свою позицію при оцінці майна, яке вноситься іноземним партнером, - адже мова не йде, давалося б, про придбання цього майна за свої гроші.

Але може статися, що іноземний учасник раптом вирішив вийти із підприємства, - тоді він отримує право на повернення свого вкладу в грошовій чи товарній формі, і весь договір про спільне підприємство миттєво перетворюється в звичайний договір купівлі-продажу, умови якого до того ж

продиктовані уже заздалегідь.

Особливо важливо мати на увазі всі ці міркування при прийомі у вигляді внеску до статутного фонду спільного підприємства різного роду майнових прав, на які ринкових цін не буває і “якість” яких важко перевірити (в зв’язку з чим їх оцінка іноземним партнером буває, як правило, досить завищена).

Серед українських учасників, які бажають створювати спільні підприємства з іноземними партнерами, побутує думка, що формування статутного фонду шляхом внесення майна (з обох сторін) особливо вигідне нам. Дійсно, одна, здавалося б, очевидна вигода є - це та, що ми створюємо цілком сучасне підприємство без будь-яких затрат валютних коштів. Однак це тільки зовнішнє уявлення: варто іноземному партнеру вийти з підприємства, і українській стороні прийдеться нести валютні витрати, можливо, навіть в ще більших розмірах, ніж якби ми створювали це підприємство самостійно (з тим же імпортним обладнанням). Що ж стосується будівель, споруд тощо, то навряд чи варто сподіватися, що іноземний учасник погодиться на їх внесення до статутного фонду по завищеній оцінці; вірогідніше, що український учасник відступить і погодиться на їх оцінку нижче реальної вартості.

Очевидно, найбільш простим, зручним і зрозумілим шляхом формування статутного фонду спільного підприємства є внесення його учасниками грошових внесків на банківський рахунок підприємства з тим, щоб в подальшому саме підприємство, від свого імені, але зі згоди і за участю партнерів закуповувало за рахунок цих коштів необхідне обладнання, будівлі, споруди, укладало договори на оренду землі, ліцензійні угоди тощо.

Разом з тим, є один вид майна, який, на нашу думку, без будь-яких обумовлень можна рекомендувати для використання в якості майнового вкладу українських учасників в статутний фонд спільного підприємства. Це - наукові знання, нові технології, досвід, виражені в патентах і авторських

свідоцтвах. Це дійсно наш капітал, який ми використовуємо недостатньо і який можна привести в рух саме за допомогою спільних підприємств. А порядок формування статутного фонду конкретного підприємства прослідкуємо на прикладі підприємства з іноземними інвестиціями "Укра- Пол". Порядок внесення коштів та розмір статутного фонду регулюється спеціальною угодою від 10.03.1993 р., яка є додатком до статуту і договору даного підприємства (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Структура та розмір статутного фонду підприємства за участю іноземного капіталу "Укра-Пол"*

№п/п	Найменування показників	Засновники		
		«Укр-пол»	«С.I.S.»	Лехкрак
1.	Розмір статутного фонду у національній валюті та дол.США	1000000кар.	500	500
	в % відношенні	4,545	2,273	2,273
2.	Розмір статутного фонду у майні (дол.США)	Будівля 10000	Обладнання швейне 5000	Обладнання по переробці с/г продукції5000
	в % відношенні	45.455	22,272	22,272
3.	Всього в % відношенні	50	25	25

*Джерело: Статут і договір про створення спільного підприємства «Укр-Пол»

Як видно із даних табл. 2.6, вклади учасників у статутний фонд підприємства склали: 50% - пай учасника України; 25% - фірми "С.I.З." і 25% . фірми "Лехкрак" (учасників Польської Республіки). , Вклади засновників вносились як у грошовій формі, так і за рахунок товарно-матеріальних цінностей. У першому випадку, вклад українського учасника вносився у національній грошовій одиниці, а вклад іноземного учасника - валютою, за офіційним курсом Національного банку України на день платежу У другому випадку, для оцінки товарно-матеріальних цінностей, що

вносилися у рахунок внеску до статутного фонду, створювалася комісія І учасників підприємства.

Цілий ряд проблем виникає також із своєчасністю внесення учасниками внесків до статутного фонду спільних підприємств. За ухвалою ради засновників вклади учасників мають надаватись у формі часткових або одноразових внесків. Скажімо, всі учасники на початку року вирішили обмежитися мінімальними внесками. А один з них в кінці року вніс всю суму свого внеску і тим самим докорінно змінив пропорцію розподілу отриманого прибутку на свою користь. Щоб уникнути такої ситуації, в договорі слід чітко передбачити, яку частину своєї частки в статутному фонді вносить кожен учасник (одну другу, одну п'яту і т. д.) і в які терміни (наприклад, не пізніше одного чи двох місяців з дня підписання договору чи реєстрації підприємства). При цьому необхідно прямо встановити неправомірність перевищення цього вкладу одним учасником без згоди всіх інших учасників.

На нашу думку, варто враховувати ще і такий важливий момент. Формально-юридично підприємство створене, коли підписано і затверджено його договір і здійснено реєстрацію підприємства. Фактично ж воно буде створене лише тоді, коли його учасники внесуть свої частки капіталу на відповідний рахунок в банку і підприємство отримає можливість фінансувати свої витрати. Але підприємство може почати свою Діяльність раніше, ще до внесення цих внесків учасниками, а витрати підприємства фінансуватимуться безпосередньо з рахунку українського Учасника. А оскільки таке фінансування відбувається фактично поза Рамками і без будь-якої особливої домовленості між уже створеним вільним підприємством і його українським учасником, то інші учасники можуть в подальшому відмовитися і від зарахування цих витрат в рахунок внеску українського учасника, і від компенсації цих витрат з коштів вільного підприємства. Більше того, якщо один із іноземних учасників здогадається в кінці року внести свій внесок на рахунок спільного підприємства після

того, як його весь рік фінансував зі свого рахунку український учасник, то цей іноземний учасник матиме ще й право претендувати на практично всю суму прибутку спільного підприємства.

Тому при формуванні статутного фонду спільного підприємства, вважаємо, слід враховувати і такі моменти.

Відомо, що розмір статутного фонду є величиною фіксованою. Але Рада засновників може спеціальною постановою прийняти ухвалу про збільшення або зменшення статутного фонду. Вважаємо, що така норма може приводити лише до непотрібних нікому ускладнень. Адже це така зміна статуту і договору, яка не тільки є неможливою без згоди усіх учасників підприємства, але і вимагає фактично нового договору, тобто ліквідації підприємства і створення нового. Більше того, така зміна неможлива і без згоди кредиторів підприємства. Якщо вони без особливих протестів перенесуть збільшення статутного фонду (це лише посилить забезпечення їхніх позик), то у випадку зменшення статутного фонду будь-який з них має повне право оголосити через суд підприємство банкрутом і вимагати його ліквідації (з донесенням учасниками додаткових сум до відновлення статутного фонду в попередньому розмірі). Тому вважаємо, що життєздатності спільного підприємства потрібен не просто “статутний фонд” (який може час від часу змінюватися), а “капітал”, який, будучи величиною строго фіксованою, створює всі необхідні гарантії як для учасників спільного підприємства, так і для його кредиторів. Відповідно, для того, щоб уникнути несприятливих наслідків, варто відмовитися від застосування в договорі і статуті терміну “статутний фонд”, замінивши його всюди поняттям “капітал” (статутний чи оплачений), з врахуванням всіх вище згаданих зауважень.

Розглянувши структуру внутрішніх джерел фінансування, їх значення і необхідність для успішної діяльності фірми, необхідно зупинитись і на структурі зовнішніх джерел фінансування. Тільки органічне поєднання внутрішніх і зовнішніх джерел може забезпечити ефективне

функціонування підприємства.

Перш за все відмітимо, що ми погоджуємось із думкою В.М.Суторміної, яка у навчальному посібнику “Фінанси зарубіжних корпорацій” (за ред. В.М.Федосова. - К., 1993 р.) звертає увагу на одну суттєву обставину у діяльності зарубіжних корпорацій, а саме те, що вони завжди віддають перевагу фінансуванню свого розвитку із внутрішніх джерел. Але внаслідок того, що розширення ринків збуту і зміцнення конкурентної позиції фірми пов'язане з необхідністю здійснення нових інвестицій в основний та обіговий капітал, виникає потреба до внутрішніх ресурсів залучати і зовнішні. Причому під час вибору зовнішніх джерел перевага надається менш ризикованим: кредитам банківських установ, випуску облігацій, а за гострої необхідності корпорація вдається до випуску нових акцій як надзвичайного заходу [131, с. 160].

Спільні підприємства, що функціонують на території України, із зовнішніх джерел використовують в основному кредити, і то, порівняно у невеликій кількості. А такі джерела фінансування як випуск облігацій, емісія цінних паперів практично не використовуються. Це викликано, з однієї сторони, тим, що основна маса підприємств за участю іноземного капіталу в Україні створюється у вигляді ТзОВ, а не акціонерних товариств; а з іншої сторони, існує нерозвинутість фондового ринку, а відповідно, і мережі фондових бірж, інвестиційних фондів, довірчих товариств, вторинного ринку цінних паперів.

До того ж, у питанні залучення зовнішніх джерел, на нашу думку, необхідно дотримуватись послідовності, встановленої концепцією Субординації джерел" (“pecking order”) Говарда Дональдсона, а саме: спочатку банківські позички, випуск конвертованих облігацій і тільки в останню чергу - випуск нових акцій [131, с. 184].

Аналіз діяльності підприємств за участю іноземного капіталу вволяє нам твердити про нерозвинутість залучення позикових коштів.

Так, дані табл.2.7 свідчать про те, що станом на 01.01.1996 року

довгострокові кредити банків всього по спільних підприємствах становили 40,6 млн.грн., у тому числі 74% (30 млн.грн.) з них отримали спільні підприємства, зайняті промисловим виробництвом. І хоча сума короткострокових кредитів є трохи більшою (102 млн.грн.), все ж, вважаємо, що обсяги кредитів, які надаються банківськими установами для фінансування діяльності спільних підприємств, є незначними. Адже із усіх внутрішніх ресурсів тільки нерозподілений прибуток спільних підприємств по Україні станом на 01.01.1996 року становив 267 млн.грн. (див.табл.2.3).

Таблиця 2.7

Суми отриманих спільними підприємствами довгострокових та короткострокових кредитів у 1994-1996 роках*

(тис.грн.)

	Довгострокові кредити банків			Короткострокові кредити банків		
	1.01.1994	1.01.1995	1.01.1996	1.01.1994	1.01.1995	1.01.1996
Всього	2645	8661	40575	3178	23612	101756
У т.ч: промисловість	1341	7595	30034	459	3578	40378
Сільське господарство	12	0	4844	24	844	3034
Транспорт та зв'язок	0	0	438	9	129	300
будівництво	1196	19	19	907	316	1256
Торгівля та громадське харчування	92	1039	5190	1464	9815	48824
Постачання та збут	0	0	50	92	4675	2033
заготівля	0	0	0	11	34	0
Житлово-комунальне господарство	0	0	0	0	0	0

*Таблиця складена автором на основі даних бухгалтерських балансів, опублікованих в статистичних збірниках «Фінанси Україна за 1994 рік»(Київ, 1995.- с.195) і «Фінанси України за 1995 рік »(Київ, 1996.- с.178).

В чому ж причина? Безперечно, що ніяке підприємство з іноземними

інвестиціями не відмовилося б від отримання кредиту. Але ситуація на кредитному ринку України зараз така, що більшість підприємств просто остерігається брати кредити, незважаючи на гостру потребу в них для розширення виробництва. Слабке використання кредитів, на наш погляд, зумовлене рядом об'єктивних і суб'єктивних причин, зокрема: високими процентними ставками, обмеженістю кредитних ресурсів у банків, недовірою до банків, бюрократичними проблемами при отриманні кредитів тощо.

Вважаємо за доцільне зауважити, що для того, щоб грамотно і ефективно використовувати це джерело фінансових ресурсів, необхідно правильно уявляти його можливості і особливості, знати “психологію” кредитора (банку чи іншого власника кредитних ресурсів), розумітися в сучасній техніці кредитно-банківської діяльності. Без знання усього цього кредит може дуже швидко повернутися своєю зворотною стороною і перетворитися в “паразита”, який “витягуватиме всі соки” з необережного його користувача.

