

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК І ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА

Практикум

Випуск 1

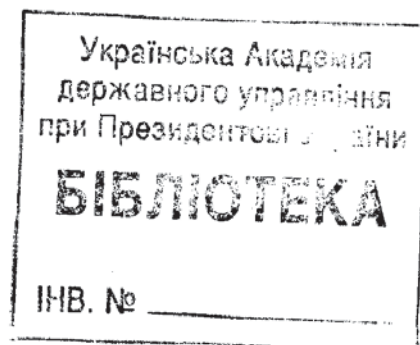
Економічна політика в сфері промисловості, паливно-енергетичного,
транспортного комплексів та зв'язку

За загальною редакцією
Юрія Єханурова
Івана Розпутенка



*Рекомендовано кафедрою економічної політики
Української Академії державного управління
при Президентові України для використання
у навчальному процесі (Протокол № 7 від 22 грудня 2000 р.)*

К.І.С.
Київ – 2001



УДК 330.101.54
ББК 65.050(4УКР)
ЕК 45

Рекомендовано кафедрою економічної політики Української Академії державного управління при Президентові України для використання у навчальному процесі підвищення кваліфікації державних службовців та підготовки магістрів державного управління.

Авторський колектив:

Бажал Ю.М. (розд.1.6), Кілієвич О.І. (розд. 1.1-1.3, 2.1, 2.7, 2.8), Мертенс О.В. (розд.2.2-2.3, 2.5), Пятницький В.Т. (розд. 2.8), Романюк О.П. (розд. 1.4-1.5, 1.7-1.8, додаток 2 до розд. 2.8), Ройко М.М. (розд. 2.6), Юрчишин В.В. (розд.2.4).

За загальною редакцією:

Єханурова Ю.І. – Першого віце-прем'єр-міністра України, кандидата економічних наук;
Розпутенка І.В. – проректора Української Академії державного управління при Президентові України, доктора наук з державного управління.

ЕК 45 Економічний розвиток і державна політика. Практикум/Ю.Бажал, О.Кілієвич, О. Мертенс та ін.; За заг. ред. Ю.Єханурова, І.Розпутенка. – К.: Вид-во "К.І.С.", 2001. – 104 с.

ISBN 966-7048-30-6

Практикум є одним із перших оригінальних видань в Україні, присвячений детальному розгляду питань, конкретних прикладів, ситуацій формування і здійснення окремих складових економічної політики в промисловості, паливно-енергетичному та транспортному комплексах. Значна увага надається аналізу державної політики, розгляду антимонопольної політики, факторам економічного зростання, формам і наслідкам економічної інтеграції.

Для студентів, аспірантів, викладачів і науковців, експертів у сфері державного управління і державних службовців.

УДК 330.101.54
ББК 65.050(4УКР)

Книга видана за сприяння Канадської агенції міжнародного розвитку

© Бажал Ю.М., Кілієвич О.І.,
Мертенс О.В., Романюк О.П.,
Ройко М.М., Юрчишин В.В.,
Пятницький В.Т.

© Оригінал-макет
Видавництво "К.І.С.", 2001

ISBN 966-7048-30-6

ЗМІСТ

Передмова	4
Частина 1. Завдання та запитання до семінарських занять.	
1.1 Ринкова економіка і державний сектор. Аналіз попиту і пропозиції.	6
1.2 Неповна конкуренція. Антимонопольна політика. Регулювання природних монополій.	9
1.3 Економічні аспекти аналізу державної політики.	12
1.4 Вступ до макроекономіки. ВВП та інші основні макроекономічні показники.	16
1.5 Інфляція, безробіття, цикли ділової активності.	20
1.6 Проблеми та фактори економічного зростання.	23
1.7 Інструменти зовнішньоторгівельної політики. Форми і наслідки економічної інтеграції.	29
1.8 Аналіз наслідків макроекономічної політики у малій відкритій економіці.	32
Частина 2. Аналіз конкретних ситуацій.	
2.1 Регулювання ринку енергоносіїв.	34
2.2 Регулювання природної монополії. Приватизація Брітіштелекуму.	36
2.3 Вибір стратегії лібералізації цін: приклад ринку телевізорів та автомобілів у Польщі.	43
2.4 Простий проект розвитку.	50
2.5 Економічний аналіз проекту.	53
2.6 Додаткова емісія акцій у ВАТ “Дніпрошина”	54
2.7 Політика місцевої влади на міському громадському транспорті.	67
2.8 Державна політика в автомобілебудуванні та на ринку легкових автомобілів.	71

ПЕРЕДМОВА

Практикум “Економічна політика в сфері промисловості, паливно-енергетичного, транспортного комплексів та зв'язку є логічним продовженням книги “Економічний розвиток і державна політика”

У книзі зібрано і систематизовано значний обсяг матеріалів, у яких наводяться приклади, ситуації з реалізації економічної політики у різних (транспортній, паливно-енергетичній, промисловій) сферах господарювання.

Поштовхом до написання практикуму стали нові цілі, завдання і вимоги, поставлені Президентом України Л.Д. Кучмою щодо підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації державних службовців у перехідних умовах України.

З іншого боку, є позитивний досвід зарубіжних навчальних закладів систематичного підвищення кваліфікації державних службовців, управлінців, економістів, де теоретичні питання економічного розвитку і державної політики тісно пов'язані з практичними питаннями реалізації економічної політики.

Опублікована праця складається з двох частин. Перша “Завдання та запитання до семінарських занять” містить структурно, окрім винесених в назву, ще й пояснення основних термінів, посилання на відповідні розділи книги “Економічний розвиток і державна політика”. Друга частина “Аналіз конкретних ситуацій” складається з розділів, у яких розглядаються приклади регулювання ринку енергоносіїв, природних монополій, стратегії лібералізації цін, економічного аналізу проектів і т.д.

Це видання започатковує серію випусків практикумів у різних сферах державного управління. Зміст наступних випусків складатимуть приклади аналізу проблем і різні економічні, управлінські ситуації, що трапляються в сфері будівництва, архітектури і комунального господарства, освіти, культури і мистецтва, захисту навколишнього середовища і т.д.

Юрій Єхануров
Іван Розпутенко

ЧАСТИНА 1

ЗАВДАННЯ ТА ЗАПИТАННЯ ДО СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

РОЗДІЛ 1.1

Ринкова економіка і державний сектор. Аналіз попиту і пропозиції

Основні терміни

Альтернативна вартість ресурсу – цінність для споживача найкращої із втрачених альтернатив використання цього ресурсу.

Попит (D) на благо - це співвідношення між ціною блага (P) та його обсягом (Q_D), який споживачі бажають і можуть придбати за цією ціною за інших рівних умов.

Закон попиту: чим нижча ціна блага, тим більший його обсяг споживачі готові придбати (за незмінних інших умов). І навпаки, чим вища ціна, тим менший обсяг блага споживачі готові придбати.

Пропозиція (S) - це співвідношення між ціною блага і його обсягом, який продавці бажають і можуть продати за цією ціною за інших рівних умов.

Ринкова рівновага визначається такими ціною і обсягом благ, коли обсяг попиту Q_D співпадає з обсягом пропозиції Q_S , тобто готовність продати урівноважується із готовністю купити. Обсяг $Q_E=Q_S=Q_D$ зветься **обсягом рівноваги**, а відповідна ціна P_E – **рівноважною ціною**.

Цінова еластичність попиту E_D показує відносну реакцію обсягу попиту на зміну ціни. Попит буде еластичним, якщо незначна відносна зміна ціни викликає суттєву зміну обсягу попиту. Нееластичність попиту означає, що суттєвій зміні ціни відповідає незначна зміна обсягу попиту. Еластичність визначається за допомогою формули

$$E_D = (\Delta Q_D / Q_{D1}) / (\Delta P / P_1), \text{ або } E_D = (\% \Delta Q_D) / (\% \Delta P)$$

Тут Q_{D1} , P_1 – початкові (базові) значення обсягу і ціни, Q_{D2} , P_2 - нові значення, $\Delta Q_D = Q_{D2} - Q_{D1}$; $\Delta P = P_2 - P_1$.

Цінова еластичність пропозиції (E_S) вимірює чутливість зміни обсягів пропозиції (ΔQ_S) до зміни ціни (ΔP) як відношення процентної зміни обсягу попиту до процентної зміни ціни.

Література

Економічний розвиток і державна політика / Ю.Бажал, О.Кілієвич та ін. Навч. посібник за заг. ред. Ю.Єханурова та І.Розпутенка.- К.: Вид-во УАДУ, 2001. – 480 с. - Розд.1.1, 1.3, 2.1, 2.2.

Запитання та завдання

1. Чи правильне наведене нижче висловлювання? Уряд може зробити альтернативну вартість якогось блага (наприклад, послуги) для суспільства нульовою, прийнявши закон про встановлення нульової ціни на цю послугу.
2. Місцева влада взимку субсидує видатки на опалення осіб з низькими доходами. Субсидія покриває половину ціни палива, що купують громадяни (у вигляді палива використовуються нафтопродукти).
Субсидія скорочує ціну пального з 2 до 1 гривні за літр. Споживання збільшується в цю зиму з 2 до 3 млн. л. Підрахуйте загальний вигравш споживачів та порівняйте його із щорічною вартістю субсидій.
3. Відомо, що попит на харчові продукти нееластичний. Радник міністра фінансів стверджує, що обкладання цих продуктів податком - чудовий спосіб збільшення податкових надходжень до бюджету. В якому сенсі це дійсно "чудовий" спосіб? З яких міркувань це може бути поганим способом?
4. Ринок бензину знаходився в стані рівноваги: за ціною 1 гривня обсяг продажів - 20 млн. т на рік. Попит: $Q_S=2P$. Пропозиція: $Q_D=30-P$.
 - а) Як вплине на стан рівноваги введення податку в розмірі 0.1 гривні за літр, який сплачують продавці?
 - б) Яким буде податковий збір? Як розподілиться податковий тягар між продавцями і покупцями?

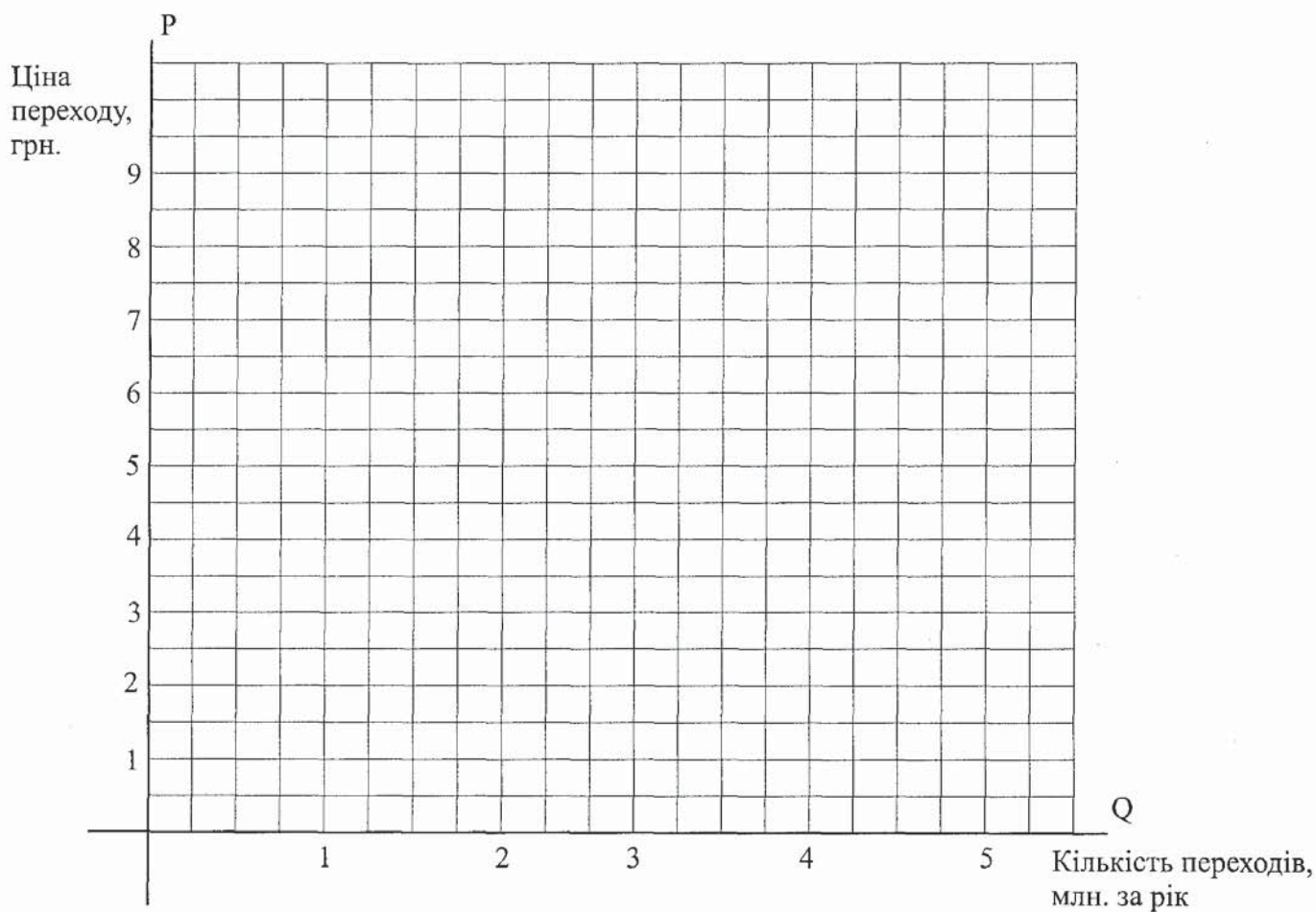
в) Що виграє і що втратить суспільство в цілому і які верстви населення окремо від введення цього податку? (проаналізуйте наслідки для продавців і покупців, пасажирів громадського транспорту, продавців і покупців)

5. Припустимо, що крива попиту, яка задана таблицею, точно відбиває попит з боку споживачів на перехід річки через міст. Пропускна спроможність мосту достатня, щоб забезпечити безкоштовний перехід через ріку всіх бажаючих без будь-яких обмежень. Припускаємо, що крива попиту показує загальну кількість переходів, що буде зроблено протягом всього терміну служби мосту.

Кількість переходів, млн. за рік	0	1	2	3	4	5
Ціна переходу, грн.	10	8	6	4	2	0

- Які сукупні і чисті вигоди від експлуатації моста для суспільства у грошовому обчисленні за умови, що перехід безкоштовний?
- Чи слід будувати міст, якщо його будівництво коштуватиме 24 млн. грн.?
- Чи слід будувати міст, якщо його будівництво коштуватиме 30 млн. грн.?
- Чи зміниться ваша відповідь на запитання Б, якщо ціна за перехід складатиме 3 грн.?
- Використайте ваші відповіді на ці запитання, щоб обговорити, яка інформація потрібна відповідальним особам для прийняття рішення про будівництво споруд громадського користування.

мал. 1



6. Уряд розпочинає нову кампанію боротьби з палінням. Пропонується низка заходів:
- а) обов'язкове попередження про шкідливість паління для здоров'я на упаковці (зображення на упаковці уражених внаслідок паління органів);
 - б) заборона реклами цигарок на телебаченні;
 - в) підвищення акцизного податку на виробництво цигарок.

Запитання:

- А) Як ці програми вплинуть на споживання цигарок? (проілюструйте це з використанням кривих попиту і пропозиції)
 - Б) В чому полягає результат впливу цих програм на ринок цигарок?
 - В) Нехай поставлена мета скоротити паління цигарок на 20% за рахунок підвищення акцизного податку. (Дослідження показують, що підвищення цін на 10% веде до зменшення обсягу попиту в середньому на 4%, а серед підлітків - на 12%). Яку б ви порадили встановити ставку податку?
 - Г) Що б ви могли порадити в якості експертів урядові: які саме заходи запровадити? Які можуть бути безпосередні результати кожного заходу і які - непередбачувані наслідки?
7. Припустимо, що рівень оплати праці і зайнятості спочатку однаковий для інженерів-чоловіків та жінок, але пропозиція праці інженерів-жінок більш еластична (поясніть, чому це так). Попит на працю зростає на обох ринках однаковою мірою. Чи з'явиться диференціація в оплаті праці?

РОЗДІЛ 1.2

Неповна конкуренція. Антимонопольна політика. Регулювання природних монополій.

Основні терміни

Неповна конкуренція - це сукупність типів *ринкових структур*, для яких не виконуються умови повної конкуренції.

Види неконкурентних ринків: монополія, олігополія, монополістична конкуренція, монополія, двостороння монополія.

Монополія - це такий *тип ринкової структури*, де: 1) весь галузевий випуск постачає одна фірма, частка кожного споживача (яких на ринку дуже багато) в загальному обсязі ринкової продукції незначна; 2) продукція однорідна і не має близьких заміників; 3) входження на ринок нових фірм блоковано; 4) споживачі не взаємодіють один з одним; 5) існує повна поінформованість щодо ринкових цін, обсягів та попиту споживачів.

Вхідні бар'єри блокують входження у монополізовану галузь нових фірм завдяки чинникам, що створюють для них несприятливі умови порівняно з фірмою, яка вже працює у галузі.

Монопольна (ринкова) влада полягає у здатності фірми впливати на ринкову ціну чи навіть встановлювати її.

Цінова дискримінація - принцип ціноутворення, коли той самий товар або послуга продається різними категоріям покупців за різними цінами.

X-неефективність (або технологічна неефективність) – різниця між фактичною і мінімально можливою вартістю виробництва.

Антимонопольна політика державної влади - втручання у роботу ринкової системи з метою підтримки конкуренції, тобто з метою підвищення ефективності економіки.

Коефіцієнт концентрації - процент сукупного галузевого випуску продукції, який забезпечує певна кількість найбільших фірм галузі. Поширено вимірювання *коефіцієнта концентрації для чотирьох та для восьми найбільших фірм*.

Ринкова частка фірми - відсоток галузевого обсягу випуску, який фірма постачає на ринок за певний проміжок часу (рік).

Індекс Герфіндаля-Гіршмана (H) для галузі із N фірмами визначається за формулою

$$H = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_N^2,$$

де S_i - ринкова частка фірми "i" у відсотках, причому $S_1 + S_2 + S_3 + \dots + S_N = 100$.

Конкурсний (змагальний) ринок - такий ринок, на якому відсутні вхідні бар'єри, а вихід з ринку є майже безкоштовним.

Злиття - об'єднання двох або більше фірм при згоді власників об'єднати їхні капітали у власність однієї нової фірми.

Фіксація цін - спроба кількох фірм об'єднатися з метою встановлення певної ціни на товар або послугу.

Грabisницьке ціноутворення - встановленням ціни нижче рівня вартості.

Основні види порушень антимонопольного законодавства в Україні:

- зловживання монопольним становищем на ринку;
- антиконкурентні узгоджені дії;
- дискримінація підприємців органами влади і управління;
- недобросовісна конкуренція.

Природна монополія – тип ринку, на якому завдяки особливостям у технології одна єдина фірма обслуговує ринок з меншими витратами на одиницю продукції, ніж дві або більше фірм. Тобто присутність і конкуренція кількох фірм на такому ринку неефективна.

Література

Економічний розвиток і державна політика / Ю.Бажал, О.Кілієвич та ін. Навч. посібник за заг. ред. Ю.Єханурова та І.Розпутенка.- К.: Вид-во УАДУ, 2001. – 480 с. - Розд.2.6, 2.7, 5.3.

Запитання та завдання

1. Суспільство має можливість вибору, чи отримувати товар, який постачається монополістом, або не мати цього товару взагалі. Чи буде загальний добробут суспільства вищим при існування монополії?
2. Наведіть приклади підприємств-монополістів в Україні (на загальнодержавних або регіональних ринках). Які політичні або економічні міркування слід брати до уваги, якщо формувати державну політику по відношенню до монополій? (врахуйте суспільні цінності, якими повинна керуватись влада, різні цілі політики, наявність суспільних інтересів і різних зацікавлених груп).
3. В результаті обстежень ринку визначено попит на продукцію фірми-монополіста:

$$Q = 10 - P, \text{ або } P = 10 - Q.$$
 - a) Накреслити криву попиту (D), криві загальної виручки (TR), граничної виручки (MR) та пояснити взаємозв'язок між ними.
 - b) Визначити цінову еластичність попиту і показати еластичний і нееластичний відрізки на кривій попиту. Який узагальнюючий висновок можна зробити щодо зв'язку між MR і еластичністю попиту?
 - c) Нехай гранична вартість (MC) при будь-якому обсязі виробництва дорівнює 2. Яким був би обсяг випуску продукції у ферми, яка максимізує прибуток?
 - d) Чому монополіст ніколи не став би здійснювати виробництво в обсягах, що відповідають нееластичному попиту?
4. Припустимо, що галузь є конкурентною та що середня і гранична вартість виробництва постійні та дорівнюють 2 гр., ціна також складає 2 гр. Щороку продається 2 млн. од. продукції (консерви). Нехай з певних причин галузь монополізується, і ціна зростає до 4 гр., а випуск спадає до 1 млн. од. Як би ви оцінили величину втрат для суспільства від монополії в цій галузі і яку величину ви би отримали у відповіді?
5. Компанія-монополіст з'ясувала, що при поточному рівні виробництва еластичність попиту на її продукцію дорівнює -0.4. Що слід рекомендувати дирекції фірми, якщо вона прагне максимізувати прибуток?
6. Власник кінотеатру (єдиного в місті) прагне максимізувати свій прибуток.
 - 6.1. Визначити ціну квитка до кінотеатру для пенсіонерів та інших глядачів, якщо еластичність їхнього попиту складає відповідно -5 і -3, а гранична вартість відвідування сеансу дорівнює 3 гр.
 - 6.2. Які заходи слід вжити власникові, що б запровадити таку цінову дискримінацію?
 - 6.3. Чи мусить бути якась реакція з боку влади на таку дискримінацію з позицій конкурентної політики?
7. Припустимо, що антимонопольним законодавством заборонено злиття фірм (без дозволу антимонопольних органів), що веде до підвищення значення індексу Герфіндаля H для певної галузі на 100 пунктів, якщо до злиття H знаходився в межах від 1000 до 1800, і на 50 пунктів, якщо до злиття H був вищий за 1800 пунктів. Припустимо, що $H = 1400$. Чотири фірми мають бажання об'єднатись: фірма А забезпечує 20% галузевого випуску, фірма Б - 10%, фірма В - 6% і фірма Г - 4%.
 - 7.1. Чи потрібен згідно такому закону дозвіл на злиття фірм (1) А і Б? (2) В і Г?
 - 7.2. Чи потрібен дозвіл на злиття фірм у випадках (1) та (2) згідно українському законодавству про економічну концентрацію?
8. Фірма продає на ринку 1000 одиниць продукції за ціною 10 грн., а гранична вартість виробництва останньої із вироблених одиниць продукції складає 8 грн. (Технологічний процес характеризується зростаючою граничною вартістю виробництва).
 - 8.1. Чи є ця фірма конкурентною, чи вона має монопольну владу?
 - 8.2. Якщо фірма має монопольну владу, то як її можна виміряти?

9. Поясніть, чому в світовому книговидавництві існує практика випускати спочатку нову книгу у твердій обкладинці, а потім - у м'якій, і продавати перший варіант інколи в 10 разів дорожче, ніж другий, хоча різниця у видатках є значно меншою (наприклад, у два рази)?
10. Які наслідки встановлення верхньої межі ціни у випадку монополії та на конкурентному ринку? (Порівняйте, як в кожному випадку зміняться обсяги виробництва і сукупний надлишок (добробут), в якому з випадків буде виникати дефіцит продукції).
11. Які загрози для конкуренції справляють різні форми злиття фірм?
12. Чим відрізняються конкурсний (змагальний) ринок і повністю (досконало) конкурентний ринок? В чому привабливість конкурсних ринків для ефективної економіки? Які заходи державної політики потрібні для підтримки конкурсних ринків?
13. Яка з угод між фірмами більшою мірою загрожує ринковій конкуренції і суперечить антимонопольному законодавству:
 - а) угода про злиття постачальника проміжної продукції і виробника кінцевої продукції;
 - б) угода про фіксацію цін між фірмами-конкурентами;
 - в) угода про координацію експериментальних досліджень фармацевтичних фірм;
 - г) угода про злиття двох фірм, одна з яких виробляє гармати, а інша фотоапарати.
14. При якій схемі оподаткування монополіст не буде скорочувати випуск продукції? Які потенційні недоліки притаманні цій схемі? (Рекомендація: порівняйте наслідки введення акцизного податку, акордного податку (або ліцензії) та податку на економічний прибуток монополіста).
15. Які джерела монопольної влади? Наведіть приклади кожного з них.
16. Які переваги і недоліки кожного з двох підходів до встановлення регульованих цін у випадку природної монополії (на рівні середньої вартості і граничної вартості)?
17. Чи можливе впровадження конкуренції на ринках природних монополій?
18. Наведіть приклади державного регулювання природних монополій на загальнодержавних і місцевих ринках.
 - а) Які цілі політики регулювання в цих прикладах.
 - б) Чи результативна така політика?
 - в) Як визначити вигоди і витрати для суспільства внаслідок регулювання природної монополії?
 - г) Чи ефективна політика регулювання?
 - д) Чи можливо дерегулювання природної монополії? За яких умов?

Аналіз конкретної ситуації

19. На території району діє потужний молокозавод, який продає молокопродукцію на місцевих ринках та забезпечує вагому частку надходжень до місцевого бюджету. Завод закуповує для виробничих потреб молоко на сільськогосподарських підприємствах на території району за певними цінами. Одночасно на територію району приїзять представники комерційних структур з інших регіонів, які сплачують фермерам за молоко на 30-40% більше, ніж місцевий молокозавод. Райадміністрація вважає це порушенням антимонопольного законодавства і готова звернутись до антимонопольних органів.
 - а) Які інтереси в цій ситуації у сільгоспвиробників, молокозаводу, райадміністрації, та "чужих" покупців молока? Чи можуть існувати тут приховані інтереси?
 - б) Яка додаткова інформація потрібна для того, щоб визначити винуватців у ситуації, що склалась (або з'ясувати, що винних немає)
 - в) Порушення яких законів може ставити райадміністрація у провину "чужим" покупцям?
 - г) Проаналізуйте політику райадміністрації у вищезазначеній ситуації.
 - г1) Яка тут існує проблема для влади?
 - г2) Які цілі вона може переслідувати при її розв'язанні?
 - г3) Які альтернативні шляхи розв'язання проблеми?
 - г4) Що порадити райадміністрації?
 - д) Як впровадити ці рекомендації у життя?

РОЗДІЛ 1.3

Економічні аспекти аналізу державної політики

Основні терміни

Державна політика - напрям дії або утримання від неї, обрані органами державної влади для розв'язання певної проблеми або сукупності взаємно пов'язаних проблем.

Проблема для політики – ситуація, яка виникає занепокоєння у суспільстві і потребує якоїсь реакції з боку органів державної влади.

Аналіз державної політики - це порада щодо державних рішень (дій), орієнтована на клієнта й базована на суспільних цінностях.

Позитивний аналіз державної політики (“що відбувається?”) - аналіз певної ситуації, фактів за допомогою вимірюваних результатів;

Нормативний аналіз державної політики (“Як має бути?”) - оцінка бажаності фактів, визначених за допомогою позитивного аналізу.

Результативність політики: міра досягнення проголошених цілей політики. Результативність показує, наскільки результати наблизились до задекларованих цілей.

Ефективність політики: співвідношення між затратами на проведення політики та досягнутими результатами.

Ефективність (оптимальність за Парето) у виробництві досягається при такому розміщенні ресурсів між галузями, що неможливий ніякий їхній перерозподіл, який збільшував би виробництво будь-якого блага без одночасного зменшення виробництва хоч одного з інших благ.

Покращення за Парето - будь-який перехід від неефективних варіантів використання ресурсів до більш ефективних, тобто такий перехід, який не скорочує виробництва ні одного з благ, що випускається в системі, із одночасним збільшенням виробництва хоч одного з благ.

Неспроможність ринку - ситуація, коли нерегульований ринок не може спрацювати **ефективно** (тобто розміщення ресурсів, обсяги виробництва благ і ціни не відповідатимуть умовам ефективності). Неспроможність ринку - підстава для **державного втручання**, яке має метою підвищити ефективність функціонування економіки шляхом усунення (чи послаблення) неспроможності ринку.

Ситуації неспроможності ринку: 1) наявність суспільних благ; 2) наявність зовнішніх ефектів (екстерналій); 3) асиметричний розподіл інформації (брак інформації); 4) існування неповної (недосконалої) конкуренції; 5) існування природних монополій; 6) неспроможність ринку з огляду на соціальні чинники; 7) неспроможність ринку з огляду на моральні чинники; 8) неспроможність ринку з огляду на політичні чинники.

Неспроможність державної влади - це її нездатність забезпечити: а) ефективне розміщення ресурсів, товарів і послуг б) відповідність політики розподілу доходів суспільним уявленням щодо справедливості.

Аналіз вигід і витрат - систематичне вивчення програм видатків, яке співвідносить витрати з вигодами, що можуть бути оцінені у грошових одиницях.

Література

Економічний розвиток і державна політика / Ю.Бажал, О.Кілієвич та ін. Навч. посібник за заг. ред. Ю.Єханурова та І.Розпутенка.- К.: Вид-во УАДУ, 2001. – 480 с. – част.5

Запитання та завдання

1. Припустимо, що при обговоренні в Комітетах Верховної Ради пропозиції уряду збільшити акцизні податки на сигарети та алкогольні напої депутати мали запитання до експертів. Які з наведених нижче питань відповідають позитивному, а які - нормативному аспектам аналізу політики:
 - а) Наскільки зростуть ціни на алкогольні напої і сигарети?
 - б) Як це вплине на попит на ці вироби?
 - в) Хто витрачає на спиртне (сигарети) більшу частину свого доходу: споживачі з нижчими чи з вищими доходами?
 - г) Якому з двох податків віддати перевагу під кутом зору наслідків, що вони їх матимуть для бідних: податку на спиртне чи податку на сигарети?
 - д) Якими будуть наслідки податку на прибуток у тютюновій промисловості та у виробництві алкогольних напоїв?
 - е) Чи вплине оподаткування сигарет на ціну тютюну і, отже, на доходи фермерів?
 - є) Чи вплине податок на сигарети на статистику захворювань на рак легенів та серцево-судинні хвороби? Як це вплине на видатки держбюджету, пов'язані із лікуванням цих хвороб?
 - ж) Який з двох податків кращий з точки зору зменшення витрат на медичне обслуговування?
 - з) Чи слід очікувати зміну середньої тривалості життя при збільшенні податків на алкоголь і сигарети, і якого впливу може зазнати система соціального забезпечення?
2. Для кожної з наведених змін політики поясніть: чому ця зміна може або не може призвести до покращення за Парето (тобто до наближення стану: ефективного за Парето):
 - а) спорудження парку, фінансоване за рахунок надходжень від підвищення місцевого податку на нерухомість;
 - б) спорудження парку, фінансоване філантропом;
 - в) спорудження медичних закладів для лікування раку легенів, фінансоване за рахунок надходжень до держбюджету;
 - г) спорудження медичних закладів для лікування раку легенів, фінансоване за рахунок надходжень від податку на цигарки.У кожному з цих випадків визначте тих, хто програє (якщо такі існують).
3. Міська влада ухвалила рішення зробити проїзд у маршрутних таксі в один із святкових днів безкоштовним.
 - а) Які цілі цього заходу?
 - б) Які очікуються результати?
 - в) Які можуть бути впливи і наслідки такого рішення?
 - г) Як можна оцінити ефективність і результативність цього заходу?(при підготовці відповідей враховуйте інтереси споживачів, постачальників послуг та влади).
4. Для кожної з наведених нижче програм проаналізуйте: які із ситуацій неспроможності ринку могли б бути (або є) частковим обґрунтуванням:
 - а) програма впровадження автомобільних ременів безпеки;
 - б) обмеження автомобільних викидів;
 - в) національна безпека;
 - г) грошова допомога безробітним;
 - д) оновлення міст;
 - е) пошта;
 - ж) державне переслідування поширення наркотиків.
5. Поясніть: чим мотивуються наступні дії влади. У випадку, якщо вони мотивуються турботою про ефективність: визначте, чи мають місце ситуації неспроможності ринку:
 - а) регулювання цін на трансляції кабельного телебачення;

- б) заборона паління в громадських місцях;
в) підвищення ставки прибуткового податку на людей з високими доходами.
6. Наведіть приклади благ (товарів або послуг), які надаються органами місцевої влади?
Під яку категорію підпадають (чисті суспільні блага, чисті приватні, змішані) кожне із наведених нижче благ (скористайтесь такими характеристиками благ, як конкурентність, виключність, переобтяженість):
- а) міліція;
б) прибирання снігу;
в) сільські дороги;
г) міські вулиці;
д) оформлення приватизації житла.
7. Поясніть, які з наведених благ є конкурентними (вибіркові у споживанні) чи неконкурентними (невибірковими); такими, що виключаються із споживання (винятковими) чи не виключаються (невинятковими):
- а) ефірне телебачення;
б) кабельне телебачення;
в) пляжі;
г) рибні угіддя (в океані).
8. Поясніть, чому комерційна цінність слонових кісток створює загрози їхньому існуванню, а комерційна цінність яловичини є запорукою існування відповідної популяції?
9. Припустимо, що гранична вигода (МВ) від контролю за забрудненням навколишнього середовища зменшується, а граничні витрати (МС) зростають. При скороченні викидів на 80% МВ від контролю за забрудненням оцінюється в 100 млн. грн. на рік, а МС при цьому складають 130 млн. грн. Чи буде ефективним такий рівень контролю? Чи буде ефективним 100%-е скорочення викидів?
- 10а. Як урядова політика, спрямована на боротьбу із забрудненням, впливає на зайнятість та цини продукції у галузях, де ця політика здійснюється?
- 10б. Якщо внаслідок контролю за забрудненням ціна продукції зростає, чи приведе це до зростання цин на інші товари?
- 10в. Чи зможуть робітники, які внаслідок контролю втратили роботу, працевлаштуватись в інших галузях?
11. Проаналізуйте ситуації неспроможності влади. Чи виникають ситуації неспроможності влади у наведених прикладах державної політики, і які саме. Визначить негативні наслідки державного втручання:
- а) регулювання цін на хлібопродукти у м. Києві;
б) регулювання цін на проїзд у громадському транспорті у м. Києві;
в) регулювання ринку енергоносіїв;
г) система вищої освіти у державному секторі.
- Які шляхи виправлення ситуацій неспроможності ринку або влади?
12. Які критерії цінності проектів можуть використовуватись в аналізі державних програм?
13. Проаналізуйте затрати ресурсів на державну програму.
- А) В чому вимірюється безпосередній результат державної програми?
Б) Які впливи і наслідки?
В) Як визначити ефективність і результативність державної програми?
Г) Які програма має вигоди і витрати, і як вони розподілені у часі?
Д) Як врахувати різний соціальний ефект для різних верств населення щодо розподілу серед них витрат і вигід?

14. Проаналізувати альтернативні стратегії реалізації окремих напрямків державної політики (чи окремі державні програми) за наведеною схемою:
- 1) цілі кожної стратегії
 - 2) які проблеми вирішує
 - 3) яким чином вирішує
 - 4) які прогнозуються наслідки від реалізації:
 - а) короткострокові (найближчі 1-2 роки),
 - б) довгострокові (більше 2-х років)

Аналіз конкретної ситуації

15. Проаналізуйте можливу державну політику у сфері промисловості, енергетики, транспорту, зв'язку на загальнодержавному або регіональному рівні. Попередньо визначте проблему (або сукупність проблем) для аналізу.

Схема аналізу має відповідати вимогам частини V "Порядок розроблення концептуальних засад реалізації урядової політики Тимчасового регламенту Кабінету Міністрів України (який затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 5 червня 2000 р. № 915). Концепція, згідно регламенту, повинна мати такі розділи:

- а) проблема - дається формулювання проблеми, яка має бути врегульована, окреслюються її масштаби та дається пояснення, чому це питання є пріоритетним для вирішення Кабінетом Міністрів;
- б) суттєві фактори - викладаються статистичні, аналітичні, інші дані, які мають бути прийняті до уваги під час прийняття рішення;
- в) альтернативи - дається ґрунтовний виклад різних можливих варіантів вирішення питання, що розглядається, їх аналіз та порівняння за такими критеріями:
 - ефективність втілення відповідної стратегічної цілі урядової політики та вплив варіанта запропонованого рішення на її інші важливі напрями;
 - суттєві наслідки та ризик, пов'язані з втіленням відповідного варіанта, такі як фінансово-економічні (включаючи вартість запровадження нових положень), правові, соціальні, міжнародні тощо;
- г) узгодження - чітко визначаються будь-які протилежні точки зору та розбіжності в позиціях заінтересованих органів виконавчої влади, які виникли в ході консультацій та узгодження запропонованого варіанта рішення;
- д) оптимальний варіант - рекомендується прийняття Кабінетом Міністрів оптимального варіанта рішення, дається перелік аргументів на його користь;
- е) впровадження - надається вичерпний перелік заходів, які мають бути здійснені для впровадження рекомендованого рішення (перелік нормативно-правових актів, які потрібно прийняти, адміністративних заходів, питання кадрового забезпечення тощо).

РОЗДІЛ 1.4

Вступ до макроекономіки.

ВВП та інші основні макроекономічні показники

Основні терміни

Система національних рахунків	Чисті внутрішні інвестиції
Валовий внутрішній продукт	Чистий внутрішній продукт
Валовий національний дохід	Національний дохід
Валовий національний використовуваний дохід	Особистий дохід
Резидент	Використовуваний дохід
Проміжна продукція	Номинальний ВВП
Кінцева продукція	Реальний ВВП
Додана вартість	Цінові індекси
Імпутована вартість	Індекс споживчих цін
Споживчі витрати домогосподарств	Дефлятор ВВП
Валові внутрішні інвестиції	

Підберіть до деяких із наведених термінів їх правильне визначення:

1. _____ Витрати домашніх господарств на придбання всіх товарів і послуг, окрім придбання житла.
2. _____ Загальна сума, яку отримали власники всіх факторів виробництва в економіці
3. _____ Індекс, що використовується для виміру інфляції. Визначається як відношення номінального ВВП до реального ВВП.
4. _____ Вартість товарів вітчизняного виробництва, які були реалізовані іноземцям (експорт), мінус вартість товарів, що були отримані із-за кордону (імпорт).
5. _____ Ринкова вартість вироблених кінцевих товарів та послуг мінус амортизація основного капіталу.
6. _____ Показник ВВП у поточних цінах, без коригування на рівень інфляції.