Розглядаючи проблему залучення кредитних ресурсів, принагідно зауважимо, що ми не вважаємо правильною практику заборони українським підприємствам залучати позикові кошти і у фізичних осіб.

Таким чином, проведений аналіз змісту фінансових ресурсів та їх структури на підприємствах за участю іноземного капіталу в Україні показує, що існує певна тенденція: підприємства з іноземними інвестиціями намагаються, у більшості випадків, обмежитись власними внутрішніми ресурсами (такими як амортизація, прибуток, фонди) без залучення зовнішніх джерел. З однієї сторони, це є позитивним явищем, оскільки дозволяє не потрапляти у залежність від кредиторів; а з другої сторони, у підприємств в зв'язку з цим є менші можливості у розширенні виробництва, його швидкої переорієнтації (при необхідності). Тому на перший план висувається завдання збільшення прибутку при одночасній мінімізації затрат.

2.2. Проблеми формування і розподілу прибутку

Розглядаючи зміст окремих економічних категорій ринкової економіки, які використовуються при управлінні фінансами підприємства з іноземними інвестиціями, відзначимо, що фінансові результати виробничої діяльності визначаються вартістю річного продукту. Вартість річного продукту або валова виручка підприємства з іноземним капіталом складається із трьох основних елементів: обіговий капітал, перенесена на товар частина вартості основного капіталу (амортизаційні відрахування) та прибуток підприємства.

Вважаємо за доцільне більш детально зупинитися на розкритті суті такого поняття як прибуток підприємств з іноземними інвестиціями, на порядку його формування і розподілу у зв'язку із тими змінами, які відбуваються в економіці України при переході до ринку.

На макроекономічному рівні прибуток за економічною природою виступає як перетворена форма чистого доходу, тобто характеризує чистий дохід у тому вигляді, в якому той виступає на поверхні економічних явищ в умовах економічної відокремленості виробництва.

Поняття "чистий дохід" - це виражена у грошовій формі вартість додаткового продукту, який є основною складовою доходу. Джерело чистого доходу - додаткова і, певною мірою, необхідна праця. Оскільки чистий дохід є категорією розподілу, то його можна також охарактеризувати як реалізований надлишок вартості товару зверх виробничих витрат. Внаслідок відхилення ціни товару від його вартості чистий дохід кількісно не збігається з вартістю додаткового продукту. Відповідно, відокремленість витрат виробника, які набувають на практиці форми собівартості, зумовлює відособленість доходу, який набуває форми прибутку.

Розглянуті вище положення щодо суті прибутку ґрунтуються на основних постулатах економічної теорії. Необхідно відмітити, що в процесі розвитку економічної думки визначення поняття прибутку постійно піддається інтерпретації. Це зумовлюється постійним ускладненням процесу виробництва, появою нових економічних

категорій, діалектичним розвитком суспільства.

Так, А.Сміт розглядав прибуток, з однієї сторони, як результат функціонування капіталу, а з другої, як результат праці робітника, оскільки вартість, яку він додає до вартості матеріалів, розпадається на дві частини: оплату його праці та прибуток підприємця.

Погляд Д.Рікардо на величину прибутку заключався у постулаті, згідно якого одним із головних чинників підвищення прибутку є суспільна продуктивність праці, яка, зростаючи, веде до зниження вартості робочої сили; і відповідно, прибуток підвищується, якщо знижується заробітна плата.

При поясненні суті прибутку багато західних економістів використовують теорію трьох факторів виробництва Ж.Б.Сея, згідно з якою у створенні вартості беруть участь праця, земля і капітал. Прибуток розглядається як дохід від використання засобів виробництва (капіталу) та як плата за працю підприємця по управлінню та організації виробництва і, таким чином, дохід на капітал слід відрізнити від підприємницького Доходу [88, с.239-240].

І все ж, при розбіжностях у поглядах, вчені-економісти єдині у тому, Що прибуток являє собою різницю, відхилення, залишок. Прибуток розглядають як якусь абстрактну величину, яка органічно присутня у виручці. Суттєві розбіжності виникають тоді, коли робляться спроби встановити компоненти (складові частини), з яких складається ця абстрактна величина.

Згідно трактування прибутку як "складового доходу" за Дж.Ст.Міллем, його необхідно визначати шляхом відрахування із доходів компанії затрат на закупівлю необхідних товарів і послуг (сировина, транспорт), а також заробітної плати, яка виплачується персоналу.

А.Маршалл і Мак-Куллох вважали, що окрім вищеперерахованих затрат із прибутку необхідно відраховувати також винагороди, які використовуються у даному виробництві капіталів.

Взявши за основу ідеї Х. фон Тюнена і Л.Вальраса, Найт і Уестон ввели поняття “чистого прибутку”, свого роду “залишку із залишку”, з якого, окрім уже перерахованих елементів, вираховуються також винагорода керівництву компанії і премія за ризик [9, с.8-9].

Розгляд нами різних точок зору щодо змісту поняття прибутку показує, що більшість розходжень існує навколо питання про те, які складові частини потрібно або, навпаки, не потрібно включати у прибуток. Ми вважаємо, що аналіз проблеми прибутку далеко не закінчений, і на сьогоднішній день серед сучасних економістів як за кордоном, так і в Україні існують різні точки зору щодо суті прибутку, і у майбутньому можлива ще більша їх диференціація.

Необхідно підкреслити, що аналіз сучасної зарубіжної економічної літератури щодо суті прибутку у більшості випадків неспівставний із відповідним аналізом на вітчизняних підприємствах. Це викликано тим, що на Заході такий аналіз проводиться переважно щодо акціонерних товариств, які там є переважаючими, у той час як на Україні така форма господарювання лише зароджується.

Погляди західних економістів на економічний зміст прибутку можна узагальнити у точці зору німецького вченого Ральфа Людвіга Вебера [89, с.82-85]. На його думку, в умовах ринкових відносин підприємці тільки тоді зможуть ефективно діяти, коли будуть впевнені, що за результати своєї роботи вони зможуть по можливості повністю отримати прибуток і чи це буде підприємницька винагорода за їх особливі зусилля, чи процент на вкладений капітал, чи премія за ризик. Безумовно, що необхідною передумовою для цього є забезпечення свободи підприємництва, право на участь в управлінні підприємством, свобода доступу на ринок, контроль і подолання обмеження конкуренції. У подібних умовах господарського

порядку шанси на отримання прибутку є перманентним стимулом для підприємницької діяльності. Можливий прибуток і, в той же час, ризик отримати збиток змушують підприємців пропонувати товари і послуги, які користуються попитом на ринку і відповідають бажанням споживачів. Прибуток, таким чином, є не тільки індикатором підприємницького успіху, але виконує і загальноекономічні регулюючі функції в інтересах задоволення теперішніх і майбутніх потреб, тобто є рушійною силою народногосподарського росту і технічного прогресу.

За своїм економічним змістом прибуток спільних підприємств являє собою грошовий вираз частини вартості додаткового продукту, що залишається в розпорядженні підприємства в результаті первинного розподілу чистого доходу.

Розглядаючи прибуток як економічну категорію, що являє собою грошове вираження різниці (сальдо) між вартістю реалізованої продукції і витратами на її виробництво, в економічній літературі проводиться чітка межа між поняттями “економічний прибуток” і “рахунковий прибуток”. При розрахунку економічного прибутку визначення середніх витрат включає всі постійні витрати, у тому числі й нормальний прибуток, або альтернативну вартість капіталу. Чистий рахунковий прибуток обчислюється як різниця між вартістю реалізованої продукції і витратами на її виробництво [26, с.33].

Досліджуючи проблеми формування і розподілу прибутку підприємств з іноземним капіталом при переході до ринку, вважаємо за доцільне дати короткий опис основних елементів системи розподілу прибутку на рівні підприємства з часів здобуття Україною незалежності.

В кінці 80-х - на початку 90-х років, коли в Україні почали вроджуватися перші підприємства з іноземними інвестиціями, з'явилося і законодавство, яке регулювало процес діяльності таких підприємств, у тому числі і формування та розподіл отриманих прибутків. Формування

балансового прибутку і розподіл прибутку та інвалютних коштів підприємств з іноземними інвестиціями проілюстровані за допомогою схеми 3 і схеми 4.

Відмітимо лише, що найбільш характерними моментами формування і розподілу прибутку підприємств із іноземним капіталом були наступні:

- регламентація з боку держави затрат, які включалися у собівартість продукції і основних платежів у бюджет;
- формування виручки від реалізації продукції як за рахунок внутрішнього, так і зовнішнього ринків;
- поділ на прибуток до оподаткування і після оподаткування;
- створення фондів підприємства згідно установчих документів;
- сплата частини прибутку засновникам;
- переказ частини прибутку іноземним учасником за кордон або його використання усередині країни.

Згодом, у квітні 1992 року Міністерством фінансів України була затверджена Інструкція за №3 “Про порядок нарахування і сплати підприємствами і організаціями податку на доходи”, згідно з якою встановлювався новий порядок розподілу доходу підприємства з іноземним капіталом і, таким чином, вводився податок на доход.

Не зупиняючись детально на змісті основних складових частин даного розподілу, відобразимо цей процес за допомогою схеми 5. Варто відзначити, що оподаткування доходу проіснувало недовго в зв'язку з тим, що воно мало ряд недоліків та суттєвих недоречностей. По-перше, податок на доход збільшував податковий тягар на включений до доходу фонд оплати праці, що спричинювало скорочення робочих місць, зацікавленість підприємств у виплаті неофіційної заробітної плати, робило економічно неефективною діяльність трудозатратних підприємств. Також розмивалося економічна сутність ефективності і рентабельності підприємств, оскільки об'єкт оподаткування об'єднував такі якісно відмінні поняття як фонд

заробітної плати (що є невід'ємною частиною собівартості продукції) і прибуток.

І тому з 1 січня 1995 року ми знову повернулися до оподаткування прибутку. Вибір прибутку як об'єкту оподаткування є економічно та соціально обгрунтованим і враховує багаторічний досвід оподаткування розвинутих країн. Адже прибуток є метою діяльності будь-якого суб'єкта господарської діяльності, джерелом його розвитку та підвищення добробуту.

На основі вивчення основних нормативних актів, які регулювали процес формування балансового прибутку, і економічної літератури, присвяченої цим питанням [108, с.4-8], відобразимо даний процес схематично (схема 6).

Слід відмітити той факт, що з 01.01.1995 року згідно Закону України про оподаткування прибутку підприємств" та Правил його застосування встановлений єдиний порядок формування собівартості продукції (робіт, послуг), незалежно від форми власності чи організаційної форми підприємства. Особливий порядок віднесення витрат стосувався лише банківської та страхової діяльності. Таке уточнення нам необхідне для того, щоб показати, що процес формування прибутку на підприємствах з доземними інвестиціями під час переходу України до ринку постійно Узнавав змін. І у більшості випадків їх ініціатором виступала держава в особі Міністерства фінансів України. Так, до 01.01.1995 року були чинними "Особливості складу витрат виробництва та обігу для підприємств з іноземними інвестиціями", затверджені наказом Мінфіну України від 20 грудня 1993 р. за № 110. Пізніше як додаток були видані "Основні положення про склад витрат виробництва (обігу) і формування фінансових результатів на підприємствах і в організаціях України", затверджені Постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 1993 р. за № 764. Згідно з цими положеннями, підприємства з іноземними

інвестиціями додатково включали витрати, які були обумовлені особливостями діяльності цих підприємств та неопосередковано пов'язані із виробництвом та збутом продукції, а саме:

- платежі на страхування іноземних інвестицій та ризиків зовнішньоекономічних операцій;

- амортизаційні відрахування по створених за рахунок нових інвестицій основних фондах та імпортному устаткуванню, які використовуються для виробництва експортних товарів;

- витрати на службові відрядження, пов'язані з виробничо-комерційною діяльністю, у межах норм, встановлених законодавством для працівників українських підприємств. До витрат на закордонні відрядження, крім того, відносилися підтверджені документами фактичні витрати по оформленню закордонних віз та паспорту, його прописці, сплаті державного мита, комісійні при обміні валюти та чеків у закордонному банку на іноземну валюту, а також інші витрати, передбачені законодавством іноземної держави та пов'язані з перебуванням у відрядженні;

- витрати по оплаті аудиторських перевірок, пов'язаних з проведенням ревізії виробничо-комерційної діяльності підприємства з доземними інвестиціями за згодою всіх учасників цього підприємства, а також аудиторської перевірки щодо достовірності та повноти річної бухгалтерської звітності;

- плата за жилі приміщення і комунальні послуги, що надаються відповідно до установчих документів іноземним громадянам, які проживають в Україні та постійно працюють на підприємстві з іноземними інвестиціями.