Оцініть правильність тверджень (так, ні)

7. Витрати домашніх господарств на будівництво нового будинку належать до категорії споживчих витрат.
8. Заробітна плата входить у додану вартість, а обсяг прибутку – ні.
9. При розрахунку доданої вартості фірми треба від показника валового випуску відняти вартість придбаних матеріалів, але не потрібно відраховувати витрати на заробітну плату її працівникам.
10. Отримувач трансфертів мусить за них щось віддати державі.
11. Запас капіталу зростає на величину валових інвестиційних витрат.

Питання для обговорення

12. Коротко поясніть деякі з основних відмінностей між макро- та мікропідходами до економічного аналізу. Чи можете Ви сказати, що ці два підходи чимось схожі?
13. Коли в Україні здійснено перехід до визначення Валового внутрішнього продукту (ВВП). З чим це було пов'язано? Які методи розрахунку ВВП використовуються в Україні з метою його оцінки?

14. Які з названих видів доходів чи витрат враховуються при розрахунку ВВП поточного року? Поясніть свою відповідь у кожному з випадків:
- а) пенсія колишнього директора школи;
 - б) робота дизайнера, який ремонтує власний будинок;
 - в) доходи косметолога;
 - г) орендна плата;
 - д) придбання акцій компанії “Укррічфлот”;
 - е) процент по державних облігаціях.
15. Чому важливо при розрахунку ВВП не враховувати вартість проміжних товарів? Яким був би результат врахування вартості таких товарів? Поясніть метод оцінки ВВП, який вирішує проблему проміжних товарів.
16. У яких випадках доцільно вимірювати ВВП у номінальному вираженні? У реальному вимірі? Чому важливо розрізнити номінальний та реальний ВВП?
17. Назвіть три ключові відмінності між індексом споживчих цін та дефлятором ВВП.
18. Назвіть декілька причин, які пояснювали б наявність непрямого зв'язку між динамікою реального ВВП на душу населення та динамікою економічного добробуту країни. Чому показник ВВП на душу населення не може бути точною характеристикою економічного добробуту?

Питання множинного вибору

19. Все, що нижче перераховано, є предметом макроекономіки окрім:
- а) державної податкової політики;
 - б) темпів економічного зростання країни;
 - в) дефляції;
 - г) рівня заробітної плати окремого робітника.
20. Що таке валовий внутрішній продукт (ВВП)?
- а) сума вартості всіх вироблених товарів та послуг;
 - б) сума вартості всіх реалізованих товарів та послуг;
 - в) сума вартості всіх готових товарів та послуг;
 - г) сума вартості всіх кінцевих товарів та послуг.
21. Валовий внутрішній продукт вимірюється в:
- а) основних цінах;
 - б) цінах виробника;
 - в) ринкових цінах;
 - г) експортних цінах.
22. Доходи громадянина України, який працює за вахтовим методом у компанії “Нижнєвартовськ-нафта”, є частиною:
- а) ВНД України та ВНД Росії;
 - б) ВНД України та ВВП Росії;
 - в) ВВП України та ВНД Росії;
 - г) ВВП України та ВВП Росії.
23. Номінальний ВВП – це вартість товарів і послуг, що вимірюється в:
- а) поточних цінах;
 - б) реальних цінах;
 - в) цінах базисного періоду;
 - г) цінах попереднього періоду.

Українська Академія
державного управління
при Президентові України
БІБЛІОТЕКА

24. Під час інфляції:

- а) реальний ВВП зростає так само, як і номінальний;
- б) номінальний ВВП зростає не так швидко, як реальний;
- в) номінальний ВВП зростає швидше, ніж реальний;
- г) не можна дати чітку відповідь про співвідношення динаміки реального та номінального ВВП.

25. Якщо дефлятор ВВП зріс у той час, як реальний ВВП скоротився, що буде з номінальним ВВП?

- а) Він також повинен зрости.
- б) Він також повинен скоротитися.
- в) Він залишиться незмінним.
- г) Він може як зменшитися, так і збільшитися або ж залишитися на тому самому рівні.

26. Величина чистого внутрішнього продукту (ЧВП) може бути отримана шляхом:

- а) коригування ВВП із урахуванням амортизації;
- б) вирахуванням податків на прибутки корпорацій із величини НД;
- в) вирахуванням непрямих податків з бізнесу із величини НД;
- г) складання НД, особистого доходу та доходу, який є у розпорядженні;
- д) вирахування трансфертних платежів із НД.

Задача**27. Є такі дані про ланцюгові темпи зростання реального ВВП України за період з 1992 по 1999 рр.**

Роки	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Темп зростання реального ВВП, % до попереднього року	-9,9	-14,2	-22,9	-12,2	-10,0	-3,0	-1,9	-0,4

На підставі наведених даних оцінити, на скільки скоротився реальний ВВП України у 1999 році порівняно з 1992 роком.

Аналіз конкретної ситуації (1)

28. За офіційними даними Державного комітету статистики України номінальний ВВП нашої країни у 1999 році становив 127,1 млрд. грн. Обсяг промислової продукції у поточних цінах за той самий період часу дорівнював 99,1 млрд. грн., а валова продукція сільського господарства – 37,4 млрд. грн. Якщо підсумувати наведені обсяги промислової та сільськогосподарської продукції у поточних цінах, то отримаємо 136,5 млрд. грн., що на 9,4 млрд. грн. перевищує ВВП України. В результаті виходить так, що валовий випуск лише промислової та сільськогосподарської продукції перевищує український ВВП.

1. Поясніть, чому виникає подібна “помилка”. Чому таке порівняння некоректне?
2. Чому сума валового випуску за всіма галузями економіки певної країни набагато більша, ніж її ВВП?
3. Що потрібно вирахувати з обсягів валового випуску всіх фірм країни з тим, щоб отримати значення її ВВП?

Аналіз конкретної ситуації (2)

29. Відповідно до загальноприйнятої думки, неофіційна економічна діяльність начебто не дуже сильно впливає на економічні процеси у масштабах всієї країни за умови, що її частка становить 5-10% офіційного ВВП. Щодо України, то показники динаміки неофіційної економічної діяльності за останні роки свідчать про її надто великий рівень (табл. 1). Протягом 1990-1997 рр. розмір неофіційного сектору в Україні збільшився більш ніж удвічі.

Таблиця 1

Еволюція неофіційної економіки протягом 1990-1997 років в Україні (% до ВВП)¹

(оцінка за методом невідповідності рівня індивідуальних доходів і споживання)

	1990	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Співвідношення між неофіційним та офіційним обсягом ВВП України	14,0	25,4	35,2	51,1	62,5	70,1	71,4

Використовуючи ці дані, обміркуйте:

1. Якими є негативні економічні наслідки існування "тіньової" економіки у таких широких масштабах? Які фактори спричинили її появу і надзвичайно високі темпи зростання?
2. Чи є певна позитивна роль, яку відіграє "тіньова" економіка, особливо під час економічного неспокою та нестабільності? Обґрунтуйте свою відповідь.
3. Якими є політичні та соціальні наслідки існування "тіньової" економіки?
4. Які заходи Ви б порадили розробити та впровадити в Україні з метою детінізації її економіки?

¹ Див. Тенденції української економіки. Серпень 2000 р.

РОЗДІЛ 1.5

Інфляція, безробіття, цикли ділової активності

Основні терміни

Економічний цикл	Інфляція попиту
Потенційний ВВП	Інфляція витрат
Розрив ВВП	Стагфляція
Рівень безробіття	Номинальна процентна ставка
Фрикційне безробіття	Реальна процентна ставка ex ante
Структурне безробіття	Реальна процентна ставка ex post
Циклічне безробіття	Рівняння Фішера
Природний рівень безробіття	Ефект Фішера
Повна зайнятість	Непередбачена інфляція
Закон Оукена	Очікувана інфляція
Інфляція	Помірна інфляція
Дефляція	Галопуюча інфляція
Дезінфляція	Гіперінфляція

Підберіть до деяких із наведених термінів їх правильне визначення:

- _____ Рівень випуску продукції, який економіка змогла би досягти, якби використовувалися всі наявні фактори виробництва; рівень випуску за умов повної зайнятості.
- _____ Падіння середнього рівня цін в економіці
- _____ Зростання середнього рівня цін в економіці
- _____ Період зростання цін в поєднанні з економічним спадом або стагнацією економічної активності
- _____ Співвідношення між чисельністю безробітних та сукупною величиною робочої сили (у %)
- _____ Передає взаємозв'язок між темпами зростання ВВП та динамікою рівня безробіття.

Оцініть правильність тверджень (так, ні)

- Природний рівень безробіття завжди постійний.
- Люди у віці від 16 років і старші належать або до категорії зайнятих, або до категорії безробітних.
- Якщо реальний ВВП дорівнює потенційному, то в економіці відсутнє безробіття.
- Якщо ціни на нафту зростають, то реальна зарплата зменшується.
- Зростання виплат по безробіттю сприяє підвищенню природного рівня безробіття.
- З точки зору статистики, безробітною є особа, яка не працює і не бажає працювати.

Питання для обговорення

- Що розуміють під економічним циклом? Якими є стадії та фази цього циклу? Як змінюються на кожній із стадій ціни, випуск продукції, зайнятість?
- Фактичний рівень ВВП в економіці може не дорівнювати потенційному ВВП. Як таке може трапитися? Яка відмінність між цими двома поняттями? Коли з'являється розрив ВВП, то про що це свідчить з точки зору цін, зайнятості і випуску продукції?
- Деякі економісти вважають, що дуже низький рівень інфляції є сприятливим для економіки, тоді як інші не можуть виправдати інфляцію. Якими є аргументи і тих, і інших?

16. Дайте оцінку впливу непередбачуваної інфляції на кожну з осіб:
- колишнього робітника, пенсіонера;
 - службовця універмагу;
 - слюсаря автозаводу, члена профспілки;
 - фермера, який має багато боргів;
 - власника універмагу в маленькому місті.
17. Чому завжди існуватимуть безробітні? До якої міри, на Вашу думку, варто скорочувати рівень безробіття в економіці? Як Ви вважаєте, що би відбулося, якби ми спробували скоротити рівень природного безробіття нижче норми. Обґрунтуйте свою відповідь.
18. Припустімо, що одного дня Ви дали згоду позичити сусідові певну суму грошей. Ви обоє чекаєте, що реальна процентна ставка буде нульовою. Повернення позики має відбутися через рік по фіксованій номінальній ставці процента. Якщо впродовж року інфляція виявиться нижчою, ніж Ви обоє чекали, то хто виграє в цій ситуації, а хто програє?

Питання множинного вибору

19. Потенційний ВВП вимірюється як:
- вартість всіх товарів і послуг, вироблених економікою, починаючи з певного базисного періоду до цього часу;
 - вартість товарів і послуг, які можуть бути вироблені за умови функціонування економіки при повній зайнятості робочої сили;
 - вартість товарів і послуг, які можуть бути вироблені, якщо економіка функціонує за умов повної зайнятості ресурсів;
 - частка зростання ВВП за умов максимізації рівня інвестицій.
20. Якщо рівень інфляції знижується з 6 до 4 відсотків і нічого більше не змінюється, тоді, згідно з ефектом Фішера:
- і номінальна, і реальна процентні ставки знизяться на 2%;
 - ні номінальна, ні реальна процентні ставки не зміняться;
 - номінальна процентна ставка знизиться на 2%, а реальна процентна ставка залишиться незмінною;
 - номінальна процентна ставка не зміниться, а реальна процентна ставка знизиться на 2%.
21. Уявіть, що номінальна процентна ставка дорівнює 9%, рівень очікуваної інфляції - 5%, а фактична інфляція склала 3%. Тоді:
- ex ante* реальна процентна ставка становить 4%;
 - ex post* реальна процентна ставка становить 4%;
 - ex ante* реальна процентна ставка становить 6%;
 - ex post* реальна процентна ставка становить 2%.
22. Протягом періоду непередбаченої інфляції, кредитори мають збитки, а позичальники виграють, тому, що:
- реальна процентна ставка *ex post* перевищує реальну процентну ставку *ex ante*;
 - реальна процентна ставка *ex post* менша, ніж реальна процентна ставка *ex ante*;
 - реальна процентна ставка падає;
 - номінальна процентна ставка падає.
23. Людина, яка сподівається невдовзі отримати роботу:
- належить до зайнятого населення;
 - належить до безробітних;
 - не враховується у складі робочої сили;
 - розглядається як неповністю зайнята;
 - розглядається як у відчаї (така, що втратила надію знайти роботу).

24. Державною політикою, яка сприятиме зростанню фрикційного безробіття, буде:
- збільшення розмірів допомог по безробіттю;
 - розвиток програм професійної підготовки та перепідготовки;
 - зниження мінімальної заробітної плати;
 - поширення інформації про вакантні робочі місця.
25. Фрикційне безробіття буде мати місце в кожному з наступних випадків, за винятком, коли:
- відбувається секторальний зсув в економіці;
 - фірма стає банкрутом;
 - робітники залишають свою теперішню роботу в пошуках іншої, бажаючи змінити професію;
 - робітники звільняються, бо невдоволені зарплатою.

Задачі

26. Нехай рівень безробіття складає 8%. Наскільки швидким мусить бути економічне зростання (щорічний процент росту), щоб знизити рівень безробіття до 6%:
- за 1 рік;
 - за 2 роки.
27. Якщо Ви позичили сьогодні кому-небудь 100 доларів, але хочете через рік отримати реальні 105 доларів, то якою має бути номінальна процентна ставка, коли рівень інфляції - 12% на рік?

Аналіз конкретної ситуації

28. У Програмі діяльності Кабінету Міністрів України “Реформи заради добробуту” у розділі I “Оцінка економічного становища України” читаємо: *“Триває підвищення офіційного рівня безробіття. На 1 січня 2000 р. він становив 4,3 відсотка, а кількість безробітних – 1,2 млн. осіб”* (Урядовий кур’єр, №47, 15 березня 2000 р.).

Разом з тим, у виступі міністра праці та соціальної політики України п. Саханя І.Я. на розширеному засіданні колегії Міністерства праці та соціальної політики 26 лютого 2000 року було акцентовано увагу на тому, що “пріоритетним завданням соціальної політики є забезпечення продуктивної зайнятості населення, скорочення безробіття”, рівень якого “у вересні 1999 року серед економічно активного населення працездатного віку склав 11 відсотків”.

- Чи означає це, що за три останні місяці 1999 року рівень безробіття в Україні скоротився на 6,7%?
- Чим можна пояснити зазначені відмінності в рівнях безробіття (4,3% на 1 січня 2000 р. та 11% на кінець вересня 1999 р.)?
- Коли в Україні вперше провели вибіркове обстеження економічної активності населення за методологією Міжнародної організації праці (МОП)? Чим це було зумовлено?
- Якими є особливості визначення рівня безробіття за методологією МОП?

РОЗДІЛ 1.6

Проблеми та фактори економічного зростання

Основні терміни

Поняття економічне зростання
Показники економічного зростання
Фактори економічного зростання
Теорії економічного зростання
Модель економічного зростання Р.Солоу
Нагромадження запасу капіталу країни
Нагромадження ресурсу праці країни
Загальний фактор (чинник) продуктивності
“Залишок Солоу”
Сталий стан довгострокової рівноваги
Постійний рівень капіталооснащеності праці
Технологічні зміни
Знаннєва економіка
Обмеження економічного зростання
Сталий (життєзабезпечуючий) розвиток

Питання для обговорення

1. Що таке економічне зростання? Як його можна статистично оцінити?
2. Поясніть, чому ВВП і ВВП на душу населення можуть бути недосконалими індикаторами рівня економічного розвитку країни?
3. Які позитивні і можливі негативні наслідки економічного зростання?
4. Що таке сталий економічний розвиток?
5. Назвіть основні фактори економічного зростання. За допомогою яких макроекономічних показників ці фактори представлено в основних макроекономічних моделях економічного зростання?
6. Як в економічній теорії вимірюються внески різних факторів економічного зростання у підсумковий темп росту?
7. Від чого залежить довгостроковий темп економічного зростання країни за параметром доходу на одиницю праці в моделі Р. Солоу?
8. Як впливає зниження чисельності населення країни на економічне зростання?
9. Чи завжди збільшення інвестицій в економіку країни є позитивним фактором для економічного зростання цієї країни?
10. Що таке екзогенні та ендогенні моделі економічного зростання?
11. Як Ви можете пояснити причини різних темпів економічного зростання у різних країнах (приклади конкретних країн – за вибором)?
12. Чи є правильним вислів: “Збільшення заощаджень не завжди є благом у контексті політики економічного зростання” (розглянути окремо для індустріальних і відсталих країн)?
13. Чи можуть країни з високим рівнем ВВП на душу населення бути індустріально не розвиненими?
14. Чи згодні Ви з точкою зору, що для менш розвинутих країн не є обов’язковим завдання розвивати власний науково-технічний потенціал, бо ці країни сьогодні мають можливість запозичення технологій, вже розроблених та впроваджених у розвинутих країнах?
15. Чи є необхідність в ринковій економіці запроваджувати державну підтримку розвитку науки і техніки? Які повинні бути об’єкти і рамки такої підтримки?
16. Які, на Ваш погляд, види НДР та інновацій потребують державної підтримки у першу чергу?

17. Які фактори економічного зростання заплановано задіяти в Україні програмою уряду?
18. Які фактори, на Ваш погляд, спричинили економічне зростання в Україні у 2000 році?
19. Назвіть основні риси сучасної державної інноваційної політики в Україні.
20. Які заходи державної науково-технологічної та інноваційної політики, на Ваш погляд, необхідно запровадити в Україні (в цілому та у Вашій галузі)?

Питання множинного вибору

1. Головним фактором економічного зростання є:
 - а) чисельність населення; б) нові технології;
 - в) зменшення безробіття; г) немає правильної відповіді.
2. Якщо в моделі Солоу запас капіталу на одиницю праці (k) більше за рівень такого запасу для сталого стану довгострокової рівноваги (k^*), тоді (i - інвестиції на одиницю праці, δ - норма амортизації):
 - а) $i < \delta k$; б) $i > \delta k$; в) $i = \delta k$; г) можуть бути всі три варіанти
3. Агрегована виробнича функція має вид: $Y = AK^{0.5}L^{0.5}$. Якщо випуск продукції збільшиться на 4%, робоча сила збільшиться на 3%, а запас капіталу зросте на 2%, то чому буде дорівнювати "залишок Солоу"?
 - а) 5%; б) 2,5%; в) 1,5%; г) 1%.
4. В моделі Солоу припускається, що:
 - а) загальні інвестиції складають постійну долю в доході;
 - б) якщо дохід не змінюється, то загальних інвестицій не буде;
 - в) амортизація основного капіталу завжди більша від чистих інвестицій;
 - г) чисті інвестиції завжди більші амортизації.
5. В моделі Солоу із зростанням народонаселення і технологічним прогресом рівноважний темп зростання продуктивності праці дорівнює:
 - а) нулю;
 - б) темпу технологічного прогресу;
 - в) сумі темпів зростання населення і технологічного прогресу;
 - г) нормі заощаджень.
6. В моделі Солоу довгостроковою причиною зростання життєвого рівня в країні є:
 - а) технологічний прогрес;
 - б) висока норма заощаджень, яка обумовлює високий темп зростання;
 - в) високий темп зростання населення;
 - г) все вищезазначене правильно.
7. Технологічний прогрес стимулюється:
 - а) патентною системою;
 - б) податковими пільгами для досліджень і розробок;
 - в) урядовими субсидіями науці;
 - г) все вищезазначене правильно.
8. "Золоте правило" накопичення капіталу означає:
 - а) найвищий рівень споживання на душу населення;
 - б) найвищий рівень продуктивності праці;
 - в) саме високе зростання норми споживання на душу;
 - г) максимальне зростання норми продуктивності праці.
9. При збільшенні темпу зростання населення країни:
 - а) збільшується квазірівноважний рівень капіталооснащеності праці;
 - б) зменшується квазірівноважний рівень капіталооснащеності праці;
 - в) цей рівень не зміниться;
 - г) цей рівень значно покращиться.

10. Фактором, який обмежує економічне зростання є:

- а) низька народжуваність в країні;
- б) необхідність витратити все більше і більше бюджетних коштів на освіту;
- в) техногенне забруднення довкілля;
- г) розвиток демократії і обмеження централізму державного управління.

Аналіз конкретної ситуації

1. В таблиці 1 наведено середньорічні агреговані показники інфляції, економічного зростання та норм інвестування (збереження), порохованих щодо 117-128 країн у середньому за три десятиріччя періоду 1960-1990 рр.:

Таблиця 1. Макроекономічні міжнародні порівняння співвідношень інфляції, економічного зростання та норми інвестування для 117-1128 країн, в %

	1960-1970	1970-1980	1980-1990
Рівень інфляції	5,4	13,3	19,1
Темп росту ВВП на душу населення	2,8	2,3	0,3
Частка інвестицій у ВВП	16,8	19,1	17,4

Джерело: Barro, Robert J. *Inflation and Economic Growth / Bank of England. Quarterly Bulletin. May 1995, p. 167.*

Проаналізуйте наведені цифри та зробіть висновки щодо впливу на економічне зростання інфляційних процесів та норми інвестування (збереження).

2. Прочитайте нижченаведений уривок з щорічного аналітичного матеріалу Світового Банку та використайте подану у ньому інформацію у відповідях на питання щодо практичного застосування в аналізі факторів економічного зростання моделі економічного зростання Р.Солоу.

Загальний чинник продуктивності в економічному зростанні

(Звіт про світовий розвиток: Важке завдання розвитку / Пер. з англ. – К., Абрис, 1994, с. 42)

Одним з важливих досягнень в економічній науці за останні п'ятдесят років стало запровадження та вимірювання загального чинника продуктивності в економічному зростанні, який являє собою різницю між зростанням валового внутрішнього продукту та комбінацією показників, що характеризують збільшення витрат капіталів та праці. До цього аналіз економічного зростання фокусували передусім на зростанні продуктивності праці й меншою мірою на зростанні середньої норми доходу на одиницю капіталу. ...

Ранні підрахунки загального чинника продуктивності для різних країн дозволили встановити – й це на той час було цілком несподіваним, - що приблизно половина зростання валового внутрішнього продукту припадає на цю залишкову характеристику, недовзі названу швидкістю технічного прогресу. З чого складається ця залишкова характеристика? Поза сумнівом, збільшенню загального чинника продуктивності сприяють технологічні інновації. Але найбільш суттєвий елемент – якість праці. Якщо додаткова робоча сила є більш продуктивною, ніж наявна, то зростання валового внутрішнього продукту за рахунок приросту кількості праці буде вищим, ніж зростання витрат, яке віднімається згідно з зазначеною формулою. Ця різниця, що має місце за рахунок покращання якості праці, й міститься у вказаній залишковій характеристиці.

Саме з'ясування ролі якості праці й дозволяє ідентифікувати цю залишкову характеристику як швидкість технічного прогресу – у широкому розумінні цього слова. До проявів технічного прогресу належать такі звичайні нововведення, як механічне збирання бавовни, надувні колісні шини, кишенькові калькулятори, персональні комп'ютери, вантажопідійомники та контейнерові корабельні системи.

Але крім цього технічний прогрес складається з численних заходів, спрямованих на зменшення реальних витрат. Ці витрати можуть бути зменшені як за рахунок підвищення дисципліни робітників, яке поступово досягається за допомоги більш вимогливого керівництва, так і за рахунок більш продуктивної їх праці завдяки досконалому управлінню. Збиральний конвейєр може бути більш продуктивним просто завдяки наведенню належного порядку, а сільськогосподарська ферма – завдяки застосуванню різноманітних добрив. Збільшенню продуктивності можуть сприяти, наприклад, встановлення факсимільного апарату, закриття непрофільних виробництв або придбання для вантажних автомобілів шин з довгим терміном служби.

Питання

- 1) Про яку макроекономічну модель і методи аналізу йде мова у наведеному фрагменті доповіді Світового Банку?
 - 2) Представте макроекономічну формулу, де складовою є загальний чинник продуктивності.
 - 3) Які Ви знаєте дві формули, де існує компонент “залишок Солоу”? Яка між ними різниця і яка з цих формул більш реалістично відбиває динаміку зміни національного багатства країни?
 - 4) Які технологічні чи управлінські нововведення у вашій галузі виробництва за останні роки Ви могли б навести як приклад прояву технічного прогресу в контексті загального чинника продуктивності?
 - 5) Яку роль, на Вашу думку, грає загальний фактор продуктивності сьогодні у економічному розвитку Вашої галузі виробництва?
3. Використовуючи дані таблиці 2, які представляють статистику Світового Банку, проаналізуйте світові тенденції в економічному розвитку за 1960-1987 роки в контексті впливу основних факторів економічного зростання регіональні, як в регіональному аспекті, так і в аспекті соціально-економічних систем, які домінують у певних регіонах (ЗПФ – загальний фактор продуктивності).

Таблиця 2. Відсоткові внески до зростання валового внутрішнього продукту чинників витрат капіталу, витрат праці і продуктивності для вибраних груп національних економік та окремих країн, 1960-1987

Регіон чи країна та період	Внесок капіталу	Внесок праці	Внесок ЗПФ
Регіони світу, 1960-1987			
Африка	73	28	0
Східна Азія	57	16	28
Європа, Близьк. Схід і Півн. Африка	58	14	28
Латинська Америка	671	30	0
Південна Азія	67	20	14
Загалом	65	23	14
Вибрані індустріально розвинені країни, 1960-1985			
Франція	27	-5	78
Німеччина (ФРН)	23	-10	87
Японія	36	5	59
Великобританія	27	-5	78
США	23	27	50

Джерело: *Звіт про світовий розвиток: Важке завдання розвитку / Пер. з англ. – К., Абрис, 1994, с. 45*

4. В таблиці 3 представлено дані Департаменту праці США, які також відбивають схему аналізу факторів економічного зростання за моделлю Р.Солоу.

Таблиця 3. Вклад факторів у економічне зростання США (середньорічний темп приросту в % при $\alpha=0,3$)

Роки	Приріст ВВП	Вклад запасу капіталу (K)	Вклад робочого часу (L)	Вклад технологічних змін (A)
1950-1960	3.3	1.2	0.5	1.6
1960-1970	3.8	1.2	1.0	1.6
1970-1980	2.8	0.8	1.3	0.7
1980-1985	2.5	1.1	0.9	0.5
1950-1985	3.2	1.1	0.9	1.2

Джерело: *Statistics of Department of Commerce, U.S. Department of Labor.*

Питання

- а) Згідно якій теоретичній схемі макроекономічного аналізу економічного зростання наведено ці дані Департаменту праці США? Що ілюструють наведені в таблиці параметри?
- б) Проаналізуйте ці дані та зробіть узагальнення щодо факторів економічного зростання США за три десятиріччя.
- в) Підрахуйте темпи зростання у наведених періодах обсягів запасу капіталу та ресурсу праці США.
5. В Україні статистична інформація не подавалася у вигляді, придатному для безпосереднього застосування схеми аналізу економічного зростання за моделлю Солоу. Тому можна оцінити відповідні фактори економічного зростання тільки у концептуальному розрізі. Для цього ознайомтеся з основними макроекономічними показниками щодо аналізу економічного зростання в Україні, які наведено у таблиці 4 та проаналізуйте їх динаміку, використовуючи підходи, які закладалися при формуванні екзогенних теорій економічного зростання. Зверніть увагу на динаміку загального економічного зростання та окремих його основних факторів в Україні за представлений період та прокоментуйте отримані результати.

Таблиця 4. Темпи приросту основних макроекономічних факторів моделі економічного зростання в Україні за 1996-2000 роки, в %

	1996	1997	1998	1999	9 мес. 2000
ВВП	-10,3	-3	-1,9	-0,4	5,0
Інвестиції в основний капітал	-22,0	-8,8	6,1	0,4	14,1
Наявне населення (на кінець періоду)	-0,8	-1,6	-0,8	-0,8	-0,6
Робоча сила (на кінець періоду)		0,03	-0,02	0,01	0,0
Частка витрат на науку в бюджеті країни (абсолютне значення)	1,41	1,40	1,16	1,13	

Джерело: *Моніторинг макроекономічних та галузевих показників. Вип. 6. – Мінекономіки України, 2000; Держкомстат України.*

Проаналізуйте ситуацію з економічним зростанням за аналогічною схемою для Вашої конкретної галузі економіки України. Дайте експертну оцінку вагомості впливу цих факторів на економічну динаміку Вашої галузі, як за минуле десятиріччя, так і в аспекті очікуваних перспектив розвитку в майбутньому.

6. Уважно прочитайте наведений реферат матеріалу з журналу *The Economist* для проведення обговорення питання ролі якості робочої сили при аналізі факторів економічного зростання. Зверніть увагу на зміни, які відбуваються сьогодні з ендегенними (внутрішніми) характеристиками ресурсу праці, і прокоментуйте, як такі зміни можуть впливати на чисто статистичні виміри обсягу ресурсу праці і на результати аналізу за методологією моделі Солоу.

Мобільність робочої сили як нова якість ресурсу праці (за матеріалами *The Economist*, 29.01.-4.10.2000)

В США за останні два роки, незважаючи на високе економічне зростання, кількість звільнень була найбільшою за всю історію спостережень. В 1999 році за об'явами про скорочення робочих місць кількість звільнених наблизилася до 700 тис. осіб проти 100 тис. у 1989 році. Хоча загальний середній показник перебування на одній роботі сильно не змінюється (в США в 1998 році – 3,6 року), для чоловіків у віці більше 35 років цей індикатор значно понизився. Середній 32-х річний американець вже встиг змінити дев'ять робочих місць у різних компаніях. Більшість останніх опитувань засвідчує, що сьогодні американці більш ніж колись бояться втратити свою роботу. Дійсно, статистика свідчить, що не зважаючи на те, що в країні за останні два роки створювалось більш ніж 100 тис. робочих місць у місяць, за цей період біля 300 тис. людей кожен тиждень оформлювали свою першу заяву на отримання статусу безробітного.

Особливістю теперішньої ситуації на ринку праці аналітики вважають переміщення робочих місць з великих компаній до середніх і малих підприємств сфери послуг. Фірми зі штатом у 100 осіб формують половину робочих місць на рику праці США, а з трьох нових робочих місць на них

припадає два. Навіть такі потужні виробники, як Дженерал Електрик, намагаються функціонувати як мережа невеликих автономних компаній. Невеликі фірми у сфері послуг зазвичай мають не більше трьох рівнів управлінської ієрархії. Іншу ознаку збільшення мобільності робочої сили демонструють цифри часткової і другої зайнятості. Фактично кожний десятий американський робітник (12,5 млн. населення країни) працює чи на підставі тимчасового контракту, чи у якості незалежного співробітника. Біля 10 млн. осіб працює принаймні три дні на місяць поза своїми офісами, що у два рази перевищує показник 1993 року.

На фоні скорочення життєвого циклу товарів і посилення глобальної конкуренції компанії повинні бути гнучкими, як ніколи. Така невизначеність допомагає інколи покращанню зайнятості: якщо керівництво фірми не знає, з якого боку їй загрожують конкуренти, то часто менеджери організують підготовку кадрів з огляду на можливу реалізацію декілька сценаріїв розвитку. З цієї ж причини компанії часто бувають примушені укладати контракти з малими спеціалізованими фірмами на виконання непрофільної роботи чи використовувати більшу кількість тимчасових робітників, як це робить 80% американських компаній сьогодні. Цікавою особливістю процесів підвищення мобільності робочої сили в США є те, що зазначені зміни відбуваються переважно на найнижчому і на найвищому щаблях ієрархії доходів.

Питання

- а) Проведіть обговорення питання якості ресурсу робочої сили в Україні та в кожній галузі, яку Ви представляєте.
- б) Назвіть показники рівня безробіття та плинності робочої сили у Ваших галузях за останнє десятиріччя.
- в) Як Ви оцінюєте динаміку процесів структурної перебудови в галузі за минуле десятиріччя? Які основні чинники впливали на цей стан?
- г) Які, на Ваш погляд, якості робочої сили у Вашій галузі будуть потрібні у майбутньому для забезпечення політики економічного зростання?

РОЗДІЛ 1.7

Інструменти зовнішньоторговельної політики. Форми і наслідки економічної інтеграції.

Основні терміни

Торговельна політика	Експортна субсидія
Митний податок	Компенсаційне мито
Адвалерне мито	Демпінг
Специфічне мито	Ембарго
Квота	Технічні бар'єри
Ліцензування	Протекціонізм
Добровільне обмеження експорту	Економічна інтеграція

Підберіть до деяких із наведених термінів їх правильне визначення:

1. _____ Державна політика, яка впливає на обсяги зовнішньої торгівлі через податки, субсидії, або ж прямі обмеження на експорт чи імпорт
2. _____ Квота, що запроваджується іноземною державою на власний свій експорт
3. _____ Виникає, коли іноземні виробники продають товар за кордоном за нижчою ціною, ніж на власному ринку
4. _____ Обмеження кількості або вартості імпортного товару
5. _____ Грошові виплати держави виробникам продукції з метою сприяння розширенню обсягів продажу за кордоном; ці виплати дають змогу фірмам виробляти додаткову одиницю продукції з затратами, які перевищують ціну товару за кордоном.

Оцініть правильність тверджень (так, ні)

6. Економічний добробут країни при запровадженні ввізного мита завжди вищий, ніж в умовах вільної міжнародної торгівлі.
7. Запровадження ввізного мита стимулює внутрішнє споживання в країні.
8. Мета запровадження імпортного мита - скоротити імпорт і таким чином захистити національні галузі та робочі місця від іноземної конкуренції.
9. Необхідність захисту молодих галузей від іноземної конкуренції - справедливий аргумент на користь встановлення торговельних бар'єрів.
10. Обмеження імпорту призводить до збереження в економіці неконкурентоспроможних галузей та неефективної структури зайнятості, що стримує зростання ефективних виробництв.
11. З точки зору обмеження обсягу імпортих товарів імпортні квоти результативніші, аніж мито.

Питання для обговорення

12. Чи погоджуєтеся Ви з таким твердженням: "Завдяки встановленню та розвитку зовнішньоторговельних відносин країна може споживати більше, аніж вона здатна виробити"?
13. "Невеликі бідні країни не мають жодного надлишкового фактора виробництва – не вистачає родючих земель, вкрай обмеженим є запас капіталу і навіть робочої сили недостатньо. Таким країнам немає чого експортувати". Спростуйте це твердження.
14. "Розвиток вільної торгівлі завдає шкоди зайнятим у конкуруючих з імпортом галузях лише в короткостроковому періоді. У довгостроковому періоді, коли ресурси вільно перетікають із галузі в галузь, від лібералізації зовнішньої торгівлі зрештою виграють усі". Чи погоджуєтеся Ви з таким твердженням?
15. Уявімо, що Ви є виробником цукру і намагаєтеся переконати уряд країни в необхідності проведення протекціоністської політики щодо своєї галузі. Ви можете розраховувати на запровадження 20%-го ввізного мита на імпорт цукру, або ж встановлення фіксованої імпортної квоти у розмірі, еквівалентному 20%-му імпортному миту. Ви очікуєте, що внутрішній ринок цукру через певний проміжок часу реально зросте. Чи вплине цей прогноз на Ваш вибір між митом та квотою?

Питання множинного вибору

16. Запровадження вільних торговельних відносин призводить до того, що країна А стає експортером, а країна Б - імпортером. Торгівля дає змогу підвищити загальний добробут в обох країнах. Яке із наведених тверджень найточніше характеризує групи населення в обох країнах, що виступатимуть "за" і "проти" вільної торгівлі?
- Споживачі в обох країнах виступають за вільну торгівлю; виробники в країні А виступають за вільну торгівлю, а виробники в країні Б - проти.
 - Споживачі в обох країнах виступають за вільну торгівлю; виробники в країні Б виступають за вільну торгівлю, а виробники в країні А - проти.
 - Виробники в обох країнах виступають за вільну торгівлю; споживачі в країні А виступають за вільну торгівлю, а споживачі в країні Б - проти.
 - Виробники в країні А та споживачі в країні Б виступають за вільну торгівлю; споживачі в країні А та виробники в країні Б - проти.
 - Виробники в країні Б та споживачі в країні А виступають за вільну торгівлю; споживачі в країні Б та виробники в країні А - проти.
17. Відмінність між імпорнтним митом та квотою полягає в тому, що тільки квота:
- призводить до скорочення міжнародної торгівлі;
 - призводить до зростання цін;
 - дає доходи в бюджет;
 - призводить до зниження життєвого рівня у країні;
 - всі попередні відповіді не є вірними.
18. Прихильники протекціонізму стверджують, що мито, квоти та інші торгові бар'єри вкрай необхідні для:
- захисту молодих галузей від іноземної конкуренції;
 - збільшення внутрішньої зайнятості;
 - заборони демпінгу;
 - забезпечення оборони країни;
 - всі попередні відповіді вірні.
19. Запровадження добровільних експортних обмежень:
- збільшує добробут країни-імпортера;
 - вигідніше для країни-імпортера, ніж використання імпорнтної квоти;
 - може дати вигоду країні-експортеру;
 - дає вигоду як країні-імпортеру, так і країні-експортеру.
20. Галузі, які конкурують з імпортом, виступатимуть проти вільної торгівлі тому, що:
- їм прийдеється підвищити ефективність виробництва з тим, щоб залишатися конкурентноспроможними;
 - вони втрачають на обсягах продажу тим споживачам, які надають перевагу імпорнтній продукції;
 - їм прийдеється продавати свою продукцію за більш низькими цінами, оскільки конкуренція загостриться;
 - вірними є всі перераховані відповіді.
21. Яка з трьох фірм-експортерів прохолодних напоїв може бути звинувачена в демпінгу на українському ринку:

	Фірма А	Фірма Б	Фірма В
Середні питомі затрати	10	10	10
Ціна напоїв на внутрішньому ринку	10	12	9
Експортна ціна напоїв	11	11	9
Ціна напоїв в Україні	12	13	10

Аналіз конкретної ситуації (1)

22. Міністр праці однієї з невеликих країн має намір стимулювати вітчизняне виробництво годинників. Країна має слабку годинникову промисловість, і без допомоги держави лише деякі виробники можуть вижити у жорстокій боротьбі з іноземними конкурентами. Міністр праці стверджує, що допомога цій галузі створила б нові робочі місця, а навчання її робітників сприяло б росту кваліфікації зайнятих і в інших галузях економіки. Для досягнення цієї мети міністр праці закликає до запровадження 10%-го ввізного мита.