З 1 липня 1997 року введено в дію Закон України “Про внесення змін і доповнень до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” від 12 червня 1997 року за №283/97-ВР.

Об'єктом оподаткування, звичайно, є прибуток. Але в даному випадку йдеться не про класичний “балансовий прибуток”, а про суто розрахунковий. Формула оподатковуваного прибутку набуває наступного вигляду: скоригований валовий дохід мінус валові витрати та амортизаційні відрахування (а не виручка мінус собівартість, як було у попередньому законі).

Процес визначення оподатковуваного прибутку зображений на схемі 7.

Загальне визначення передбачає, що валовий дохід складають суми доходів від усіх видів діяльності, які отримані чи нараховані (залежно від дати збільшення валового доходу) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальних формах (п.4.1).

Варто зазначити, що в зарубіжних країнах існує три визначення реалізації або валових доходів, якими можна користуватися на практиці: по оплаті, по відвантаженню, по замовленню (виписаний рахунок). Останнім користуються дуже рідко: коли фірмі треба підняти дух акціонерів або інвесторів, збільшивши обсяги реалізації і показавши, як міцно стоїть на ногах їх процвітаюча фірма. Часто користуються значенням доходів по відвантаженню, бо при економічно стабільному стані держави можна дозволити собі сплачувати податки, ще не отримавши грошей. А оцінка доходів по оплаті вважається дуже бережною. Але якщо фірма не впевнена в тому, що їй гроші заплатять (до речі, достатньо її невпевненості), вона може не враховувати відвантажену продукцію в обсягах доходів.

В нас же згідно з новим законом доходи - це все те, що оплачене, незважаючи на терміни відвантаження, і те, що відвантажене, незважаючи на терміни оплати. На практиці може виникнути така ситуація: цього місяця від фірми А отримували лише попередню оплату і нічого їй не відвантажували, а фірмі Б відвантажували продукцію, не отримавши від неї оплати. Згідно з законодавством потрібно сплатити податки і фірмі А, і фірмі Б. У наступному

місяці відвантажували продукцію тільки фірмі А і отримували оплату від фірми Б. Отже, податки не треба платити. Це свідчить про те, що держава буде забирати гроші наперед. Якщо ж вам хтось не оплатить отримані від вас товари (послуги), то ви втрачаєте не тільки власні, вкладені в нього, гроші, але й сплачуєте за нього ПДВ і податок на прибуток, вилучаючи тим самим гроші з обігу в себе. А якщо він взагалі не заплатить, то musíte чекати три роки, щоб через арбітраж визнати цю дебіторську заборгованість безнадійною і зробити, відповідно, корекцію своїх доходів. Звичайно, найбільше таке визначення доходів вдаряє по товаровиробнику.

В новому законі загальні визначення валових витрат супроводжуються цілою низкою певних обмежень. Зокрема, поліпшення основних фондів - до 5% їх балансової вартості; гарантійний ремонт та обслуговування - до 10% вартості реалізованих товарів за встановленим переліком; добровільні перерахування до неприбуткових організацій - не більше 4% суми оподаткованого прибутку; витрати на організацію прийомів, презентацій, безоплатні заходи з рекламними цілями | до 2%. Завершують масив обмежень переліки витрат, які прямо заборонено включати до валових (п.5.3).

А загальне правило таке: не відносять до складу валових будь-які витрати, які не підтверджені відповідними розрахунками, платіжними та іншими документами, обов'язковість ведення і зберігання яких передбачена правилами ведення податкового обліку. Водночас встановлено і механізм поновлення таких документів у разі їх втрати (п.5.3-9).

Після зменшення скоригованого валового доходу на суму валових витрат обчислення оподаткованого прибутку завершують визначенням амортизаційних відрахувань. Встановлені норми амортизації застосовують у 1997 році з коефіцієнтом 0,7 (п.22.4), а з наступного року норми амортизаційних відрахувань діятимуть у повному обсязі.

Згідно з ухваленим Законом доходи нерезидентів, отримані від джерел в Україні, оподатковуються за загальноприйнятою ставкою 30%. Ставка

оподаткування при перестрахованні ризиків нерезидентами становить 10%.

Що стосується процесу розподілу прибутку підприємств з іноземними інвестиціями, то необхідно відмітити, що на підставі статті 18 (п.1) Закону України "Про підприємства в Україні" від 27.03.1991 року порядок використання прибутку визначає власник підприємства або уповноважений ними орган згідно із статутом підприємства та чинним законодавством.

Держава регулює процес розподілу прибутку лише на стадії сплати обов'язкових відрахувань, платежів і податків. Розподіл отриманого чистого прибутку відданий повністю на розсуд засновників підприємства.

Використання прибутку спільними підприємствами в галузях народного господарства подане в додатку Ж, з якого слідує, що після внесення платежів у бюджет спільні підприємства, що діють на території України, проводять відрахування в резервний (страховий) фонд, на виробничий розвиток, на соціальний розвиток, на заохочування та на інші Цілі (в тому числі благодійницьку діяльність).

Відмітимо, що процес розподілу чистого прибутку прямо залежить від організаційно-правової форми підприємства. Скажімо, якщо підприємство з іноземними інвестиціями створене у формі ТзОВ, то порядок розподілу чистого прибутку буде наступним (схема 8).

Згідно Закону України "Про режим іноземного інвестування" від 19 березня 1996 року, іноземним інвесторам після сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів гарантується безперешкодний і негайний переказ за кордон їхніх прибутків, доходів та інших коштів в іноземній валюті, отриманих на законних підставах внаслідок здійснення іноземних інвестицій. Порядок переказу за кордон прибутків, доходів та інших коштів, отриманих внаслідок здійснення іноземних інвестицій, визначається Національним банком України.

Але варто відзначити, що на сучасному етапі розвитку економіки України переказ прибутків іноземним учасником за кордон - явище досить рідкісне. На наш погляд, це викликано хронічною нестачею обігових коштів на підприємствах внаслідок не досить виваженої фіскальної політики, яку проводить держава по відношенню до підприємств з доземними інвестиціями, що, безумовно, йде на шкоду ефективній діяльності безпосередньо виробників продукції.

На прикладі підприємства з іноземними інвестиціями “Укра-Пол”, яке створене у формі ТзОВ, проілюструємо розподіл отриманого прибутку у 1996 році (табл. 2.8). Відзначимо лише, що на підприємстві немає практики розподілу прибутку між співзасновниками, і весь отриманий прибуток реінвестувався на території України у розширення виробництва. Це дає змогу уникнути сплати податку за переказ коштів іноземного учасника за кордон у розмірі 15% від суми переказу і сприяє підвищенню ефективності виробництва.

Таблиця 2.8

Розподіл прибутку підприємства з іноземними інвестиціями “Укра-Пол” за 1996 рік*

№ п/п	Показники	Сума, грн.
1.	Статутний фонд у т.ч.:	265
	• Українського учасника	132,5
	• Іноземного учасника	132,5
2.	Балансовий прибуток	32794
3.	Ставка податку на прибуток	30
4.	Сума податку	9838
5.	Відрахування від прибутку:	22956
	• У резервний фонд	

* Таблиця складена на основі даних фінансово-господарської діяльності підприємства з іноземцями «Укра-Пол»

Нескладний математичний розрахунок показує, що підприємства з іноземними інвестиціями просто вимушені дотримуватись такої лінії

поведінки у розподілі отриманого прибутку. Так, згідно табл. 2.8, отриманий прибуток (прибуток після оподаткування) становив 22956 бивень, який і був спрямований на поповнення резервного фонду підприємства. Якщо ж згідно пункту установчого договору щодо формування статутного фонду (табл.2.6) - 50 відсотків пай українського учасника, а 50 відсотків - пай польського партнера, то переказу за кордон підлягала б сума у розмірі 11328 гривні ($22956 : 2$), а сплаті у державний бюджет у вигляді податку за переказ коштів - 1699 гривні ($11328 \times 0,15$). Таким чином, із кругообігу грошових коштів підприємства була б вилучена сума у розмірі 11328 гривні, що, безумовно, не сприяло б підвищенню ефективності господарювання. Тому, як ми вже відзначали вище, на більшості підприємств із іноземним капіталом відсутня практика переказу за кордон частини прибутку, що належить іноземному учаснику. Хоча, по мірі стабілізації економіки України, прийняття ефективних економічних законів, особливо які б вирішували проблему нестачі обігових коштів, ситуація може кардинально змінитись.

Якщо ж підприємство з іноземними інвестиціями створене у вигляді акціонерного товариства, то його прибуток буде розподілятися дещо інакше (схема 9).

Як бачимо, відмінність у розподілі прибутку на підприємствах з іноземним капіталом, створених у формі ТзОВ і акціонерного товариства, полягає у тому, що у другому випадку з'являється відносно нова для української економіки категорія | дивіденди (тобто прибуток, отриманий підприємством від здійснення корпоративних прав, включаючи доходи, нараховані у вигляді процентів на акції або внески до статутних фондів).

У більшості випадків нарахування дивідендів відбувається після формування фондів підприємства і їх загальна сума визначається на загальних річних зборах засновників, відповідно до результатів роботи товариства за звітний період і пропорційно до частки партнера у статутному фонді. Але частина дивідендів, процентів, яка сплачується партнерам, не завжди витрачається на споживання і потенційно являє собою грошовий

капітал, який може бути використаний через ринок позикових капіталів як доповнення до джерел самофінансування підприємства.

2.3. Генезис та шляхи удосконалення оподаткування прибутку підприємств із іноземним капіталом

Податок на прибуток є одним із основних прямих податків, які сплачують підприємства з іноземними інвестиціями, що діють на території України. На відміну, скажімо, від податку на додану вартість, сума даного податку цілком і повністю залежить від кінцевого фінансового результату підприємства.

Відмітимо, що законодавство, яке регулює оподаткування прибутку підприємства з іноземними інвестиціями, є суперечливим і весь час змінюється відповідно до ходу ринкових реформ в Україні.

На початку діяльності спільних підприємств (кінець 80-х - початок 90 років) оподаткування прибутку підприємств із іноземними інвестиціями в силу їх специфіки і функціонування здійснювалось в особливому порядку, який суттєво відрізнявся від аналогічного оподаткування підприємств національної власності. Він визначався Інструкцією “Про оподаткування прибутку спільних підприємств за участю іноземних інвесторів і доходів, які отримують учасники цих підприємств у результаті розподілу прибутку”, затвердженою Міністерством фінансів СРСР 29 грудня 1990 року за № 146.

Специфічною особливістю оподаткування прибутку підприємств із іноземними інвестиціями було те, що його режим, порядок визначення прибутку, який оподатковувався, ставки, права на пільги по податку прямо залежали від частки іноземного інвестора у статутному фонді підприємства. У зв'язку із цим застосовувались два різних режими оподаткування

прибутку: перший - для підприємств, у яких частка іноземного учасника у статутному фонді становила менше 30 відсотків; другий - для підприємств, у яких частка іноземного учасника перевищувала 30 відсотків. Причому для визначення співвідношення часток враховувались сукупні вклади всіх іноземних учасників і всіх українських учасників підприємства. Характерним було і те, що оцінка часток учасників підприємства із іноземними інвестиціями проводилась по фактично внесених у статутний фонд вкладів і, до того ж, станом на 1 січня не звітного, а наступного за звітним року.

Що стосується моделі оподаткування прибутку підприємства із іноземним капіталом, в яких частка іноземного учасника у статутному фонді становила менше 30 відсотків, то вона в основному співпадала з Діючою моделлю оподаткування підприємств повної національної власності.