На тому ж засіданні міністр промисловості пропонує замість цього надати 10%-у виробничу субсидію місцевим виробникам, стверджуючи, що того ж результату можна досягти з меншими соціальними втратами.

- 1) Яким є вплив ввізного мита на обсяги внутрішнього виробництва та споживання?
- 2) Проаналізуйте сприятливий побічний вплив ввізного мита, описаний міністром праці.
- 3) Країна матиме чистий вигравш чи втрату від запровадження ввізного мита на годинники? Як можна виміряти цей показник?
- 4) Якими є наслідки надання виробничих субсидій? Як вони впливають на обсяги національного виробництва, споживання? Який вплив вони чинять на рівень внутрішніх цін?
- 5) Про зменшення яких соціальних втрат веде мову міністр промисловості?
- 6) Визначте наслідки запровадження ввізного мита та надання виробничої субсидії з точки зору державного бюджету? Якій політиці віддасть перевагу заклопотаний проблемою бюджетного дефіциту міністр фінансів?

Аналіз конкретної ситуації (2)

23. На межі XXI сторіччя Європейський Союз вступає у новий етап свого розширення. Кількість його членів за рахунок держав Центральної і Східної Європи заплановано довести з 15 до 27. У липні 1997 року Європейська Комісія опублікувала Програму AGENDA 2000 щодо майбутнього розширення ЄС, а вже в грудні 1997 року було офіційно оголошено перелік 12 країн-претендентів на вступ до ЄС.

За ступенем відносної готовності до членства в ЄС зазначені країни поділяються на дві групи: 1) ті, що розпочали безпосередні індивідуальні переговори про приєднання 30 березня 1998 г. (Угорщина, Польща, Словенія, Чеська Республіка, Естонія, Кіпр) – це так звані країни «першої хвилі»; 2) інші, країни «другої хвилі» (Румунія, Словаччина, Латвія, Литва, Болгарія та Мальта), переговори з якими розпочалися 15 лютого 2000 року за рішенням, прийнятим Європейською Радою в Хельсінкі у грудні 1999 року.

На Самміті Європейської ради у Ніцці ЄС зобов'язався прийняти нових членів до червня 2004 року на основі індивідуальних досягнень країн - кандидатів.

1. Якими будуть економічні та політичні наслідки подальшого розширення ЄС для країн Західної Європи?
2. Обміркуйте це ж саме питання з позиції країн Центрально-Східної Європи.
3. «Розширення ЄС – це, насамперед, політична мета». Чи можна спростувати це твердження. Чому?
4. Обговоріть та обґрунтуйте як позитивні, так і негативні для України аспекти, спричинені майбутнім розширенням ЄС на Схід?
5. Чи може Україна розраховувати на прискорену інтеграцію до ЄС? Які питання на шляху європейської інтеграції повинна вирішувати Україна?
6. Які переваги матиме Україна від вступу до Світової Організації Торгівлі (СОТ)? Чи матиме це якісь негативні наслідки?

РОЗДІЛ 1.8

Аналіз наслідків макроекономічної політики у малій відкритій економіці

Питання для обговорення

1. Чому перед країнами постає питання вирівнювання балансу поточних операцій?
2. Як зростання дефіциту державного бюджету впливає за інших рівних умов на стан платіжного балансу?
3. Припустімо, що Центральний банк країни приймає рішення про збільшення внутрішнього кредиту уряду. Як це позначиться на платіжному балансі країни та статистиці державних фінансів?
4. Чи погоджуєтеся Ви з такими твердженнями:
 - а) запровадження імпорتنих квот та тарифів є ефективним засобом усунення дефіциту балансу поточних операцій;
 - б) у відповідності із “правилом розподілу ролей” між Центральним банком та міністерством фінансів бюджетно-податкова політика повинна використовуватися для досягнення зовнішньої рівноваги у малій відкритій економіці з високою граничною схильністю до імпортування;
 - в) величина чистого експорту не залежить від величини приватних заощаджень, але залежить від стану державного бюджету?
5. Вкажіть та охарактеризуйте основні можливості фінансування негативного зовнішньоторговельного сальдо. Яка політика – 10% девальвація валюти чи запровадження 10% імпортного мита – виявиться більш ефективним засобом з точки зору покращання торговельного балансу? Чи сприятиме реалізації цього завдання зростання рівня державних витрат?
6. Мала відкрита економіка з фіксованим валютним курсом переживає економічний спад і має дефіцит балансу поточних операцій. Яка комбінація заходів економічної політики дасть змогу поновити макроекономічну рівновагу?
7. Економіка перебуває у стані внутрішньої та зовнішньої рівноваги за умов гнучкого валютного курсу та низької мобільності капіталу. Уряд приймає рішення збільшити державні витрати. Як це позначиться на валютному курсі та процентній ставці?
8. Що із нижче перерахованого не буде наслідком валютним курсом і низькою мобільністю капіталу?
 - а) зниження процентної ставки;
 - б) зростання рівноважного рівня випуску;
 - в) подорожчання національної валюти;
 - г) зростання чистого експорту.
9. Відкрита економіка з фіксованим обмінним курсом та низькою мобільністю капіталу перебуває в стані внутрішньої (на рівні повної зайнятості) та зовнішньої рівноваги. Уряд збільшив податки та скоротив державні витрати з метою покриття бюджетного дефіциту. Що в такому випадку відбудеться з рівнем доходу? Які заходи зовнішньоторговельної політики виявилися би ефективними у випадку, якби уряд вважав головною метою своєї політики поновлення внутрішньої та зовнішньої рівноваги? Чи зміниться Ваша відповідь, якщо мобільність капіталу буде високою?
10. У малій відкритій економіці з високою мобільністю капіталу при фіксованому валютному курсі стимулююча грошово-кредитна політика призводить до зниження процентної ставки та зростання рівня доходу. Спростуйте це твердження. Чи змінилася би Ваша відповідь, якби мобільність капіталу була низькою стимулюючої кредитно-грошової політики у відкритій економіці з гнучким

ЧАСТИНА 2

АНАЛІЗ КОНКРЕТНИХ СИТУАЦІЙ

РОЗДІЛ 2.1

Регулювання ринку енергоносіїв

На ринках енергоносіїв, нафти і нафтопродуктів ціна формується внаслідок взаємодії різних чинників, що визначають попит і пропозицію. Суттєво впливає на ціноутворення структура ринку (конкурентний він чи монополізований), поведінка учасників ринку – продавців (які можуть порушувати антимонопольне законодавство) та органів влади (центральної і місцевої; влада може втручатись у процес ціноутворення).

Ознайомтесь із ситуацією, яка мала місце в Україні восени 1998 р. на ринках нафтопродуктів (стаття “Регулювання цін - мати дефіциту”), та підготуйте відповіді на наступні запитання:

1. Скористайтесь моделлю попиту-пропозиції для ілюстрації політики встановлення граничних (максимальних) цін. При визначенні короткострокових наслідків такої політики враховуйте структуру ринка (конкурентний чи неконкурентний).
2. Якими цілями обґрунтовується політика регулювання цін в загальному випадку і в конкретній наведеній ситуації?
3. Проаналізуйте підстави для втручання у ціноутворення органів місцевої влади. Чи не порушують такі дії влади чинне законодавство (зокрема, у галузі антимонопольного законодавства).
4. Як саме політика регулювання цін впливає на ефективність ринку і на сукупний економічний добробут? Якими будуть зміни сукупних вигід і витрат?
5. Як зміна сукупних вигід і витрат, що пов'язана з регулюванням цін, розподіляється серед різних груп учасників ринка?
6. Які довгострокові результати політики регулювання цін можуть очікуватись в цьому випадку?
7. Яка можна визначити результативність і ефективність політики регулювання цін на нафтопродукти?
8. Наведіть приклади регулювання цін на різні товари і послуги із аналогічним обґрунтуванням з практики діяльності органів місцевої влади. Якими були результати і наслідки такого регулювання?

При підготовці відповідей можна скористатись книгою: Економічний розвиток і державна політика / Ю.Бажал, О.Кілієвич та ін. Навч. посібник за заг. ред. Ю.Єханурова та І.Розпутенка.- К.: Вид-во УАДУ, 2001. – 480 с. Розд.2.1, 2.5, 2.7, 5.1

Додаток

РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН — МАТИ ДЕФІЦИТУ

«Друге пришестя інфляції» в Україні багато в чому відрізняється від ситуації початку 90-х років. Якщо тоді темпи товарної інфляції значно обганяли інфляцію грошову, то сьогодні все навпаки. Нині курс долара помітно обганяє товарні ціни як в оптовій, так і в роздрібній торгівлі. Це особливо помітно на прикладі нафтопродуктів. У цих умовах вітчизняна влада тут же поривається до свого улюбленого заняття — державного регулювання цін, повністю ігноруючи при цьому вплив реальних чинників ціноутворення, і геть забувши свої ж недавні присягання в любові до ринкової економіки.

Насамперед об'єктом державного регулювання стає цінова ситуація в оптовій і роздрібній торгівлі нафтопродуктами. І справді, на перший погляд, ціни, як на світлі, так і на темні нафтопродукти стрімко зростають, і стосується це як опту, так і роздрібу. Але від людей, котрі стоять за економічним кермом держави, можна було б чекати більш пильної уваги до цієї проблеми.

Отже, з другої половини серпня офіційний курс НБУ піднявся майже на 50% і становив у кінці вересня 3,40 гривні за 1 долар США, а готівковий курс долара — майже на 53%. При цьому бензин марки А-95, що найбільш подорожчав у оптовій торгівлі, додав до своєї середньої ціни лише трохи більше за 22%, бензини А-92 й А-76 подорожчали не більше ніж на 15—17%. В основному це імпортна продукція, розрахунки за яку, природно, відбуваються в конвертованій валюті. Якщо врахувати цей факт, і оцінити динаміку цін на нафтопродукти в їх доларовому еквіваленті, то виходить, що в Україні взагалі ціни падають...

У цьому світлі зовсім по-іншому виглядають цифри зростання оптових цін позабіржових пропозицій нафтопродуктів в Україні за останні два тижні. «Гривневе» подорожчання як світлих, так і темних нафтопродуктів відбувається на території України майже однаково. Дизельне паливо за цей час подорожчало в середньому більше ніж на 9%, а пропозиції середнього й дрібного опту бензину А-92 стали в середньому дорожчими більше ніж на 8,5%. У доларовому еквіваленті ситуація, на жаль, абсолютно інша. За цей час мазут і бензин А-76 стали дешевшими відповідно на 15,21% і 15,09%, майже на 13% стало дешевшим «доларове» дизельне паливо. Високооктанові бензини в доларовому еквіваленті за останні два тижні подешевшали в середньому на 12—14%. «Доларове» здешевлення як бензину, так і темних нафтопродуктів відбувається в Україні від початку року, але саме початок осінніх інфляційних явищ перетворив його практично в обвал.

У того, хто усвідомив факти, наведені вище, не може не викликати здивування встановлення державою порогових цін при реалізації нафтопродуктів. При цьому незрозумілі як сама необхідність подібного кроку, так і методика визначення рівня максимально допустимих цін. Нагадаємо, що, згідно з розпорядженням № 1912 від 14.09.98 Київської міськадміністрації, максимально допустимі оптові ціни на бензин А-76 і дизельне паливо на період до 1 жовтня не повинні були перевищувати відповідно 0,55 і 0,46 гривні за 1 літр. Якщо пригадати, що максимальна ціна із зареєстрованих оптових цін пропозицій бензину А-76 перед початком спалаху інфляції якраз і становила 0,55 гривні, то стає очевидним бажання міської адміністрації не тільки позбавити нафтотрейдерів хоч якоїсь можливості компенсувати свої втрати внаслідок інфляції, а й навіть примусити їх у півтора разу знизити ціни реалізації свого товару. Природною реакцією на це на будь-якому сегменті будь-якого товарного ринку є голосування ногами. Очевидно, немає нічого дивного в тому, що насиченість позабіржового ринку практично всіма видами нафтопродуктів неухильно падає (див. рис.1).

У черговий раз дії державних органів із питань боротьби з кризовими явищами в економіці шляхом регулювання цін на нафтопродукти нагадують лікування запалення легень жарознижувальними засобами. І справа зовсім не в тому, що хтось зазнає істотних збитків, хоч і це не маловажно для розвитку ринкової економіки в Україні. Нафтотрейдери України, які не вирізняються особливо великими власними коштами, в цих умовах просто будуть змушені згорти свою діяльність, за чим неминуче піде дефіцит і нове підвищення цін.

(«День», №190, 06.10.1998)

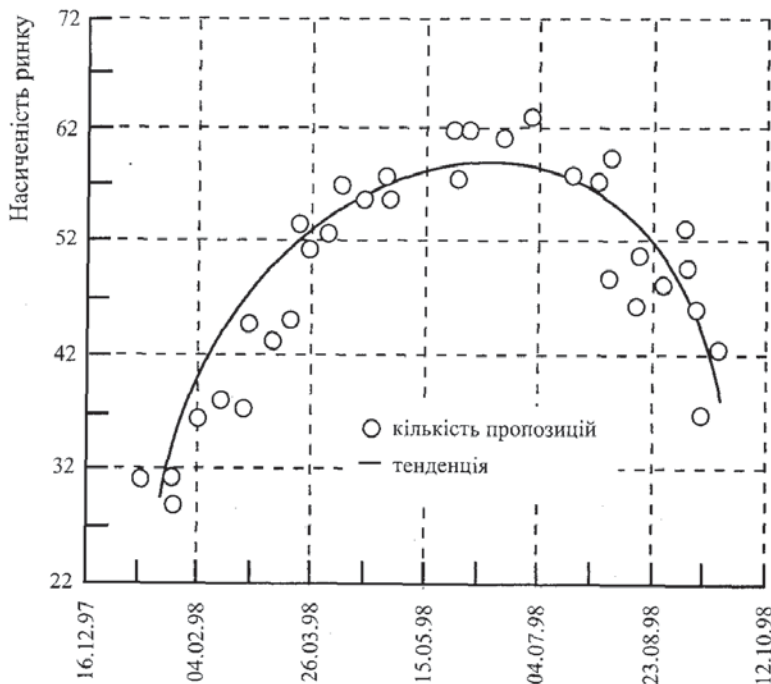


Рис. 1. Динаміка насиченості ринку оптовими пропозиціями бензину А-76

РОЗДІЛ 2.2

Регулювання природної монополії Приватизація Брітїштелекуму¹

Брітїштелекум (*Britishtelecom, BT*) є основним постачальником телекомунікаційних послуг у Великобританії. На 1984 р. компанія володіла однією з найбільших у світі телефонних мереж, що включала близько 20 мільйонів ліній зв'язку. Основним видом діяльності компанії є надання послуг зв'язку на місцевому, національному та міжнародному рівні. *BT* був також одним з найбільших постачальників телефонного обладнання, а також надавав інші послуги, включаючи телекс, радіотелефонний зв'язок, пейджинговий зв'язок, інші комунікаційні та інформаційні послуги. У 1983-84 рр. оборот компанії складав близько 7 мільярдів фунтів стерлінгів, операційний прибуток дорівнював 1,5 мільярдів фунтів стерлінгів, число працівників - близько 240 000 чоловік.

На початку 1984 р. *BT* все ще залишався державною компанією. Але вже на цей час були оголошені плани про приватизацію, в ході якої Уряд збирався вже наприкінці осені 1984 р. продати 51 відсоток акцій *BT* приватним інвесторам. Це мало стати найбільшим продажем акцій за всю світову історію та найбільш складною та вражаючою спробою приватизації, що будь-коли здійснювалась у світі. *BT* мала стати найбільшою за ринковою вартістю британською компанією серед усіх, що котирувались на фондовому ринку. У квітні 1984 р. вищий менеджмент *BT* та Уряд розпочали інтенсивні переговори щодо двох основних питань, які повинні були бути вирішені до продажу акцій.

Перше стосувалось **регулювання тарифів**, друге - структури капіталу компанії. Ці два питання породжували також третю, все ще не вирішену проблему: **ступінь конкуренції**, з якою зустрінеться компанія після приватизації, та майбутня ефективність діяльності компанії. Уряд хотів досягти угоди щодо регулювання ринку та структури капіталу компанії до Великодня, щоб після цього представити план приватизації до Парламенту.

Історична довідка

Вперше в світі комерційні телекомунікаційні операції почали здійснюватись у 1839 році з введенням в дію телеграфної лінії між Паддінгтоном та Вест Дройтоном в Лондоні. Винахід телефону Олександром Гремом Беллом, запатентований у 1876 році, поклав початок розвитку приватних телефонних ліній. У перший час ці приватні лінії під'єднувались до громадської телефонної мережі, створеної у 1879 р. Телефонні послуги у ті часи надавались Державною Поштовою Службою (*General Post Office, GPO*), яка конкурувала з приватними компаніями. У 1896 р. *GPO* поглинула приватні магістральні лінії, і у 1912 р. стала монопольним постачальником телефонних послуг на всій території Великобританії.

Державна монополія, в якій *GPO* управляла телекомунікаційними послугами, існувала близько 70 років. На протязі цього періоду спостерігався значний прогрес у розвитку телекомунікацій. Зміни у галузі особливо прискорились у 70-і рр. Істотні технологічні інновації спричинили фундаментальні зміни у системах передачі та обладнанні систем зв'язку. Телекомунікаційні мережі переобладнувались з аналогових у цифрові з можливістю передачі мови, тексту, комп'ютерних даних та телевізійного сигналу. Передача з використанням оптоволоконних ліній обіцяла значні переваги над коаксіальними кабельними лініями. У міжнародній практиці все ширше використовувались супутникові канали зв'язку для передачі голосових, цифрових, факсимільних та інших повідомлень та телерадіомовних сигналів. Істотні зміни у сфері послуг зв'язку обіцяла технологія мобільних радіотелефонів. Механічне та електромеханічне перемикаюче обладнання інтенсивно замінювалось цифровим, побудованим на основі комп'ютерної техніки, що обіцяло значно ширші можливості. Сам

¹ З книги: Dimson, Elroy, and Paul Marsh. *Cases in Corporate Finance*. Chichester^ John Wiley & Sons, 1988. Copyright © 1988 by John Wiley & Sons.

Copyright © 1987 by Elroy Dimson and Paul Marsh, *London Business School*.

Copyright © 2000 Переклад з англійської та наукова редакція перекладу: О.В.Мертенс, к.е.н., *Міжнародний центр приватизації, інвестиції та менеджменту (Міжнародний інститут бізнесу)*.

по собі телефон перетворювався на складний електронний пристрій. Значні зміни відбувались у галузі комп'ютерних мереж, міні-АТС, телексу, телетексту та електронної пошти.

Всі ці зміни поєднували разом телекомунікації, телерадіомовлення, комп'ютерну техніку, інформаційні технології, приводячи до революційних змін у кожній з цих галузей.

ВТ постійно та активно розвивав нові напрями інтегрованих систем, включаючи як існуючі, так і нові форми трафіку, що з'являлись у зв'язку з розвитком інформаційних технологій: електронний переказ коштів, верифікація кредитних карт, високошвидкісна передача даних та факсимільних повідомлень, проведення відеоконференцій.

Кроки на шляху до лібералізації

На цьому тлі у 1979 році до влади у Великобританії прийшов новий консервативний Уряд, який мав на меті **обмежити розміри державного втручання в економіку**, стимулювати **конкуренцію** та підтримувати вільну підприємницьку економіку.

У вересні 1979 року Сер Кейт Джозеф, Державний Секретар з питань промисловості, оголосив наміри Уряду реформувати монополію *GPO* у сфері телекомунікацій. Як результат, сер Кейт у серпні 1980 р. оголосив що наміри Уряду лібералізувати ринок телекомунікацій, які втілились у прийнятті Закону про телекомунікації. Одним з значних наслідків прийняття цього закону стала передача телекомунікаційного бізнесу від Пост Офіс до новоствореної організації - *Брітіштелекуму*. Державний Секретар з питань промисловості був наділений повноваженнями щодо ліцензування діяльності з надання телекомунікаційних послуг та отримав право вимагати від *ВТ* "відкрити" свою мережу, дозволивши під'єднання більш широкого кола обладнання, що поставлялось приватними компаніями. Лише надання першого телефонного апарату клієнту залишилось прерогативою *ВТ*.

Ринок телефонного обладнання, від телефонних апаратів до міні-АТС, був відкритий - постачальники лише повинні були притримуватись певного стандарту. Нарешті, Закон дозволив використання ліній *Брітіштелекуму* іншими постачальниками послуг - де раніше *ВТ* мав монополію. Реорганізація вступила в дію в жовтні 1981 р., коли *ВТ* став незалежною корпорацією.

У жовтні 1981 р. було оголошено, що для створення конкуренції у сфері телефонних мереж створюється нова компанія - *Меркьюрі*. Для конкуренції з *ВТ*, *Меркьюрі* отримала 25-річну ліцензію (з правом подовження) на управління внутрішньою та міжнародною цифровими мережами. *Меркьюрі* була заснована компаніями *Кейбл енд Вайрлесс*, *Брітішпетроліум* та банком *Барклайз*, для надання послуг міжміського зв'язку шляхом створення власної оптоволоконної мережі у Великобританії. Це мала бути "восьмикутна" лінія Лондон-Брістоль-Бірінгем-Лідс-Ліверпуль-Бірінгем-Лондон, що мала охопити основні бізнес-центри Англії та біля 60 відсотків бізнес-популяції. Оцінювалось, що *Меркьюрі* покриватиме близько 20 відсотків загального трафіку *Брітіштелекуму*. *Меркьюрі* також мав можливість підключитись до мережі *ВТ* та увійти до прибуткового сектору міжнародних комунікацій до Європи та Сполучених Штатів. Але поки що не було ясно - чи будуть ліцензовані інші види операцій.

На протязі 1983 року зміни, запроваджені новим Законом почали втілюватись в життя. Мережа *ВТ* все більше почала використовуватись іншими фірмами для надання платних послуг, приватний сектор почав продавати телефони клієнтам. Були оголошені плани розвитку *Меркьюрі*. Хоча багато коментаторів піддавали сумніву ефективність конкуренції з боку *Меркьюрі*, *ВТ* сприйняв цю загрозу дуже серйозно, посиливши зусилля по підготовці компанії до діяльності у новому конкурентному середовищі.

Проголошення планів приватизації

На протязі року з моменту прийняття Закону 1981 р. відбувався подальший розвиток державної політики у сфері телекомунікацій. У липні 1982 р. Патрік Дженкін, новий Державний Секретар, запропонував новий законопроект, за яким *Брітіштелекум* мав перетворитись у приватну акціонерну компанію, причому значна частка акцій *ВТ* мала бути продана приватним інвесторам. Уряд також мав утворити регулюючий орган та ввести істотні зміни у правила ліцензування.

Ці пропозиції були відсутні як у законі 1981р., так і у виборчому маніфесті консерваторів 1979 року. До цього, приватизаційні плани були пов'язані в основному з поверненням до приватного сектору раніше націоналізованих компаній - у випадках коли ця націоналізація виявилась

неефективною (напр. компанії *Бритіш Аероспейс*). З моменту приходу до влади, Уряд продав 50,6 відсотка *Бритіш Аероспейс* за 150 млн. фунтів стерлінгів, 50% *Кейбл анд Вайрлес* за 182 млн. фунтів, а також 100 % радіохімічної компанії *Амершам Інтернешнл* за 64 млн. фунтів. Уряд також отримав 276 млн. фунтів від продажу 5% *Бритіш Петроліум*, та продав державні пакети компаній *ICL*, *Ferranti*, *Бритіш Шугар*, *Файрі* та Національної Фрахтової Корпорації за загальну суму 163 мільйонів фунтів. Але досі нічого подібного до *BT* за обсягами та політичною значимістю не пропонувалось до приватизації.

Причинами такого розвитку державної політики були декілька факторів. По-перше, Уряд вважав, що приватизація сприятиме лібералізації ринку телекомунікацій. Уряд також вважав, що приватні інвестори стимулюватимуть підвищення ефективності *BT*, що ефективності краще сприятимуть ринкові сили, а не керівництво з боку Уряду. Як сказав Міністр Кабінету Норман Теббіт, "націоналізовані галузі на протязі багатьох років тягнули нас вниз". Уряд хотів би бачити оновлений приватизований *Бритіштелеком* в якості флагмана Британської промисловості, який вів би за собою менші за розміром компанії у битву за світові ринки.

Другим фактором, що сприяв приватизації, було фінансове становище Уряду. Головною проблемою, з якою зустрівся цей "монетаристський" Уряд, було обмеження державних витрат, як головний засіб боротьби з інфляцією. Зокрема, витрати на утримання націоналізованих галузей промисловості порушували Обмеження на Займи Суспільного Сектору (*Public Sector Borrowing Requirements, PSBR*). Практично всі націоналізовані галузі вимагали все більше грошей для фінансування своїх програм модернізації. Здійснені у березні 1982 р. оцінки обсягів державних витрат свідчили, що потреби націоналізованих галузей у фінансуванні на протязі часу діяльності Уряду складуть близько 5,3 млрд. фунтів стерлінгів, що на 800 млн. фунтів перевищувало початкові оцінки. Альтернативою збільшення обсягу фінансування з боку держави, було підвищення цін, що привело б до прискорення інфляції.

Потреби у фінансуванні *Бритіштелекому* були істотною частиною даної проблеми. З огляду на перспективи конкуренції з боку *Меркьюрі*, *BT* планував прискорити власну програму модернізації. У середині 1981 року керівництво оцінювало потреби компанії у інвестиціях на рівні 2 млрд. фунтів на рік на протязі наступних п'яти років. Не дивлячись на значний рівень самофінансування компанії (80-85%), ці плани передбачали істотні запозичення. У червні 1981 року встановлений державою ліміт зовнішнього фінансування (*External Financing Limit, EFL*) для *BT* був підвищений з 180 до 380 млн. фунтів, хоча керівництво *BT* наполягало на 500 млн. фунтів. За аргументацією компанії, ліміт на запозичення стримує інвестиційні програми. Для фінансування дефіциту коштів *BT* підвищила ціни на 10% у серпні 1981 р. Це було вже третє підвищення (попереднього року ціни двічі зростали на 15% і 20% відповідно).

...

Уряд бачив у приватизації рішення проблем з фінансуванням модернізації телекомунікацій: приватизація та конкуренція мали підвищити ефективність, що, в свою чергу, мало скоротити потреби у державному фінансуванні. Приватизація мала звільнити *BT* від павутини державного втручання та контролю. Після продажу 51 відсотку, *BT* опинилась би поза обмеженнями лімітів зовнішнього фінансування, що встановлювались Урядом. Компанія шукала б фінансування на ринку, а не у державному казначействі чи шляхом підвищення цін. Уряд також міг би виручити значну суму грошей від продажу акцій, зменшивши власні потреби у запозиченнях. Як прибуткова компанія у зростаючій галузі, *BT* був привабливим кандидатом для приватизації. За оцінками Уряду, продаж 51-відсоткового пакету, мав принести до 4 млрд. фунтів стерлінгів, що істотно допомогло б Уряду підтримати обрану фінансову стратегію.

Телекомунікаційний Білль

Білль про телекомунікації, що мав запровадити законодавчі основи приватизації, був запропонований Урядом у листопаді 1982 року. Незадовго до цього відбулась серія важливих закулісних переговорів між *Бритіштелекомом* та Урядом, стосовно організаційної форми, у яку мав перетворитись *BT*.

Одною з можливостей був поділ компанії на частини, як це сталося з *AT&T* у Сполучених Штатах, тобто приватизація частин *BT* як самостійних компаній. Хоча ця ідея знаходила підтримку окремих людей, інші доводили, що такий поділ буде просто підміною національної монополії

локальними монополіями, одночасно обмежуючи можливості *BT* конкурувати на світовому ринку. Поділ компанії на частини зустрів опір з боку профспілки робітників *BT*, яка була незадоволена самою ідеєю приватизації, та менеджменту, який інтенсивно протистояв такому рішенню.

Поділ компанії, крім того, виглядав непрактичним з огляду на відсутність адекватної децентралізованої фінансової та інформаційної систем, та необхідність істотних змін у вищому керівництві компанії. Вирішення цих проблем могло розтягнути приватизацію на декілька років. Тому було прийняте рішення приватизувати *BT* як єдине ціле.

Телекомунікаційний Білль був схвалений Палатою Общин (нижня палата Парламенту Великобританії) 29 березня 1983 р. Кеннет Бейкер, Міністр з Інформаційних Технологій сказав депутатам, що *“не існує виправдання для збереження монополії BT. Пропонований закон є найбільшим заходом по денационалізації та лібералізації будь коли запропонований Парламенту ... Державний контроль - це контроль бюрократичної еліти, це не контроль народу... Державний капіталізм - це найгірша і найбільш шкідлива форма капіталізму з існуючих”*.

Стен Ормі, лейбористський міністр тіньового кабінету відповів, що *“ми будемо продовжувати протистояти цьому Закону і всім тим, хто хотів би нагріти руки на народній власності... Ми повернемо телекомунікаційну монополію Бритіштелекуму. Ми вважаємо що ця компанія має належати всьому народу”*.

У момент, коли Закон потрапив на розгляд комітетів у Палаті Лордів у травні 1983 р., були оголошені нові парламентські вибори. Консервативна партія знову прийшла до влади, ще збільшивши своє представництво у парламенті, і Закон був заново внесений до Парламенту практично у тій самій формі. Після внесення більш ніж 300 поправок, закон вступив в силу 12 квітня 1984 року. Згідно з положеннями Закону, *BT* з 1 липня 1984 р. перетворювався на відкрите акціонерне товариство, що відкривало шлях для продажу акцій у жовтні того ж року. Згідно Закону був також утворений Державний Комітет з Телекомунікацій (*Office of Telecommunications, OFTEL*), очолюваний Генеральним директором, який був відповідальний за державне регулювання галузі. Ексклюзивні права *BT* надавати телекомунікаційні послуги згідно Закону були ліквідовані, і були замінені державною ліцензією.

Ліцензія *BT* на здійснення операцій, що містила також принципи регулювання цін мала бути опублікована наприкінці травня і повинна була вступити в силу після схвалення Парламентом. Згідно ліцензії, *BT* повинен був підтримувати надання універсальних телекомунікаційних послуг у всій Великобританії, та повинен був продовжувати обслуговування та постачання громадських телефонів-автоматів, надавати послуги інвалідам та обслуговувати термінові виклики. *BT* також повинен був надати *Меркьюрі* та іншим компаніям можливість платного підключення до своїх мереж. Від *BT* також вимагалось встановити окремий облік та звітність у галузях виробництва обладнання та маркетингу, та відділити облік субсидування цієї діяльності за рахунок доходів від телекомунікаційних послуг.

Управлінські, системні та структурні зміни

Ще починаючи з 1977 р., коли Наглядний Комітет Пост Офісу рекомендував значні зміни у організації та менеджменті, включаючи телекомунікаційну діяльність (т. зв. *Звіт Картера*), організація пережила істотну внутрішню перебудову. Метою була зміна корпоративної культури Пост Офісу **від менталітету постачальника громадських послуг до орієнтованої на прибуток та задоволення потреб ринку організації**. Ще в той час було зрозуміло, що для досягнення цієї мети необхідне призначення компетентної команди менеджерів, які мали б значний досвід діяльності у приватному секторі.

Першим значним кроком було призначення Рональда Дерінга та Сера Джорджа Джефферсона Заступниками Голови Пост Офісу, з тим, щоб з часом вони стали Головами Правління двох нових корпорацій - Пост Офісу та Бритіштелекуму. Сер Джордж формально став Головою Правління *BT* у жовтні 1981 р., коли Бритіштелекум став окремою корпорацією. До того як прийти до Пост Офісу, він був членом правління *Бритіш Аероспейс*. У 1981 р. до Сера Джорджа приєднався Дерек Вандер Вейер, який спочатку став членом правління (за сумісництвом), а у жовтні 1983 р. - заступником Голови Правління. Дерек Вандер Вейер був Головою *Барклайз Банк* і набув значного досвіду у банківській сфері та на фінансовому ринку.

Обидва нові керівники мали тверду ринкову орієнтацію. Інші нові призначення членів Правління *BT* також були зроблені з метою додати керівництву більше досвіду у бізнесі. За рахунок нових призначень була також зміцнена основа вищого менеджменту з метою полегшити зміни у корпоративній культурі.

У доповнення до змін у керівництві, ключовим пріоритетом було встановлення ефективної фінансової інформаційної системи. Це було необхідно для забезпечення більш жорстокого контролю над витратами, а також для того, щоб забезпечити правдоподібність та переконливість інформації про майбутній випуск акцій. В минулому у компанії не існувало центрів прибутку, не було системи відповідальності за фінансові результати, управління доходами та витратами велось відокремлено. З цієї причини менеджмент *BT* мав лише дуже приблизне уявлення про те - звідки надходять кошти і куди вони витрачаються, що в свою чергу, було причиною значних помилок у прогнозах, які зокрема приводили до невірних висновків щодо потреб компанії у фінансуванні.

У галузі операційного менеджменту *BT* поставила на меті значне підвищення ефективності, що значно скоротило черги на встановлення телефонів та час, необхідний для усунення збоїв у роботі мереж зв'язку. Було прискорене впровадження нового цифрового обладнання. В той же час *BT* розвивала свої маркетингові операції. У квітні 1982 р. Сер Джордж Джефферсон оголосив, що

“У організації зростає дух підприємництва та спрямованості на пошук нових можливостей для бізнесу. Впровадження нових продуктів та послуг є матеріальним підтвердженням цього факту. Нами був досягнутий значний прогрес у підвищенні якості послуг, завдання модернізації величезної мережі зв'язку продовжує рішуче впроваджуватись у життя”.

Стались також значні структурні зміни. Централізована організаційна структура була реорганізована у напівавтономні центри прибутку, був впроваджений ефективний управлінський контроль.

Інвестиційна програма Брітіштекому

Закупівлі обладнання обіцяли стати ключовим напрямом діяльності компанії. Сер Джордж стверджував що громадська мережа *BT* була однією з найбільш застарілих у Західній Європі. Можливо це було деяким перебільшенням, але інвестиції у телекомунікації у Великобританії (у розрахунку на душу населення) на протязі останніх років були однозначно меншими ніж у Германії, Франції та Скандинавії. Плани *BT* по модернізації вимагали щорічних капіталовкладень обсягом 2 млрд. фунтів на протязі наступних 4-5 років. Були прискорені замовлення на цифрові станції *System X*, з метою перейти до повністю цифрової мережі у середині 90-х рр. *BT* також планував повністю замінити існуючу передаючу мережу оптоволоконною до 1992 р.

Обґрунтування цієї програми капіталовкладень базувалось частково на необхідності скорочення витрат, і частково - на необхідності покращення якості послуг. В реальності, це було навіть більше: багато хто з керівників *BT* розглядав інвестиційну програму як важливий крок від “минулого” *BT* як громадської комунальної компанії до “майбутньої” високотехнологічної компанії, що працюватиме у значно більш конкурентному середовищі. Вище керівництво сприймало загрози конкуренції з боку *Меркьюрі* та інших конкурентів дуже серйозно. Успіх *BT* критично залежав від здатності компанії швидко відповідати на запити клієнтів та високих стандартів якості діяльності. Це в свою чергу вимагало швидкого впровадження сучасного обладнання і технологій.

Справді, імідж який хотів би набути *BT* - компанія, що перебуває на вістрі технологічної революції, швидко реагує на комерційні можливості і здатна конкурувати на широкому колі нових зростаючих ринків, від автоматизації офісів до супутникових систем.

Програма модернізації та численні майбутні інвестиційні можливості, включаючи поглинання інших компаній, викликали цілком природне питання, а саме - *звідки візьмуться гроші*. Не допомагали вирішити проблему й останні, пов'язані з Бюджетом 1984 р., зміни у оподаткуванні. До цього моменту *BT* була звільнена від оподаткування прибутку, але тепер компанія стала платником податку. Фінансові аналітики оцінювали, що поступова відміна 100% пільги по податку на прибуток збільшить податкові зобов'язання *BT* у другій половині 80-х рр. на близько 700 млн. фунтів стерлінгів.

Додатковою прогнозованою проблемою була невизначеність майбутніх потреб у фінансуванні. Минуле *BT* не давало приводу для оптимізму в цьому відношенні. Урядовий Звіт 1983 року про Суспільні Витрати називав *BT* найбільшим порушником серед націоналізованих підприємств у

відношенні помилковості прогнозів потреб у фінансуванні. У 1882-1983 рр. *BT* переоцінив потреби у фінансуванні на 663 млн. фунтів. У протиріччі із своїми ж попередніми планами щодо необхідності збільшення запозичень та підвищення цін для фінансування інвестицій, *BT* зміг профінансувати інвестиції у основні фонди на суму 1,5 млрд. фунтів (на 455 млн. менше запланованих) лише за рахунок внутрішніх джерел. *BT* пояснював це затримками у поставках обладнання, здешевленням цін постачальників, покращенням ефективності роботи самої компанії, та загальним впливом спаду в економіці. Однак, газета *Файненіал Таймс* відзначала, що “Уряд вважає що компанія стала зразком помилок у фінансових прогнозах”. Говорили також про “слабкий фінансовий контроль”. Це була не перша помилка у прогнозах *BT*, більше того - інші помилки були такі самі за напрямом, що вже ставало схожим на *дежа вю*. Очевидно, що реалістичні фінансові прогнози інвестиційних витрат були необхідні не тільки для внутрішнього фінансового планування, вони також суттєво впливали на дискусію щодо регулювання та структури капіталу компанії.

Регулювання та конкуренція

Потреби у фінансуванні інвестиційних програм були одним з факторів значних розбіжностей позицій *BT* та Уряду наприкінці квітня 1984 р. у переговорах по проблемах регулювання та структури капіталу. З точки зору Уряду приватизований *BT* повинен був працювати у такій **структурі регулювання, яка б захищала споживача від негативних наслідків монопольного становища *BT***, і в той же час заохочувала б конкуренцію. Керівництво *BT* вважало, що таке регулювання погіршить прибутковість компанії, а значні боргові зобов'язання відтягуюватимуть кошти на процентні платежі, що погіршить платоспроможність та поставить під питання реалізацію інвестиційної програми.

Щонайменше у середньостроковій перспективі, *BT* у значній частині повинен був зберегти своє монопольне становище, не дивлячись на оголошену Урядом політику щодо підвищення конкуренції. Уряд ліцензував лише одного нового оператора національної мережі - компанію *Меркьюрі*, і у жовтні 1983 р. оголосив, що не планує видачу інших ліцензій до листопада 1990 р. В той же час очікувалось, що конкуренція буде розвиватись з боку операторів мобільного зв'язку та кабельних телевізійних мереж, а також у галузі виробництва телефонного обладнання.

Хоча *BT* мав тільки одного конкурента у галузі телефонних мереж у Великобританії, компанія вважала, що це буде мати значний вплив на її діяльність. Вони вважали, що головна загроза полягає не в кількості конкурентів чи частці ринку, яку вони займають. *Меркьюрі* була компанією, що “знімала вершки”. Маючи дуже сучасну, повністю цифрову мережу, низький рівень витрат, він міг атакувати найбільш прибуткові ринки *BT*. Він міг знаходити ринкові ніші на швидко зростаючих сегментах та почати обслуговувати найбільш вигідних клієнтів, таких як банки, нафтові компанії чи Міністерство Оборони. *BT* вважав, що можливості *Меркьюрі*, а тим самим - і конкурентні загрози з його боку, були значно більшими, ніж це здавалось спочатку.

Не зважаючи на вплив конкуренції, основним інструментом регулювання повинна була стати ліцензія *BT*. Ліцензія не лише встановлювала вимоги до *BT* по наданню громадських послуг (див. вище), але також визначала **обмеження на цінову політику**. На будь-яку зміну цін визначеного набору послуг було встановлено обмеження за формулою

$$RPI - X,$$

де *RPI* - індекс оптових цін. Величина *X*, а також точне визначення - які саме послуги входять до регульованого набору, ще не були визначені. Після узгодження, формула *RPI - X* мала залишатись в силі впродовж 5 наступних років. *OFTEL* був відповідальним за дотримання умов ліцензії, пропозиції щодо змін в цих умовах, та моніторинг конкуренції на ринку. Він мав повноваження щодо розслідування порушень та вжиття заходів по їх запобіганню.

Підхід *RPI - X*, запропонований професором Літлчайлдом, значно відрізнявся від підходу, який використовувався у регулюванні комунальних послуг у Сполучених Штатах. У США збільшення цін повинне бути затверджене спеціальною комісією, яка встановлює **обмеження на показник рентабельності залученого капіталу** (*Return on Capital Employed, ROCE*). Вважалося, що цей підхід має два недоліки. По-перше, менеджмент у цьому випадку має недостатньо стимулів підвищувати ефективність діяльності підприємства, тому що будь-яке збільшення показника *ROCE* буде повернене споживачам шляхом зменшення цін. По-друге, максимальний рівень рентабельності встановлювався на такому рівні, який не дозволяв компаніям у галузі комунальних послуг обмежуватись лише

внутрішніми джерелами фінансування, і заставляв їх регулярно звертатись за коштами до фінансового ринку. Перевагою підходу *RPI - X* було те, що він регулював ціни безпосередньо (що було метою політики), залишаючи *BT* можливості отримувати вигоди від підвищення ефективності діяльності.

Наприкінці квітня дискусія між Урядом та *BT* зосередилась на величині *X* та складі набору послуг, ціни на які повинні регулюватись. Уряд пропонував цінове обмеження на рівні (*RPI - 3*), тоді як *BT* відстоював (*RPI - 1*). *BT* аргументував свою позицію тим, що формула *RPI - 3* обмежить фінансові ресурси компанії зразу після приватизації, істотно ускладнить виплату боргів, податків і дивідендів, та реалізацію 2-мільярдної інвестиційної програми. *BT* також вказував на занепокоєння фінансового ринку, що надто жорстке регулювання тарифів зменшує інвестиційну привабливість компанії, і може зашкодити успішному продажу акцій. Наприклад, *Файненшл Таймс* 31-го березня 1984 р. відзначала, що “офіційна формула регулювання цін буде ключовим фактором у визначенні ринкової вартості *BT*. Кожен додатковий процентний пункт, на який обмеження приросту цін буде меншим за *RPI* зменшує прибуток компанії на 30 млн. фунтів у перший рік після приватизації, з підсиленням цього негативного ефекту в майбутньому”. Сер Джордж Джефферсон відзначав, що критичним питанням є “чи будуть акції, що вийдуть на ринок, представляти зростаючу компанію у високотехнологічній галузі, чи щось на зразок незграбної комунальної контори”. Сер Джордж не мав сумнівів, що акції *BT* будуть зростаючими, за умови, що Уряд не залишить компанії надто багато боргів, і що регулювання не буде настільки жорстким, щоб стримувати розвиток *BT*.

Уряд, хоча й був занепокоєний інвестиційною привабливістю *BT*, притримувався іншої позиції. Він вважав, що тарифні обмеження мають стати стимулом для скорочення витрат та підвищення ефективності. В той же час Уряд був готовий до компромісів визначення набору послуг, що мали стати об'єктом регулювання. Щоб надати *BT* додаткової гнучкості, Уряд запропонував включити до набору послуг, ціни на які будуть регульованими, лише плату за користування лініями, та оплату дзвінків всередині країни. Ціна на інші послуги *BT* (близько 45% обороту *BT*) не мали регулюватись Урядом. Було також встановлена можливість (з дозволу Уряду) одноразового збільшення цін на протязі найближчого року. З свого боку *BT* зобов'язалось не підвищувати плату за користування домашніми телефонами більш ніж на *RPI+2*, щоб запобігти занепокоєнню з боку значної групи рядових консервативних депутатів.

Питання для обговорення

1. Якими є суспільні вигоди від лібералізації галузі телекомунікацій? Якими є втрати для суспільства? Якими були ключові особливості стратегії лібералізації галузі телекомунікацій у Великобританії?
2. Чому Уряд відмовився від поділу Брітштелекому на окремі компанії з метою створення конкуренції у галузі?
3. В чому полягають основні причини неефективності націоналізованої компанії-монополіста? Якою є основна причина помилок у прогнозах щодо потреб у фінансуванні інвестиційних програм, яких припускався Брітштелеком?
4. Якими є можливі підходи до **регулювання тарифів** природної монополії? Оцініть переваги та недоліки підходів до регулювання тарифів у Сполучених Штатах та Великобританії.
5. Оцініть аргументи Уряду та керівництва Брітштелекому щодо регулювання тарифів. Чи може жорстке регулювання тарифів стати на перешкоді ефективному розвитку галузі?
6. Чому окремі види тарифів були об'єктом регулювання, тоді як інші - знаходились поза межами державного втручання?
7. Чому проблема регулювання тарифів повинна бути вирішена до приватизації? Якими були б суспільні наслідки приватизації Брітштелекому, якби проблема тарифів була не врегульована?
8. Чи повинен був Уряд намагатись максимізувати **ціну продажу акцій** Брітштелекому? Які ще фактори повинні були при цьому враховуватись?
9. Порівняйте особливості лібералізації та приватизації галузі телекомунікацій у Великобританії та в Україні. Вкажіть спільні риси та відмінності. Які проблеми лібералізації та приватизації телекомунікацій в Україні на сьогодні все ще потребують вирішення?

РОЗДІЛ 2.3

Вибір стратегії лібералізації цін: приклад ринку телевізорів та автомобілів у Польщі

До 1989 року у Польщі існував централізований контроль за цінами на споживчі товари. Нижчі за рівноважні ціни були причиною дефіциту, черг, адміністративного розподілу товарів та послуг. Ціни на імпортні товари були вільні, але існував ряд непрямих обмежень - що приводило до більш високих цін на імпортні товари у порівнянні із світовими.

Вам необхідно оцінити ступінь неефективності існуючого режиму та найбільш ефективну, на Ваш погляд стратегію лібералізації ринку. Запропоновані три варіанти:

- 1) повна лібералізація імпорту при збереженні контролю над цінами вітчизняних товарів.
- 2) повна лібералізація внутрішнього ринку при збереженні контролю над імпортом.
- 3) повна лібералізація як внутрішнього ринку, так і ринку імпортних товарів.

Кожна із запропонованих стратегій повинна бути оцінена у порівнянні з базовим варіантом - без лібералізації ринків.

Ринок телевізорів та автомобілів перед реформою

В 1988 - 89 рр. режим зовнішньої торгівлі Польщі був достатньо ліберальним. Найбільш істотним обмеженням було те, що експортери були зобов'язані продавати 70% валютної виручки державі. Це зменшувало стимули до експорту, тому що офіційний курс іноземної валюти був в 5 раз нижче ринкового.

Така політика вела практично до завищення ринкового курсу і прихованого оподаткування імпорту. Але якщо не враховувати цього фактору, інших обмежень на імпорту не існувало.

Ринок кольорових телевізорів

Вітчизняні та кольорові телевізори не розглядались споживачами як повні замітники. На ринку імпортних телевізорів попит відповідав пропозиції. В той же час, на ринку вітчизняних телевізорів спостерігався значний дефіцит. Середня державна ціна на телевізор складала 394000 злотих (136 доларів США по курсу «чорного» ринку).

Телевізори розподілялись по підприємствах оптової торгівлі та роздрібних магазинах спеціальними комісіями, та часто використовувались для бартерних операцій в обмін на інші дефіцитні товари.

Для покупців - для придбання вітчизняного телевізора необхідно було провести в черзі в середньому 4 тижні (складались списки, проводились «переключки», і т.д.) Люди, які купляли телевізор в черзі часто зразу ж перепродавали його по ринковій ціні. Ціни вільної торгівлі приблизно в 2 рази перевищували державні.

Ринок автомобілів

До лібералізації 1990 року, на ринку вітчизняних автомобілів також існував гострий дефіцит. Середньозважена ціна польського автомобіля складала у 1988 році 1.27 млн. злотих (434 доларів США по курсу чорного ринку).

Для розподілу автомобілів використовувались дві системи - лотереї та «асигнати» (іменні талони на придбання автомобіля). Асигнати розподілялись як правило серед великих підприємств (загальний обсяг виробництва автомобілів у 1988 році складав 293 тис. автомобілів, на внутрішній ринок поставлялось 177 тис. автомобілів, по асигнатам розподілялось близько 120 - 140 тис. автомобілів).

У випадку лотереї - учасник повинен був внести 50% державної ціни автомобіля. Через лотерею визначався порядок отримання автомобілів учасниками. На кінець 80-х років кількість учасників лотереї перевищувало обсяг виробництва автомобілів - свої черги чекали близько 500 тис. чоловік.

Одночасно існував паралельний ринок, де кожний, хто придбав машину по державній ціні міг легко продати її по ринковій, отримуючи таким чином ренту.

У відношенні імпортих автомобілів - не існувало обмежень на їх ввезення в Польщу. Єдина проблема полягала в отриманні іноземної валюти. Імпортом автомобілів займалися як деякі державні організації, так і приватні фірми. Ввозити автомобілі могли також приватні особи - розмір ввізного мита був фіксованим, і практично знеціненим внаслідок інфляції, але валюту для придбання автомобіля можна було придбати тільки на чорному ринку.

Таблиця 1. Ринок телевізорів та автомобілів у 1988 р.

Показник	Автомобілі	Телевізори
Державна ціна на внутрішньому ринку (в середньому), млн. злотих	1.27	0.394
Ціна чорного ринку на вітчизняні товари, млн. злотих	3.54	0.788
Ціна імпортих товарів (в середньому), млн. злотих	4.26	0.873
Обсяг реалізації вітчизняних товарів, тис.шт.	177.0	294.0
Обсяг реалізації імпортих товарів, тис. шт.	61.6	156.0

Модель ринку

Внаслідок того, що державна ціна була значно нижче рівноважної, споживачі готові були платити за ці товари більше - ці надлишкові кошти спрямовувались або на ринок імпортих товарів, або на чорний ринок. Якби пропозиція вітчизняних товарів збільшилась, попит на імпортих товари збільшився б, тобто попит на імпортих товари залежав в першу чергу не від ціни, а від обсягу пропозиції вітчизняних товарів.

Пропозиція імпортих товарів обмежувалась тільки світовою ціною - тобто по даним цінам могло бути імпортовано як завгодно багато автомобілів - обмежуючим фактором був лише попит. Крім того, відносно невеликий порівняно з світовим внутрішній ринок не впливав на світові ціни.

Пропозиція вітчизняних товарів в деякій мірі залежала від ціни реалізації - при збільшенні внутрішніх цін обсяги збуту на внутрішньому ринку зросли б за рахунок скорочення експорту. В цілому, можливі два варіанти - вертикальна (повністю нееластична) крива пропозиції, чи слабкий позитивний вплив ціни на обсяг внутрішньої пропозиції.

Одним з найбільш популярних припущень при побудові моделі ринків є припущення про постійну еластичність попиту та пропозиції. Такі залежності моделюються логарифмічними функціями.

Рівняння моделі

Попит на імпортих товари

$$\ln(q) = a + b\ln(P_c) + c\ln(p(1+t)) + s\ln(Q)$$

Попит на вітчизняні товари

$$\ln(Q) = A + B\ln(P) + C\ln(p(1+t))$$

Пропозиція вітчизняних товарів

$$\ln(Q) = D + E\ln(P_c)$$

Пропозиція імпортих товарів

$$p(1+t) = k$$

(позначення: Q - обсяг, P_c - державна ціна, P - ціна чорного ринку p - ціна імпортих товару, t - ввізне мито, $a, b, c, s, A, B, C, D, E, k$ - параметри).

Таблиця 2. Еластичність попиту та пропозиції

Коефіцієнти еластичності	Автомобілі	Телевізори
Еластичність попиту по ціні (В, с)	-1,0	-0,855
Еластичність попиту по доходу	0,5	1,65
Еластичність пропозиції (Е)	0,5	0,5
Еластичність попиту на імпортований товар по ціні вітчизняного товару (державній) (b)	-0,008	-0,004
Еластичність попиту на вітчизняний товар по ціні імпортованого (С)	0,35	0,4
Еластичність попиту на імпортований товар по обсягу вітчизняного товару, проданого по державній ціні (s)	-2,0	-1,32

Модель може бути представлена графічно – див. мал. 1.

На основі даних про еластичність та інформації про ціни та обсяги, можуть бути отримані конкретні форми кривих попиту та пропозиції

Автомобілі:

$$\ln(61600) = a - 0.004\ln(1270000) - \ln(4260000) - 2\ln(177000)$$

$$\ln(177000) = A - \ln(3540000) + 0.35\ln(4260000)$$

$$\ln(177000) = D + 0.5\ln(1270000)$$

Телевізори:

$$\ln(156000) = a - 0.008\ln(394000) - \ln(873000) - 1.32\ln(294000)$$

$$\ln(294000) = A - 0.855\ln(788000) + 0.4\ln(873000)$$

$$\ln(294000) = D + 0.5\ln(394000)$$

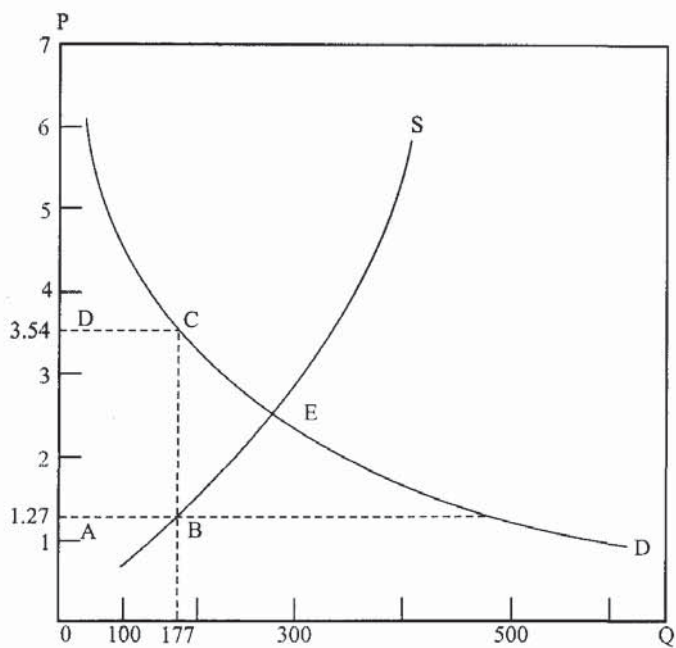
Завдання по аналізу конкретної ситуації: вибір стратегії реформи

1. Оцініть вплив на добробут споживача ситуації з контрольованими цінами. Дайте як можна більш точні кількісні оцінки для обох ринків.
2. Чи була ситуація 1988 р. сприятливою для іноземних виробників? Дайте як можна більш точний кількісний аналіз для обох ринків.
3. Оцініть стратегії лібералізації:
 - а) лібералізація тільки ринку вітчизняних товарів при збереженні бар'єрів для імпорту
 - б) лібералізацію зовнішньої торгівлі при збереженні контролю над цінами на внутрішньому ринку
 - в) повна лібералізація обох ринків
 - г) «нульова» стратегія - залишити все без змін
4. Чи зміняться ваші рекомендації, якщо стане відомо, що вітчизняні виробники знаходяться на межі своїх можливостей по обсягах виробництва і не можуть розширити виробництво (еластичність пропозиції дорівнює нулю)?

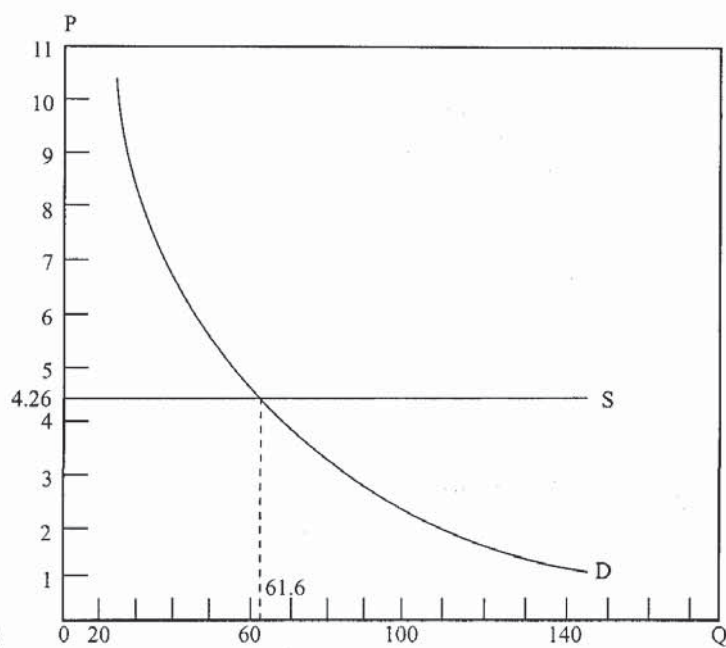
При виконанні завдання скористайтесь наведеними графіками, побудованими із врахуванням розрахованих параметрів моделі (Мал. 1 - 4).

Мал. 1

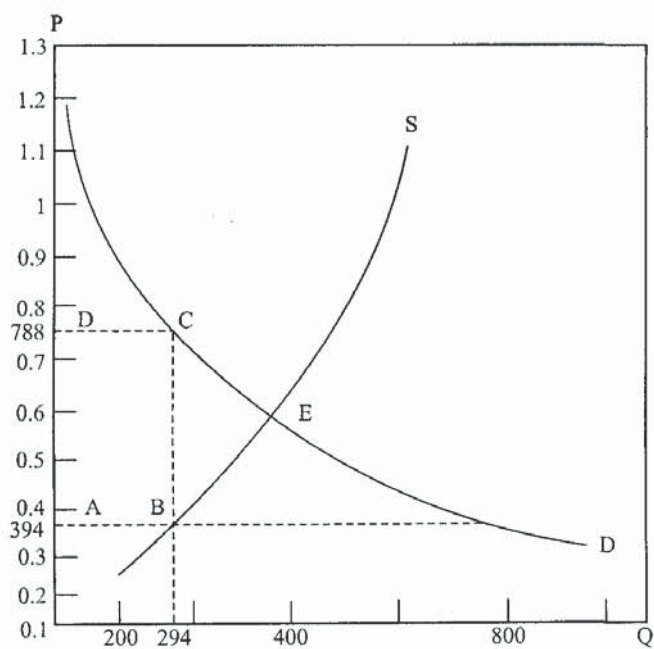
Положення на ринках автомобілів і телевізорів до лібералізації



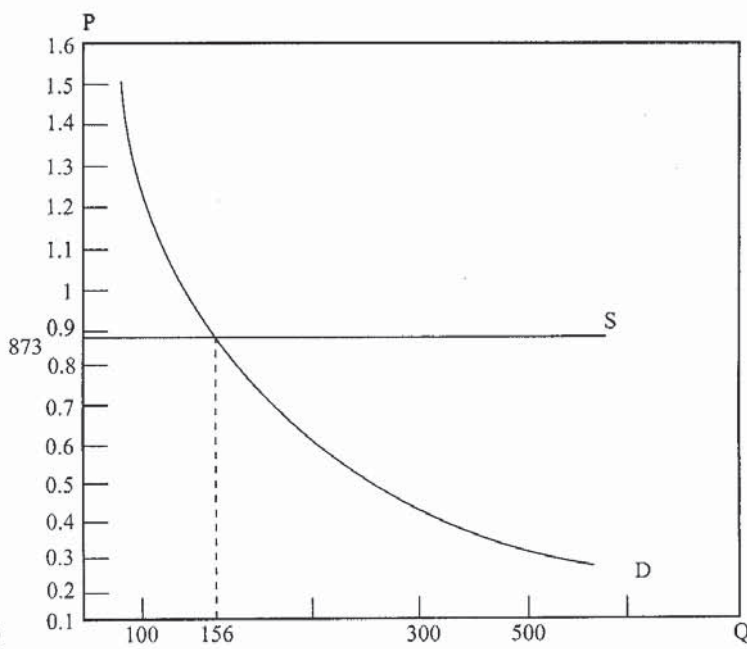
а) Ринок вітчизняних автомобілів



б) Ринок імпортованих автомобілів



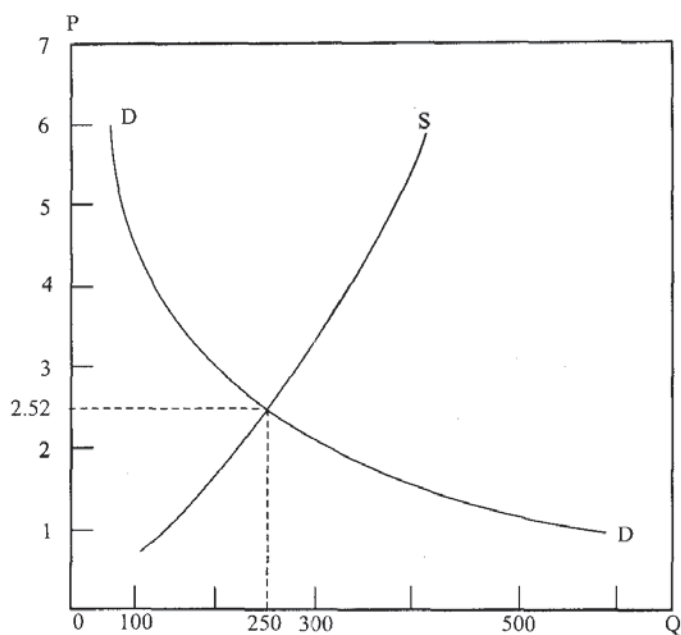
в) Ринок вітчизняних телевізорів



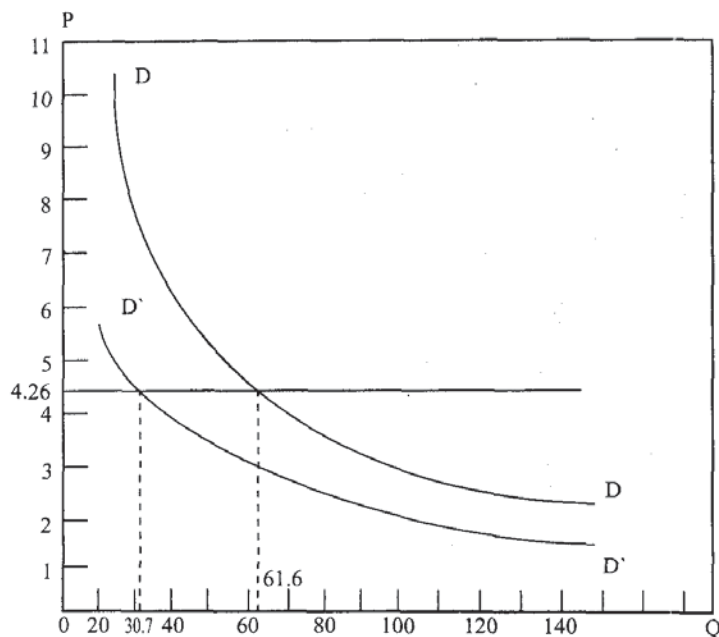
г) Ринок імпортованих телевізорів

Мал. 2

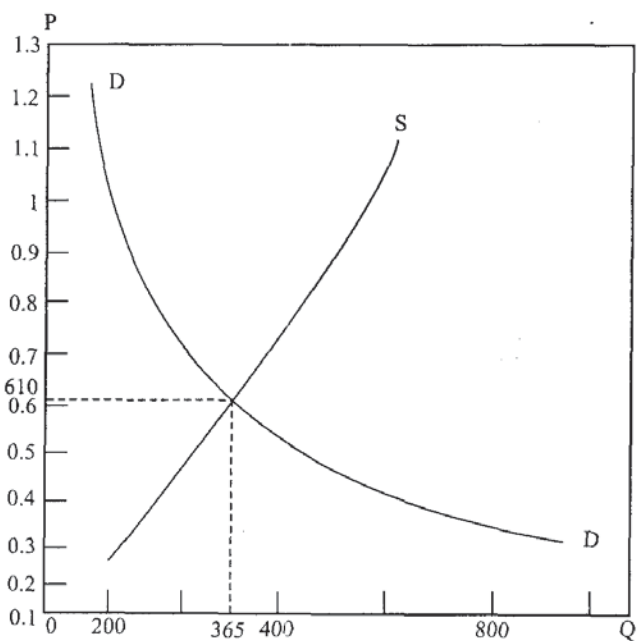
Лібералізація ціноутворення на внутрішньому ринку при збереженні контролю над імпортом



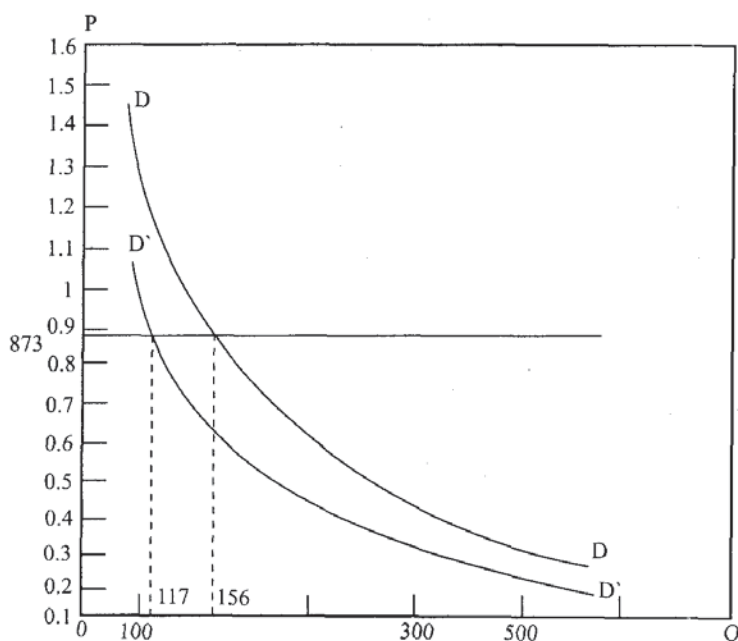
а) Внутрішній ринок автомобілів



б) Ринок імпортованих автомобілів



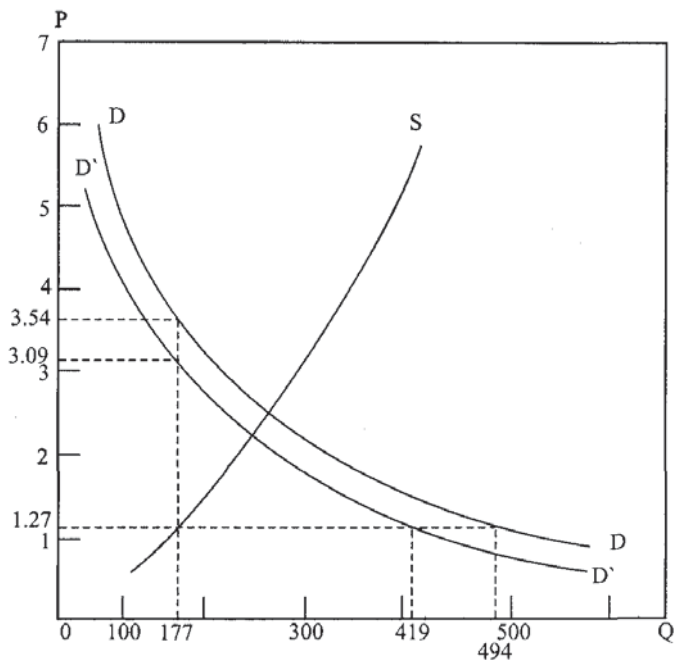
в) Вітчизняні телевізори



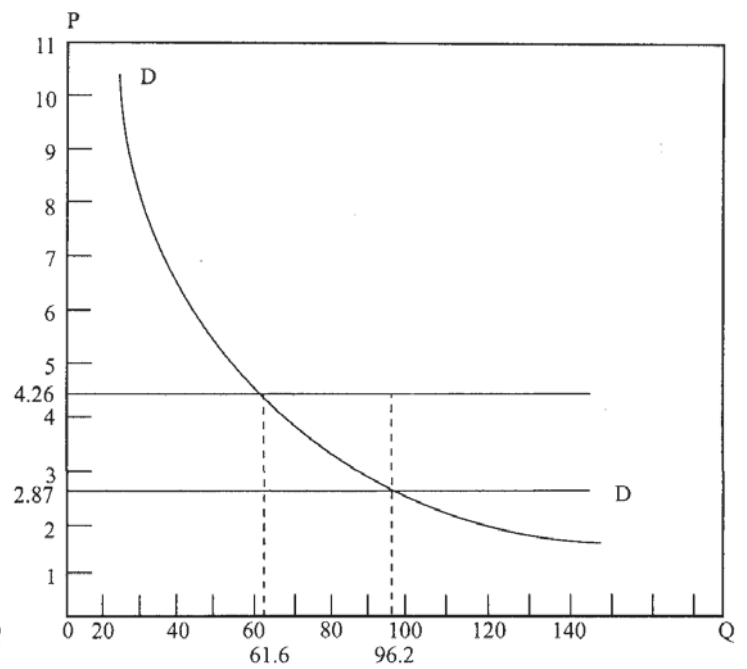
г) Імпортовані телевізори

Мал. 3

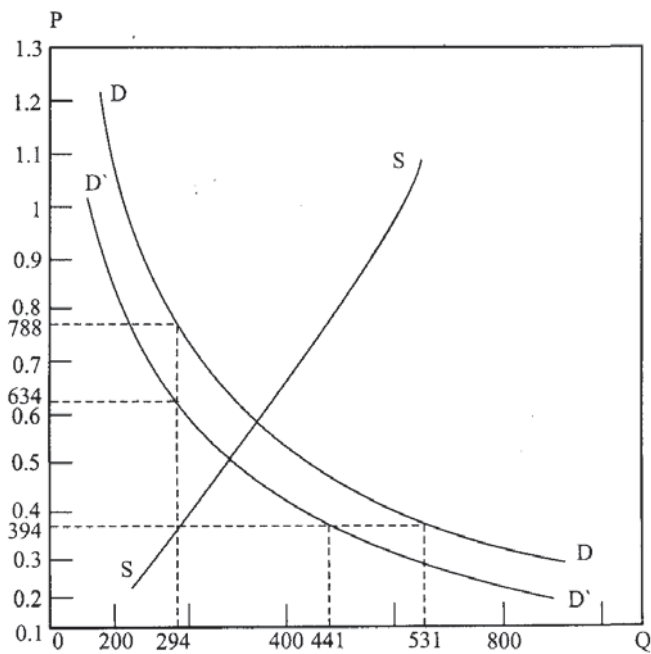
Лібералізація зовнішньої торгівлі при збереженні контролю над внутрішніми цінами



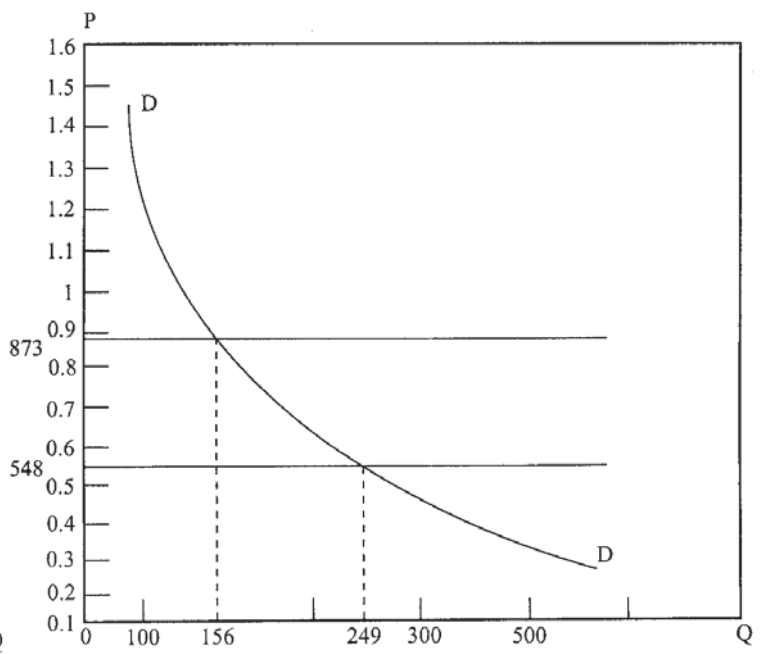
а) Вітчизняні автомобілі



б) Імпортні автомобілі



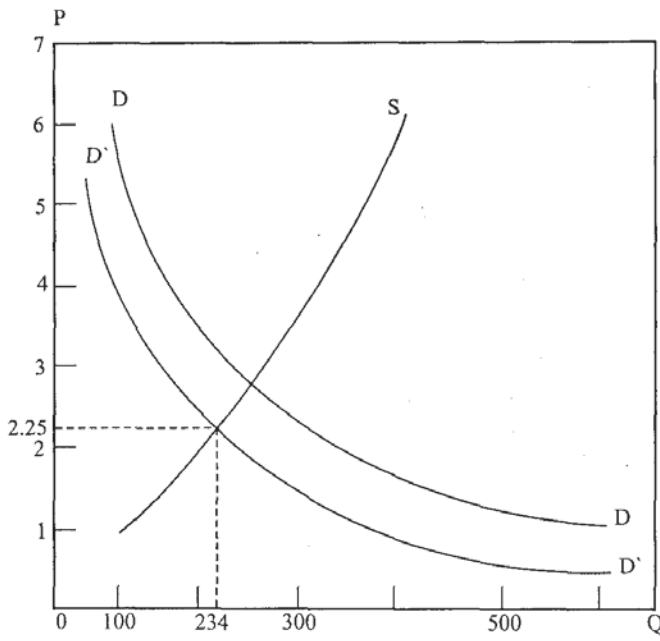
в) Вітчизняні телевізори



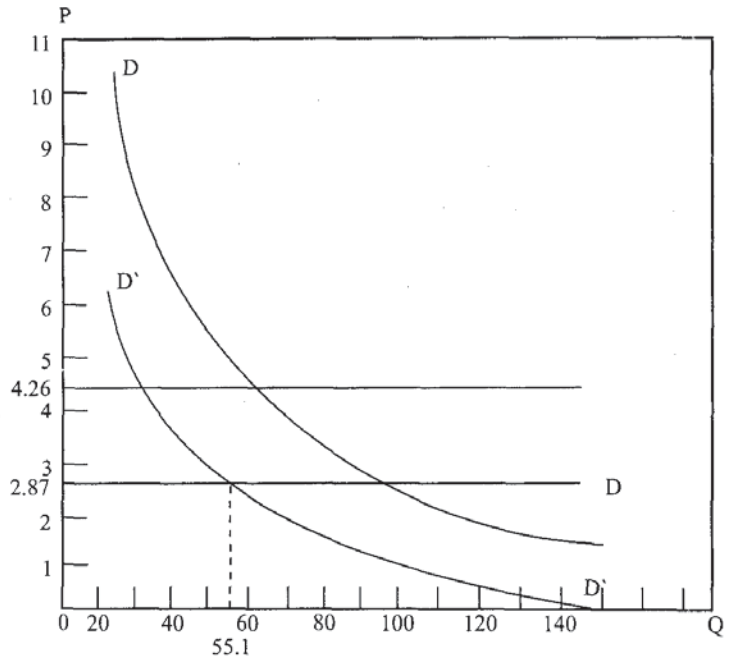
г) Імпортні телевізори

Мал. 4

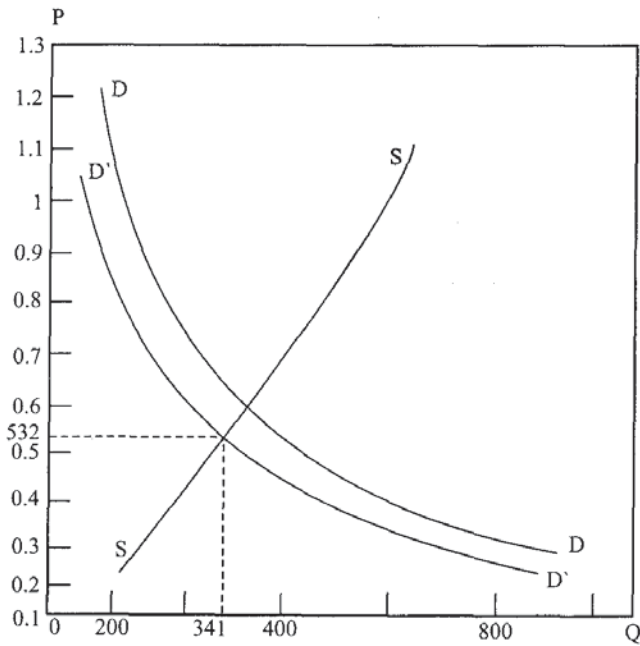
Лібералізація зовнішньої торгівлі та внутрішнього ринку



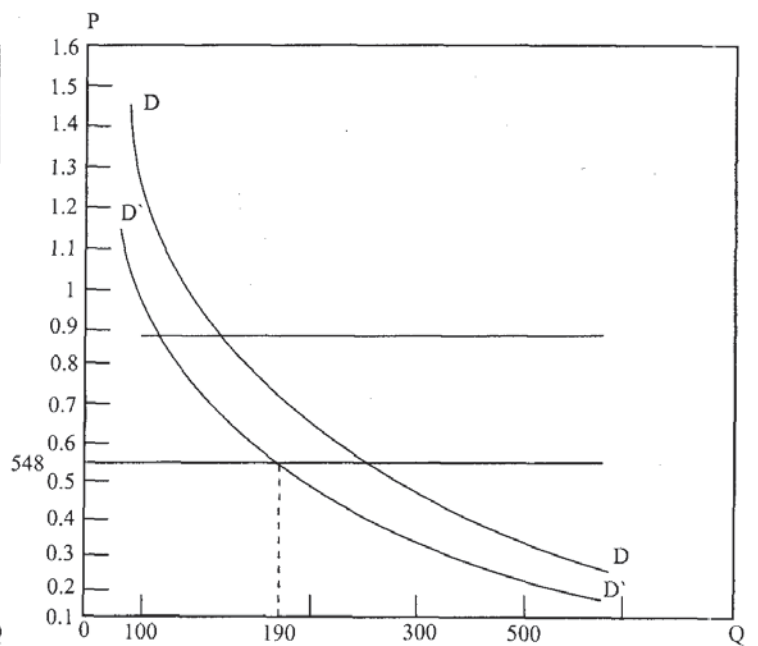
а) Вітчизняні автомобілі



б) Імпортні автомобілі



в) Вітчизняні телевізори



г) Імпортні телевізори

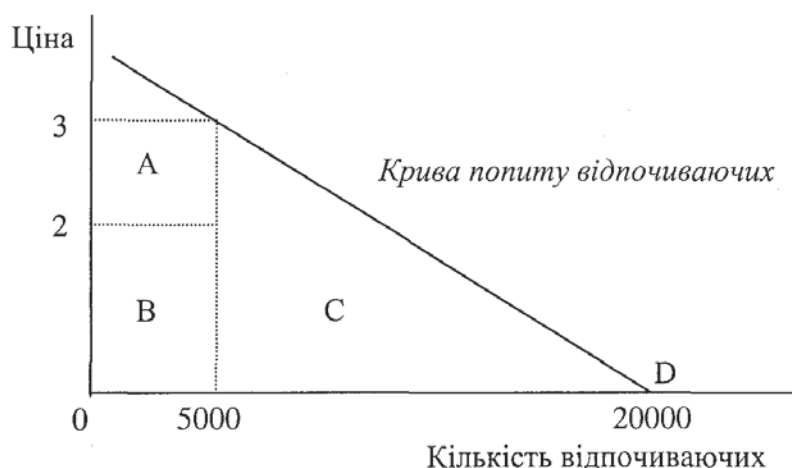
РОЗДІЛ 2.4

Простий проект розвитку

Для ілюстрації наведемо приклад впровадження суспільного проекту створення зони відпочинку чи публічного пляжу у невеличкому містечку на непорядкованому березі, але з мальовничими краєвидами. (Для спрощення розглянемо всі витрати і вигоди у однорічній перспективі. Далі наведений приклад буде розширений і подовжений.)