Щодо порядку оподаткування прибутку підприємств із часткою іноземного учасника у статутному фонді більше 30 відсотків, то він мав ряд суттєвих відмінностей, які повинні були сприяти залученню іноземних інвестицій в економіку України. До них відносились:

- на підприємствах за участю іноземного капіталу не застосовувався порядок корегування балансового прибутку на величину перевитрати (економії) нормативних витрат на оплату праці;
- ставки податку на прибуток були більш пільговими. Зустрічались ставки і 25 відсотків, і 10 відсотків. Крім того, звільнявся від сплати податку прибуток, який направлявся на розвиток виробництва (будівництво нових об'єктів, придбання устаткування, створення і освоєння нових технологій), на сплату процентів по довгострокових кредитах, на здійснення науково-дослідних, дослідно-конструкторських і природоохоронних міроприємств, а також звільнявся від сплати податку прибуток, отриманий на протязі п'яти років після виявлення збитків і який був направлений на їх покриття при нестачі засобів резервного фонду.

Згідно Закону України "Про оподаткування доходів підприємств і

організацій", прийнятому 21 лютого 1992 р., податок на доходи на протязі року справлявся із юридичних осіб на території України. На протязі наступних років був характерним перехід від оподаткування доходів до оподаткування прибутку, і навпаки.

Так, із початку 1993 року основним прямим податком став податок на прибуток. Порядок справляння його регулював Декрет Кабінету Міністрів України "Про податок на прибуток підприємств і організацій" від 26 грудня 1992 року.

Але, не дивлячись на очевидну прогресивність прийнятого Декрету, він був відмінений Законом України "Про Державний бюджет України на 1993 рік", зокрема статтею 7 та статтею 8, і, починаючи з другого кварталу 1993 року, було відновлено дію Закону України "Про оподаткування доходів підприємств і організацій". Дію даного Закону було продовжено і у 1994 році Законом України "Про державний бюджет України на 1994 рік".

Із 1 січня 1995 року основним видом прямого податку в Україні знову ПРІ податок на прибуток. Порядок його сплати регулював Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" та Правила застосування Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств".

Переважна більшість економістів сприйняла заміну об'єкту оподаткування, зокрема доходу на прибуток, як позитивне і прогресивне явище і розцінила його "як певний компроміс між фіскальною функцією системи оподаткування, яка наростала протягом 1993-1994 років та стимулююче-регулюючою" [27, с.4].

Але, відмічаючи з однієї сторони позитивну роль нового Закону, ряд економістів вважає, що він, з другої сторони, ще більше ускладнив розвиток інвестиційного процесу.

З 1 січня 1995 року прибуток підприємств з іноземними інвестиціями, зареєстрованих після набуття чинності названим Законом, або прибуток, отриманий від здійснення іноземної інвестиції на основі договорів (угод) без створення юридичної особи, укладених після набуття чинності цим Законом,

почав оподатковуватися на загальних підставах [98, с. 12].

Прибуток підприємств з іноземними інвестиціями, зареєстрованих до набуття чинності даного Закону, не оподатковувався протягом п'яти років з моменту внесення кваліфікаційної інвестиції. При цьому кваліфікаційна інвестиція не повинна відчужуватись протягом пільгового податкового періоду. За даними Міністерства статистики, кількість спільних підприємств в Україні, зареєстрованих до 1 січня 1995 року, яких стосувався закон про скасування пільг, становить 4,1 тис., з них виробничою діяльністю займаються біля 30%. Обсяг наданих пільг по податку на прибуток у 1996 році становив 559 млн.грн., у 1995 році - 358,7 млн., у 1994 році - 59,6 млн., у 1993 році - 6,8 млн.грн. [91, с. 14]. А за підрахунками уряду, втрати бюджету внаслідок пільг для спільних підприємств у 1997 році можуть становити 613 млн.грн. [22, с.8].

На теперішній час в Україні діє 8707 підприємств з іноземними інвестиціями, з яких податковими пільгами користуються 2600. За весь період діяльності (станом на 1 січня 1997 року) цим підприємствам було надано податкових пільг на загальну суму 1650,3 млн.грн. (з них щодо податку на прибуток – 984,8 млн.грн.) [22, с.8].

Багато економістів схиляються до думки, що суперечка навколо питання надання пільг щодо сплати податку на прибуток є надуманою. Вони вважають, що звільнення іноземного інвестора на п'ять років від сплати податку нічого йому не дає, оскільки за законами більшості цивілізованих країн, якщо він цього податку не сплачує у нас, то повинен сплатити у своїй країні [76, с.2]. Тому єдиними компаніями, які наполягають на збереженні пільг, є американські, та й то тільки з однієї причини: президент США не підписує вже ратифікованої конгресом угоди між Україною та США про уникнення подвійного оподаткування. Це означає, що американські компанії, які працюють в Україні, оподатковуватимуться двічі.

Розглядаючи питання законодавчого регулювання державою процесу

оподаткування прибутку підприємств із іноземним капіталом, необхідно звернутись до досвіду розвинутих країн, які мають позитивний багаторічний досвід залучення іноземних інвестицій у національну економіку.

Відмітимо, що аналоги податку на прибуток, який існує в Україні, мають місце практично у всіх країнах світу. Матеріали додатку 3 наглядно підтверджують це. Дані додатку, крім очевидного факту існування податку на прибуток у різних країнах і обов'язкового його законодавчого регулювання державою, свідчать про різні підходи до форм, методів і пільг і оподаткуванні прибутку.

Що стосується пільг в оподаткуванні, то це, в основному, виявляється у зниженні і диференціації ставок податку в залежності від річного доходу фірми (табл. 2.9). Не викликає сумніву, що така диференціація, ставок податку сприяє поширенню і розвитку підприємств малого бізнесу, заохоченню діяльності у пріоритетних галузях економіки, в розвитку яких зацікавлена держава, поширенні і стимулюванні іноземних інвестицій.

Таблиця 2.9

Диференціація ставок податку на прибуток*

№п/п	Річний дохід фірми, який оподатковується	
1.	США:	
	Перші 25000дол.	15
	25001-50000дол.	15
	50001-75000дол.	25
	75001-100000дол.	34
	Більше 100000дол.	34
2.	Велика Британія	
	500тис.ф.ст. і більше	35
	100тис.ф.ст. і менше	25
3.	Франція	
	Не більше 500млн. франків у промисловості і 100млн. франків в інших сферах діяльності	33.3
	500млн.франків і більше	36
4.	Австралія	
	Не більше 150тис.австрал.дол.	25

Від 150 до 750 тис.австрал.дол.	Менше 35
---------------------------------	----------

*Джерело: 1. Булатов А.С. Как основать компанию на Западе: Справочное издание. – М.: Международные отношения, 1993.

2. Мещеряков О.В. Налоговые системы развитых стран мира (справочник). – М.: Фонд «Правовая культура», 1995

Розглядаючи питання оподаткування прибутку підприємств, необхідно відмітити, що у різних країнах його питома вага у доходах бюджету різна (табл. 2.10) і всередині країн коливається в залежності від багатьох факторів.

Таблиця 2.10

Питома вага податку з прибутку у загальній величині доходів державного бюджету*.

№п/п	Країна	Значення показника, %
1	Німеччина	5.1
2	Бельгія	6.4
3	Данія	8.0
4	США	7.0
5	Франція	3.1
6	Італія	6.8
7	Голландія	11.4
8	Великобританія	7.6

*Джерело: Бабо А. Прибуток / пер. із

В Україні податок на прибуток у 1996 році становив 5,5 млрд.грн., або 24% від усіх надходжень у бюджет. Цього ж року, у зв'язку з введенням Закону України “Про внесення змін до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” від 12 червня 1997 року, надходження прогнозують на рівні 3,5-3,7 млрд.грн., або близько 13% [31, с.4].

Згідно нового закону прибуток підприємств з іноземними інвестиціями в Україні оподатковується за ставкою 30 відсотків. Якщо орієнтуватись на рівень ставок податку із прибутку, які використовуються у світовій практиці, то можна відмітити, що ставка податку із прибутку в Україні не є надто високою (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Характеристика ставок податку на дохід корпорацій
у країнах Заходу*

Країна	Основна ставка	Країна	Основна ставка
Австралія	39	Японія*	39*(19)
Австрія*	30	Люксембург*	33(9)
Бельгія*	39	Голандія	40
Канада*	29/24**(13/12)(3)	Нова Зеландія	33
Данія	34	Норвегія*	0(28)
Фінляндія	19**(17)	Португалія*	36(4)
Франція	34	Іспанія	30
Німеччина	50/36(2)	Швеція	30
Греція	49	Швейцарія*	4-10(4-16)
Ісландія	51	Турція	49
Ірландія	40	Великобританія	33
Італія*	36(10)	США	34**(6,5)

Умовні позначення:

*Країни із податком на прибуток на рівні місцевих урядів.

**Застосовуються понижені ставки для оподаткування малих підприємств або для підприємств, які отримують прибуток, менший встановленого рівня.

(1) Штатів (місцеві податки вказані у дужках), якщо є відповідна інформація.

(2) На прибуток, що розподіляється.

(3) 24% для виробничого сектору, для інших - 29%.

*Джерело: Криницький І.Е., Кучерявенко Н.П. Налоговое право. І Харьков, 1995. - с.81-82.

Крім того, при простому порівнянні ставок податку із прибутку різних країн, необхідно пам'ятати, що на розмір ставки впливає дуже багато факторів у кожній державі, які діють відповідно до національної специфіки.

Внаслідок цього пряме перенесення окремих елементів оподаткування прибутку західних країн в українську податкову систему, без врахування національної специфіки, є недоцільним і крім того, у багатьох випадках, економічно збитковим.

Таким чином, розглянувши питання оподаткування прибутку підприємств із іноземним капіталом, можна відмітити, що цей процес відзначається динамізмом, складністю і невирішеністю багатьох питань (зокрема, формування балансового прибутку, визначення ставки податку, надання пільг тощо). Це потребує поступового вдосконалення всіх компонентів формування прибутку підприємств з іноземним капіталом і самого процесу оподаткування.

Висновок. При аналізі фінансових аспектів діяльності підприємств з іноземними інвестиціями чільне місце займають питання розгляду суті, структури та руху фінансових ресурсів як основи фінансування, самофінансування і джерела прибутковості підприємства. Одним із важливих джерел формування внутрішніх фінансових ресурсів є прибуток, процес формування, розподілу і оподаткування якого відзначається складністю і невирішеністю багатьох проблем.

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ОПТИМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ

3.1. Економіко-математична модель максимізації маси і темпів нарощування прибутку

Початок широкомасштабних процесів приватизації, акціонування, ріст кількості приватних фірм, розширення контактів з іноземними партнерами, - все це породжує гостру необхідність в оволодінні сучасними механізмами і методами фінансового аналізу.

Необхідність вивчення внутрішнього і зовнішнього економічного середовища об'єктів господарювання, кон'юктури ринку і його адаптивності, можливої конверсії капіталу і оцінки ступеня економічного ризику вносять суттєві зміни у методику і організацію аналітичних досліджень.

Формування ринкового механізму змінює характер аналітичних Досліджень, розширює зону діагностики і пошуку. їх результати повинні Давати можливість швидкої адаптації до змін ринкової кон'юктури, передбачати можливі зміни поведінки партнерів, уникати невиправданого ризику.

У сучасних умовах не можна обмежуватися інформацією про ^встановлені на певний час економічні відносини. Велике значення має ^також інформація про еволюцію цих відносин, більш тривалу динаміку економічного розвитку, які свідчать про стабільність, перспективність і надійність партнерства в усіх аспектах.

Ефективність аналітичного забезпечення фінансового менеджменту визначається сукупністю параметрів управління, які оцінюють за варіантами багатокритеріальної оптимізації. Визначальними серед них є показники прибутковості, фінансової стабільності, економічного зростання, конкурентноспроможності тощо.

Виходячи із загальних критеріїв господарювання в умовах ринку, виробничу діяльність оцінюють з точки зору досягнення максимальних фінансових результатів і економічної стабільності. Разом з тим, фінансова діяльність, управління фінансовими ресурсами розглядається через призму оптимізації виробництва, пошуку найвигідніших сфер підприємництва, раціонального маневрування грошовими потоками.

Порядок та інструменти аналізу, який проводиться з метою прийняття фінансових рішень, визначається самою логікою функціонування фінансового механізму підприємства з іноземними інвестиціями.

Одним з найпростіших і ефективніших методів фінансового аналізу, який використовується з метою оперативного і стратегічного планування прибутку, є операційний аналіз “Витрати-Об’єм-Прибуток” («Costs-Volume-Profit» - CVP). Він дозволяє відслідковувати залежність фінансових результатів від витрат і об’ємів виробництва (реалізації*).