1. Розрахункова вартість створення інфраструктури зони відпочинку 100 тис. грн., і майбутні щорічні поточні операційні витрати оцінюються на рівні 15 тис. грн. Після повного будівництва зона відпочинку зможе приймати безкоштовно біля 20 тис. відвідувачів за сезон. На момент початку будівництва тільки 5 тис. відвідувачів впродовж сезону можуть нормально відпочивати, при цьому, місцевий бізнес у якості компенсації (за паркування, використання роздягалень, питної води тощо) стягує 3 грн. з особи при в'їзді до берега, а підтримання існуючої нерозвиненої інфраструктури обходиться йому у 2 грн. у середньому, тобто прибутковість одного відпочиваючого складає 1 грн.

Для того, щоб визначити доцільність впровадження проекту, першим кроком є ідентифікація та обчислення щорічних чистих очікуваних вигод. Крива попиту D відпочиваючих зображена на мал. 1, де для спрощення вважаємо, що функція попиту є лінійною.



Мал. 1. Вигоди і витрати проекту створення публічної зони відпочинку

Річні вигоди включають: (а) вигоди сьогоднішніх відпочиваючих 15 тис. грн. (3 грн. \times 5000), які отримуватимуть у майбутньому безкоштовно можливості паркування та мінімального обслуговування (графічно зображений чотирикутником A); (б) вигоди у 22500 грн. ($1/2(3 \times 15000)$) нових потенційних відвідувачів (трикутник C), відображаючи їхню готовність до сплати, якби така дійсно була б введена. Річні витрати також включають два види: (а) втрата 5000 ((3-2) \times 5000) грн. існуючого бізнесу за рахунок втрати прибутку в 1 грн. від кожного відпочиваючого сьогодні; (б) втрата 15 тис. споживачами для виконання операційних майбутніх витрат.

В такому випадку, річна чиста корисність може бути оцінена величиною 17500, що є різниця між річними вигодами у 37500 (15000+22500) грн., та річними поточними витратами у 20000 (5000+15000). Оскільки зона відпочинку функціонуватиме не один рік, то річні вигоди оцінюються з точки зору сьогоднішньої поточної вартості, і ця сумарна величина повинна бути порівняна з сьогоднішньою вартістю у 100 тис. грн. впровадження інвестиційного проекту. Більш детально приклад буде продовжений далі, де будуть проведені і більш точні розрахунки. Зосередимо зараз увагу на важливому питанні, яким чином можуть бути оцінені вигоди і втрати, асоційовані з проектом.

Якби створення зони відпочинку було приватної справою, то порядок обчислень не викликав би значних ускладнень завдяки відпрацьованості методики оцінки бізнес-проектів. Експертові досить

порівняти величину суми витрат по кожному з ресурсів, які визначається множенням ціни одиниці ресурсу на кількість витраченого ресурсу, а також величину майбутньої виручки, що є простим добутком плати кожного відвідувача на кількість відвідувачів.

У випадку суспільного проекту, проведення аналізу ускладнене кількома обставинами. Для приватних проектів у переважній більшості випадків характерним є фінансування всього проекту через приватну платню користувачів. Суспільні ж проекти потребують і суспільних фондів - доходів, які отримані через податки чи інші збори, - що використовуються на придбання ресурсів для впровадження розглядуваного суспільного проекту. Інша важлива відмінність між приватними і суспільними товарами полягає в тому, що споживання суспільних благ має колективний характер, а отже не має точного відображення у цінових і кількісних характеристиках випуску. В такому випадку експерт не може прямо використовувати ринкову інформацію для оцінювання величини використання того чи іншого ресурсу, а також виробництва необхідного суспільного товару. Для товару, який для певної спільноти дістається безкоштовно, неможливо встановити точні цінові характеристики, а отже і недостатньо інформації для публічного оцінювання продукту.

Досліджуючи середовище, в якому розгортається впровадження проекту потрібно чітко розділяти фінансову та економічну вартість. Економічна вартість значно ширше поняття і звичайно включає альтернативну вартість використання ресурсів, а для суспільних проектів це має бути визначальним. Інша різниця полягає у визначенні зовнішніх ефектів, які можуть як покращувати фінансові вигоди (позитивні ефекти), так і погіршувати їх (негативні ефекти), а тому фінансово привабливий проект може, через негативні зовнішні ефекти, бути неприйнятним для суспільства. Тому, коли для приватних проектів фінансова прибутковість є визначальною, для суспільних проектів потрібний розгляд більш ширших аспектів, які приводять до вимірювання так званих чистих економічних вигод.

Зауважимо, що оцінюючі чисті вигоди, ми розглядаємо вигоди, орієнтуючись на криву попиту суспільних благ. У випадку чисто приватного товару ця крива може бути побудована на основі ринкової інформації. Для суспільних товарів, однак, які і розповсюджуються безкоштовно і фінансуються через колективні фонди, така достовірна інформація просто відсутня. Тому найважливішим завданням для розробника є визначення індивідуальних уподобань і переваг, що виникають по реалізації проекту, а також оцінити їх у грошовому еквіваленті. Тому методологія аналізу користі і витрат включає послідовність етапів.

2. Для того, щоб продемонструвати дію механізму розрахунків поточної вартості, повернімося до розгляду проекту облаштування суспільного пляжу, про який ми говорили на початку розгляду проблематики. Нагадаємо, що розрахункова вартість створення інфраструктури зони відпочинку 100 тис. грн., і майбутні щорічні поточні операційні витрати оцінюються на рівні 15 тис. грн. Після повного будівництва зона відпочинку зможе приймати безкоштовно біля 20 тис. відвідувачів за сезон. На момент початку будівництва тільки 5 тис. відвідувачів на протязі сезону можуть нормально відпочивати, при цьому, місцевий бізнес у якості компенсації (за паркування, використання роздягалень, питної води тощо) стягує 3 грн. з особи при в'їзді до берега, а підтримання існуючої нерозвиненої інфраструктури обходиться йому у 2 грн. у середньому, тобто прибутковість одного відпочиваючого складає 1 грн. Крім того, життєвий цикл існування зони відпочинку (без нових суттєвих інвестиційних вкладень) покладається 10 років.

Нагадаємо, вигоди споживачів складаються з двох частин: чотирикутника $A+B$ і трикутника C . Чотирикутник $A+B$ визначає вигаи тих споживачів, які сплачували по 3 грн. до реалізації проекту і для яких обслуговування буде безкоштовне після впровадження проекту. Вказані вигоди складають 15 000 грн. (3×5000). Область C уявляє собою додаткові вигоди, що будуть привнесені для нових 15000 потенційних відвідувачів: 22500 грн. ($1/2(3 \times 15000)$). В той же час, область A виявляє втрати приватного бізнесу від поточного обслуговування 5000 ($(3-2) \times 5000$) грн. Комбінування вигод у 37500 грн. та витрат у 5000 грн. дає щорічні вигоди споживачів у 32500 грн.

Таким чином, вигоди і втрати від впровадження проекту можуть бути представлені наступною таблицею:

Роки	0	1	2	...	10
Вигоди	-	32500	32500	...	32500
Витрати	100000	15000	15000	...	15000

Початкові капітальні вкладення складають 100 тис. грн. і вважаються впровадженими у 0 рік існування проекту. Потік чистих вигод ($R_t = B_t - C_t = 32500 - 15000 = 17500$, $1 \leq t \leq 10$) утвориться з наступного року і буде утримуватись на протязі 10 років. Вказаний потік повинен бути дисконтований для визначення чистої теперішньої вартості, а також інших важливих індикаторів аналізу проекту, насамперед відношення вигод до витрат.

Приймаючи $NPV = -C_0 + \sum_{t=0}^n \frac{B_t}{(1+r)^t}$, можемо визначити чисту поточну вартість як для

різних термінів існування проекту, так і різних значень ставки дисконтування.

Ставка дисконту, n=10	NPV	B/C-індекс
4	41940	1,42
10	7530	1,08
11,73	0	1
12	-1120	0,99

Внутрішня норма віддачі IRR=11,73

Загальний висновок, який ми можемо зробити з визначень є те, що NPV і B/C-індекс одночасно спадають при збільшенні ставки дисконтування. Ця обернена залежність чітко демонструє залежність основного результату (прийняття проекту) від вибору ставки дисконтування.

Запитання

Припустимо ви є аналітиком, і ваше завдання дати оцінку вигод та витрат стосовно простого проекту розвитку – створення зони відпочинку на березі мальовничого озера. Ви повинні визначити очікувані впливи від впровадження проекту, а також класифікувати їх (як вигоди, витрати, чи такі, що не можуть бути віднесені ні до однієї з двох вказаних категорій). Відмітьте (✓) відповідний прямокутник.

Очікуваний вплив	Вигоди	Витрати	Не можна визначити
15 000 додаткових відпочиваючих	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
100 000 грн. Інвестицій	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
40 нових робочих місць під час спорудження зони відпочинку	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15 робочих місць для поточної підтримки функціонування зони відпочинку	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5 робочих місць, що працювали на території до впровадження проекту	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Капітальні витрати в інфраструктуру	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Добробут громадян	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
“Задоволення” 5 000 відпочиваючий, котрі користувалися зоною відпочинку до впровадження проекту	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Доходи приватного сектору до впровадження проекту	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Покращене здоров'я відпочиваючих	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Чисте повітря	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Витрати, що асоційовані з підтримкою інфраструктури зони відпочинку	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

РОЗДІЛ 2.5

Економічний аналіз проекту

Урядом розглядається проект, що буде реалізований у суспільному секторі економіки. Проект має наступні складові вигід та витрат:

<i>млн. грн.</i>		
Статті вигід/витрат	Поточний рік	Роки з 1-го по 3-й
<i>Вигоди:</i>		
Випуск продукції *	-	200
<i>Витрати:</i>		
Витрати на сировину *	-	40
Оплата праці	-	30
Витрати на електроенергію	-	10
Закупівля обладнання *	110	-
Витрати на будівництво	80	-

* Статті позначені зірочкою відносяться до товарів, залучених у міжнародну торгівлю (т.зв. *tradables*), решта - ресурси, незалучені у міжнародний торговельний обіг (*non-tradables*).

Тривалість проекту - 3 роки.

Також відома наступна макроекономічна інформація:

Обсяг імпорту (за світовими цінами) -	9000 млн. доларів.
Обсяг експорту (за світовими цінами) -	8000 млн. доларів.
Імпортні тарифи -	42% (в середньому)
Експортні податки -	0%
Офіційний обмінний курс -	6 грн. за 1 долар.

Завдання

- Обрахуйте *тінювий обмінний курс*, та здійсніть фінансовий та економічний аналіз проекту, та порівняйте отримані значення *NPV* та *IRR*.
- Припускаючи, що у виконанні проекту залучено 3000 робітників, обрахуйте *соціальну ефективність проекту*, якщо *середній рівень споживання* складає 12 тис. грн. на рік.

РОЗДІЛ 2.6

Додаткова емісія акцій у ВАТ “ДНІПРОШИНА”

Вступ

У лютому 1998 року торговці цінними паперами, що володіли акціями відкритого акціонерного товариства “Дніпрошина”, а також торгова рада Позабіржової Фондової Торговельної Системи (ПФТС) направили раді ПФТС заяву, у якій пропонувалося розглянути питання про припинення торгів акціями АТ “Дніпрошина” чи застосувати до них процедуру делістингу (Див.: “Інвестиційна газета”, 17 березня 1998 р.). Одна з найвідоміших газет світу “Financial Times” 2 лютого 1998 року писала: “У результаті розміщення акцій додаткового випуску, здійсненого підприємством, що виробляє шини в Україні - одній з пострадянських республік, були порушені права меншості акціонерів та підірвана репутація держави в очах іноземних інвесторів. Українські брокери почали бойкот акцій компанії “Дніпрошина”, внаслідок чого їх ціна зменшилась з 75 грн. наприкінці 1997 року до 12 грн. учора”. Компанія “Сова Капітал ЛТД” звернулася з позовом до Арбітражного суду про відміну Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку реєстрації 3-го випуску акцій АТ “Дніпрошина”. Що спричинило такі дії?

Характеристика підприємства

Відкрите акціонерне товариство “Дніпрошина” - один з лідерів вітчизняної нафтохімічної промисловості. На підприємстві виробляється 72 типорозміри шинної продукції, в тому числі: автотехнічних шин, підрельсові прокладки, товари широкого вжитку. Компанія має декілька виробництв із закінченим циклом: виробництво масових та великогабаритних шин для транспортних засобів різного призначення; цех мотошин та ремонту використаних покришок; завод гумово-технічних виробів. У серпні 1994 року підприємство було зареєстровано як відкрите акціонерне товариство. Його засновниками виступили колишні члени організації орендарів товариства “Дніпрошина”. Перша емісія склала 2238954 шт. простих іменних акцій номінальною вартістю 0,75 грн. В результаті другої емісії номінальна вартість акцій збільшилася до 9,16 грн. а кількість випущених акцій не змінилася. Засновники володіли 72% статутного фонду, розмір якого в результаті другої емісії досяг 20508818 грн.

Акціонерне товариство “Дніпрошина” було включено до рейтингу “100 ВАТ”, куди увійшли найкращі українські компанії за результатами роботи у 1996 та 1997 роках. Протягом 1997 року “Дніпрошина” входила в першу двадцятку емітентів, акції яких торгуються на ПФТС. Вони вважалися одними з найбільш ліквідних. Ціна попиту зросла з 10 грн. у липні 1997 року до 58,5 грн. у жовтні 1997 року, ціна продажу - з 17 грн. до 65 грн. відповідно. За цей період загальний обсяг трансакцій досяг 25 млн. грн. Капіталізація ринку оцінювалася приблизно у 1-1,5 млн. грн. Розмір дивідендів, що сплачувалися на одну акцію, збільшився з 0,22 грн. у 1995 р. до 1,8 грн. у 1997 р. Навіть після різкого спаду курсу акцій підприємств нафтохімічної промисловості у жовтні-грудні 1997 року курс акцій “Дніпрошини” продовжував зростати. Тільки за один тиждень грудня 1997 року акції зросли в ціні на 189% (з 16 грн. до 47 грн.) (Див.: “Резиновая любовь”; “Бизнес”, 12 січня 1998 р.).

Рішення про додаткову емісію акцій...

10 вересня 1997 року Правлінням ВАТ “Дніпрошина” було прийнято рішення про додатковий (третій) випуск акцій на суму 6836108 грн., що становило 33% статутного фонду емітента. В обіг було випущено 746300 шт. простих іменних акцій номінальною вартістю 9,16 грн. Підписка проводилася з 15 листопада по 15 грудня 1997 року. Всі акції були розміщені серед засновників акціонерного товариства по номінальній вартості. Всім іншим акціонерам у придбанні акцій додаткової емісії було відмовлено.

... та його наслідки

Таке рішення викликало негативну реакцію учасників ринку цінних паперів і, в першу чергу, фінансових посередників. Більшість з них вважало, що акціонерне товариство повинно було персонально у письмовій формі повідомити кожного акціонера про додаткову емісію, та що ціна розміщення повинна була бути близькою до ринкової. 28 листопада 1997 року група акціонерів, у власності яких знаходилося 26,26% акцій, звернулася до Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР) з проханням не реєструвати випуск акцій додаткової емісії без затвердження Загальними зборами змін розміру статутного фонду. ДКЦПФР, коментуючи ситуацію, що склалася з “Дніпрошиною”, зазначила, що не буде відмовляти у реєстрації випуску акцій, якщо у відповідності зі Статутом товариства повноваження по затвердженню змін статутного фонду віднесені до компетенції Спостережної ради (Див.: “Інвестиційна газета”, 16 грудня 1997 р.). ДКЦПФР зареєструвала третю емісію акцій “Дніпрошини”. Фінансові посередники звернулися до Вищого арбітражного суду України.

**ІНФОРМАЦІЯ ПРО ВИПУСК АКЦІЙ ТРЕТЬОЇ ЕМІСІЇ ВІДКРИТОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА
“ДНІПРОШИНА”**

А. Характеристика емітента

Відкрите акціонерне товариство “Дніпрошина” (скорочено - ВАТ “Дніпрошина”, надалі - Товариство) зареєстровано виконавчим комітетом Дніпропетровської міської ради народних депутатів 02.08.1994 р., реєстраційний №521-АТ, свідоцтво №05768898.

Місце розташування товариства: 320700, Україна, м. Дніпропетровськ, вул.Кротова, 24, тел.: (0562) 98-34-65, 98-39-85, факс 96-15-13.

Предмет діяльності

- виробництво пневматичних шин для транспортних засобів різного призначення та відновний ремонт використаних покришок;
- випуск товарів народного вжитку;
- надання платних послуг підприємствам, організаціям та населенню;
- виготовлення гумовотехнічних виробів різноманітного призначення;
- виконання будівельно-монтажних робіт технічного та житлового призначення;
- реалізація продукції особистого виготовлення;
- здійснення різноманітної комерційної, науково-технічної та посередницької діяльності;
- здійснення в установленому порядку зовнішньоекономічної діяльності;
- реалізація на основі одержаного прибутку соціальних та економічних інтересів акціонерів і найманих працівників.

БАЛАНС, тис. грн.

АКТИВИ	на 01.01.1997 р.	на 01.10.1997 р.
1. Основні засоби та інші позаоборотні активи	235145,5	261368,44
2. Запаси та витрати	100026,4	106485,56
3. Грошові кошти та інші активи	49892,5	63327,71
БАЛАНС	385064,4	431181,71
ПАСИВИ		
1. Джерела власних та притриманих до них коштів	311718,5	365665,46
в т.ч. статутний фонд	20508,8	20508,82
резервний фонд	4156,5	7133,40
спеціальні фонди та цільове фінансування	80036,3	90305,64
2. Розрахунки та інші пасиви	73345,9	65516,25
БАЛАНС	385064,4	431181,71

**ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ТА ЇХ ВИКОРИСТАННЯ, тис. грн.
на 01.01.1997 р.**

1. Фінансові результати	
Обсяг реалізації продукції	538606,8
акцизний збір	5313,3
в т.ч. податок на додану вартість	40614,0
Витрати на виробництво реалізованої продукції	422170,9
Результат від реалізованої продукції	70507,9
Доходи від інших реалізацій	484,1
Доходи від позареалізаційних операцій	4824,0
Балансовий прибуток	75816,0
2. Використання прибутку	
Платежі до бюджету	21715,1
Відрахування до резервного фонду	2480,6
Використано на:	
розвиток виробництва	9922,6
соціальний розвиток	9922,6
заохочування	14883,9
інші цілі	4488,0

**Фінансовий стан ВАТ "ДНІПРОШИНА" тис. грн.
на 01.01.1997 р.**

1. Обсяг товарної продукції	5154802
2. Обсяг реалізованої продукції	492678,8
3. Вартість основних засобів	443477,4
4. Оборотні засоби	100026,4
5. Балансовий прибуток	75816,0
6. Відрахування до бюджету	21715,1
7. Прибуток, що залишився у розпорядженні АТ	54100,9
8. Рентабельність продукції, %	18,3
9. Заборгованість:	
дебіторська	49466,7
кредиторська	67696,3

Дані балансу та звіту про фінансові результати за 1996 р. підтверджені аудиторською фірмою "Аудитконтакт", м. Дніпропетровськ.

На час емісії зареєстровано сповна сплачений статутний фонд у розмірі 20 508 818,64 грн.

Спискова чисельність працівників: на 01.01.1997 р. - 7 599 чол., у тому числі службовців - 1 073 чол., на 01.07.1997 р. - 7 424 чол., у тому числі службовців - 1 047.

Професійні дані про керівників

Генеральний директор - Тьонін В'ячеслав Олександрович. Освіта вища, кваліфікація - інженер-технолог з гуми, виробничий стаж - 40 років.

Перший віце-президент - головний інженер - Коваленко Володимир Ілліч. Освіта вища, кваліфікація - інженер-механік, виробничий стаж - 44 роки.

Головний бухгалтер - Міненко Валентин Якович. Освіта вища, кваліфікація - інженер-економіст, виробничий стаж - 42 роки.

Б. Ділова активність емітента

ВАТ "Дніпрошина" здійснює різноманітну діяльність, зокрема:

- випускає шини, гумово-технічні вироби і товари народного вжитку;
- укладає договори із споживачами на збут готової продукції та забезпечує їх виконання;
- укладає договори з постачальниками на сировину і матеріали та контролює їх виконання;
- здійснює фінансові операції;
- займається поточним і капітальним ремонтом основних фондів;
- виробляє для своїх потреб теплоенергоресурси (гарячу воду, перегріту пару, стиснене повітря);
- займається доборою та підготовкою кадрів, підвищенням їх кваліфікації;
- займається удосконаленням рецептури гуми, конструкції покришок та технологічних процесів;
- займається діяльністю соціально-побутового і оздоровчого характеру (утримання дитячого оздоровчого табору, профілакторію, культурно-спортивного комплексу, бази відпочинку тощо).

**ВАТ "Дніпрошина" має кілька виробництв
із закінченим технологічним циклом, а саме:**

- виробництво масових шин;
- виробництво великогабаритних шин;
- завод гумово-технічних виробів;
- цех мотозин і відновного ремонту покришок.

Асортимент шин, виготовлюваний Товариством, різноманітний і становить 72 типорозміри, що, враховуючи значні матеріало- і трудоемність, являє великий асортимент.

Виробництво основних видів продукції підприємства "Дніпрошина" 1996 р.

Показники	Одиниця виміру
1. Виробництво шин, усього (тис. шт.)	2446,6
у т.ч. для вантажних машин	868,7
легкових	1065,9
с/господарських	256,5
мотоциклів	255,5
2. Ремонт шин (тис. шт.)	47,8
3. Товари народного вжитку в діючих цінах (тис. грн)	97844,0
4. Товарна продукція: в діючих цінах (тис. грн)	515480,0
у порівнювальних цінах	530608,0
5. Платні послуги населенню	4604,0

В. Дані про емісію акцій

Рішенням дирекції і ради товариства (протокол засідання № 6 від 10 вересня 1997 р. і протокол засідання ради товариства № 6 від 11 вересня 1997 р.) за рахунок випуску простих іменних акцій статутний фонд збільшується на 6 836 108 грн.

Мета використання фінансових ресурсів, залучених від емісії - 6 836 108 грн., - у повному обсязі використати на розробку та освоєння техпроцесів випуску нових типорозмірів шин.

Запланований обсяг емісії - 6 836 108 грн.

Вид акцій - прості іменні. Привілейованих акцій немає.

Номінальна вартість однієї акції - 9,16 грн.

Кількість акцій, що випускаються, - 746 300 штук.

Сума емісії - 6 836 108 грн.

Акції мають серію В. Номери акцій - 2 238 955 - 2 985 254.

Строки, порядок передплати та оплати акцій:

Початок передплати - 15 листопада 1997 р.

Закінчення передплати - 15 грудня 1997 р.

Форма випуску акцій - безпаперова. Акції існують у вигляді електронних записів на депозитному рахунку акціонера. На загальну кількість і суму акцій, що належать акціонеру, йому видається витяг з реєстру акціонерів.

Акції розміщуються за номінальною вартістю.

Акціонери-засновники мають першочергове право на придбання додатково випущених акцій, потім мають право учасники, після них - інші юридичні та фізичні особи.

Права акціонера

Акціонер самостійно приймає рішення щодо своїх акцій. Він має право:

- продати акції за ціною, яку сам визначає;
- подарувати акції;
- передати акції у заставу;
- призначити на свої акції номінального утримувача;
- заповісти акції нащадкам.

Емітент під час додаткової емісії не користується послугами торговця цінними паперами.

У разі недосягнення або перевищення рівня оголошеної передплати її результати затверджують загальні збори акціонерів Товариства.

Метод нарахування і термін виплати дивідендів: з чистого прибутку за підсумками року після затвердження розміру дивідендів загальними зборами у визначений ними термін. Виплата дивідендів, проведення операцій та депонування здійснюється за адресою: м. Дніпропетровськ, вул. Кротова, 24.

Перелік та результати попередніх емісій

Перша емісія акцій відбулася 02.02.1995 р., свідоцтво № 54/1/905 - 2 238 954 простих іменних акцій номінальною вартістю 75 000 крб. кожна.

Друга емісія - 14.09.1995 р., свідоцтво № 360/1/95 - 2 238 954 простих іменних акцій номінальною вартістю 916 000 крб. кожна.

Друга емісія була пов'язана зі збільшенням статутного фонду Товариства шляхом збільшення номінальної вартості однієї акції і не тягнула за собою збільшення кількості акцій. Акції першої емісії були конвертовані в акції другої емісії. Отже, загальна кількість простих іменних акцій, випущених Товариством, становить 2 238 954 шт., у тому числі у власності керівників - 13 424 шт. простих іменних акцій.

Чинники ризику у діловій діяльності емітента

- відсутність сировини та матеріалів, до 80 відсотків яких надходить з країн СНД;
- неплатоспроможність покупців готової продукції;
- підвищення курсу гривні до російського рубля;
- політична нестабільність в Україні.

Опубліковано: "Голос України", № 208 (1708), 4 листопада 1997 року.

**ЗАКОН УКРАЇНИ “ПРО ГОСПОДАРСЬКІ ТОВАРИСТВА”
(ДО ВНЕСЕННЯ ЗМІН ВІД 23 ГРУДНЯ 1997 РОКУ)**

Стаття 30. Відкрита підписка на акції

Відкрита підписка на акції при створенні акціонерного товариства організується засновниками. Засновники у будь-якому випадку зобов'язані бути держателями акцій на суму не менше 25% статутного фонду і строком не менше 2 років. Засновники акціонерного товариства публікують повідомлення про наступну відкриту підписку, в якому мають бути вказані його фірмове найменування, предмет, цілі та строки діяльності товариства, склад засновників, дата проведення установчих зборів, розмір статутного фонду, що передбачається, номінальна вартість акцій, їх кількість та види, переваги та пільги засновників, місце проведення, початковий та кінцевий строки підписки на акції, склад майна, що вноситься засновниками в натуральній формі, найменування банківської установи та номер розрахункового рахунку, на який мають бути внесені початкові внески. За рішенням засновників у повідомлення можуть бути включені також інші відомості. Строк відкритої підписки не може перевищувати 6 місяців.

У разі, якщо підписка на акції перевищує розмір статутного фонду, засновники можуть відхилити зайву підписку. Відмова у підписці проводиться згідно з переліком передплатників з кінця переліку. У разі, якщо засновники не відхиляють зайву підписку, рішення про прийняття чи відмову зайвої підписки приймають установчі збори. При відмові засновниками або установчими зборами зайвої підписки внесені суми повертаються у порядку, передбаченому частиною четвертою цієї статті.

Стаття 38. Порядок збільшення розміру статутного фонду акціонерного товариства

Акціонерне товариство має право збільшувати статутний фонд, якщо всі раніше випущені акції повністю сплачені за вартістю не нижче номінальної. Збільшення статутного фонду здійснюється шляхом випуску нових акцій, обміну облігацій на акції або збільшення номінальної вартості акцій. Підписка на додатково випущені акції провадиться у порядку, передбаченому статтею 30 цього Закону. Акціонери користуються переважним правом на придбання додатково випущених акцій. Збільшення статутного фонду акціонерного товариства не більш як на 1/3 може бути здійснено за рішенням правління за умови, що таке передбачено статутом. Зміни статуту, пов'язані із збільшенням статутного фонду, повинні бути зареєстровані органом, що зареєстрував статут акціонерного товариства, після реалізації додатково випущених акцій.

Стаття 40. Повідомлення про загальні збори з питання змін статутного фонду акціонерного товариства

У повідомленні про наступне скликання загальних зборів для вирішення питання про зміни статутного фонду акціонерного товариства повинні міститися:

- а) мотиви, спосіб та мінімальний розмір збільшення або зменшення статутного фонду;
- б) проект змін до статуту акціонерного товариства, пов'язаних із збільшенням або зменшенням статутного фонду;
- в) дані про кількість акцій, що випускаються додатково або вилучаються, та їх загальну вартість;
- г) відомості про нову номінальну вартість акцій;
- д) права акціонерів при додатковому випуску акцій або їх вилученні;
- е) дата початку і закінчення підписки на акції, що додатково випускаються, або їх вилучення;
- ж) порядок відшкодування власникам акцій збитків, пов'язаних із змінами статутного фонду.

Стаття 41. Вищий орган акціонерного товариства

Вищим органом акціонерного товариства є загальні збори товариства. У загальних зборах мають право брати участь усі його акціонери, незалежно від кількості і класу акцій, власниками яких вони є. Брати участь у загальних зборах з правом дорадчого голосу можуть і члени виконавчих органів, які не є акціонерами. Акціонери (їх представники), які беруть участь у загальних зборах, реєструються з

ззначенням кількості голосів, яку має кожний учасник. Цей перелік підписується головою та секретарем зборів.

До компетенції загальних зборів належить:

- а) визначення основних напрямів діяльності акціонерного товариства і затвердження його планів та звітів про їх виконання;
- б) внесення змін до статуту товариства;
- в) обрання та відкликання членів ради акціонерного товариства (спостережної ради);
- г) обрання та відкликання членів виконавчого органу та ревізійної комісії;
- д) затвердження річних результатів діяльності акціонерного товариства, включаючи його дочірні підприємства, затвердження звітів і висновків ревізійної комісії, порядку розподілу прибутку, визначення порядку покриття збитків;
- е) створення, реорганізація та ліквідація дочірніх підприємств, філій та представництв, затвердження їх статутів та положень;
- є) винесення рішень про притягнення до майнової відповідальності посадових осіб товариства;
- ж) затвердження правил процедури та інших внутрішніх документів товариства, визначення організаційної структури товариства;
- з) вирішення питання про придбання акціонерним товариством акцій, що випускаються ним;
- и) визначення умов оплати праці посадових осіб акціонерного товариства, його дочірніх підприємств, філій та представництв;
- і) затвердження договорів (угод), укладених на суму, що перевищує вказану в статуті товариства;
- ї) прийняття рішення про припинення діяльності товариства, призначення ліквідаційної комісії, затвердження ліквідаційного балансу.

Статутом товариства до компетенції загальних зборів можуть бути віднесені й інші питання.

Загальні збори визнаються правомочними, якщо в них беруть участь акціонери, що мають відповідно до статуту товариства більш як 60 відсотків голосів.

Стаття 42. Правомочність рішень загальних зборів акціонерів

Рішення загальних зборів акціонерів приймаються більшістю у 3/4 голосів акціонерів, які беруть участь у зборах, з таких питань:

- а) зміна статуту товариства;
- б) прийняття рішення про припинення діяльності товариства;
- в) створення та припинення діяльності дочірніх підприємств, філій та представництв товариства.

З решти питань рішення приймаються простою більшістю голосів акціонерів, які беруть участь у зборах.

Стаття 44. Порядок голосування на загальних зборах акціонерів

Голосування на загальних зборах акціонерів проводиться за принципом: одна акція - один голос. У статуті товариства може бути встановлено мінімальну кількість акцій, яка надає право голосу, або обмеження кількості голосів, які надаються одному акціонеру.

Стаття 46. Рада акціонерного товариства (спостережна рада)

В акціонерному товаристві може створюватися рада акціонерного товариства (спостережна рада), що здійснює контроль за діяльністю його виконавчого органу. Статутом акціонерного товариства або за рішенням загальних зборів акціонерів на раду акціонерного товариства (спостережну раду) може бути покладено виконання окремих функцій, що належать до компетенції загальних зборів. Члени ради акціонерного товариства (спостережної ради) не можуть бути членами виконавчого органу.

Стаття 47. Виконавчі органи акціонерного товариства

Виконавчим органом акціонерного товариства, який здійснює керівництво його поточною діяльністю, є правління або інший орган, передбачений статутом. Роботою правління керує голова правління, який призначається або обирається відповідно до статуту акціонерного товариства. Правління вирішує всі питання діяльності акціонерного товариства, крім тих, що належать до

компетенції загальних зборів і ради акціонерного товариства (спостережної ради). Загальні збори можуть винести рішення про передачу частини належних їм прав до компетенції правління. Правління підзвітне загальним зборам акціонерів і раді акціонерного товариства (спостережній раді) та організує виконання їх рішень. Правління діє від імені акціонерного товариства в межах, передбачених цим Законом і статутом акціонерного товариства. Роботою правління керує голова правління, який призначається або обирається згідно із статутом акціонерного товариства.

СТАТУТ ВІДКРИТОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА “ДНІПРОШИНА”

Стаття 1. Загальні положення

1.1. Відкрите Акціонерне Товариство “Дніпрошина” (надалі - Товариство) засноване установчими зборами акціонерів підприємства “Дніпрошина” згідно протоколу установчих зборів акціонерів від 28 липня 1994 року.

1.4. Акціонерами Товариства можуть бути будь-які юридичні особи та громадяни.

Стаття 3. Юридичний статус товариства

3.1. Товариство створене на базі майна організації орендарів підприємства “Дніпрошина” та шляхом викупу орендованого державного майна згідно договору купівлі-продажу №4-1580 від 10 березня 1994 року.

Стаття 4. Засновники та акціонери товариства

4.1. Засновниками товариства є колишні члени організації орендарів підприємства “Дніпрошина”.

4.2. Контрольний пакет акцій 72% статутного фонду належить засновникам. На протязі двох років з моменту реєстрації Товариства (02.08.1994 р.) він не може бути меншим 25 відсотків.

4.3. Акціонерами є особи, які мають частку власності в майні Товариства і особи, які підписалися на акції Товариства.

4.4. Засновники Товариства мають першочергове право на придбання (купівлю) додаткової кількості акцій або інших цінних паперів Товариства.

4.5. Акціонер має право ... придбати в переважному порядку цінні папери Товариства.

Стаття 5. Статутний фонд товариства

5.5. Товариство в процесі господарської діяльності може збільшити статутний фонд шляхом:

- додаткового випуску акцій;
- випуску облігацій;
- збільшення номінальної вартості акцій.

Рішення про новий випуск акцій у сумі, яка не перевищує 1/3 статутного фонду, приймається дирекцією і затверджується Радою Товариства.

5.6. Підписка на додатковий випуск акцій проводиться у порядку, передбаченому статтею 30 Закону України “Про господарські товариства”. Акціонери-засновники мають першочергове право на придбання додатково випущених акцій, потім мають право учасники, після них юридичні та фізичні особи.

5.7. Особи, які підписалися на акції, сплачують безпосередньо після укладення договору про придбання акцій не менше 50% вартості акцій, на які підписалися. Друга частина вартості акцій вноситься покупцем не пізніше 3-х місяців після підведення підсумків підписки на нові акції.

5.13. Нерозміщені під час підписки та викуплені Товариством акції знаходяться у розпорядженні дирекції Товариства.

5.15. Акціонер-засновник може мати не більше 0,1% акцій, акціонер-учасник не більше 0,05% від загальної кількості акцій Товариства, акціонер-юридична особа не більше 5% акцій.

5.16. Якщо акціонер володіє зайвою кількістю акцій, то тоді повинні бути здійснені такі дії:

акціонер реалізує зайву кількість акцій не пізніше 21 дня з моменту їх придбання;

акціонер лишається права голосу на загальних зборах акціонерів на зайву кількість акцій.

5.17. У разі невиконання акціонером обов'язку продати зайві акції на протязі 21 дня з моменту їх придбання, Товариство примусово реалізовує ці акції з утриманням 25% від суми, одержаної від їх реалізації.

Стаття 9. Порядок внесення змін до Статуту Товариства

9.1. Всі зміни до Статуту Товариства затверджуються загальними зборами акціонерів, окрім змін, пов'язаних із збільшенням чи зменшенням статутного фонду менше 1/3 його величини, які затверджуються радою Товариства.

**Постанова Кабінету Міністрів України № 611 від 09.08.93 р.
Про перелік відомостей, що не становлять комерційної таємниці**

Відповідно до частини другої статті 30 Закону України "Про підприємства в Україні" Кабінет Міністрів України п о с т а н о в л я є:

Установити, що комерційну таємницю не становлять:

- установчі документи, документи, що дозволяють займатися підприємницькою чи господарською діяльністю та її окремими видами;
- інформація за всіма встановленими формами державної звітності;
- дані, необхідні для перевірки обчислення і сплати податків та інших обов'язкових платежів;
- відомості про чисельність і склад працюючих, їхню заробітну плату в цілому та за професіями й посадами, а також наявність вільних робочих місць;
- документи про сплату податків і обов'язкових платежів;
- інформація про забруднення навколишнього природного середовища, недотримання безпечних умов праці, реалізацію продукції, що завдає шкоди здоров'ю, а також інші порушення законодавства України та розміри заподіяних при цьому збитків;
- документи про платоспроможність;
- відомості про участь посадових осіб підприємства в кооперативах, малих підприємствах, спілках, об'єднаннях та інших організаціях, які займаються підприємницькою діяльністю;
- відомості, що відповідно до чинного законодавства підлягають оголошенню.

Підприємства зобов'язані подавати перелічені у цій постанові відомості органам державної виконавчої влади, контролюючим і правоохоронним органам, іншим юридичним особам відповідно до чинного законодавства, за їх вимогою.

Прем'єр-міністр України

Л.КУЧМА

Перший заступник Міністра
Кабінету Міністрів України

В.НЕСМІХ

Інд.25

Питання для обговорення

1. Чи правомірним було рішення менеджменту про додаткову (третю) емісію акцій?
2. Чи правомірні були дії менеджменту по організації підписки на акції додаткової емісії?
3. Чи мали фінансові посередники підстави бути незадоволеними діями менеджменту підприємства?
4. Чи мали фінансові посередники підстави до звернення до суду?
5. Якими повинні були бути дії Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку при вирішенні конфлікту?
6. Як, на вашу думку, повинні будуватися стосунки між менеджментом підприємства та акціонерами, що складають меншість, взагалі, та фінансовими посередниками, зокрема?

Кінець історії

Звинувативши керівництво підприємства у неправомірних діях при передплаті на акції третьої емісії, а Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку – у неправомірній її реєстрації, компанія “Сова Капітал ЛТД” звернулася до суду. Спочатку слухання справи в Арбітражному суді міста Києва було призначено на 15 квітня 1997 року. Потім слухання було перенесено на 15 травня, а після цього - на 27 травня. Справу було передано до Вищого арбітражного суду. На останньому засіданні відповідачем виступала вже не Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку, а ВАТ “Дніпрошина”. 7 липня 1998 року Вищим арбітражним судом було прийняте рішення: у позові компанії “Сова Капітал ЛТД” відмовити.

На думку Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку усі претензії до реєстрації емісії з самого початку були неправомірні, бо реєстрація була здійснена на основі усіх необхідних документів та чинного законодавства. Справа в тому, що “Сова Капітал ЛТД” намагалася оскаржити реєстрацію через визнання недійсними договорів купівлі-продажу акцій між емітентом та покупцем (“кишеньковим”, як вони казали, господарським товариством заводської адміністрації). Суд визнав, що емітент ніяких порушень у ході підписки не допускав, чим визнав правомірність реєстрації емісії. Керівництво “Дніпрошини” вважає, що інакше й бути не могло - “ми усі працюємо у рамках закону”.

Юристи Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку також впевнені, що боротьба за контрольний пакет “Дніпрошини” велася у рамках закону. Відповідно до статуту правління може приймати рішення про додаткову емісію (не більше 1/3 статутного фонду). Повноваження по затвердженню такого рішення були передані Спостережній раді). Таким чином, у дирекції відпала необхідність узгоджувати випуск акцій третьої емісії на зборах акціонерів. Що стосується затвердження результатів підписки (на чому наполягали фінансові посередники), то Закон України “Про господарські товариства” у старій редакції обходив це питання стороною. Тому не було підстав відмовляти “Дніпрошині” у реєстрації акцій третьої емісії. Емісія була зареєстрована у січні 1998 року (Див. “Неприкосновенная резина”. “Инвестиционная газета”, 14 липня 1998 р.).

РОЗДІЛ 2.7

Політика місцевої влади на міському громадському транспорті

Ситуація з громадським транспортом потребує втручання з боку органів місцевої влади. Наявних транспортних засобів (тролейбусів, автобусів) недостатньо для обслуговування пасажирів з урахуванням низького рівня цін на квитки, необхідності надання пільг певним категоріям громадян.

Проаналізуйте ситуацію та внесіть пропозиції з метою розв'язання існуючих проблем.

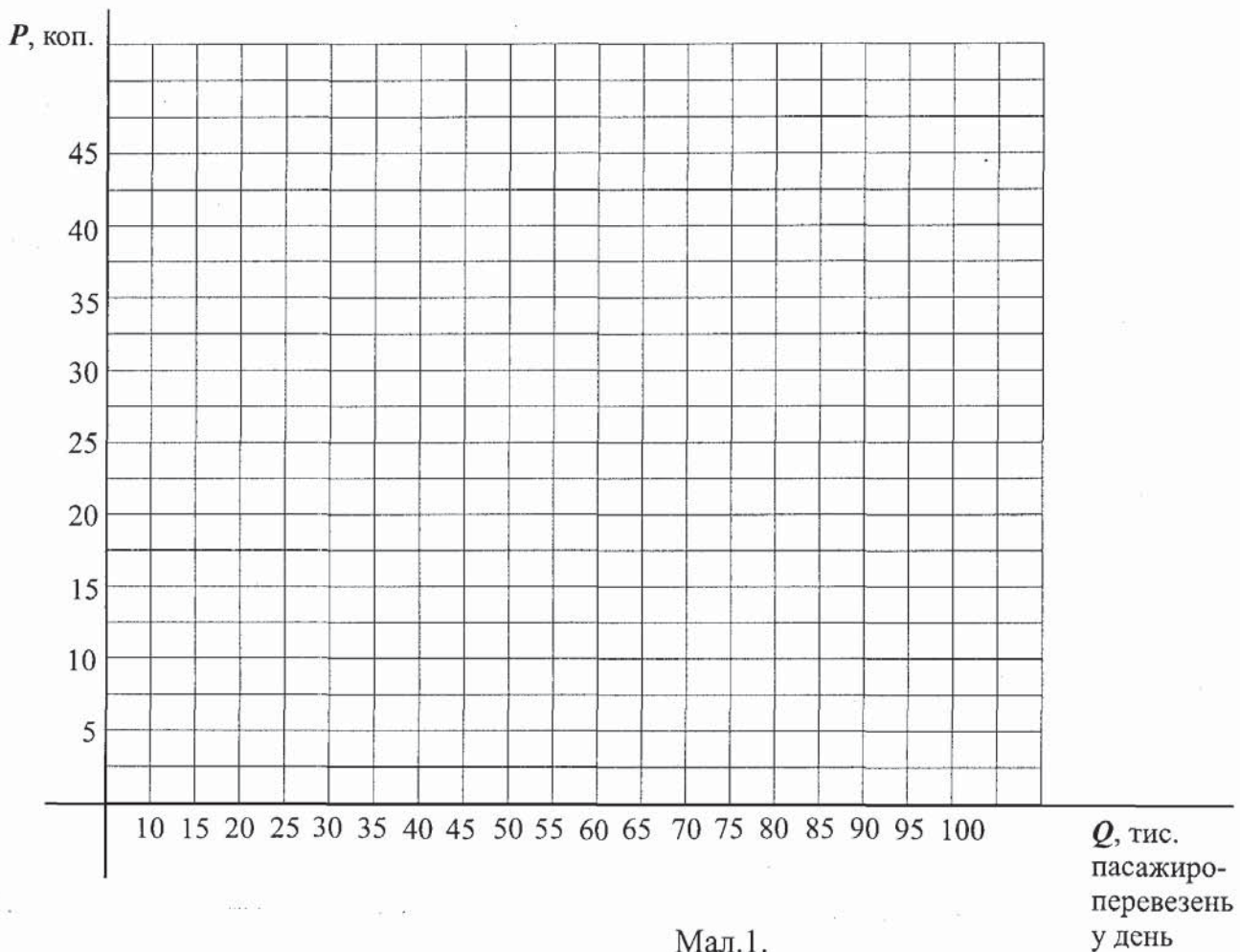
При підготовці відповідей можна скористатись книгою: Економічний розвиток і державна політика / Ю.Бажал, О.Кілієвич та ін. Навч. посібник за заг. ред. Ю.Єханурова та І.Розпутенка.- К.: Вид-во УАДУ, 2001. – 480 с. - Розд.2.1, 2.2, 2.4-2.7, 5.1-5.2.

Табл.1

Q_d	P	AC
40	16	23.5
50	19	22.3
60	22	22.0
70	25	22.2
80	28	22.75
90	31	23.5
100	40	25.0

Табл.2

Q_d	P
40	40
50	35
60	30
70	25
30	20
90	15
100	10



Вихідні дані

З урахуванням кількості тролейбусів у місті (48 од.) та автобусів (120 од.) в табл.1 наводяться відомості про пропозицію перевезень пасажирів (Q_s - обсяг щоденних перевезень, тис. пасажирів, P - ціна одного квитка, коп., AC - середня вартість перевезення одного пасажирів для транспортних підприємств, коп. В табл.2 наводиться щоденний попит на транспортні перевезення (Q_d - обсяг щоденного попиту, тис. пасажирів, P - ціна квитка). При аналізі попиту і пропозиції виходимо з того, що всі пасажирів сплачують за свій проїзд (тобто пільговиків та "зайців" немає).

Для обсягів перевезень від 40 до 90 тис. пасажирів можна записати функції попиту та пропозиції у вигляді:

попит: $Q_d = a - bP$, або $P = a/b - 1/b Q_d$;

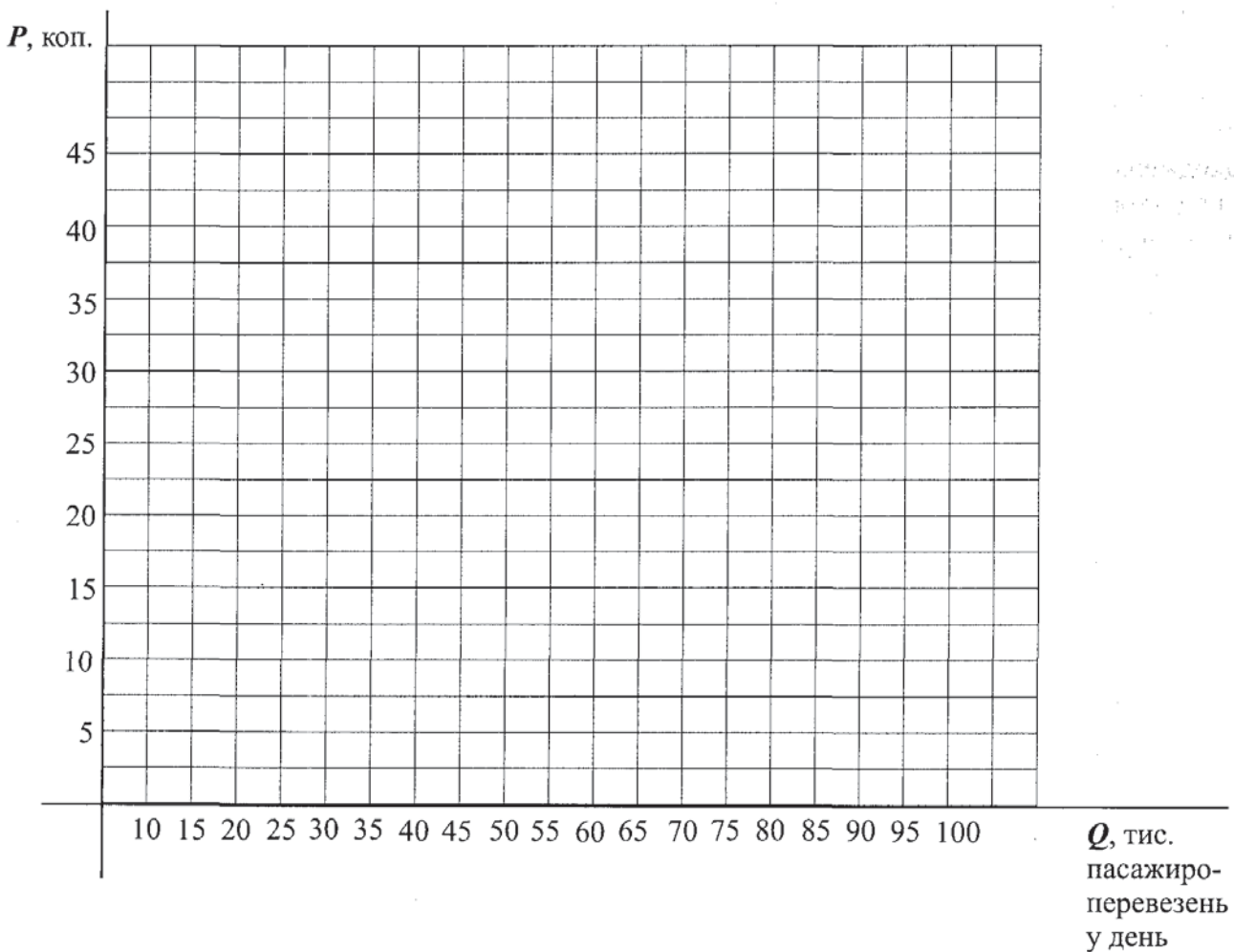
пропозиція: $Q_s = c + fP$, або $P = -c/f + 1/f Q_s$, де a, b, c, f - додатні коефіцієнти.

З урахуванням цих даних слід побудувати графіки кривих попиту (D) і пропозиції (S) (скористайтесь координатною сіткою на рис.1).

Завдання

1. Проаналізуйте попит, пропозицію та стан рівноваги на конкурентному ринку пасажиро перевезень.
 - 1.1. Запишіть рівняння кривих попиту та пропозиції та намалюйте відповідні криві лінії.
 - 1.2. Які нецінові чинники визначають попит і пропозицію?
 - 1.3. Визначте рівноважні ціну P_e та обсяг пасажироперевезень Q_e .
 - 1.4. Підрахуйте надлишки споживачів та виробників та загальний надлишок, який утворюється на ринку перевезень при рівноважних цінах та обсягах (припускаємо, що криві лінійні).
 - 1.5. Знайдіть виручку, загальні витрати та прибуток транспортних підприємств.
2. Проїзд маршрутним автобусом коштує пасажирові 30 коп., загальний обсяг щоденних перевезень - 10 тис., цінова еластичність попиту дорівнює -0.5., перехресна еластичність попиту на перевезення громадським транспортом (автобус і тролейбус) за ціною квитка на маршрутне таксі дорівнює 0.2.
 - 2.1. Чим відрізняються криві індивідуального попиту на автобус-тролейбус і на маршрутне таксі для типового пасажирів? (порівняйте це для пасажирів, який користується маршрутним таксі і для пасажирів, який не користується їм).
 - 2.2. Яке додаткове навантаження виникне для громадського транспорту при подорожчання квитків на маршрутне таксі до 40 коп.?
 - 2.3. Оцініть еластичність вашого індивідуального попиту на послуги громадського транспорту за ціною і за доходом.
 - 2.4. Послуги громадського транспорту - нормальне чи нижче благо? Яка додаткова інформація необхідна для відповіді на питання?
3. Розгляньте ситуацію на ринку перевезень, якщо влада з урахуванням низьких доходів мешканців міста встановить максимальну ціну квитка 20 коп., і ніяких інших регулюючих заходів не буде вжито (у порівнянні з рівноважним станом).
 - 3.1. Проілюструйте ситуацію на рис.1;
 - 3.2. Що буде спостерігатись на ринку, який це буде мати прояв для транспортників та пасажирів?
 - 3.3. Як зміняться надлишки виробників і споживачів?
 - 3.4. Які заходи можна вжити для покращення ситуації?
4. Міська влада прийняла рішення надати дотацію транспортним підприємствам, щоб компенсувати їхні збитки при ціні 20 коп.
 - 4.1. Якою повинна бути ставка дотації з розрахунку на одне пасажироперевезення, щоб обсяг пропозиції відповідав обсягу попиту при ціні 20 коп.?
 - 4.2. Проілюструйте на рис.1, що станеться з кривою пропозиції і станом рівноваги.
 - 4.3. Якою повинна бути щоденна та річна сума дотацій?

- 4.4. Якою повинна бути щоденна та річна сума дотацій, щоб забезпечити безбиткову роботу транспортних підприємств?
5. Альтернативним шляхом вирішення проблеми перевезення 80 тис. пасажирів є встановлення ціни квитка на рівні ціни пропозиції (28 коп.) та підтримка споживачів.
- 5.1. Скільки пасажирів (точніше, пасажироперевезень на добу) потребують підтримки, якщо проїзд буде коштувати 28 коп.?
- 5.2. Яку загальну суму грошей треба їм відшкодувати?
- 5.3. Чи можна практично реалізувати такий підхід?
6. Припустимо, що ринок транспортних перевезень монополізується.
- 6.1. Якими будуть обсяг перевезень і ціна квитка, якщо нерегульована монополія буде максимізувати свій прибуток, покажіть графічно (скористайтесь рис.2).
- 6.2. Яким буде монопольний прибуток?
- 6.3. Якими будуть втрати для суспільства від монополізації ринку?
- 6.4. Нехай міська влада встановить максимальну ціну на рівні мінімальних АС (22 коп.). Яка виникне ситуація на ринку? Якими будуть обсяг перевезень та прибуток монополіста? Чи будуть існувати проблеми для пасажирів?



мал. 2

7. Проаналізуйте проблеми неспроможності ринку для пасажирських транспортних послуг.
- 7.1. Які прояви неспроможності ринку зустрічаються на цьому ринку?
- 7.2. Які зовнішні ефекти (позитивні або негативні) виникають при експлуатації громадського транспорту?

- 7.3. Припустимо, що перевезення кожної додаткової сотні пасажирів завдає шкоду навколишньому середовищу, для усунення якої в середньому необхідно 2 гр. Як врахування цього ефекту вплине на ринкову рівновагу?
- 7.4. Чи є громадський транспорт суспільним благом?
- 7.5. Яким може бути механізм прийняття рішень про визначення проблем пасажироперевезень (виходячи із теорії суспільного вибору).
- 7.6. Як регулювання ринку послуг впливає на ефективність функціонування економіки?
8. Нехай згідно діючому законодавству 70 тис. жителів міста мають право на пільги, але не всі з них користуються міським транспортом. Обстеження показали, що 2 тис. пільговиків здійснюють по 4 поїздки щоденно, 4 тис. - по 3, 10 тис. - по 2, 10 тис. - по 1 поїздки. Еластичність попиту цієї групи пасажирів у залежності від доходу $E = 1.0$. Функція попиту пільговиків на послуги транспорту має вигляд:
- $$Q_d = 50 - 2P, \text{ або } P = 25 - 0.5Q_d.$$
- 8.1. Обговоріть три варіанти підтримки пільговиків:
- надання права безкоштовного проїзду всім пільговикам;
 - надання іменних проїзних квитків всім пільговикам, хто звернеться (за рахунок місцевого бюджету);
 - надання "транспортної" грошової допомоги всім пільговикам, хто звернеться, наприклад, 6 гр. на місяць.
- 8.2. Як надання грошових допомог вплине на обсяг перевезень (нехай середньомісячний дохід пільговиків складає 30 гр., а щоденна кількість поїздок без субсидії - 10 тис. на добу).
- 8.3. Оцініть вартість для міського бюджету всіх наведених варіантів підтримки пасажирів.
9. Джерелом покриття витрат на вирішення проблем пасажироперевезень можуть бути місцеві податки. Наприклад, податок на продаж імпортованих товарів (3% від виручки) дає щоденних надходжень до бюджету в середньому 1.4 тис. гр., а податок на фонд заробітної плати (10% від неоподаткованого мінімуму) - 4.1 тис. гр.
- 9.1. Визначте приблизно ставку кожного з податків, введення якої забезпечить вирішення "транспортної" проблеми? Яку додаткову інформацію треба мати, щоб прогнозувати обсяг надходжень до бюджету.
- 9.2. Якими можуть бути наслідки оподаткування імпортованих товарів, якщо:
- попит на них нееластичний;
 - попит на них високоеластичний.
- Якими можуть бути наслідки оподаткування праці?

РОЗДІЛ 2.8

Державна політика в автомобілебудуванні та на ринку легкових автомобілів

Зміст

Вступ

1. Завдання для аналізу
2. Українська автомобільна промисловість у 90-і роки
3. Запорізький автомобільний завод – історична довідка
4. Ринок автомобілів в Україні у 1995-2000 рр.
5. Законодавче регулювання автомобільної галузі в Україні
6. Субсидії в автомобілебудуванні: гра за правилами СОТ
7. Світовий досвід державної політики у галузі автомобілебудування
8. Дебати навколо заходів державної політики щодо підтримки вітчизняного автомобілебудування
9. Аналіз впливу угоди про створення СП "АвтоЗАЗ-Деу" на ефективність, стан конкуренції й інтереси споживачів
10. DAEWOO на роздоріжжі

Додатки

1. Вибір стратегії у галузі інвестицій та зовнішньої торгівлі; висновки із співробітництва між Daewoo та АвтоЗАЗ.
2. Романюк О. Стислий огляд ситуації навколо СП "АвтоЗАЗ-DAEWOO".

Використані джерела

Вступ

Комплекс питань, що пов'язаний із станом вітчизняного автомобілебудування та ситуацією на ринку легкових автомобілів в Україні у другій половині 90-х років, є багатоаспектним і може аналізуватись з позицій і промислової, і конкурентної, і торговельної політики держави.

Спроба застосування в автомобільній сфері будь-якого інструменту політики викликає в суспільстві неоднозначну реакцію, адже йдеться про суперечливі інтереси різних учасників ринку.

Ситуація в автомобілебудуванні особливо загострилась у 1997 році, коли обговорювались перспективи виходу із кризи автомобільної галузі, в першу чергу найбільшого підприємства галузі – АвтоЗАЗ.

1. Завдання для аналізу

Для аналізу ситуації пропонуються численні аналітичні матеріали і статистичні дані, що друкувалися в різних виданнях протягом 1997-2000 рр.

Рекомендується провести аналіз ситуації у два етапи

1-й етап. Розробка державної політики у галузі автомобілебудування на період 1998-го і наступних років.

2-й етап. Розробка державної політики у галузі автомобілебудування наприкінці 2000- початку 2001 р. (з урахуванням перших фактичних результатів і наслідків попередньої політики).

Завдання 1.

Проаналізувати державну політику в автомобілебудуванні та на ринку легкових автомобілів на 1998-й і наступні роки. Замовником аналізу міг би виступати Кабінет Міністрів України. Аналіз можна проводити за наступною схемою.

1) Проблеми галузі і проблеми функціонування ринку, які потребують державного втручання.

Вказати симптоми, масштаби проблем, спроби розв'язати їх в минулому; врахувати досвід країн ЄС та країн із перехідною економікою. Скористатись статистичними даними. Аргументувати, чому державне втручання для вирішення проблеми є необхідним.

2) *Консультації*: Зацікавлені групи та їхнє ставлення до проблем.

Слід врахувати існування:

- різних регіональних інтересів,
- інтересів національних виробників готової продукції і комплектуючих виробів,
- інтереси імпортерів (і їхніх українських партнерів),
- інтереси учасників національного ринку, що обслуговують реалізацію і сервісне обслуговування імпортованої продукції,
- інтереси споживачів.

Слід врахувати також, що різні владні структури можуть мати різні позиції (обласні держадміністрації, Антимонопольний комітет України, Міністерства економіки, фінансів, митниця, податкові органи, відомства, що відповідають за зовнішньоекономічну і промислову політику).

Слід взяти до відома позиції урядів інших країн та міжнародних організацій з цього питання.

3) *Цілі політики* щодо галузі і ринку.

4) Обмеження.

Тут слід проаналізувати чинники, що зменшують свободу дій влади. Зокрема, це можуть бути міжнародні зобов'язання, існуюче законодавство, бюджетні можливості, якщо йдеться про підтримку виробників, соціальні чинники, політичні чинники (категоричне несприйняття окремих пропозицій тими групами інтересів, які здатні впливати на державну політику).

5) Можливі *інструменти політики* (політичні змінні) або заходи.

6) *Критерії оцінювання політики* (з урахуванням різних цілей; тобто треба визначити, як оцінювати ступінь досягнення кожної із цілей).

7) *Альтернативи політики* (альтернативні стратегії розв'язання проблем):

Альтернативна стратегія має включати: заходи, інструменти, наслідки реалізації стратегії (короткострокові і довгострокові), оцінку витрат і вигід для учасників і для суспільства, оцінку стратегії по всім критеріям.

Основними альтернативами політики можуть бути:

- захист національного виробника (варіант - політика протекціонізму),
- створення і підтримка конкурентного середовища на ринку, з орієнтацією на підвищення ефективності економіки,
- політика, що орієнтована на вирішення соціальних проблем галузі (або окремих регіонів), зокрема, створення додаткових робочих місць або збереження існуючих робочих місць,
- реструктуризація всієї промисловості з урахуванням порівняльних переваг різних галузей промисловості (виробництво у неперспективних галузях має згорнутися і переорієнтуватися на іншу діяльність).

8) *Рекомендації*

Дати порівняльний аналіз альтернативних стратегій і рекомендувати для впровадження кращий із варіантів виходячи із комплексної оцінки стратегій.

9) *Впровадження*

Завдання 2.

Оцінити обраний шлях розв'язання проблем за 1998-2000 рр. (вигоди і витрати з розподілом на зацікавлені групи і для суспільства в цілому, ефективність і результативність політики).

Здійснити аналіз майбутньої політики за тією ж схемою, що була запропонована вище.

Врахуйте стратегічні пріоритети державної політики на 2000-2004 рр. (зокрема, щодо європейського вибору, намірів вступу до СОТ та ін.).

Можливі віддалені наслідки для різних сценаріїв розвитку ситуації (продовження обраного раніше курсу політики, якісь інші варіанти).

Методичні рекомендації для організації обговорення.

Учасники обговорення можуть бути розподілені на підгрупи у різний спосіб:

А) кожна підгрупа готує повний аналіз якоїсь окремої альтернативи;

Б) кожна підгрупа грає роль якоїсь групи інтересів в органах державної влади і готує

2. Українська автомобільна промисловість у 90-і роки

Автомобілебудування є однією із провідних галузей машинобудування у більшості розвинених країн світу (див. табл.1).

Таблиця 1.

Частка продукції автомобілебудування і частка ВВП провідних країн у світовому виробництві.

Країна	Частка продукції автомобілебудування (%)	Частка ВВП (%)
США	23,3	25,3
Японія	20,0	15,4
Німеччина	9,3	7,9
Франція	7,0	5,2
Італія	2,9	4,1
Великобританія	3,7	3,9

Джерело: Автомобильная промышленность. - 1998. - №11.

Українське автомобілебудування розвивалось як складова радянського машинобудування на протязі сорока років. В Україні у цій галузі у 80-і – на початку 90-х рр. було зайнято біля 400 підприємств із 500000 працюючих.

За радянських часів на території України існувало чотири автозаводи:

- 1) АвтоЗАЗ (запорізький) – виробництво легкових автомобілів “Запорожець” і “Таврія”;
- 2) ЛуАЗ (луцький) – виробництво “Волинянок”;
- 3) КрАЗ (кременчуцький) – виробництво вантажівок;
- 4) ЛАЗ (львівський) – виробництво автобусів.

Крім того, існує 94 заводи, що виробляють складові і запасні частини, 150 заводів, що раніше належали до ВПК та 160 заводів з інших секторів промисловості (електронної, хімічної, текстильної), що задіяні у виробництві автомобілів.

Отже, автомобільна промисловість України здатна була виробляти майже всі основні види транспортних засобів – легкові автомобілі, вантажівки, спецавтомобілі, військову автомобільну техніку, міські й магістральні автобуси, автомобілі підвищеної прохідності. Українські підприємства виробляли майже повну номенклатуру матеріалів і комплектуючих для автомобілів.

Але Державна програма розвитку автомобілебудування в Україні, яка була затверджена ще у 1993 році, з багатьох причин не отримала розвитку.

В умовах економічної кризи, що охопила в 90-і роки всі галузі економіки, обсяги виробництва на українських автозаводах впали (табл.2), через це попит задовольняється в основному через імпорт

нових і старих автомобілів. Причому імпорт старих перевищує імпорт перших у 8 разів, а із старих частка машин, що старша за 7 років, складає більше 60% (див. табл. №№ 3-5).

Загалом у 1997 р. парк автомобілів в Україні оцінювався у 6.4 млн., тобто 120 машин на 1000 людей (в Німеччині – 468, Італії - 422, Франції – 410).

Таблиця 2.

Виробництво автомобілів в Україні по роках.

Автозавод	Тип АТЗ	Випуск					
		1993 шт.	1994 шт.	1995 шт.	1996 шт.	1997 шт.	1998 шт.
ЗАЗ*	легкові	128949	91362	57917	6881	2000	24000
ЛУАЗ	вантажні	-	-	87	57	10	-
	легкові	11959	2371	804	59	55	-
ЛАЗ	автобуси	8207	3152	2133	880	1290	1300
КрАЗ**	мікроавтобуси						1100

* з 1998 р. - СП «АвтоЗАЗ - Daewoo»;

** з 1996 р. - СП «IVECO - КрАЗ»

Джерело: Автомобильная промышленность. -1998. - №4.

Таблиця 3.

Імпорт автомобілів в Україні (тис. шт.).

Рік	1995	1996	1997
Імпорт нових автомобілів	-	8	19
Імпорт старих автомобілів	226	186	159

Джерело: MotorNews. - 1998. - №5.

Таблиця 4.

Імпорт нових автомобілів у 1997 р.

Країна	Частка (%)	Кількість у вартісному відношенні (млн. дол. США)
Росія	25	50
Німеччина	23,5	47
Південна Корея	23	46
Інші	29	58
Разом	100,0	200

Джерело: MotorNews. -1998. - № 5.

Таблиця 5.

Структура імпорту старих автомобілів за віком у 1997 р.

Вік	Частка (%)	Кількість, тис.
до 2-х років	9,80	15,60
2-3	2,10	3,40
3-4	2,70	4,20
4-5	3,90	6,20
5-6	8,00	12,80
6-7	11,50	18,30
7-10	62,00	98,70
Разом	100,00	159,20

Джерело: MotorNews. -1998. - № 5.

3. Запорізький автомобільний завод – історична довідка²

Запорізький автомобільний завод - одне із найстаріших підприємств України. Він виріс на базі чотирьох невеликих заводів, що спеціалізувалися на виробництві сільськогосподарських машин, тобто його історія починається з 1863 року.

В роки революції і громадянської війни завод було зруйновано, але вже з початку 20-х років відбудований завод "Комунар" (така назва – з 1921 р.) розпочав випуск сільськогосподарської техніки. В роки війни підприємство було евакуйоване в Красноярськ, із листопада 1943 р. завод відновлює свою роботу у Запоріжжі. До 1958 р "Комунар" займався виробництвом сільськогосподарської техніки.

У 1958 році заводу було доручено підготувати виробництво перших у Радянському Союзі мікролітражних автомобілів. Реконструкція здійснювалася без припинення виробництва сільгоспмашин; в червні 1959 р. з експериментального цеху вийшли перші "Запорожці", а з жовтня 1960 року розпочалося серійне виробництво ЗАЗ-965. В 1973 році з конвеєру зійшов 100-тисячний, в 1976 - мільйонний автомобіль ЗАЗ-968А.

У 1976 році автозавод "Комунар" стає головним підприємством виробничого об'єднання "АвтоЗАЗ", з липня 1994 р. - ВАТ "АвтоЗАЗ".

В 1987 році на заводі розпочався серійний випуск автомобіля ЗАЗ-1102 "Таврія".

В нових соціально-економічних умовах у 90-і роки завод практично припинив виробництво автомобілів.

У 1994 році було припинено виробництво моделі ЗАЗ-968М і розпочато виробництво моделі ЗАЗ-1105.

У 1997 році ухвалено Закон України "Про стимулювання автомобілебудування в Україні". Підписана генеральна угода між ВАТ "АвтоЗАЗ" та корпорацією ДЕУ про принципи створення спільного підприємства з виробництва автомобілів.

15 квітня 1998 р. зареєстровано спільне українсько-корейське підприємство у формі закритого акціонерного товариства "АвтоЗАЗ-Деу" с уставним фондом в 300 млн. доларів. Після виконання великих обсягів робіт по реновації, підготовці виробництва в травні 1998 року розпочалася серійна крупновузлова збірка автомобілів "Ланос", "Нубіра" и "Леганза", в червні відновилося виробництво модернізованого автомобіля "Таврія". В липні продукція СП "АвтоЗАЗ-Деу" надійшла у продаж.

3.1. Чому «АвтоЗАЗу» довелося залучати до співробітництва іноземного інвестора?³

На початку 90-х років ціни на автомобілі виробництва Запорізького автомобільного заводу були поза конкуренцією – моделі «Таврії» біля \$1700, ЗАЗ-968М – біля \$1100. У цей час на автомобілі «Таврія» був ажіотажний попит, і проблем зі збутом у підприємства не було. Але до середини 90-х років ціна цих автомобілів у доларовому еквіваленті значно зросла і вже не опускалася нижче \$3000, що негативно вплинуло на конкурентоспроможність зазначених автомобілів на українському ринку. З 1995 до осені 1996 року цінова політика «АвтоЗАЗу» була нестабільною, про що свідчать практично щомісячні коливання цін на автомобілі «Таврія» як у доларовому еквіваленті (від \$3359 у січні 1995 р. до \$7111 у листопаді 1995 р.), так і в національній валюті (від 35000 тис. карбованців у січні 1995 р. до 1 260 000 тис. карбованців у листопаді 1995 р.). Саме в цей період обсяги реалізації автомобілів виробництва «АвтоЗАЗу» стрімко знижуються; втрачаючи ринок збуту, підприємство зупиняється, виробничі потужності заморожуються, робітники не одержують заробітної плати й ідуть у змушені відпустки. З осені 1996 р. і до квітня 1998 року (початок роботи СП «АвтоЗАЗ-ДЕУ») гривнева ціна автомобілів сімейства «Таврія» була стабільною і складала 12 348 грн («Таврія» 110206-16), або \$ 6500 - \$ 7000, у той же час ВАЗ-2105 можна було придбати в Україні за \$ 5000, ВАЗ 2109 за 6000 – \$7000. Такі високі ціни на автомобілі «Таврія» стали вирішальним чинником того, що ці автомобілі втратили свій ринок збуту, його зайняли моделі ВАЗ та іномарки, що були у користуванні.

² За матеріалами прес-служби СП "АвтоЗАЗ-DAEWOO".

³ За матеріалами журналу "Економіка, фінанси, право", №7, 2000.

4. Ринок автомобілів в Україні в 1995-2000 рр.⁴

У 1996-1997 р. виробництво легкових автомобілів в Україні практично зупинилося, у той же час ввезення іномарок, що були у користуванні, досягло свого апогею – більш 200 тис. автомобілів що були у вжитку, завозилося в Україну щорічно. В даний час бази металобрухту в країнах - членах ЄС переповнені старими автомобілями, а потужностей по їхній переробці і вторинному використанню недостатньо. Також СП «АвтоЗАЗ-ДЕУ» одержало певні пільги зі сплати податків, але потім з'ясувалося, що ці пільги з лихвою покриваються тими зобов'язаннями, які прийняло на себе СП (фіксована чисельність, локалізація і т.п.).

Основною подією на українському автомобільному ринку в 1998 р. був вихід на ринок нового автомобільного підприємства СП «АвтоЗАЗ-ДЕУ». 15 квітня 1998 р. була введена заборона на ввезення в Україну автомобілів, що були у користуванні, старших 5 років – це офіційна дата початку роботи СП «АвтоЗАЗ-ДЕУ». Введення заборони на ввезення в Україну автомобілів, що були у користуванні, старших 5 років, було одним з основних вимог корейської сторони – корпорації ДЕУ. Цей захід для захисту українського ринку і насамперед, національного автовиробника від дешевих автомобілів із смітників Європи назрів вже давно, тому що з самого початку створення української держави імпорту держаних автомобілів із Європи постійно зростав, тим самим витискуючи з ринку українських автовиробників, що ще не пристосувалися до ринкових умов господарювання.