Основна мета даного виду аналізу (який ще прийнято у вітчизняній і зарубіжній літературі характеризувати як аналіз беззбитковості) і встановити, що відбудеться з фінансовими результатами, якщо визначений Рівень продуктивності, об’єму виробництва, витрат зміниться. Ця інформація має виняткове значення для керівництва підприємства, тому що знання залежності між такими факторами як сукупний дохід від продаж, сукупні витрати, прибуток, вихід продукції (об’єм виробництва) дозволяє визначити критичний рівень випуску продукції, при якому прибуток буде максимальним, або рівень, при якому не буде ні прибутку, ні збитків (тобто точку беззбитковості).

У конкретних ситуаціях результати такого аналізу можуть складати

комерційну таємницю підприємства. Переваги даної методики полягають у тому що аналіз можна проводити як за квартал (скажімо, у нашому випадку), так і за півріччя та по результатах діяльності за рік.

На прикладі спільного підприємства “Укра-Пол” покажемо методику здійснення даного виду аналізу.

Перш, ніж приступити до безпосереднього порядку проведення аналізу, необхідно відмітити особливості у господарській діяльності даного підприємства, що накладає певний відбиток і на традиційну методику проведення аналізу залежності “Витрати-Об’єм-Прибуток”.

Предметом діяльності фірми “Укра-Пол” є:

- виробництво товарів легкої промисловості;
- проведення будівельно-монтажних робіт;
- надання торгівельних, посередницьких, автомобільних послуг, відкриття фірмових магазинів, барів;
- організація туристичного обслуговування;
- заготівля та переробка сільськогосподарської продукції;
- декларування вантажів, надання послуг по зберіганню вантажів на складах.

Основним же видом діяльності є надання торгівельних послуг.

Оскільки ключовим елементом, що сприяє успішній (прибутковій) діяльності фірми є націнка (валовий дохід), то предметом дослідження є відслідковування залежності фінансових результатів (у нашому випадку – націнки) від витрат і обсягів реалізації.

Розпишемо зміст економічної категорії націнки згідно порядку відображемо їх на рахунках бухгалтерського обліку:

Націнка = ПДВ + Витрати + Прибуток.

Для побудови моделі зв’язку між сукупними витратами, виходом продукції (об’ємом виробництва), виручкою від реалізації, у проведенні аналізу спрощуються реальні умови, з якими стикається фірма у практичній діяльності. Як і більшість моделей, які є абстракціями реальних умов, модель

аналізу беззбитковості будуватиметься із врахуванням ряду припущення і обмежень. Якщо їх не враховувати, то можна зробити серйозні помилки і неправильні висновки при аналізі. Основними припущеннями та обмеженнями є наступні:

1. Номенклатура реалізованої продукції є величиною постійною.
2. Сукупні витрати і сукупний дохід є лінійними функціями об'єму виробництва (реалізації).
3. Прибуток розраховується по змінних витратах, оскільки при аналізі передбачається, що постійні витрати, які мали місце у даному періоді, враховуються як витрати цього періоду.
4. Всі інші величини залишаються постійними.
5. Витрати діляться на постійні і змінні, без виділення умовно-постійних чи умовно-змінних.

У наших розрахунках ми також абстрагувались від ПДВ і податку на прибуток.

Крім того, питання класифікації витрат заслуговує на окреме наукове дослідження, і тому за критерії класифікації взято залежність чи незалежність витрат від величини об'єму виробництва. Необхідно відмітити, що для спрощення розрахунків витрати класифіковано на змінні¹ і постійні (без виділення змішаних витрат). Це дає змогу, по-перше, вирішувати завдання максимізації і приросту прибутку за рахунок відносного скорочення тих чи інших витрат. І по-друге, ця класифікація дозволяє робити висновки про окупність витрат і дає можливість означити запас фінансової міцності на випадок різноманітних змін у господарській діяльності фірми.

Розглядати поведінку змінних і постійних витрат необхідно у так званому релевантному періоді: тобто структура витрат, сумарні постійні витрати і змінні витрати на одиницю продукції незмінні тільки у визначеному періоді і при певній, визначеній кількості продаж. Це

пояснюється тим, що в основі даного операційного аналізу лежить лінійний принцип. І все ж, незважаючи на ряд таких припущень і обмежень, тим не менше, аналіз беззбитковості є потужним інструментом для прийняття ефективних управлінських рішень.

Відмітимо, що для надання інформації по витратах, виручці, прибутку може використовуватись як графічний метод, так і математичні залежності. Математичний підхід є більш гнучким методом отримання інформації.

Взаємопов'язані і висловлені за допомогою математичних засобів фінансові відносини між господарюючими суб'єктами є не чим іншим як математичною моделлю управлінського процесу, яка дозволяє аналізувати, порівнювати, отримувати альтернативні варіанти і, у кінцевому підсумку, приймати ті чи інші фінансові рішення. А це і є, власне, процес управління фінансами.

Ключовими елементами операційного аналізу є: операційний важіль, поріг рентабельності і запас фінансової міцності підприємства з іноземними інвестиціями.

Для того, щоб показати дію операційного (виробничого, господарського) важеля, який проявляється у тому, що будь-яка зміна виручки від реалізації завжди веде до більш сильної зміни прибутку, використаємо дані наступного прикладу.

Виручка від реалізації у I кварталі 1997 року на підприємстві з доземними інвестиціями «Укра-Пол» склала 29500,00 грн. при змінних витратах 2889,10 грн. і постійних - 7824,97 грн. Загальна сума витрат - 10714,07 грн. Прибуток становив 18785,93 грн.

Керівництво підприємства передбачає, що виручка від реалізації у майбутньому зросте до 31000,00 грн. (+5,1%). На ці ж 5,1% збільшаться і змінні витрати. Їх сума складе 3036,44 грн. (2889,10 грн. + 147,34 грн.). Сума постійних витрат не зміниться і складе 7824,97 грн. Загальна сума

витрат складе 10861,41 грн. Відповідно, прибуток досягне 20138,59 грн. (31000,00 - 3036,44 - 7824,97), що на 7,2% більше прибутку попереднього періоду (I кварталу). Таким чином, виручка від реалізації збільшиться всього на 5,1%, а прибуток зросте на 7,2%.

Якщо вирішувати завдання максимізації темпів приросту прибутку, то можна маніпулювати збільшенням чи зменшенням не тільки змінних, але й постійних витрат, і в залежності від цього вираховувати, на скільки відсотків зросте прибуток.

Якщо, наприклад, при збільшенні змінних витрат на 5,1% постійні витрати збільшаться на 2%, то прибуток зросте не на 7,2%, а на 6,4% [змінні витрати складають 3036,44 грн., сума постійних витрат становитиме $7824,97 + 156,50 = 7981,47$ грн., а прибуток складе величину $31000,00 - (3036,44 + 7981,47) = 19982,09$ грн.].

У практичних розрахунках для визначення сили впливу операційного важеля застосовують відношення так званої валової маржі (виручка від реалізації за мінусом змінних витрат) до прибутку.

Алгоритм розрахунку буде наступним.

Сила впливу операційного важеля = Валова маржа : Прибуток.

У нашому випадку сила впливу операційного важеля дорівнює: $(29500,00 - 12889,10) : 18785,93 = 1,42$. Це означає, що при збільшенні виручки на 5,1% прибуток зросте на $1,42 \times 5,1\% = 7,2\%$.

Взаємозв'язок і логічність даного розрахунку з попереднім легко прослідковується: результат розрахунків є однаковим (при збільшенні виручки на 5,1% прибуток збільшується на 7,2%).

Сила впливу операційного важеля завжди розраховується для визначеного об'єму продаж та даної виручки від реалізації. Змінюється виручка від реалізації - змінюється і сила впливу операційного важеля. При постійній виручці від реалізації - чим більша сума постійних витрат, тим сильніше діє операційний важіль, і навпаки. Дане положення можна

обґрунтувати за допомогою перетворення формули сили впливу граційного важеля:

$$\begin{aligned} & [\text{Виручка від реалізації} - \text{Змінні витрати}] : \text{Прибуток} = \\ & = [(\text{Постійні витрати} + \text{Змінні витрати} + \text{Прибуток}) - \text{Змінні витрати}]: \\ & : \text{Прибуток} = [\text{Постійні витрати} + \text{Прибуток}] : \text{Прибуток}. \end{aligned}$$

$$\text{Тобто: } [29500,00 - 2889,10] : 18785,93 = [7824,97 + 18785,93] : 18785,93.$$

$$1,42 = 1,42.$$

При зменшенні виручки від реалізації сила впливу операційного важеля зростає як при підвищенні, так і при зниженні питомої ваги постійних витрат у загальній їх сумі. Кожен процент зменшення виручки дає все більший і більший процент зниження прибутку, причому сила операційного важеля зростає швидше, ніж збільшуються постійні затрати.

При збільшенні виручки від реалізації, якщо поріг рентабельності (точка самоокупності витрат) вже пройдений, сила впливу операційного важеля зменшується: кожен процент приросту виручки дає все менший і менший процент приросту прибутку (при цьому частка постійних витрат у загальній їх сумі знижується).

Дані положення можуть використовуватись підприємством для:

- планування платежів по податку на прибуток, зокрема авансових;
- вироблення лінії комерційної політики підприємства. Зокрема, при песимістичних прогнозах динаміки виручки від реалізації не можна збільшувати (мати великий об'єм) постійних затрат, тому що втрата прибутку від кожного процента втрати виручки може виявитись в багато раз більшою через надто великий вплив ефекту операційного важеля.

Невід'ємною складовою частиною методики аналізу впливу витрат на процес максимізації маси прибутку є визначення запасу фінансової міцності підприємства. Складовим елементом даного поняття є поріг рентабельності (тобто така величина виручки від реалізації, при якій підприємство вже не має збитків, але ще і не має прибутків).

Для визначення запасу фінансової міцності, порогу рентабельності, валової маржі скористаємося даними табл.3.1.

Таблиця3.1

Вихідні дані для визначення прогнозу рентабельності підприємства з іноземними інвестиціями “Укра-Пол”

№п/п	Показники	Грн.	У процентах і у відносному вираженні (до виручки від реалізації)
1	Виручка від реалізації	29500,00	100% або 1
2	Змінні витрати	2889,0	9,8% або 0,098
3	Валова маржа	26610,90	90,2 або 0,90206
4	Постійні витрати	7824,97	-
5	Прибуток	18785,93	-

Прибуток = Валова маржа - Постійні витрати=0 або (що те ж саме):
 Прибуток = Поріг рентабельності x Валова маржа у відносному вираженні
 - Постійні витрати = 0

З останньої формули отримуємо значення порогу рентабельності:
 Поріг рентабельності = Постійні витрати Валова маржа у відносному вираженні, тобто:

$$Pr=7824,97 : 0,90206 = 8674,56$$

Поріг рентабельності можна визначити і графічним способом. Він базується на рівності валової маржі і постійних витрат при досягненні порогового значення виручки від реалізації (див. рис. 3.1).

Таким чином, при досягненні виручки від реалізації в 8674,56 грн. підприємство досягає окупності і постійних, і змінних витрат.

Знаючи поріг рентабельності, можна визначити запас фінансової міцності підприємства, який становитиме різницю між досягнутою фактичною виручкою від реалізації і порогом рентабельності.

Запис фінансової міцності = Виручка від реалізації – Поріг рентабельності.

Рис. 3.1. Визначення порогу рентабельності підприємства з іноземними інвестиціями “Укра-Пол”.

$$З_{\text{фм}} = 29500,00 - 8674,56 = 20825,44 \text{ грн.}$$

Відмітимо, що якщо виручка від реалізації опускається нижче порогу рентабельності, то фінансовий стан підприємства погіршується, створюється дефіцит ліквідних засобів.

Можна розраховувати запас фінансової міцності і в процентах до виручки від реалізації. Якщо запас фінансової міцності складає у нашому випадку 20825,44 грн., а виручка - 29500,00 грн., то запас фінансової міцності відповідає 70,6% виручки від реалізації. Це означає, що підприємство здатне витримати 70-ти відсоткове зниження виручки від реалізації без серйозної загрози для свого фінансового стану.

Розглянута методика аналізу дозволяє на практиці приймати ефективні управлінські рішення при розв'язанні найрізноманітніших фінансово-господарських ситуацій.