5.1. Наскільки життєздатний проект СП «АвтоЗАЗ-Деу» з урахуванням маркетингового аналізу ринку?⁵

А) Ринок у 1995-1997 і прогнози на 1998 р.

Як відомо, все починається з місткості ринку. А він останніми роками скорочується разом із платоспроможністю населення, і можна припустити що найближчим часом різких змін у платоспроможності не передбачається.

За оцінками експертів у сфері торгівлі автомобілями, у 1998 році прогнозується продаж близько 200000 легкових автомобілів. З них 20000 планується продати через офіційних дилерів закордонних виробників, а 180000 - на вільному "базарі", з яким і конкуруватиме АвтоЗАЗ, для початку випустивши 110000 авто з поступовим виходом на обсяги продажів 250000 автомобілів на рік, що становить відповідно 55% та 125% від загального обсягу ринку. Що стосується частки ринку в 125%, то навіть корейцям навряд чи вдасться продати більше, ніж покупці спроможні купити, а за 55% треба повоювати (табл.6).

Таблиця 6.

Обсяг ринку автомобілів в Україні у 1995-1997 рр.

Рік	1995	1996	1997
Обсяг продажів, шт.	260000	200900	198700

І почати боротьбу вирішили з найстаршими та найдешевшими "аксакалами" авторинку.

Заборона ввезення яких, за даними, наведеними АвтоЗАЗом, звільнить нішу в 67273 шт. автомобілів. Але, на думку експертів, таких авто на ринку - тільки 17% від загального обсягу (що становить 30000 шт.), і їх кількість останні два роки зменшується без допомоги уряду. Тож запекла боротьба на законодавчому полі призведе до появи 30000 вільних покупців, але чи "піймає" їх АвтоЗАЗ, чи ні, покаже час. Дослідження свідчать, що не тільки ціна впливає на рішення про купівлю, - деякі іноземні марки за рівнем ринкового проникнення дуже глибоко запали в душі пересічних громадян України. І останні можуть, не знайшовши на ринку Volkswagen за \$4000, вирішити придбати близький серцю "народний автомобіль Німеччини" за трохи більшу ціну.

Так що і можливість однієї фірми захопити 55% ринку викликає сумніви. Найімовірніше, в результаті конкурентної боротьби вдасться відвоювати частку ринку в 20% для "Таврій" та 3-4% для Daewoo.

⁴ За матеріалами журналу "Економіка, фінанси, право", №7, 2000.

⁵ За матеріалами тижневика "Галицькі контракти", №12, березень 1998.

Б) Ціна на 1998 р.

Для кінцевої перемоги над конкурентами планується задавити їх найнижчою ціною. Чи справді вона найнижча, ще треба порівняти, і бажано з найближчим конкурентом. Як видно з табл.7, особливої різниці в ціні нема, тому за місце під сонцем треба позмагатися.

Для "Таврії", справді, після прийняття постанови щодо обмеження ввезення автомобілів питання ціни буде знято. Але тут на ринку автомобілів виробника знову чекає яма, що зветься неціновими факторами конкуренції.

Таблиця 7.

Порівняльні ціни на продукцію Daewoo та KIA

За проектом АвтоЗАЗ		Фірма KIA	
Марка автомобіля	Орієнтовна ціна, \$	Марка автомобіля	Орієнтовна ціна, \$
Lanos	10500	Avella	10330
Nubira	13000	Sephia	11470
Leganza	15000	Clarus	15080

В) Нецінові фактори

Вважається, що ціна при купівлі автомобіля - це вирішальний фактор. Але чи так воно насправді? Це можна з'ясувати, провівши невеличкі дослідження: взяти за основу досвід близької до Daewoo за всіма параметрами фірму KIA. Висновок: чим більша ціна, тим більше автомобілів було продано.

Таблиця 8.

Залежність обсягів продажів від ціни (за даними KIA-motors)

41.18%	Sportage	\$17760
11.76%	Avella	\$10330
17.65%	Sephia	\$11470
29.41%	Clarus	\$15080

Отже, АвтоЗАЗу треба сильно напружитися, щоб реалізувати заплановану кількість автомобілів. Може, допоможе закордон?

5.2. Можливості виходу на світовий ринок⁶

Головні труднощі в новонародженого автовиробника зовсім не в організації виробництва 230 тис. автомобілів на рік, на що власне й скерований прийнятий Закон, а в їх збуті.

На жаль, ринок України занадто малий для споживання цієї кількості автомобілів. Середній клас - основний потенційний покупець "Таврій" - злидарює. Систему кредитування продажу автомобілів не створено. Спроби закрити внутрішній ринок від імпорту автомобільної продукції, що їх зробило "ДЕУ", і тим самим захистити СП від конкуренції всередині України успіху (наразі) не мали. Проте однією з цілей його створення було налагодження експорту. Зобов'язання "ДЕУ" експортувати 50% продукції (яка на 70% складається з українських комплектуючих!) варті захоплення: тяжких проблем зі збутом зазнають навіть лідери світового автомобілебудування.

5.3. Розвиток ситуації на автомобільному ринку у 1998-1999 рр.⁷

У 1998-1999 р. на автомобільному ринку України спостерігалось стійке зростання купівельної активності. Не беручи до уваги введення обмежень на ввезення автомобілів, що були у вжитку, і фінансової кризи, у 1998 р. було зафіксовано більше 800 тис. купівель легкових автомобілів, що на 7,8% більше, ніж показник попереднього року. Але на частку власного виробництва в Україні прийшлося лише 1,6% від всього обсягу операцій.

Аналіз розподілу операцій на ринку показав, що лідируючі позиції займав С-клас із результатом 44,91% завдяки активним позиціям моделей ВАЗ і ДЕУ «Ланос». На другому місці був

⁶ За матеріалами газети "День", 1997, №182

⁷ За матеріалами журналу "Економіка, фінанси, право", №7, 2000.

D-клас, на частку якого прийшлося біля 25% ринку нових автомобілів. Моделями, що користуються найбільшим попитом у даному класі, були ДЕУ «Нубіра»,

«Есперо» і ГАЗ-3110. Завдяки масовим продажам «Таврії» значно збільшилася частка В-класу (15,82%), хоча інших моделей у даному сегменті нараховувалося одиниці. Активно розвивався і сегмент позадорожників (6,2% ринку), у якому представлено більшість моделей, що виробляються у світі. Класу-люкс, так само спортивних автомобілів і кабриолетів, поки що дуже мало (0,13%). Цей сегмент ринку теж може бути перспективним.

Не встигнувши пристосуватися до українського ринку, по СП був нанесений сильний удар, який пов'язаний із **російською економічною кризою** (у серпні 1998 р.). Через цю кризу курс гривні до долара, що залишався довгий час відносно стабільним, завдяки зусиллям НБУ упав із 2,0647 грн за 1 \$ у липні 1998 р. до 3,427 грн за \$1 у листопаді 1998 р. Ціни на автомобілі виробництва СП «АвтоЗАЗ-ДЕУ», що були зафіксовані, в доларовому еквіваленті піднялися. СП було змушено знизити ціни в жовтні-листопаді 1998 р. на моделі «Таврії»: «Таврія-Нова» (модель 110206-35) у базовій комплектації – \$3300, на більш ранній моделі «Таврії» 110206-16 була встановлена ціна \$2800. Ці ціни на моделі «Таврії» протрималися до березня 1999 р., коли почалося чергове зниження цін на автомобілі виробництва СП. На моделі ДЕУ «Ланос», «Нубіра», «Леганза» зниження цін не спостерігалось.

Іншим негативним фактором для СП, пов'язаним із російською економічною кризою, стало значне зниження цін на російські автомобілі. У серпні 1998 р. ціни моделей ВАЗ у Росії настільки сильно впали в доларовому еквіваленті (ВАЗ 2105 можна було придбати за \$1690, ВАЗ 2109 – за \$2400), що це не могло не вплинути на український автомобільний ринок. Ціни автомобілів ВАЗ в Україні практично не знизилися (ВАЗ 2105 можна було придбати за \$5900, ВАЗ 2109 – за \$7000). Але український споживач, використовуючи дану ситуацію, почав в індивідуальному порядку завозити російські автомобілі, що подешевшай, оскільки, навіть з огляду на усі ввізні митні платежі, автомобіль, увезений з Росії, виходив майже в 2 рази дешевше, ніж придбаний на Україні. Тільки у листопаді 1998 р. ситуація дещо стабілізувалася – ціни в Росії на автомобілі ВАЗ піднялися (ВАЗ 2105 - \$3533, ВАЗ 2109 - \$4800), а на Україні знизилися (ВАЗ 2105 – \$4583, ВАЗ 2109 - \$6298).

5.4. Ввезення на територію України легкового автотранспорту (1996-2000 рр.)⁸

Протягом першого півріччя 2000 року в Україну було ввезено **27 тис.** легкових автомобілів, що на **34%** менше ніж за відповідний період 1999 року. За цей період сума податків, що надійшли до Державного бюджету становила **180822 тис. грн.**, що на **10 %** перевищує суму податків, сплачених при митному оформленні легкових автомобілів за відповідний період 1999 року. Майже **17 тис.** легкових автомобілів, тобто **63%** від загальної кількості, були ввезені громадянами, а сума податків, сплачених при їх митному оформленні складала лише **44%** від загальної - **79491 тис. грн.**

Слід зазначити, що з кожним роком частка легкових автомобілів, ввезених на територію України громадянами, в загальній кількості зменшується: з **96 %** в 1996 році до **63%** за 1 півріччя 2000 року.

З набранням чинності в квітні 1998 року постановою Кабінету Міністрів України від 16.02.98 № 146 "Про внесення змін то доповнень до деяких постанов Кабінету Міністрів України", якою встановлювались обмеження за віком ввезених легкових автомобілів на рівні 5 років, та мінімальною митною вартістю автомобіля, яка при митному оформленні не може бути нижчою за 5 тисяч доларів США, почалося різке падіння кількості автомобілів/ що оформлювались фізичними особами для постійного користування (в середньому за місяць з **15,4 тис.** одиниць в 1997 році до **4,4 тис.** одиниць в 1999 році), та значний ріст кількості автомобілів, ввезених громадянами під зобов'язання про зворотне вивезення (з **1,2 тис.** одиниць в 1997 році до **8,3 тис.** одиниць в 1999 році щомісячно).

В той же час, починаючи з 1997 року, в Україну суб'єктами ЗЕД в середньому ввозилось понад **20 тис.** одиниць легкового автотранспорту щорічно.

Таким чином, зменшення обсягів ввезення легкового автотранспорту відбулося виключно внаслідок зменшення ввезення автотранспорту громадянами.

⁸ За матеріалами Держмитслужби України.

5. Законодавче регулювання автомобільної галузі в Україні⁹

З набранням чинності в квітні 1998 року постановою Кабінету Міністрів України від 16.02.98 № 146 "Про внесення змін то доповнень до деяких постанов Кабінету Міністрів України", якою встановлювались обмеження за віком ввезених легкових автомобілів на рівні 5 років, та мінімальною митною вартістю автомобіля, яка при митному оформленні не може бути нижчою за 5 тисяч доларів США, почалося різке падіння кількості автомобілів/ що оформлювались фізичними особами для постійного користування (в середньому за місяць з **15,4 тис.** одиниць в 1997 році до **4,4 тис.** одиниць в 1999 році), та значний ріст кількості автомобілів, ввезених громадянами під зобов'язання про зворотне вивезення (з **1,2 тис.** одиниць в 1997 році до **8,3 тис.** одиниць в 1999 році щомісячно).

З метою забезпечення виконання Україною та Європейським Союзом 29.03.2000 По 575 " Про приведення рішень Кабінету Міністрів України у відповідність з Угодою про партнерство та співробітництво між Україною та Європейськими Співтовариствами, що набрала чинності 4 квітня 2000 року (опубліковано в газеті "Урядовий кур'єр", N 61), були внесені зміни в чинне законодавство, якими скасовувалось мінімальна митна вартість на імпорتنі автомобілі та збільшувався до 8 років вік виготовлення автомобілів. Наслідком цього стало збільшення кількості автомобілів, ввезених на митну територію України громадянами для постійного користування - в середньому на 24 % кожного місяця, починаючи з квітня поточного року, та ввезених юридичними особами - на 43% .

Внесення змін до чинного законодавства призвело до якісної зміни структури ввезених на територію України легкових автомобілів за країною виробника.

В загальній кількості легкових автомобілів, ввезених на митну територію України протягом першого півріччя 2000 року фізичними особами, **41%** (**6,7 тис.** одиниць) - складають автомобілі виробництва країн - учасниць СНД (фактично митна вартість цих автомобілів значно нижче, ніж 5 тис. дол. США -раніше встановленої мінімальної митної вартості). Починаючи з квітня 2000 року, темпи середньомісячного приросту кількості автомобілів виробництва країн-учасниць СНД складають **40%**, при зростанні кількості автомобілів виробництва інших країн **17%**, що яскраво відображає дію постанови Кабінету Міністрів України від 29.03.2000 №575.

Майже таку ж кількість - **6,7 тис.** автомобілів виробництва країн -учасниць СНД, ввезено на митну територію за той же час юридичними особами, але це складає **67%** від загальної кількості автомобілів, ввезених суб'єктами ЗЕД. При цьому середньомісячний приріст кількості легкових автомобілів виробництва країн - учасниць СНД складає **17%**, а автомобілів виробництва інших країн **23%**.

Постановою Кабінету Міністрів України від 14.06.2000 № 958 "Про мигне оформлення транспортних засобів, увезених на територію України громадянами для тимчасового користування під зобов'язання про зворотне вивезення", яка набрала чинності 17 липня 2000 року, Державній митній службі дозволено здійснювати митне оформлення транспортних засобів, виготовлених більш як 8 років тому то ввезених громадянами України для тимчасового користування під зобов'язання про зворотне вивезення та зареєстрованих в органах ДАІ до 1 січня 2000 року.

Як наслідок дії зазначеної постанови очікується зростання кількості оформлених легкових автомобілів, причому переважно виробництва країн, інших ніж країн - учасниць СНД, та зростання надходжень до Державного бюджету України від їх митного оформлення.

Що відбулося

Президент не підписав прийнятий 21 вересня Закон "Про внесення змін у деякі законодавчі акти України щодо регулювання ринку автомобілів в Україні" (про зміст Закону див. БІЗНЕС №20 від 02.10.2000 р., стор. 55,56). Погодивши вцілому ідею Закону - перешкоджати ухилянню від сплати податків при ввозі автомобілів на територію України - голова держави висловив цілий ряд істотних зауважень до запропонованого в ньому механізмам утілення задуманого.

⁹ За матеріалами Держмитслужби України, тижневика "Бізнес" №45, 6.11.2000; №47, 20.11.2000; №50, 11.12.2000; та тижневика "Галицькі контракти" № 01-02, січень 2001.

Суть заперечень

Суть головних заперечень, викладених у пропозиції Президента, зводиться до наступного:

- заборона резидентам України користуватися режимом тимчасового ввозу при імпорті автомобілів унеможливує ввіз у країну придбаних у лізинг транспортних засобів і в цілому дискримінує резидентів відносно нерезидентів, що суперечить Конституції;
- положення Закону, що зобов'язує уряд встановлювати порядок визначення звичної ціни автомобіля (використовуваної потім для розрахунку розміру "імпортного" ПДВ), фактично означає повернення до практики мінімальних митних цін на автомобілі (ліквідовані в березні цього року);
- запропонований термін вступу Закону в силу - із моменту опублікування - не лишає митниці і громадянам часу для підготовки до його реалізації, що може викликати певну напруженість у пунктах пропускання;
- різноманітні терміни введення заборони на ввіз і експлуатацію транспортних засобів, не оснащених каталізатором, призводять до дискримінації іноземних автовиробників;
- зміни, внесені в декрети Кабінету міністрів "Про стандартизацію і сертифікацію" і "Про порядок оподаткування предметів, що ввозяться (пересилаються) громадянами в Україну", не відповідають назві Закону і виходять за межі регульованої ним сфери. (Це заперечення, на наш погляд, найбільш істотне.)

Чого очікувати

Профільний Комітет ВР з питань фінансів і банківської діяльності вирішив винести Закон на голосування з пропозиціями Президента. Практично усі вони враховані, за винятком тих, що стосуються тимчасового ввозу, що враховані частково. Зокрема, розширені права нерезидентів - їм дозволено користуватися даним режимом увесь термін перебування в Україні. Щоб не перешкоджати лізингу вантажівок, у Законі окремо показано, що заборона тимчасового ввозу стосується лише легкових автомобілів (код ТН ЗЕД 8703). Крім того, теперішнім власникам транспортних засобів, що знаходяться в режимі тимчасового ввозу, дозволено доїздити на них до кінця терміну ввозу, а потім або вивезти, або зробити митну очистку.

Терміни вступу Закону в силу змінені - у випадку підписання Президентом він набере чинності через 15 днів після опублікування.

Стаття, що стосується визначення митної вартості, із тексту Закону виключена. Статті, що стосуються ставок акцизів і мита, визначення нових і держаних автомобілів, агрегатної і судової митної очистки, залишилися без зміни.

Закон був включений до порядку денного минулого четверга, але черга до нього не дійшла.

16 листопада на голосування в парламенті був винесений Закон "Про внесення змін у деякі законодавчі акти України щодо регулювання ринку автомобілів в Україні" із зауваженнями Президента (див. БІЗНЕС №40 від 02.10.2000 р. і №45 від 06.11.2000 р.). Як ми вже писали, практично усі пропозиції глави держави були враховані, за винятком пункту, що стосується тимчасового ввозу автомобілів резидентами України. Формально, тимчасовий ввіз пропонувалося дозволити, але лише зі сплатою мита та інших податків і зборів, передбачених українським законодавством при імпорті автомобілів. Що, з цілком зрозумілих причин, робило б цю операцію безглуздою. Транспортним засобам, що на момент вступу Закону в силу будуть знаходитися в Україні в режимі тимчасового ввозу, дозволене перебування в її межах до закінчення терміну ввозу. Слід зазначити, що в даний момент питання тимчасового ввозу поступово втрачає актуальність: налякані очікуванням біди резиденти усе рідше використовують цю схему. З початку року щомісячна кількість тимчасово ввезених транспортних засобів знизилася в десять разів.

Проте Закон не пройшов. Голосували дві пропозиції: прийняти Закон із зауваженнями Президента і відхилити Закон. Жодне з них не набрало необхідної кількості голосів. Можливо, кворуму надвечір не вистачило. Закон завис.

Виникає питання: чого чекати далі? На сьогоднішній день можливі два варіанти розвитку подій. По-перше, оскільки Закону не сказали ані так ані ні, його можуть винести на повторне голосування наступної сесійний четрвер. По-друге, за дорученням Президента документ аналогічного змісту готує Кабмін. Точніше, урядовий законопроект уже підготовлений і навіть узгоджений з усіма

зацікавленими відомствами. Він може бути винесеним на порядок денний до кінця листопада. У цілому, підготований Мінекономіки документ дуже схожий на не прийнятий сьогодні. А в грудні виконавча і законодавча влади нарешті відшукають консенсус. Так чи інакше, до середини зими правила автомобільної гри будуть змінені. А з весни облік вітчизняного авторинку почне змінюватися.

Що трапалося

7 грудня Верховна Рада прийняла Закон "Про внесення змін у деякі законодавчі акти України щодо регулювання ринку автомобілів в Україні".

Нагадаємо, за задумом розробників документа, Закон повинний обмежити надходження в країну втомобілів, що перебували у користуванні, шляхом збільшення ставок оподаткування їхнього ввозу і ліквідації схем, що дозволяють увозити транспортні засоби без сплати податків. Зокрема, у декілька разів підняті ставки акцизу й увізного мита на автомобілі, що перебували у користуванні. У відповідності з Законом такими будуть вважатися усі машини, які хоча б один раз були зареєстровані де-небудь. Це становище, до речі, робить дуже сумнівною вигоду від зниження митної вартості нових транспортних засобів.

Законом також забороняється продаж без сплати мита й акцизу конфіскованих транспортних засобів, що робить безглуздою митну очистку "через суд". Позбавлення ж фізичних осіб пільг по сплаті ввізного мита при імпорті двигуна робить проблематичною "агрегатну" митну очистку. Крім того, резидентам України заборонений тимчасовий ввіз легкових автомобілів без сплати митних платежів. Подобиці і те, як Закон приймався і допрацьовувався, дивіться в БИЗНЕСі №36 від 4 вересня 2000 року, №40 від 2 жовтня 2000 року, №45 від 6 листопада 2000 року і №47 від 20 листопада 2000 року.

ЧОГО ОЧІКУВАТИ

Зважаючи на все, довга боротьба за зміну правил гри на українському авторинку на користь місцевих і російських виробників і офіційних автоімпортерів) підходить до кінця. У прийнятій в минулий четвер, 7 грудня, редакції враховані усі зауваження Президента, із якими Закон повернувся в парламент. Це означає, що в противників обмеження ввозу держаних автомобілів не залишається аргументів, щоб перешкоджати підписанню повторно прийнятого документа. І, мабуть, до кінця року Закон головою держави буде усе ж підписаний і, можливо, навіть опублікований. У цьому випадку він набере чинності десь із середини лютого. Ще місяць відведений уряду на приведення у відповідність із ним своїх нормативних документів. Цього часу "сірим" імпортерам і перегонникам буде достатньо, щоб забезпечити собі пристойні товарні запаси. Останніх, як видно, буде цілком вистачати, щоб задовольнити підвищений весняний попит на легковики, і як мінімум до осені вплив нових правил ввозу на ціни держаних автомобілів буде мінімальним. Олег Назаренко, директор Всеукраїнської асоціації автомобільних імпортерів і дилерів, вважає, що новий Закон узагалі ніяк не відіб'ється на цінах на старі автомобілі, а лише зменшать прибутки перегонників.

Гряде подорожчання "джипів" та "Мерседесів", але лише тих, які ввезено неофіційними імпортерами

Днями Президент підписав черговий закон, який змінює правила гри на авторинку. Цього разу держава вирішила обмежити обхідні шляхи при ввезенні та розмитненні автомобілів, які найчастіше використовувалися під час імпорту дорогих моделей.

Ціни в офіційних та неофіційних дилерів зрівнюються.

Закон "Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо регулювання ринку автомобілів в Україні" Верховна Рада прийняла повторно (після вета Президента) ще до Нового року.

Парламентарії, зокрема, пристали до деяких пропозицій-зауважень Президента, в результаті чого правила гри, які пропонувалися спочатку, трохи змінилися. Втім, не настільки, щоб "сірі" автодилери зітхнули з полегшенням.

За словами Олега Назаренка, генерального директора Всеукраїнської асоціації автомобільних імпортерів і дилерів (ця організація була основним ідеологом закону), "завдяки закону вдалося перекрити основні канали, які масово використовувалися для ввезення автомобілів без сплати належних податків, а отже, поставити усіх операторів авторинку у рівні конкурентні умови".

Йдеться про можливість неофіційних, так званих сірих дилерів завдяки економії на податкових платежах пропонувати автомобілі за набагато нижчими цінами, аніж у офіційних представників світових автоконцернів, які працюють по-білому.

З набранням чинності закону стануть не вигідними тимчасове та поагрегатне ввезення автомобілів (наявні в Україні "тимчасові" авта можна буде експлуатувати до закінчення терміну довіреності), можливість їх реєстрації в Україні без розмитнення за рішеннями судів. Також втрачається можливість занижувати митну вартість нових авт, уникати сертифікації при ввезенні нових моделей.

За даними ВААІД, саме завдяки таким неадаптованим у законодавстві останнім часом до країни ввозилося 4/5 імпортованих авт, причому найчастіше - при ввезенні дорогих престижних моделей.

Так, при імпорті позашляховика чи представницького авта з об'ємом двигуна 6000 куб. см бюджет не отримує близько \$25 тис. Таким чином, лише в минулому році бюджет недоотримав \$3-4 млрд.

Недорогі іномарки подорожчають на \$300

Окрім регулювання ринку нових автомобілів, новоспечений закон впливає на ринок вживаних авт. Так, для машин до 5 років ставки мита та акцизного збору збільшено вдвічі, а для 5-8 річних - утричі.

Однак, за оцінками фахівців, збільшення вартості розмитнення не повинно суттєво вплинути на ціни ринку вживаних авт, особливо в середньому ціновому секторі (\$4-6 тис.).

Наприклад, вартість розмитнення авта з об'ємом двигуна 1500 куб. см зросте приблизно на \$300. Водночас за розмитнення престижних автомобілів об'ємом понад 2200 куб см доведеться платити набагато більше: наприклад, за 2,5-літрове авто митною вартістю \$17 тис. - \$8200, за 3-літровий "Мерседес" вартістю \$45 тис. - \$15480 тощо.

Однак усіх законодавчих прогалин, за якими ввозились авта без сплати податків, "закрити" не вдалося. Так, сьогодні Одеська та Ізмаїльська митниці стикаються з масовим завезенням контейнерів з іномарками, які нібито придбані за зароблені за кордоном гроші (згідно з чинним законодавством, придбані за 50% зароблених за кордоном грошей автомобілі розмитнюються без сплати податків).

Крім того, дедалі більшої популярності набуває міграція населення, яке нібито володіє дорогими "джипами", з Молдови (де мито на іномарки символічне) в країну, ввезення машин на кошти кредиту ЄБРР, за військовими каналами та деякі інші, які передбачають безмитну реєстрацію автомобілів.

Фактично залишилася можливість занижувати митну вартість увезених в Україну вживаних авт, що дає змогу зменшувати суму сплати ПДВ. Однак виправляти ці прогалини - справа виконавчої влади, яка до 5 лютого має привести свої нормативно-правові акти у відповідність до норм нового закону.

P.S. Новий автомобільний закон офіційно опубліковано 5 січня 2001 року. Відповідно до прикінцевих положень закону, він набирає чинності через 45 днів після опублікування, а саме 20 лютого.

Головне

Що зміниться після 20 лютого 2001 року:

- тимчасове ввезення легковиків резидентами України можливе після сплати мита та інших податків (зборів)
- ставки ввізного мита та акцизу для нових авт залишаться без змін, для машин віком до 5 років - збільшуються вдвічі, 5-8 років - утричі
- ліквідуються пільги для фізичних осіб щодо розмитнення агрегатів (двигунів та шасі)
- ліквідується можливість ухилення від сплати податків при імпорті через судові рішення
- процес сертифікації нових авт тепер поширюється і на фізичних осіб (раніше - лише на юридичних)
- визначенням "нових автомобілів" як таких, що не мали реєстраційних документів до ввезення в Україну, ліквідується можливість заниження митної вартості нових машин
- з 1.01.2003 забороняється ввезення та реалізація на внутрішньому ринку автомобілів без каталізаторів відпрацьованих газів

6. Субсидії в автомобілебудуванні: гра за правилами СОТ

Для України є важливим визначитися і розробити чітку концепцію субсидування як у промисловості так і у сільському господарстві. Після прийняття Закону України “Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту” ми вже маємо правові засоби захисту від шкоди, яка заподіюється субсидією на імпортований товар. В той же час для визначення державної політики щодо субсидування національного виробництва, спрямованої на досягнення цілей економічного і технологічного розвитку, або соціальних цілей, важливим є створення правових засад, які б відповідали міжнародним нормам. Таким чином, від хаотичного надання різноманітних пільг тим “хто спритніший” можна було б перейти до прозорої і законодавчо врегульованої системи субсидування, яка відповідає головним цілям урядової політики розвитку і дозволяє всебічно оцінити можливі наслідки від надання субсидії.

Основою для розробки системи субсидування в Україні можуть стати положення і підходи, визначені Угодою про субсидії і компенсаційні заходи (СКЗ) Світової організації торгівлі (СОТ). Тим більше, що Україна має бути готовою дотримуватися вимог цієї угоди у повному обсязі на час вступу до СОТ. Крім того, зважаючи на європейський вибір України, доцільно брати до уваги також практику субсидування в країнах ЄС, оскільки питання правового регулювання надання субсидій (державної допомоги) підлягає гармонізації у процесі інтеграції до ЄС (наприклад, відповідні положення містяться у “Білій книзі”, яка розроблялася в рамках інтеграції до ЄС Центрально-Європейських країн).

На прикладі автомобілебудівної галузі можна розглянути сучасну практику субсидування в Україні та можливості щодо надання субсидій для досягнення цілей розвитку, які пропонуються угодами СОТ і європейським правом.

Згадаємо, що законодавство України передбачає, що підприємства по виробництву автомобілів і запасних частин до них з інвестицією не менше 150 млн. доларів США, які виконують певні інвестиційні умови, користуються наступними пільгами¹⁰:

- (а) до 1.01.2008 року не справляється ввізне мито при ввезенні товарів (включаючи машинокомплекти), які використовуються для будівництва і виробничої діяльності. Перелік товарів і обсяги визначаються Кабінетом Міністрів;
- (б) до 1.01.2008 року не стягується плата за землю;
- (с) до 1.01.2008 року не стягується ПДВ з операцій із ввезення (пересилання) товарів (включаючи машинокомплекти), які використовуються для будівництва і виробничої діяльності. Перелік товарів і обсяги визначаються Кабінетом Міністрів;
- (д) до 1.01.2008 року не стягується ПДВ з операцій з продажу автомобілів власного виробництва;
- (е) до 1.01.2008 року не стягуються збори до Державного інноваційного фонду України¹¹;
- (ф) до 1.01.2008 року встановлюються деякі більш сприятливі особливості оподаткування прибутку таких підприємств;
- (г) до 1.01.2007 року звільнені від обкладення акцизним збором обороти з реалізації легкових, вантажо-пасажирських автомобілів і мотоциклів, що виробляються українськими підприємствами усіх форм власності (за умови виробництва не менше 1000 одиниць продукції на рік)¹².

Пільги (д), (г) призводять до того, що автомобілі, які імпортуються, наприклад, з країн ЄС, підлягають оподаткуванню, що перевищує те, яке застосовується до вітчизняних автомобілів. Стосовно імпорту з країн ЄС це є порушенням національного режиму, який передбачається Угодою про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС (УПС).

Пільги (б), (с), (д), (е), (ф), (г) представляють собою адресну субсидію¹³. У разі завдання шкоди автомобілебудівній галузі іншої країни такого роду субсидія може давати підстави для вжиття

¹⁰ Закон України “Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні” від 19.09.97 №535/97-ВР

¹¹ Після ліквідації Фонду його правонаступником є Українська державна інноваційна компанія.

¹² Закон України “Про ставки акцизного збору і ввізного мита на деякі транспортні засоби” від 24.05.96 №216/96-ВР (із змінами, внесеними Законом України від 12.06.97 №340/97-ВР).

¹³ У розумінні Угоди СКЗ це означає, що субсидія надається певним підприємствам або галузі промисловості або групі підприємств або галузям промисловості. Підхід щодо субсидій за цією Угодою ґрунтується на

компенсаційних заходів (застосування компенсаційного мита) щодо українських товарів. Звичайно, за умови, що така країна є членом СОТ. Питання застосування компенсаційних заходів щодо субсидованого імпорту також підпадає під регулювання УПС.

Пільга (а) призводить до того, що визначеному переліку товарів надається режим більш сприятливий ніж подібним товарам, які імпортуються з інших країн. Зрозуміло, що країна походження товарів у зазначеному Кабінетом Міністрів переліку товарів не вказується. Однак визначаються складові (машинокомплекти) та інші частини, які використовуються у процесі виробництва конкретних моделей авто. Зрозуміло, що це буде по-суті тарифна квота для товарів, необхідних для складання таких моделей. Таким чином, порушується принцип режиму найбільшого сприяння, який також передбачується УПС.

Як бачимо, сьогодні субсидії автомобілебудівній галузі надаються в Україні таким чином, що це не узгоджується з положеннями міжнародних договорів (приклад УПС вказує на це з усією очевидністю). Крім того, така практика субсидування не узгоджується з принципами і вимогами угод СОТ. Зокрема, зазначені пільги суперечать положенням Статей 1 і 3 ГАТТ 1994 року щодо режиму найбільшого сприяння і національного режиму в торгівлі, вимогам Угоди СОТ про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи, а також Угоди СОТ про субсидії і компенсаційні заходи.

Україна в процесі вступу до СОТ має наближувати своє законодавство і практику його застосування до вимог норм і принципів СОТ, а із набуттям членства - у повному обсязі забезпечувати відповідність цим зобов'язанням. Яким же чином можна досягти цілей підтримки розвитку галузей промисловості, створення робочих місць, економічного зростання, за допомогою засобів, які узгоджуються з міжнародними нормами?

У міжнародній практиці субсидії, зокрема у автомобілебудівній галузі, звичайно надаються в рамках:

- програм реструктуризації, для:
 - створення нових робочих місць у зв'язку з реструктуризацією підприємств (Німеччина, "Фольксваген");
 - створення більш прибуткового підприємства у зв'язку із злиттям кількох менших (Франція, "Ситроен" та "Пежо");
 - запровадження інновацій для технологічного розвитку (у тому числі, автоматизації і роботизації виробництва);
 - створення нових прототипів і радикальні зміни у технологічному процесі;
 - проведення науково-дослідних робіт;
 - програм регіонального розвитку, для:
 - створення нових робочих місць у неблагополучних регіонах (Португалія, "Форд" і "Фольксваген", а також Франція, "Сааб-Сканія");
 - залучення наукового і інженерного потенціалу регіону для проведення науково-дослідних робіт (Люксембург, "Дженерал Моторс");
 - розвитку інфраструктури у економічно неблагополучних регіонах.

Звичайно неблагополучний регіон визначається на основі об'єктивних критеріїв, зокрема, зокрема, таких як ВВП на душу населення та рівень безробіття. При цьому, ВВП не повинен перевищувати 85%, а рівень безробіття бути не менше 110% відповідного середнього показника в країні.

Можливою формою надання субсидій є державні закупівлі. Угодою про державні закупівлі СОТ (УДЗ, 1994 рік) передбачається, що закупівлі мають проводитись із дотриманням принципу недискримінації та відкритості шляхом тендерної процедури. Це означає, що іноземним товарам, послугам та постачальникам повинен надаватися режим щодо закупівель не менш сприятливий ніж національним товарам, послугам і постачальникам. Питання приєднання України до Угоди УДЗ в процесі вступу до СОТ ще залишається відкритим. Оскільки вона є угодою з обмеженою кількістю

принципі, що саме ті субсидії, які порушують ефективний розподіл ресурсів в економіці, повинні підлягати обмеженню чи забороні. Отже адресні субсидії можуть підлягати компенсаційним заходам.

учасників, то приєднання до неї сьогодні ще не є обов'язковим на відміну від більшості інших угод СОТ.¹⁴

На сьогоднішній день можна виходити з того, що українським законодавством¹⁵ передбачається забезпечення рівних умов для участі іноземних і вітчизняних постачальників у закупівлях, які проводяться шляхом тендерів. При цьому, однак, можливе застосування преференційних поправок до ціни тендерної пропозиції вітчизняного виробника, що не відповідає принципу недискримінації передбаченому в УДЗ. Тим не менше, протягом обмеженого періоду підтримка вітчизняних виробників автомобілів (у тому числі, вантажних машин, автобусів, тролейбусів) може надаватися шляхом державної закупівлі частини їх продукції.

Державна підтримка окремим галузям може надаватися для сприяння у прискореній адаптації виробничих потужностей до нових екологічних вимог. Така субсидія може бути лише одноразовою і повинна обмежуватися 20% від витрат на адаптацію та надаватися всім автомобілебудівним підприємствам, які можуть пристосувати устаткування або виробничі процеси до нових вимог відповідно до планованого підприємством зменшення забруднення довкілля.

Якщо ставиться на меті створення умов для виробництва автомобілів не лише для внутрішнього ринку чи ринку СНД, але для більш вибагливого міжнародного ринку, то екологічні вимоги набувають особливої ваги.

Крім того, доцільно згадати існуючі вимоги чинного українського законодавства, відповідно до яких з 1 січня 2003 року забороняється експлуатація легкових автомобілів, не обладнаних каталізатором.¹⁶ Українські підприємства повинні готуватися до підвищення екологічних вимог, оскільки встановлення їх лише щодо імпортованих автомобілів спричинить порушення національного режиму, який передбачається міжнародними договорами України і нормами СОТ.

Субсидії можуть надаватися із залученням надходжень від внутрішніх податків і зборів, які застосовувались із дотриманням принципу недискримінації.

Наприклад, якщо застосовувати оподаткування ПДВ, акцизом та іншими зборами на продаж автомобілів на недискримінаційній основі, тобто скасувати пільги вітчизняним виробникам, то частина надходжень від цих податків може направлятися на стимулювання розвитку автомобілебудування в Україні.

Будь-які інші додаткові податки чи збори, які стягуються на недискримінаційній основі (наприклад, високі внутрішні податки з власників автомобілів "екстра-класу"), перелік чітко визначений, а розмір залежить від об'єктивних технічних і цінових характеристик об'єкту оподаткування, також можуть частково направлятися для розвитку вітчизняного автомобілебудування.

При цьому важливо, щоб загальний обсяг наданих субсидій не перевищував 5% вартості автомобілів. Цей поріг встановлений Статтею 6.1(а) Угоди СКЗ. Вартість автомобілів може розраховуватися як загальна вартість продажу, здійсненого підприємствами, що отримують субсидію протягом останнього 12-місячного періоду, за який наявні дані про продаж і який передуює періоду надання субсидій. Разом з цим, протягом початкового етапу становлення виробництва (який не повинен виходити за рамки першого року виробництва) загальний рівень субсидування обмежується 15% вартості автомобілів.

Підсумовуючи, можна відмітити наступне:

1. практика надання субсидій, що склалася лише у одній галузі промисловості, і проблеми, які у зв'язку з цим виникають, є підтвердженням необхідності формування державної політики щодо субсидування. Це передбачає розробку чітких законодавчих рамок надання субсидій та створення дієвого механізму державного контролю за ефективністю їх використання. Застосування субсидій, так само як і проведення ефективної промислової політики, потребує всебічного аналізу можливих витрат і переваг. Жодна країна не може виробляти весь спектр товарів. Відносна конкурентна перевага країни у виробництві певного товару повинна бути покладена в основу

¹⁴ Звичайно, Члени СОТ очікують, що країна, яка вступає до СОТ, бере на себе зобов'язання приєднатися до Угоди з моменту вступу. Приклади країн, які нещодавно набули членства в СОТ, підтверджують цю тенденцію. Разом з цим існує можливість домовитися про перехідний період в 1-2 роки.