Змоделюємо дві ситуації стосовно нашого об'єкту дослідження.

1. Скільки процентів прибутку може зберегти підприємство з іноземними інвестиціями «Укра-Пол», якщо виручка від реалізації зменшиться на 30%?

Оскільки сила впливу операційного важеля рівна 1,42 $[(29500,00 - 2889,10) : 18785,93]$, то при зменшенні виручки на 30% прибуток зменшиться на 42,6% $(30\% \times 1,42 = 42,6\%)$. Це означає, що підприємству вдасться зберегти трохи більше половини очікуваного прибутку (57,4%).

2. На скільки процентів необхідно зменшити постійні витрати, щоб при скороченні виручки на 30% і попередньому значенні сили впливу операційного важеля підприємство «Укра-Пол» зберегло 42,6% очікуваного

прибутку?

Щоб зберегти 42,6% очікуваного прибутку при зменшенні виручки на 30%, необхідно у розрахунках виходити із формули сили впливу операційного важеля, вирішеної відносно постійних витрат:

$$\begin{aligned} \text{Сила операційного важеля} &= \text{Валова маржа} : \text{Прибуток} = \\ &= (\text{Постійні витрати} + \text{Прибуток}) : \text{Прибуток або} \\ &1 + \text{Постійні витрати} : \text{Прибуток}. \end{aligned}$$

Звідси:

$$\text{Постійні витрати} = (\text{Сила операційного важеля} - 1) \times \text{Прибуток}.$$

Значить, щоб зберегти суму прибутку 8002,81 грн. ($18785,93 \times 42,6$) : $:100 = 8002,81$), потрібно, щоб постійні витрати не перевищили величини 3361,18 грн. [$(1,42 - 1) \times 8002,81 = 3361,18$], що на 57% менше вихідної (початкової) суми постійних витрат (7824,97 грн.). Тобто, щоб зберегти внаслідок скорочення виручки на 30% і попередньому значенні сили впливу операційного важеля суму прибутку 8002,81 грн. (що становить 42,6%, які підприємство могло втратити), потрібно, щоб постійні витрати були на 57% меншими вихідної суми постійних витрат.

На практиці завдання максимізації маси прибутку зводиться до визначення такої комбінації витрат, при якій прибуток має найвище значення з усіх можливих варіантів. З цією метою пропонується дві таблиці варіантних розрахунків основних показників операційного аналізу.

Таблиця 3.2

Варіанти поєднання постійних і змінних витрат та інтерпретація результатів (при зростанні виручки від реалізації і незмінних постійних витратах) на підприємстві з іноземними інвестиціями “Укра-Пол”

№ п/п	Показники	Варіант і період 1	Варіант і період 2	Варіант і період 3	Варіант і період 4	Варіант і період 5
-------	-----------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------

1	Виручка відреалізації,грн	29500,00	31000,00(+ 5,1%)	32581,00(+ 5,1%)	34242,00(+ 5,1%)	35989,00(+ 5,1%)
2	Змінні витрати,грн	2889,10	3036,44 (+5,1%)	3191,00 (+5,1%)	3354,05 (+5,1%)	3525,11 (+5,1%)
3	Валова маржа,грн	26610,90	27963,56	29389,7	30888,55	32463,89
4	Постійні витрати,грн	7824,97	7824,97	7824,97	7824,97	7824,97
5	Прибуток,грн	18785,93	20138,59	21564,73	23063,58	24638,92
6	Приріст прибутку	–	7,2%	7,1%	7,0%	6,8%
7	Сила впливу операційного важеля	1,42	1,39	1,36	1,34	1,32
8	Поріг рентабельності,гр н	8674,56	8674,56	8674,56	8674,56	8674,56
9	Запас фінансової міцності, грн.	20825,44(7 0,6% виручка від реалізації)	22325,35(7 2% виручка від реалізації)	23906,35(7 3,4% виручка від реалізації)	25567,95(7 4,7% виручка від реалізації)	27314,35(7 5,9% виручка від реалізації)

Таблиця 3.3

Варіанти поєднання постійних і змінних витрат та інтерпретація результатів (при даній виручці від реалізації і змінних витратах) на підприємстві з іноземними інвестиціями “Укра-Пол”

№ п/п	Показники	Варіант 1	Варіант 2	Варіант 3	Варіант 4
1	Виручка від реалізації, грн.	31000,00	31000,00	31000,00	31000,00
2	Змінні витрати, грн.	3036,44	3036,44	3036,44	3036,44
3	Валова маржа, грн	27963,56	27963,56	27963,56	27963,56
4	Постійні - витрати, грн., і їх приріст у	7824,97	11000,00 (+40,6%)	27963,56 (154,2%)	29000,00 (3,7%)

	порівнянні з варіантом 1, %				
5	Прибуток, грн.	20138,59	16963,56	0	-1036,44
6	Сила впливу операційного важеля	1,39	1,65		-26,98
7	Поріг рентабельності, грн.	8674,65	12194,45	31000,01	32148,99
8	Запас фінансової міцності, грн. (в % до виручки від реалізації)	22325,35 (72%)	18805,55 (60,7)	0	-1148,99
9	Інтерпретація результатів	Підприємство пройшло по- ріг рентабель- ності, має прибуток і солідний запас фінансової міцності.	Ріст постійних витрат привів до зменшення прибутку і зростання сили операційного важеля. Запас фінансової міцності зменшився. Збільшення постійних витрат поки що згубних наслідків для підприємства не мало.	Постійні витрати сильно виросли, але підприємство досягло порогу рентабельнос- ті. Якщо постійні витрати не збільшаться, то можна сподіватися на появу прибутку.	Постійні витрати перевищили валову маржу. Необхідно буде пройти поріг рентабельності у сумі 32148,99 грн. Запас фінансової міцності від'ємний, тому що не всі витрати окупились.

Певна специфіка у максимізації маси і темпів нарощування прибутку і допомогою методів фінансового аналізу існує, якщо підприємство з іноземними інвестиціями має суто виробничий напрямок діяльності. На прикладі спільного українсько-бельгійського підприємства “Ватра- Шредер”, яке спеціалізується на виробництві світильників зовнішнього освітлення, покажемо методику здійснення аналізу “Витрати- Об’єм- Прибуток”, метою якого є досягнення максимально можливих фінансових результатів одночасно із досягненням оптимальної структури виробництва, виробничих витрат тощо.

Вихідними даними для побудови математичної моделі беззбиткової

діяльності підприємства “Ватра-Шредер” є наступні (дані наведені по світильнику Z1 за 1996 рік):

1. Сума постійних витрат (ПВ) - 143307,9 грн.
2. Сума змінних витрат (ЗВ) - 378439,1 грн.
3. Змінні витрати на одиницю продукції (ЗВод.) - 60,2 грн.
4. Продажна ціна одиниці продукції (ПЦод.) - 94,5 грн.
5. Об’єм реалізації (X) - 6288 шт.

У своїх розрахунках ми виходили з того, що:

- загальна сума виручки розраховується наступним чином: $V = \text{ПЦод.} \times X$. Економічний зміст формули наступний: якщо об’єм виражений кількістю проданих одиниць продукції (X) і продажна ціна одиниці продукції позначена ПЦод., то загальна сума виручки (V) Дорівнює продажній ціні одиниці продукції, помноженій на кількість проданих одиниць продукції;
- загальна сума затрат розраховується наступним чином: $Z = \text{ПЗ} + (\text{ЗВод.} \times X)$, де Z - загальна сума витрат;

ПВ - постійні витрати;

ЗВод. - змінні витрати на одиницю продукції;

X - об’єм виробництва.

Головними елементами аналізу є точка рівноваги та маржинальний прибуток.

Точка рівноваги визначається, виходячи із положення про те, що у точці рівноваги загальна сума витрат дорівнює загальній сумі виручки. Оскільки виручка (V) при об’ємі (X) дорівнює: $V = \text{ПЦод.} \times X$, загальна сума витрат (Z) при об’ємі (X) дорівнює: $Z = \text{ПВ} + (\text{ЗВод.} \times X)$, а точка рівноваги означає рівність витрат виручці або $V=Z$, тоді:

$$\text{ПЦод.} \times X = \text{ПВ} + (\text{ЗВод.} \times X).$$

Якщо визначити точку рівноваги, рівну X, то для нашого прикладу отримуємо:

$$94,5 \times X = 143307,9 + (60,2 \times X)$$

$$X=4178 \text{ (одиниць продукції)}$$

Таким чином, у точці рівноваги підприємство виробляє і реалізує 4178 одиниць продукції. Виручка від продажу 4178 світильників Z1 по ціні 94,5 грн. за штуку складе 394821 грн., а загальна сума витрат при виробництві 4178 світильників Z1 складе $143307,9 + 4178 \times 60,2$, що також дорівнює 394821 грн.

Рівняння для точки рівноваги, рівній X, може бути також відображене наступним чином:

$$X = \text{ПВ} : (\text{ПЦод.} - \text{ЗВод.})$$

$$X = 143307,9 : (94,5 - 60,2) = 143307,9 : 34,3 = 4178 \text{ (одиниць)}$$

Тобто, точка рівноваги може бути знайдена діленням суми постійних витрат на різницю між ціною і змінними витратами на одиницю продукції.

На основі проведених розрахунків будемо графік прибутковості (Рентабельності) (рис.3.2).

Відмітимо, що точка рівноваги має велике практичне значення, тому основна увага, зазвичай, звернена на зону отримання прибутку. При об'ємі реалізації нижче точки рівноваги, підприємство несе збитки; при більшому об'ємі - отримує прибуток. Сума втрат чи збитків при будь-якому об'ємі визначається відстанню по вертикалі між точками на графіку витрат і виручки при передбачуваному об'ємі.

Другим основним елементом аналізу беззбитковості є поняття маржинального прибутку. Ця величина є постійною для будь-якого об'єму У відповідних межах і являє собою різницю між продажною ціною і змінними витратами на одиницю продукції.

У нашому прикладі маржинальний прибуток на одиницю продукції складає: $\text{МП} = 94,5 - 60,2 = 34,3$ грн. Оскільки ця величина є постійною, то вона надзвичайно корисна для вираження взаємозв'язку між виручкою і витратами при будь-якому об'ємі. При кожній зміні об'єму на одиницю продукції величина прибутку змінюється на 34,3 грн. Використаємо нову

величину для складання рівняння загальної суми прибутку (П):

$$П = (ПЦод. - ЗВод.) \times X - ПВ.$$

Іншими словами, загальна сума прибутку при будь-якому об'ємі являє собою маржинальний прибуток на одиницю продукції (ПЦод. - ЗВод.), помножений на об'єм виробництва (випуску) і зменшений на суму постійних витрат.

У нашому прикладі при об'ємі випуску у 6288 одиниць продукції:

$$(ПЦод. - ЗВод.) \times X - ПВ = П$$

$$(94,5 - 60,2) \times 6288 - 143307,9 = 72370,5$$

Тобто, маржинальний прибуток у сумі 34,3 грн. на одиницю продукції, помножений на 6288 одиниць продукції і зменшений на постійні витрати у сумі 143307,9 грн., дасть загальну суму прибутку у 72370,5 грн. Або у іншій інтерпретації: якщо маржинальний прибуток на одиницю продукції складає 34,3 грн., постійні витрати 143307,9 грн., то необхідно продати 4178 одиниць продукції для того, щоб заробити маржинальний прибуток, який би покривав постійні витрати. Після цього за кожну | одиницю продукції підприємство зможе отримувати 34,3 грн. прибутку. Формулу точки рівноваги тепер можна відобразити наступним чином:

Точка рівноваги = Постійні витрати : Маржинальний прибуток на одиницю продукції.

$$\text{Точка рівноваги} = 143307,9 : 34,3 = 4178 \text{ (одиниць)}$$

Точка рівноваги може бути виражена і величиною виручки, а не тільки в натуральних показниках. Формула матиме наступний вигляд:

Точка рівноваги = Постійні витрати : Норма маржинального прибутку.

У нашому прикладі норма маржинального прибутку складе величину: $34,3 : 94,5 \times 100\% = 0,36 \times 100\% = 36\%$, що означає: кожна гривня виручки дає 36 копійок маржинального прибутку. Тобто, рівень точки рівноваги складатиме $143307,9 : 0,362963 = 394821$ грн., що відповідає об'єму виробництва у точці рівноваги, рівній 4178 одиницям продукції при продажній ціні 94,5 грн. за одиницю.

Необхідно відмітити, що маржинальний прибуток призначений, головним чином, для покриття постійних витрат; і тільки коли постійні витрати відшкодовуються (досягається точка рівноваги), він іде на збільшення прибутку.

Використовуючи концепцію маржинального прибутку, будемо графік маржинального прибутку (рис.3.3).

Маржинальний прибуток на одиницю продукції рівний 34,3 грн., при нульовому об'ємі підприємство несе збитки в сумі 143307,9 грн. (143307,9 грн. - величина постійних витрат, при нульовому об'ємі виробництва вона нічим не компенсується).

Відмітимо, що на основі приведеної вище методики підприємству можна рекомендувати наступні чотири основні напрямки підвищення Рентабельності:

1. Підвищення продажної ціни одиниці продукції (ПЦод.).
2. Зниження змінних витрат на одиницю продукції (ЗВод.).
3. Зниження постійних витрат (ПВ).
4. Збільшення об'єму виробництва (X).

В табл.3.4 окремо відображений економічний ефект від використання кожного із цих напрямків (зміна на 10% кожного із факторів).

Початкові дані у кожному випадку наступні:

- продажна ціна одиниці продукції - 94,5 грн.;
- змінні витрати на одиницю продукції 160,2 грн.;
- постійні витрати - 143307,9 грн. за період;
- об'єм виробництва - 6288 одиниць;

Таблиця 3.4

Вплив окремих факторів на рівень прибутку на підприємстві з іноземним капіталом «Ватра-Шредер»

Фактор	Вплив на		Нова величина Прибутку, грн.	Збільшення Прибутку
	виручку, грн.	Витрати, грн.		
А. Підвищення продажної ціни одиниці продукції на 10%	+59421,60	0	131792,10	82,1%
Б. Зниження змінних витрат на одиницю продукції на 10%	0	-37853,76	110224,30	52,3%
В. Зниження постійних витрат на 10%	0	-14330,79	86701,29	19,8%
Г. Збільшення об'єму виробництва на 10%	+59421,60	+37853,76	93938,34	29,8%

Між факторами, які ми розглядаємо, можливе існування найрізноманітніших взаємозв'язків. Скажімо, збільшення постійних витрат може бути компенсоване як підвищенням продажної ціни, так і зростанням об'єму виробництва, та зниженням змінних витрат на одиницю продукції.

Проведені розрахунки базувались на припущенні, що перераховані вище фактори незалежні один від одного (ситуація, яка не часто зустрічається на практиці). Збільшення продажної ціни, наприклад, часто веде до скорочення об'єму виробництва. Тому зміну факторів доводиться часто аналізувати в їх взаємозв'язку, а не окремо.

3.2. Методика фінансового аналізу ризикованості інвестиційних проектів

Розглядаючи підприємство із іноземними інвестиціями як центр відносно автономних рішень, необхідно пам'ятати, що вони мають різну природу і масштаби. Це залежить від таких факторів як досягнення довгострокових цілей, їх конкретизація у стратегії підприємства, адаптація до умов ринкової кон'юнктури тощо. Але у будь-якому випадку зроблений вибір і прийняті рішення будуть мати фінансові наслідки для підприємства, які необхідно прогнозувати. Ці прогнозні фінансові наслідки здатні бути критерієм вибору тих чи інших варіантів поведінки підприємства в умовах ринку. Тільки від вибору і реалізації рішень, які адекватні вимогам ринкового середовища, підприємство може досягти позитивних результатів діяльності.

Тому все частіше на перший план у діяльності фірми виступає потреба оцінити ризик здійснюваних інвестиційних проектів.

Відмітимо, що ризик - це термін для означення непевності і нестабільності в отриманні майбутнього доходу від основної діяльності. Інвестиції вважаються безпечними, якщо доходи від них стабільні і надійні.

За допомогою інвестиційної політики підприємство реалізує свої можливості до передбачення довгострокових тенденцій економічного Розвитку і адаптації до них.

Вважається, що вкладати кошти у виробництво, цінні папери тощо доцільно, якщо:

- чистий прибуток від даного вкладення перевищує чистий прибуток від розміщення коштів на банківський депозит;
- рентабельність інвестицій вища за рівень інфляції;
- рентабельність даного проекту із врахуванням фактору часу вища рентабельності альтернативних проектів;

- рентабельність пасивів підприємства після здійснення проекту збільшиться (у крайньому випадку не зменшиться) і в будь-якому випадку перевищить середню розрахункову ставку по займаних коштах;
- проект, який розглядається, відповідає стратегічній лінії підприємства з точки зору формування раціональної асортиментної структури виробництва, термінів окупності витрат, наявності фінансових джерел, покриття витрат, забезпечення стабільних, але скромних або, навпаки, концентрованих, але розтягнутих у часі, надходжень тощо [133, с.238-239].

Безумовно, що визначення основних критеріїв для підприємства є досить суб'єктивним процесом і залежить від стратегічних фінансових цілей, які переслідує воно на даному етапі функціонування.

При аналізі інвестиційних проектів потрібно враховувати:

- ризикованість проектів, тому що чим тривалішим є термін окупності, тим ризикованішим є проект;
- часову вартість грошей, тому що з плином часу гроші змінюють свою вартість;
- принадливість проектів у порівнянні з альтернативними можливостями вкладення коштів з точки зору максимізації доходів і майна учасників підприємства.

Аналіз ризику починається із виявлення його джерел і причин. При цьому важливо визначити, які джерела є переважаючими, щоб зосередити аналіз на них.

Підприємницький ризик (business risk) може бути зумовлений рядом акторів:

- змінами попиту на продукцію підприємства;
- змінами цін на продукцію, що реалізується;
- коливаннями вартості сировини, напівфабрикатів тощо;
- здатністю підприємства змінити ціни на випуск своєї продукції

залежно від зміни кон'юктури ринку;

- можливістю настання такого випадку, коли товар перестає користуватися попитом на ринку;
- високим операційним лівериджем (operating leverage), тобто високою залежністю прибутку від рівня постійних фіксованих витрат виробництва [131, с. 189].

Ризик - категорія ймовірнісна, і його вимірюють як імовірність визначеного рівня втрат. Кожне підприємство встановлює для себе прийнятну міру ризику. Існує наступна класифікація видів ризику:

- у якості допустимого ризику можна прийняти загрозу повної втрати прибутку від того чи іншого проекту або від підприємницької діяльності в цілому;
- критичний ризик пов'язаний вже не тільки з втратою прибутку, але і з недотриманням передбачуваної виручки, коли витрати необхідно відшкодувати за свій рахунок;
- катастрофічний ризик, який приводить до банкрутства підприємства, втрати інвестицій тощо.

Для оцінки ризику доцільно користуватися статистичним, експертним і комбінованим методами.

Суть статистичного методу полягає у тому, що вивчається статистика втрат і прибутків, які мали місце на даному або аналогічному виробництві, встановлюється величина і частота отримання тієї чи іншої економічної віддачі і складається найбільш ймовірний прогноз на майбутнє.

Під віддачею потрібно розуміти економічну рентабельність (EP) або ефективність витрат, інвестицій, яка визначається як відношення прибутку до затрат або інвестицій, які необхідні для отримання цього прибутку.

Головними інструментами статистичного методу розрахунку ризику є варіація, дисперсія і стандартне відхилення.

Варіація - це зміна (коливання) кількісної оцінки ознаки при переході

П одного випадку (варіанту, результату) до іншого. Скажімо, зміна економічної рентабельності з року в рік.

Оцінюється варіація дисперсією, тобто мірою розкидування (розсіювання, відхилення) фактичного значення ознаки від її середнього значення.

Для оцінки міри ризику необхідно визначити середню економічну рентабельність із врахуванням ймовірності отримання рентабельності на рівні того чи іншого минулого періоду у майбутньому періоді, що нас цікавить. Нульова ймовірність буде означати неможливість отримання віддачі, одинична - обов'язкове отримання віддачі. Сума ймовірностей всіх можливих варіантів отримання віддачі повинна бути рівною одиниці.

Методику оцінки ризику покажемо на прикладі виробництва світильника Z1 РКУ підприємства з іноземними інвестиціями "Ватра-Шредер". Економічна рентабельність виробництва світильника Z1 РКУ за період з 1991 по 1996 роки становила наступні величини (табл. 3.5). Скажімо, керівництво підприємства хоче оцінити своє інвестиційне рішення на 1997 рік.

Таблиця 3.5

Економічна рентабельність виробництва світильника *TA* РКУ на підприємстві з іноземними інвестиціями "Ватра-Шредер" у 1991-1996 рр.*

Рік	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Економічна рентабельність, %	22,5	23,6	38,0	37,0	13,3	12,0

*Таблиця складена на основі даних про фінансово-господарську діяльність підприємства з іноземними інвестиціями «Ватра-Шредер»

Визначимо середню економічну рентабельність за період до 1997 року. Зробити це можна наступним чином:

$$СЕР = (22,5 + 23,6 + 38,0 + 37,0 + 13,3 + 12,0) : 6 = 146,4 : 6 = 24,4\%$$

Запишемо це в іншій формі, сумуючи добутки фактичних значень економічної рентабельності (E_i) на відповідні імовірності (P_i):

$$EP = \sum E_i \times P_i$$

Економічна рентабельність досягла рівня 22,5% один раз за 6 років, відповідно імовірність отримання такої рентабельності дорівнює 0,17. Аналогічна імовірність (0,17) присутня і для інших отриманих рентабельностей (див. табл. 3.5): всі вони зустрічались один раз за 6 років.

Таким чином:

$$SEP = 22,5 \times 0,17 + 23,6 \times 0,17 + 38,0 \times 0,17 + 37,0 \times 0,17 + 13,3 \times 0,17 + 12,0 \times 0,17 = 24,88\%$$

Тепер розрахуємо дисперсію за формулою:

$$\text{Дисперсія} = \sum (E_i - EP)^2 \times P_i$$

Це означає, що для отримання дисперсії необхідно сумувати добутки всіх квадратів різниць між фактичною і середньою економічною рентабельністю на відповідні ймовірності.

З отриманої суми необхідно добути квадратний корінь. Чим вищим буде результат (так зване стандартне відхилення), тим ризикованішим є проект, що розглядається.

Найнижча економічна рентабельність була у 1996 році (12%). Ймовірність отримання такої ж економічної рентабельності дорівнює 0,17 (див. попередні розрахунки). Середня економічна рентабельність за всі роки функціонування підприємства дорівнює 24,9%. Відхилення фактичної економічної рентабельності від середньої становило у 1996 році $(12,0\% - 24,9\%) = -12,9\%$. Тоді $(-12,9\%) \times (-12,9\%) \times 0,17 = 28,29$.

Аналогічні розрахунки робимо по всіх роках функціонування підприємства і отримані результати заносимо у табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Розрахунок дисперсії (на основі даних підприємства з іноземними інвестиціями «Ватра-Шредер»)

ЕР,%	Імовір- ність	(ЕР x Імовірність),%	Фактична ЕР - сердня ЕР	(Фактична ЕР – середня ЕР) ² x Імовірність	
22,5	0,17	22,5x0,17 = 3,825	22,5 - 24,9 = -2,4	-2,4 ² x 0,17 = 0,98	В сумі 106,5
23,6	0,17	23,6x0,17 = 4,012	23,6-24,9 = -1,3	-1,3 ² x 0,17 = 0,29	
38,0	0,17	38,0x0,17 = 6,460	38,0-24,9= 13,1	13,1 ² x 0,17 = 29,17	
37,0	0,17	37,0x0,17 = 6,290	37,0-24,9= 12,1	12,1 ² x 0,17 = 24,89	
13,3	0,17	13,3x0,17 = 2,261	13,3-24,9 = -11,6	-11,6 ² x 0,17 = 22,88	
12,0	0,17	12,0x0,17 = 2,040	12,0-24,9 = -12,9	-12,9 ² x 0,17 = 28,29	
	Всього 1	Середня ЕР = 24,887		Дисперсія = 106,5 Стандартне відхилення = 10,3%	

Таким чином, дисперсія дорівнює 106,5, а стандартне відхилення (квадратний корінь з дисперсії) дорівнює 10,3%. Це означає, що найбільш ймовірне відхилення економічної рентабельності від її середньої величини (24,9%) у 1997 році складе $\pm 10,3\%$:

ЕР 1997=24,9% \pm 10,3%.

Статистичний метод розрахунку міри ризику потребує наявності значного масиву даних, які не завжди є в наявності у підприємства. Збір та обробка даних займає багато часу і потребує значних грошових коштів. Тому часто при нестачі або відсутності інформації використовують інші методи.

Скажімо, експертний метод може бути реалізований шляхом обробки точок зору досвідчених підприємців чи спеціалістів в тій чи іншій галузі. При цьому бажано, щоб експерти супроводжували свої оцінки даними про ймовірність виникнення різноманітних величин (сум або відсотків) втрат, але можна обмежитись і отриманням експертних оцінок ймовірностей допустимого і критичного ризику, або просто оцінити найбільш ймовірні зміни в тому чи іншому виді діяльності.

Прикладом застосування експертного методу може слугувати проведене нами опитування керівників (головних бухгалтерів) підприємств з іноземними інвестиціями, що діють в різних сферах економіки України.

В ході проведеного нами дослідження було опитано 50 спеціалістів.

Суб'єкти господарської діяльності, що брали участь в опитуванні, і працювали у сфері виробництва (26%), будівництві (6%), в аграрному секторі (14%), торгівлі (32%), фінансовій сфері (8%), у сфері послуг (10%). 4% не мали постійної спеціалізації. Опитування проводилося на підприємствах з іноземними інвестиціями, що діють в Тернопільській, Черкаській, Івано-Франківській та Запорізькій областях.

За мету дослідження ставилося з'ясувати відношення керівників підприємств за участю іноземного капіталу до діючої системи оподаткування та їх уявлення про оптимальну податкову політику.

Дослідження проводилося методом індивідуального опитування і анкетування, який дав наступні результати: 34 керівники (або 68%) впевнені, що податки непомірно ростуть, і підприємство не може нормально працювати в цих умовах. Крім того, 14 опитаних (або 28%) вважають, що податки високі, і це серйозно ускладнює роботу підприємств. Тобто, переважна більшість (96%), яка взяла участь в опитуванні, не задоволена існуючою податковою системою і вважає її такою, що суперечить інтересам суб'єктів господарської діяльності.

Щодо відповіді на останнє запитання анкети (див. додаток К), то думки про максимально можливу ставку податку на прибуток підприємств³ іноземними інвестиціями, яка б дозволяла повністю легалізувати доходи підприємств і не перешкоджала їх нормальній роботі, розподілилися так, як це показано на рис. 3.4.;

Найбільш прийнятним варіантом на практиці є комбінація статистичного і експертного методів визначення ризику.

Рис. 3.4. Розподіл відповідей відносно величини податку на прибуток.

Спільне українсько-бельгійське підприємство “Ватра-Шредер” спеціалізується на випуску світло-технічної продукції, в основному світильників зовнішнього освітлення. На кожен вид світильників є різний попит, а тому існує і динаміка зміни попиту, яка є прийнятною для диверсифікації виробництва.

Для виміру взаємозв’язку між видами діяльності чи виробництва в економічній статистиці використовується показник кореляції. Кореляція (correlation - співвідношення, відповідність) - це зв’язок між ознаками, який полягає у зміні середньої величини однієї з них в залежності від зміни значення іншої.

Розрізняють позитивну (додатню) кореляцію, коли зміна значення якої-небудь ознаки відбувається в одному напрямі із зміною значення іншої ознаки, та негативну (від’ємну) кореляцію, коли ці зміни є різнонаправленими.

Скажімо, підприємство з іноземними інвестиціями “Ватра-Шредер” спеціалізується, в основному, на випуску світильника Z1 РКУ і хоче доповнити виробництво випуском таких марок світильників як Z1 ЖКУ і Z2. Необхідно зробити розрахунок для прийняття ефективного правлінського рішення (табл. 3.7).

Досліджуючи динаміку за 6 років, виявляємо, що кореляція між виробництвом світильника Z1 РКУ і виробництвом світильників Z1ЖКУ та Z2 в середньому дорівнює: між Z1 РКУ і Z1 ЖКУ $(680,48 : 6) = 113,4$ та між Z1 РКУ і Z2 $(924,52 : 5) = 184,9$. Тобто, у даному випадку має місце позитивна кореляція. А це означає, що з ростом доходів від виробництва світильника Z1 РКУ збільшуються доходи від виробництва світильників Z1 ЖКУ і Z2, та із зменшенням доходів від виробництва світильника Z1 РКУ зменшуються доходи від виробництва світильників Z1ЖКУ і Z2.

Але внаслідок зміни кон’юктури ринку передбачається, що на

світильник Z2 не буде збуто, і тому керівництвом підприємства прийнято рішення про заміну його виробництва виробництвом світильника RT 3. Тому, цілком природньо, постає запитання: наскільки ж доцільною є така заміна? Відповідь на нього дає новий розрахунок кореляції між видами продукції, наведений у табл. 3.8.

Із даних таблиці видно, що динаміка віддачі (рентабельності) по виробництву світильників Z1 РКУ і RT 3 дає негативну (від'ємну) середню кореляцію на рівні $(-254,9 : 6) = -42,5$. Це означає, що із зростанням доходів від виробництва світильника Z1 РКУ доходи від продажу світильника RT 3 зменшуються, зате при зменшенні доходів від виробництва світильника Z1 РКУ доходи від виробництва світильника RT 3 збільшуються.

У прикладі, який ми розглядаємо, саме по собі виробництво світильника RT 3 може бути і не особливо вигідним, але його негативна (від'ємна) кореляція з виробництвом світильника Z1 РКУ робить його ідеальним для диверсифікації.

Відмітимо, що диверсифікація - це категорія ринкової економіки, яка означає одночасний розвиток кількох не пов'язаних (пов'язаних) один з одним видів виробництв, обслуговування, розширення асортименту виробів і послуг. Диверсифікація дає можливість фірмам існують в складній економічній ситуації за рахунок випуску широкого асортименту продукції і послуг: збитки від нерентабельних виробництв (особливо нових) тимчасово перекриваються прибутком від інших видів продукції.

На рис. 3.5 показано, що диверсифікація з від'ємною кореляцією дещо зменшує сукупну віддачу на підприємстві "Ватра-Шредер", але і зменшує ризик різкого зменшення доходів.

Таким чином, при складанні програми інвестицій можна зменшити ризик шляхом вибору проектів, які знаходяться у від'ємній кореляції між собою.

Необхідно відмітити, що не всякий ризик піддається зменшенню за допомогою диверсифікації. Це викликано тим, що на підприємство здійснюють вплив багаточисельні макроекономічні процеси, такі як

очікування підйому або кризи, рух ставок банківського проценту тощо.

На випадок наступу несприятливих подій (економічна нестабільність, зміни у смаках клієнтів, дії конкурентів, непередбачені дії і рішення уряду) повинні бути передбачені можливості зменшення негативних наслідків за рахунок резервів грошових коштів, виробничих потужностей, сировини, готової продукції; повинні бути передбаченими і матеріально забезпечені плани переорієнтації діяльності.

Висновок. З метою прийняття ефективних управлінських та фінансових рішень в діяльності підприємств з іноземними інвестиціями доцільно використовувати основні елементи операційного аналізу «Витрати-Об'єм-Прибуток» (такі як операційний важіль, поріг рентабельності, запас фінансової міцності, точка рівноваги, маржинальний прибуток), а при оцінці ризику інвестиційних проектів - статистичний метод розрахунку ризику (варіація, дисперсія та стандартне відхилення).

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У результаті дисертаційного дослідження зроблено наступні висновки і пропозиції :

1. Проведено дослідження сучасних тенденцій розвитку процесу іноземного інвестування в Україну на основі теорій інтернаціоналізації виробництва і капіталу, дано характеристику складових інвестиційного клімату держави та запропоновано шляхи подолання негативних явищ у цій сфері.
2. Доведено переваги спільного підприємництва над іншими формами зовнішньо-економічного співробітництва, розкрито переваги тієї чи іншої організаційно-правової форми утворення спільних підприємств та перспективи їх використання при організації підприємств з іноземним капіталом на території України.
3. Проаналізовано склад, структуру та рух фінансових ресурсів підприємств за участю іноземного капіталу. Відмічено, що становлення елементів ринкової інфраструктури в економіці України впливає на ускладнення фінансових відносин, викликає різноманітність форм і методів мобілізації фінансових ресурсів підприємств з іноземними інвестиціями. Якщо раніше фінансові ресурси обслуговували тільки поточну виробничу

діяльність, то тепер вони забезпечують і інвестиційну Щільність пов'язану із вкладання коштів у довгострокові активи і цінні Папери; джерелом надходжень виступають доходи від операцій з цінними паперами та кошти від випуску акцій і облігацій.

4. Обгрунтовано необхідність заміни терміну «статутний фонд» терміном капітал» (статутний чи оплачений), оскільки саме капітал, будучи величиною строго фіксованою, створює всі необхідні гарантії як для учасників спільного підприємства, так і для його кредиторів.

5. Відмічено, що на сучасному етапі становлення і розвитку підприємств з іноземним капіталом методика формування і розподілу прибутку є єдиною для підприємств з різною організаційно-правовою формою. Особливості виникають лише на етапі розподілу прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, і проявляються вони у процедурі визначення дивіденду чи відсотку на вкладений капітал. Автор вважає що визначення дивіденду чи відсотку на вкладений капітал повинно бути безпосередньо у компетенції підприємства без втручання держави у цей процес. Причому підприємству при вирішенні цих питань необхідно виходити із досягнутого рівня ефективності чи прибутковості виробництва.

6. Проаналізовано діяльність підприємств з іноземним капіталом і виявлено, що із загальної суми нарахованих іноземним інвесторам дивідендів половина (а в Західному регіоні - близько 70%) реінвестується в економіку України. Тобто, переказ прибутку іноземного учасника за кордон, і, відповідно, сплата державі податку за цей переказ є незначними. Проведені автором розрахунки показують, що спільні підприємства просто вимушені дотримуватися такої лінії поведінки у розподілі отриманого прибутку. У протилежному випадку, з кругообігу грошових коштів підприємства вилучалася б значна сума, що, безумовно, не сприяло б підвищенню ефективності господарювання. Така ситуація ускладнюється ще й тим фактором, що на сучасному етапі розвитку економіки України внаслідок

фіскальної політики, яку проводить держава по відношенню до підприємств, та інших заходів, спрямованих на поповнення бюджету на шкоду ефективній діяльності безпосередньо виробників продукції, підприємства відчують хронічну Нестачу обігових коштів. По мірі стабілізації економіки України, прийняття ефективних економічних законів (зокрема податкових), вважає автор, ситуація повинна кардинально змінитись.

7. Обгрунтовано доцільність на сучасному етапі розвитку економіки країни відміни пільг, що надаються іноземним інвесторам та підприємствам з іноземними інвестиціями. Збереження пільг, вважає автор» можливе лише у певних галузях чи видах діяльності (виробництва), якщо воно гостро необхідне для забезпечення високого рівня конкурентноспроможності експорту.

8. Доведена необхідність застосування в діяльності підприємств з іноземними інвестиціями елементів фінансового менеджменту. Запропонована методика фінансового менеджменту являє собою математичну модель управлінського процесу, яка дозволяє аналізувати, порівнювати, отримувати альтернативні варіанти і, в кінцевому підсумку, приймати ті чи інші рішення в сфері фінансів підприємства з іноземними інвестиціями. За допомогою одного з найефективніших і, в той же час, найпростіших методів фінансового аналізу (а саме, операційного аналізу «Витрати-Об'єм-Прибуток») на прикладі конкретних підприємств з іноземними інвестиціями автор відслідковує залежність фінансових результатів від витрат і об'ємів виробництва (реалізації). Застосування запропонованої методики дозволяє приймати ефективні управлінські рішення у таких сферах економічної діяльності підприємства як поведінка затрат на виробництво, розрахунок порогу рентабельності і запасу фінансової міцності, розподіл прибутку, визначення підприємницького ризику, прийняття цінових рішень тощо. Вищезгаданий метод фінансового аналізу успішно апробований на підприємствах з іноземними інвестиціями,

що діють в Тернопільській області.