¹⁵ Закон України "Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти".

¹⁶ Постанова КМУ №1139 від 17 вересня 1996 року "Про деякі питання ввезення імпортованих автомобілів"

визначення пріоритетних напрямів розвитку галузей промисловості. Тим самим наявні і обмежені економічні ресурси будуть використовуватися з максимальною віддачею;

2. у міжнародній практиці правила, які застосовуються щодо субсидування, стають все більш жорсткими. Однак розумне застосування можливостей, які надаються за угодами СОТ, може сприяти досягненню цілей економічного і соціального розвитку в Україні;
3. підходи до вирішення проблеми субсидування в Україні повинні розроблятися в рамках наближення національного законодавства до вимог європейського права і принципів СОТ;
4. серед можливих форм субсидій, які передбачаються угодами СОТ і правилами ЄС, в автомобілебудівній галузі України можна спробувати застосувати такі їх види:
 - субсидії з метою регіонального розвитку;
 - субсидії у формі державних закупівель;
 - одноразові субсидії для сприяння у прискореній адаптації виробничих потужностей до нових вимог щодо охорони довколишнього середовища;
 - субсидії для розвитку виробництва автомобілів (можливо у формі спеціальних фондів).

7. Світовий досвід державної політики у галузі автомобілебудування¹⁷

Сучасна автомобільна промисловість є провідною галуззю у світовій економіці і по праву вважається барометром промислового розвитку країни. Процеси, що відбуваються на світовому ринку автомобілів, розвиток цієї галузі, яка є найбільшим споживачем сировини і матеріалів, комплектуючих виробів, устаткування і трудових ресурсів, багато в чому визначає процес відтворення в економіці розвинених країн. Особливо відчутний вплив автомобільної промисловості на економіку таких країн, як США, Японія, Німеччина, Франція, Італія. У сфері виробництва автомобілів (з огляду на підприємства суміжних галузей, що поставляють сировину, матеріали і комплектуючі вироби для виготовлення автомобілів і запасних частин в автомобільній оптовій і роздрібній торгівлі, технічному обслуговуванні і ремонті автомашин, автодорожньому господарстві і на автомобільному транспорті) задіяний кожний шостий працюючий у промисловості США. В Японії на частину цієї галузі припадає біля 12% загального обсягу виробництва обробної промисловості. У Німеччині, Франції, Італії автомобілебудування забезпечує 8-10% загального обсягу виробництва. Таким чином, розвиток автомобілебудування в країні забезпечує розвитку таких базових галузей, як металургійна, сталепрокатна, ливарна, хімічна, гумовотехнічна, машинобудівна та електронна. За статистичними даними західних країн, на одного робітника в автомобільній промисловості працює 6-7 робітників у суміжних галузях виробництва.

Загальна світова продуктивність усіх автозаводів 1996 р. становила 68 млн. машин. Фактично було вироблено 50 млн., тобто на 27% менше. В окремих регіонах стан справ був ще тривожніший. У Північній Америці потужності були недовантажені на 21%, у Західній Європі - на 33%, в Японії - на 50%.

Якщо раніше прибуток по відношенню до обсягу продажу цієї "великої трійки" становив майже 8%, сьогодні він впав нижче від 5%. Прибутковість капіталу, яка розраховується до оподаткування, падає на основних ринках протягом уже більш ніж десяти років - з 25% до сьогоднішніх 5-10%. І прогнози не втішають: за оцінками експертів, до 2000 року надлишок виробничих потужностей в автопромисловості становитиме 22 млн. автомобілів на рік, що еквівалентне простоюванню 80 з існуючих в світі 630 збиральних заводів (приміром, якщо навіть закриються всі автозаводи США, й тоді проблема перевиробництва залишиться!). І при цьому Південна Корея створює автопромисловість з потужністю, що в п'ять разів перевищує потреби внутрішнього ринку. Отож, вона передусім націлена на конкуренцію за збут на ринках не тільки країн, що розвиваються, а й Європи.

Завдання, м'яко кажучи, непросте. Найбільші проблеми будуть в Азії та Латинській Америці. В Азії - це прихід до галузі "Самсунгу" і нових заводів "Ніссан", "Хонда" і "Міцубісі", які збираються подвоїти виробництво. У Латинській Америці - хвиля інвестицій в цю галузь (до \$16 млрд. до 2002 року): "ФІАТ", "Форд" і "Фольксваген" витрачають 2 млрд. додатково на модернізацію своїх заводів, а "Крайслер", "Тоєта", "Хонда", "Пежо", "Рено" і "Мерседес-Бенц" будують заводи в Бразилії.

¹⁷ За матеріалами журналу "Економіка, фінанси, право", №7, 2000 та газети "День", 1997, №182.

Найімовірніше, вони не будуть завантажені на повну потужність, причому не тільки вони - питанням часу є вимушене зменшення виробництва та скорочення зайнятості також у європейських та японських виробників.

Однак багато країн, що розвиваються, а також Європа, розглядають власних автовиробників як символи промислового процвітання і підтримують їх інвестиціями, а також штучно створюваними перешкодами для конкурентів. Це призводить до того, що заводи будуються не з врахуванням принципів ефективності виробництва, наближеності до ринку та інших конкурентних переваг. Навпаки, розміщення визначається необхідністю перетину торгових бар'єрів, а діловий успіх залежить від здатності отримати підтримку в національних урядів. Усе це в поєднанні з насиченням ринків розвинених країн призвело до того, що на території "ризикованих" ринків й створюються надлишкові виробничі потужності. В азіатсько-тихоокеанському регіоні, наприклад, за існуючих можливостей виробництва 15,5 млн. автомобілів на рік (це більше, ніж у Північній Америці) продовжують будувати нові заводи, які здатні викидати на ринок по 6 млн. автомобілів на рік протягом найближчих 5 років.

Звичайно, деякі компанії сподіватимуться і надалі на протекціонізм влади, як у Бельгії, Франції та Англії, де закриття заводів "національних виробників" стає політичною подією і торкається стабільності урядів. Інші зрозуміють, що природа їх бізнесу змінюється, й відповідно організація промисловості має змінитися: з національної, експортно орієнтованої - стати глобальною системою з виробництвом, розпорошеним по всьому світові.

8. Дебати навколо заходів державної політики щодо підтримки вітчизняного автомобілебудування¹⁸

* * *

У цілому щодо перспективи розвитку українського автомобілебудування можна зробили висновок, що українська автомобільна промисловість, у тому числі СП «АвтоЗАЗ-ДЕУ», має право на існування і всі можливості по плідному розвитку, але за умови підтримки і захисту національного виробника, а не підтримки економіки країн Європейського Союзу — скуповуючи непотрібний їм мотлох (автомобілі, що були у користуванні). Як показує досвід країн із розвитком автомобільною промисловістю, досягти успіху в розвитку цієї галузі промисловості можливо лише за умови вжито заходів для захисту і всебічної підтримки національного виробника, а також сприяння вливанню іноземного капіталу в національну промисловість — створення спільних підприємств, притягнення іноземних інвесторів пільговими ставками оподаткування та ін.

На сьогодні, на жаль, можливий повтор ситуації на автомобільному ринку в 1995-1997 р., оскільки уряд, маючи «гаряче бажання» вступити до Європейського Союзу, геть забув про свою промисловість в угоду вимог ЄС, що переслідує свої економічні інтереси. Що одержить Україна від вступу до ЄС — якісь примарні можливості розширення експортно-імпортних операцій із країнами ЄС; вже точно свою автомобільну промисловість Україна загубить і буде задовольнятися старими автомобілями з Європи або ж, у кращому випадку, новими автомобілями російського виробництва, що займають провідне місце на ринку.

* * *

Отже, на ДЕУ сподівайся, а роботи не цурайся: треба розуміти, що працювати на склад інвестор не збирається. Тому уряд і парламент повинні будуть законодавче або організаційно стимулювати збут автомобілів СП за кордон, допомогти йому (як і "АвтоКраЗу") у нелегкій боротьбі за зовнішні ринки насамперед країн Азії та Африки, що розвиваються. Для цього найліпше утворювати дочірні СП у країнах-споживачах, що з успіхом зробив, наприклад, "АвтоГАЗ" в Криму ("КримАвтоГАЗ"). Останній, до речі, виявив неабияку спритність і зараз в свою чергу створює фірму з експорту та збирання перероблених "Газелей" у Південно-Африканській Республіці. Можна домогтися розширення ринків збуту й шляхом налагодження зустрічної торгівлі, приміром, "автомобілі в обмін на енергоносії". Проте наразі запитання: "Куди ж можна збувати продукцію СП?" - не має очевидної відповіді.

¹⁸ За матеріалами журналу "Економіка, фінанси, право", №7, 2000; газети "День", 1997, №182, №25, 1998; газети "Всеукраїнские ведомости", №34 (928) 21.02.1998;

* * *

На засіданні "круглого столу" з питань зближення законодавств ЄС та України у Міністерстві юстиції радник українсько-європейського консультативного центру Бернот Біллер заявив, що відповідно до вимог договору про партнерство і співпрацю з Європейським Союзом подібні пільги мають поширюватися на всіх імпортерів автомобілів та виробників запчастин. На його думку, депутати Верховної Ради "не звернули уваги" на обмеження, що містяться в договорі з ЄС. І це, вважає експерт, призведе до того, що українці купуватимуть автомобілі "не за кращу ціну, а у виграші буде лише СП".

* * *

Заступник міністра промислової політики України Вадим Лящев кореспондентові "Дня" заявив, що договір між ЄС та Україною стосується стосунків у торгівлі та економічній діяльності, але не виключає протекціоністських заходів, зокрема, створення митного захисту для окремих галузей промисловості. На думку В.Лящева, закон про пільги СП "АвтоЗАЗ-Daewoo" повністю відповідає меті й завданню згаданого договору, оскільки створює сприятливі умови для розвитку автомобілебудування - однієї з пріоритетних галузей промисловості України.

* * *

У листі на ім'я голови Верховної Ради міністр промислової політики Василь Гурєєв прямо заявив, що ЄС захищає інтереси іноземних компаній, які бояться втратити наш потенційний ринок, а в становленні національного автомобільного виробництва бачать загрозу ринкам їхніх країн та їхній продукції на ринках світу.

А крім того, потенційні інвестори з країн-членів ЄС, з якими велися переговори про співпрацю з ВАТ "АвтоЗАЗ", очевидно не мають наміру, принаймні найближчим часом, робити інвестиції в автомобільну промисловість України.

Тим часом позиція ЄС має в Україні й чимало прихильників, незадоволених ухвалами уряду, спрямованими проти ввезення вживаних імпортованих автомобілів. І не дуже зрозуміло, чому міністр В.Гурєєв захищає "вітчизняного" виробника, але не чує численних нарікань вітчизняних покупців, ущемлених односторонніми пільгами.

* * *

Вчера Европейский Союз распространил заявление, осуждающее власти Украины за создание беспрецедентных тепличных условий для южнокорейской автомобилестроительной компании "Дэу". Устами своего представителя госпожи Ван дер Лаан, европейское сообщество предупредило власть имущих на берегах Днепра, что выполнение достигнутых между сторонами соглашений о партнерстве находится под угрозой.

"Дальше ехать некуда. Автомобильный рынок страны практически парализован", - заявила она.

Причиной для столь резких высказываний послужило недавнее решение украинского Кабмина установить минимальную таможенную стоимость импортируемых подержанных автомобилей в 5 тысяч долларов и запретить ввоз "стальных коней" старше 5 лет. Одновременно, поддавшись нажиму корейцев, правительство предоставило им неслыханные льготы. Послабления коснулись буквально всех пунктов налогообложения - налога на импорт, НДС и т.д. Разумеется, это сразу поставило автомобили из Кореи в несравненно более выгодные условия. Европейские производители "Мерседесов", "Вольво", "Ягуаров" и даже "Татр" оказались в загоне - ведь теперь на украинском рынке появится фактический монополист. Госпожа Ланн напомнила, что по поводу ситуации вокруг "Дэу" ЕС направлял запросы украинской стороне по меньшей мере 8 раз. Государственные мужи не сочли для себя возможным ответить на них.

Представитель сообщества не преминула напомнить по этому поводу, что подобная избирательная налоговая политика идет вразрез с линией на предоставление ЕС экономической помощи Украине. Она предупредила, что выращивание любимчиков способно оказать негативное впечатление на потенциальных инвесторов, которые и так не рвутся в Киев.

9. Аналіз впливу угоди про створення СП "АвтоЗАЗ-Деу" на ефективність, стан конкуренції й інтереси споживачів¹⁹

Досить поширена для української економіки ситуація: підприємство "випускає" негативну додану вартість, тобто його продукція коштує менше за сировину й енергію, що затрачені на її виробництво (така, наприклад, "продуктивність" багатьох шахт). Здоровий глузд вимагає якнайшвидше зупинити таке "виробництво", оскільки, продаючи ту ж сировину й енергію та імпортуючи аналогічну продукцію, можна платити робітникам більше, тільки за те, щоб вони не працювали. Врятувати таке "кровососне" підприємство або галузь можуть тільки заборонні мита або нетарифні обмеження на аналогічну імпортовану продукцію. Але чи варто це робити?

З точки зору економічної ефективності, котра в кінцевому рахунку і визначає добробут народу, краще за все було б, звісно, дозволити неконкурентоспроможним збанкрутувати: за умов розвинутого ринку це означало б, що всі ресурси (а не тільки матеріальні) зможуть із часом знайти собі краще застосування за більш удачного керівництва. На жаль, через те, що держава надто довго підтримувала на "штучному диханні" фактичних банкрутів, зараз нерентабельними виявилися надто багато підприємств водночас - а добрих господарів і керівників на всіх може просто кажучи не вистачити, і підготувати їх негайно неможливо. Втім на відміну від сировини і енергії, інші фактори виробництва не ліквідовані, їх неможливо швидко продати, через це навіть збиткові підприємства, якщо вони виробляють продукції більше, ніж споживають ліквідних ресурсів, усе ж у цілому приносять деяку користь суспільству тим, що хоч якось годують своїх робітників і скарбницю. Якщо їх зовсім покинути напризволяще, то на тих, що залишаться, впаде непосильний тягар, і вони також утратять конкурентоспроможність. Саме в такій ситуації "помірно неконкурентоспроможного" вітчизняного виробника варто захищати.

Утім, поки що проблема масових банкрутств на порядку денному на стоїть, натомість стоять на смерть підприємства (у тому числі й ті, що просто марнують сировину), а на їхньому тлі розгортається кампанія на "захист" від дешевого імпорту, який, мовляв, вбиває наше виробництво. Проте імпорту "взагалі", як і вітчизняного виробництва "взагалі" не буває: є підприємства, ба навіть цілі галузі, які працюють ефективно - їм чесна конкуренція не страшна, а є неконкурентоспроможні, яким імпорт справді заважає. Не дивно, що останнім це не подобається і вони люблять різноманітні обмеження - найсвіжіший приклад тому нечувані вимоги АвтоЗАЗ-DAEWOO, який зажадав збільшення і так великих митних зборів на імпортовані автомобілі. Їхнє завдання полегшує поширена думка, що від протекціонізму потерпає начебто тільки іноземний виробничник, котрий вивозить прибуток, отриманий від продажу товарів на нашому ринку, - а коли так, то на "супостата" можна навалитися усім миром. Тим часом, якщо називати речі своїми іменами, то обмеження на імпорт будь-якого товару тільки на тій підставі, що він або його аналог може бути в достатній кількості вироблений в Україні - різновид пільг, і за дією на економіку такі заходи аж нічим не кращі за пільгові кредити, податкові та інші послаблення.

Одне з головних лих нашої економіки - **монополізм**: у СРСР конкуренції не було, чи не кожне велике підприємство було унікальне. Звичайно, можна й часом необхідно зменшувати розміри, але деякі виробництва, як-от машинобудівні чи автомобільні заводи, просто не можуть бути карликовими. Тому єдиний засіб уникнути монополії в таких галузях - "впустити" на внутрішній ринок конкурентів із-за кордону. Тоді можна розраховувати, до речі, і на те, що вітчизняний монополіст почне працювати по-капіталістичному.

Натомість ті виробництва, яким пощастило потрапити під протекціоністський дах, справді можуть розслабитися й пригадати давні добрі часи, оскільки митна "парасолька" дозволяє вітчизняним монополістам отримувати надприбуток, нав'язуючи покупцю неякісний товар за монополією низькими цінами, як це вже мало місце, наприклад, із касовими апаратами, шкільною формою або з горезвісними автомобілями ЗАЗ. Самі виробники за шість років мали змогу пересвідчитися, що різноманітні пільги підприємствам є ніщо інше, як пограбування: якщо прибуток з'являється не за рахунок ефективної роботи самого підприємства, то, виходить, воно його в когось відібрало! Зрозуміло, що ні про яке поліпшення роботи тих, кого захищають, не йдеться - навпаки, протекціонізм знищує стимули до цього. У кого ж і яким чином відбирають законний прибуток обмеження на імпорт?

¹⁹ За матеріалами газети "День".

Безпосередньо - у всіх, хто змушений купувати монопольну продукцію. Непрямо - у всіх інших, причому передусім страждають трудомісткі виробництва з кваліфікованою робочою силою, оскільки загальне підвищення вартості життя примушує їх підвищувати зарплату, аби підтримати реальні прибутки хоча б на тому ж рівні. Про негативний ефект протекціонізму свідчить хоча б той факт, що за останні роки номінальна зарплата у ВКВ зросла в кілька разів (не враховуючи тінювих прибутків!) при тому, що реальний рівень життя в будь-якому випадку не підвищувався. Крім того, коли протекціонізм сприяє подорожчанням деяких товарів, надто предметів першочергової потреби, це знижує загальну купівельну спроможність - а отже, й прибутки всіх підприємств, що працюють на внутрішній ринок.

Обмеження конкуренції не створює нових цінностей - воно тільки допомагає підприємству або галузі заробляти за рахунок тих, хто працює добре. Наприклад, протекціоністські бар'єри на шляху "некритичного" імпорту дозволяють підтримувати завищений курс гривні, через що штучно дешевшає імпорт "критичний" - енергоносії. Перекручені таким чином ціни дозволяють і надалі випускати надмірно енергомістку продукцію за рахунок менш затратних виробництв, які могли б стати конкурентоспроможними за умови підконтрольної (не інфляційної!) девальвації гривні, наприклад до рівня 2,1 - 2,4 за долар, і, природно, відповідного зниження ввізних мит.

Як бачимо, протекціонізм - отрута для економіки. Втім, як відомо, й отрута у відповідних дозах може бути ліками. Так само і на деякий (невеликий і оголошений!) термін може бути виправданий поміркований протекціонізм - це, до речі, рекомендують навіть радники Світового Банку. У межах міжнародно прийнятих 10-15% мита, у виняткових випадках і на короткий час - до 30%, але не вище: світовий досвід показує, що вищі бар'єри тільки погіршують ситуацію. Утім, навіть укладаючись формально в ці норми можна ще запровадити "хитрий" акцизний збір (для "своїх" один, для "чужих" - інший), запровадити різні ставки ПДВ, вартість сертифікації, ліцензій, торговельних патентів... Ось тільки кого ми цим обманюємо? Кому робимо гірше?

9.1. Конкуренція: Виробити, щоб продати - або померти

Сподіватимемося, що відповідно до найкращих очікувань уряду і всіх тих, хто голосував за закон про розвиток автомобілебудування, нещодавно створене СП дійсно принесе в нашу промисловість передові, порівняно з вітчизняними, технології та менеджмент. Втім **якою ціною?**

Найпростіший вихід, на який, судячи з усього, сподівається нове СП за участю "ДЕУ", полягає в ще більшому підвищенні і без того величезних митних бар'єрів на шляху ввезення нових та тих, що були в користуванні, автомобілів. Однак таке рішення, якщо воно буде прийнято, призведе до закріплення на внутрішньому ринку монополії. Не дуже зрозуміло, навіщо потрібен СП ще більший протекціонізм, якщо воно дійсно збирається випускати конкурентоспроможний автомобіль: вже надані пільги в поєднанні з дешевою робочою силою та обладнанням, що дісталася недорого, дозволять, якщо вірити заявам дирекції АвтоЗАЗу, випускати суттєво кращу "Таврію" за ціною \$3-3,5 тис., а "Нубіру" (сучасний автомобіль класу "Жигулів") - за \$5 тис. За таких цін у поєднанні з недорогим та хорошим сервісом ці машини конкуруватимуть більш ніж вдало, якщо взагалі прибрати бар'єри. Згадується, "Лада" з успіхом продавалася в Європі під гаслом "новий автомобіль за ціною потриманого, поки її не витіснила "Шкода". Звичайно, все це за умови, що корейцям дійсно вдасться примусити нову "Таврію" бігати хоча б 100 000 км без значного ремонту. Інакше взагалі нема чого городити город.

Проте, якщо лобісти "ДЕУ" все-таки спроможуться створити бар'єри хоча б не на нові автомобілі (за їх виробників готові заступитися надто вже впливові сили), а на потримані, вийде, що завдяки власному автомобільному заводу громадяни України будуть вимушені купувати авто дорожче, ніж якщо б заводу не було! Звісно, сотня-друга тисяч осіб будуть забезпечені роботою. **Проте на якій підставі решта 52 мільйони зобов'язані їм переплачувати?**²⁰

²⁰ За матеріалами газети "День".

10. DAEWOO на роздоріжжі²¹

10.1. Реформи, що затяглися

Інвестори в усьому світі дуже зраділи, коли в липні 1999 року уряд Південної Кореї оголосив Daewoo Group банкрутом і зажадала її реструктуризації. Якщо вже Daewoo, такий широкий конгломерат, що випускає практично усе, починаючи від автомобілів і закінчуючи відеомагнітофонами, виявився недостатньо потужним, щоб уникнути розпаду, то інші Корейські корпорації - боржники повинні розуміти, що епоха політичного патронажу і погашення боргів за рахунок уряди закінчилася.

Проїшов рік, і думки починають рішуче розходитися. Справді, Daewoo розпалася, а її фундатор - Кім Ву Чунг був змушений піти у відставку. Проте дотепер жодне з 12 головних підрозділів Daewoo не були закрито або продані іноземним інвесторам, хоча наприкінці вересня Ford Motor Co збирається зробити пропозиція про покупку Daewoo Motor. Жодна з 12 компаній не відновила своєї фінансової структури, що дозволило б їм знову стати конкурентоспособним підприємством. Їхній спільний борг складає приблизно 80 мільярдів доларів США, що на 26 мільярдів перевищує вартість усього їхньої майна.

Розчленовування, що вяло текет, Daewoo підкріплює відчуття, що ні Korea Inc., ні президент Кім Даи Юнг не збираються приймати непопулярні в короткостроковому періоді рішення. Адміністрація президента не поспішає припускати ризик підвищення рівня безробіття - показника, дуже важливого для політики. Цей рівень був знижений більш ніж у два рази з часів економічної кризи в 1998 і зараз складає 3,6%. Уряд не бажає закривати збиткові компанії ще і тому, що це може ще більше послабити хитливі національні банки і дестабілізувати фінансову систему.

Менеджери Daewoo усе ще використовують практику, накопичену в славнозвісні дні Korea Inc., коли феодалні "чеболи" і близько не підпускали іноземних інвестори. Поки керуючі не усвідомлять необхідності продати свої компанії зарубіжним інвесторам, вони не поспішають привлекать іноземних фахівці, що могли б допомогти їм привести господарство в более привабливий для покупців вид.

Той факт, що Південна Корея торік домоглася темпу росту 10,7%, а також чекання цього року росту на 9%, дали уряду можливість розділити Daewoo, не внося серйозних обурень в економіку. Проте реструктуризація Daewoo і інших войовничих "чеблей" проходить недостатньо швидко. Торік 25% виробники не змогли заробити достатньо засобів для погашення своїх боргів, покладаючись замість цього на нові притоки фінансування від банків, що самі, у свою черга, залежать від урядової підтримки. Корейська політика "рятувати усіх за будь-яку ціну" не тільки відтягає неминуче, але і лишає життєздатні підприємства настільки необхідної їм притоки капіталу.

Роздивимося шлях порятунку, запропонований Daewoo Corp., що тоне в боргах виробничому і торговому підприємству. З будь-якої точки зору ця компанія - доісторичний динозавр. Проте, банки-кредитори і не думають закривати його. Вони збираються списати 18,6 мільярда доларів із його 30 мільярдного боргу і зберегти Daewoo Corp. у виді декількох торгових і виробничих компаній. Але навіть тоді хворобливі паростки будуть грузнути в боргах, у декілька разів перевищуюча їхня вартість.

На відміну від них, Daewoo Electronics виглядає куди привлекательнее для порятунку. Її борг у порівнянні з іншими компаніями Daewoo достатньо невисокий: усього на 2,8 мільярди доларів більше вартості майна, а його продукція, хоча і проста, але якісна. Група з 40 кредиторів у січні погодила зачесь \$1,3 мільярди доларів боргу Daewoo власністю підприємства і ліквідними акціями. Вони також погодилися знизити процентну ставку за незабезпечені кредити на такі три роки до 1%.

Але навіть цього може бути недостатньо, тому що план Daewoo Electronics по перерозподілу боргу припускає наявність прибутку, що компанія навряд чи зможе одержати. Для реалізації плану прибуток компанії повинна виростити в сім разів, причому 60% необхідному прибутку припадає на такі не випробувані проекти, як цифрове і web-телебачення. "План дає нам яскраві перспективи в найближчому майбутньому" - говорить Джу Янг Сап, директор по плануванню і реструктуризації

²¹ За матеріалами тижневика "Business Week", 27.08.2000; тижневика "Бизнес", №45, 6.11.2000; тижневика "Галицькі контракти", №39, 2000.

Daewoo Electronics. "Проте довгострокові перспективи залишаються сомнительними". Якщо план реорганізації боргів виявиться занадто оптимістичним, компанія буде знову завалена боргами.

Управляючі компанією визнають, що продаж значної частини майна іноземним інвесторам може бути єдиною можливістю вижити. Проте, зовнішній інтерес до одному з напрямків бізнесу Daewoo Electronics - продажу простих телевізорів і відеомагнітофони - залишається скудним. Не вносить позитивного внеску і репутація фірми як провідної "темну" бухгалтерію. Торік американська інвестиційна компанія Kohlberg Kravis Roberts & Co вирішила не купувати Daewoo Electronics після того, як ця компанія не змогла привести свою бухгалтерію к стандартам США.

Момент істини для Daewoo Corp. настане через декілька тижнів, коли Ford зробить пропозиція про покупку автомобільного підрозділу, складаючого біля 30% вартості корпорації. Широко поширено думка, що ця угода, що торкнеться підрозділи маркетингу, фінансів і філій по виробництву запчастин Daewoo Motors являється найкращою можливістю реструктуризації "чеболя".

Переваги цієї угоди з Ford переконливі. Це відразу ж дасть зрозуміти іншим "чеболям", що якщо вони не прискорять свою реструктуризацію, їх може чекати схожа доля. Крім того, придбання компанією Ford Daewoo Motors уперше відчинить іноземної конкуренції находившуюся довго державним захистом стратегическую промисловість. Перший, хто відчує удар, буде Hyundai Group, що, можливо, буде змушена сконцентрувати зусилля на своїх головних видах діяльності.

Проте, угода Ford ні в якій мірі не гарантована. У червні повідомлялося, що початкова пропозиція Ford складає \$6,9 мільярда. Проте перевірка Daewoo американським автогігантом виявила сховані втрати і власність, що знецінилася, усередині країни і за рубежем. У результаті, за словами людей, близьких до переговорів, що ведеться, Ford будет пропонувати тільки половину початкової суми.

Якщо переговори проваляться, єдиним можливим спасителем будет General Motors Corp., що, швидше за все, запропонує не більше чим Ford і котра вже попередила Daewoo про те, що її автомобільний бізнес поступово втрачає цінність, поки шукання нового власника затягується. Краще, що може відбутися - це перемога прагматизму. Ford потрібна ця угода, тому що для ведення всесвітньої конкурентної боротьби йому потрібно підсилити присутність в Азії і Східній Європі - регіонах, де Daewoo усе ще утримує позиції. Саме виживання Daewoo залежить від успішності вирішення цього питання. Як, утім, і майбутніх економічних реформ у Кореї.

* * *

Рішення корпорації Ford про припинення переговорів щодо придбання Daewoo Motor (БІЗНЕС №40 від 2 жовтня 2000 року) стало повною несподіванкою. Причому як для кредиторів корейського автовиробника №2, уже потираючих руки в смакуванні рятунку від "гарячої картоплини", що висмоктує гроші не гірше іншого вампіра, так і для колишніх суперників Ford по участі в тендері - General Motors вкупі з Fiat і DaimlerChrysler у компанії з Hyundai.

Ледь оправившись від пережитого шоку, корейські власті, як водиться, прийняли шукати винних. І знайшли: відповідальність за зрив переговорів поклали на О.Хогена, голову корпоративного комітету з реструктуризації, а заодно - на 135 службовців структури управління Daewoo, яким запропонували подати заяви про відставку. Настільки масове звільнення керівного персоналу пояснюється, крім усього іншого, бажанням заощадити на заробітній платі - у чиновників вона помітно вище, ніж у рабників, а скорочення штатів адміністрації не призведе до негайного припинення конвєсрив, що для Daewoo було би смерті подібно. При явному небажанні кредиторів робити додаткові фінансові вливання на підтримку життєдіяльності компанії навряд чи не єдиним джерелом її засобів до існування залишаються гроші, виручені від продажу автомобілів.

Поки корейці займалися чищенням рядів у кращих традиціях тоталітарних режимів, визначився новий претендент на покупку Daewoo Motor. Оскільки DaimlerChrysler від своїх планів відмовився, а Hyundai поодинці такий вантаж явно не потягнути, на арені залишився один-єдиний здобувач титулу спасителя "усього Всесвіту" (так перекладається з корейського назва Daewoo), точніше, двоє - General Motors + Fiat. Італо-американський конгломерат добився-таки свого: корейці здалися на милість переможця, причому фактично без будь-яких попередніх умов. Адже спочатку комітет кредиторів заявляв, що потенційний покупець повинний узгодити умови угоди в місячний термін, покласти суттєвий грошовий депозит як підтвердження свого інтересу, гарантувати викуп усього пакета підприємств, цілість робочих місць. Від усіх цих вимог зараз не залишилося і сліду.

A General Motors не поспішає. Ще б, адже з кожним днем агонізуюча компанія усе більше падає в ціні, а її кредитори стають більш поступливими. Річард Вагонер, президент корпорації GM, заявив агентству "Reuters", що результати аудиторської перевірки навряд чи будуть відомі раніше Різдва, та й її завершення зовсім не означає негайного прийняття яких-небудь остаточних вирішень. З іншого боку, занадто затягувати процес покупки "джи-емовци" теж не будуть, адже гроші, зекономлені на придбанні компанії, потім усе рівно прийдеться вкладати у відновлення виробництва і завоювання загубленої довіри покупців, відновлення модельного ряду і т.п.

Що ж стосується самої Daewoo Motor, то 31 жовтня, щоб догодити кредиторам і одержати нові позики, її керівництво представило новий план фінансового оздоровлення компанії. Він передбачає, зокрема, звільнення 3500 із 19 тис. робітників і суттєве скорочення заробітної плати для тих, хто залишиться, зниження витрат на рекламу і закупівлю комплектуючих, а також поступове звертання виробництва в "неприбуткових" регіонах, до яких крім Польщі, Румунії, Узбекистану й Індії віднесена й Україна.

* * *

Як повідомляє Асошиейтед Прес із посиланням на джерела в Кореї, однією з причин раптової відмови "Форда" від купівлі "Деу-Моторс" є те, що в результаті аудиторських перевірок додатково "спливли" \$700 млн раніше приховуваних боргів корейського автогіганта. Фордівський демарш призвів до того, що весь фондовий ринок Кореї "просів" на 12%, а індекс і досі залишається на 9% нижчим за рівень, що був до відмови.

Ціна ж контрольного пакета "Деу" впала майже на \$2 млрд. Останній факт дозволив деяким спостерігачам припустити існування змови найбільших автовиробників світу з метою збивання ціни "корейця". Опосередкованим результатом ситуації може стати й загальне зниження конкурентоспроможності економіки Кореї, позаяк 70% боргу "Деу" розміщено всередині країни.

Єдиним претендентом на купівлю "Деу-Моторс" формально залишається альянс GM та Fiat, оскільки інший альянс "Хенде" та "Даймлер-Крайслер" розпався, коли останній заявив про свою незацікавленість в обладданні. Фактично корейці залишилися наодинці з GM, який і далі гратиме на зниженні ціни. А час не жде: борги "Деу" мають бути виплачені до кінця року.

Чимало аналітиків вважають останні події цілком закономірним проявом негласного "розподілу світу" між провідними автовиробниками. GM, яка володіє 13% пакетом "Деу-Моторс" (а колись - 51%), постійно відстежує діяльність "Деу" в Україні. Досить згадати призабуті вже плани випуску в Запоріжжі "Опеля Астри" разом із корейськими моделями.

Фахівці GM навідували Україну із зустрічами у високих владних колах 1998 року, а останнього разу лише кілька місяців тому. Інтереси GM, як свідчать експерти, можуть полягати у вдалому польському та узбецькому проектах корейців, що дають змогу новим господарям вийти й на сусідні ринки країн Східної Європи та Росії, аби з допомогою також і підрозділу "Опель" протистояти там головному конкурентові в Європі - "Фольксваген груп".

Відтак Fiat та GM, у разі купівлі "Деу-Моторс", контролюватимуть і ринок України навіть без вкладання коштів у "АвтоЗАЗ". Зрозуміло, що тоді протекціонізм на маломісткому вітчизняному авторинку їм буде ні до чого.

ДОДАТКИ ДО РОЗДІЛУ 2.8

Вибір стратегії у галузі інвестицій та зовнішньої торгівлі; висновки із співробітництва між Daewoo та АвтоЗАЗ.²²

1. Вступні зауваження

Суперечливий проект спільного підприємства між південнокорейською компанією Daewoo та автомобільним заводом АвтоЗАЗ у Запоріжжі знову пожвавив дискусії щодо відданості України ліберальній доктрині зовнішньої торгівлі та сприятливій для підприємництва інвестиційній політиці. Обговорення цих проблем точиться перш за все навколо закону про стимулювання виробництва автомобілів в Україні, який було затверджено Верховною Радою 19 вересня 1997 р.²³. Закон надає суттєві податкові пільги для інвесторів у галузь та, до того ж, визначає перелік винятків із загального зовнішньоторговельного режиму, що мають на меті захистити вітчизняну автомобільну промисловість. Корейський партнер навіть наполягає на додаткових заходах (тарифних й нетарифних) щодо захисту внутрішнього українського ринку автомобілів від конкуренції з боку імпорту, які б доповнили перелік пільг, вже встановлених згаданим законом.

Хоча захист ринків, які щойно виникають (emerging markets), від конкуренції з боку імпорту протягом нетривалого періоду й можна певною мірою виправдати, існує серйозний сумнів, що така стратегія в Україні дійсно сприяла б інвестиціям та підвищенню конкурентоспроможності у майбутньому. Будь-яка промислова політика, що будується на штучних ринкових обмеженнях, здатна сприяти виникненню лише неефективних виробництв. Брак ринкової прозорості та відкритої конкуренції спонукає виробників до патерналістської поведінки саме як це було за часів командної економіки. Підприємницьке середовище, що користується адміністративним захистом, власне, зводить нанівець стимули підприємств до впровадження нових технологій, обмежує вибір товарів на внутрішньому ринку та, зрештою, перешкоджає повному використанню конкурентних переваг та досягненню економії на розмірах виробництва (economies of scale). Крім того, захищена галузь може цілком розраховувати на цінові субсидії та дозвіл збувати продукцію на внутрішньому ринку за штучно завищеними цінами. Головний ж недолік промислової стратегії та стратегії інвестицій, які ґрунтуються на доктрині захисту окремих галузей чи виробництв, полягає у тому, що ця стратегія відразу подає хибний приклад виробництва, що беруть участь у міжнародній конкуренції. Ці останні відчують невідпорну спокусу почати й собі домагатися аналогічних привілеїв.

Закон про стимулювання виробництва автомобілів не тільки підживлює сумніви щодо прихильності України ринковій стратегії інвестицій та ліберальному зовнішньоторговельному режиму. Він, до того ж, є несумісним із зобов'язаннями, що їх країна взяла на себе у відповідності до низки важливих міжнародних угод. Зовнішня відкритість та ліберальний режим торгівлі є безперечним надбанням українських реформ. Загальне визнання цих досягнень у світі дозволило країні розпочати переговори щодо приєднання до ГАТТ та вступу до Світової організації торгівлі (СОТ). Тому є надзвичайно важливим не ставити ці досягнення під загрозу через непослідовні дії та рішення, навіть якщо вони спрямовані на т.зв. "захист вітчизняного виробника".

Ця стаття має на меті довести неперспективність обраної стратегії інвестицій та промислового розвитку та запропонувати низку рекомендацій, втілення яких сприяло б зміцненню ринкових важелів підтримки інвестицій та зовнішньої торгівлі. Цьому передую огляд законодавства, що регулює відносини, пов'язані з угодою між Daewoo та АвтоЗАЗ.

2. Угода між Daewoo та АвтоЗАЗ: правові суперечності

Правове забезпечення співробітництва між Daewoo та АвтоЗАЗ, власне, складається з двох частин - угоди про спільне підприємство та згаданого вище закону про стимулювання виробництва автомобілів. Угода про СП, що була підготовлена у вересні 1997 р., передбачає наступне:

²²Тенденції української економіки (грудень '97), UEPLAC.

²³ Див. "Головні економічні події в Україні" у вересневому та жовтневому випусках *Тенденцій української економіки*. Закон набрав чинності 23 жовтня 1997 р.

- 1) Daewoo надасть позику АвтоЗАЗ в розмірі 78 мільйонів доларів, без будь-яких урядових гарантій з боку України, Кошти позики спрямовуватимуться на модернізацію існуючого виробничого обладнання, сплату боргів АвтоЗАЗ банкам та виплату заборгованості по зарплаті. Повідомляється, що на середину січня 1998 р. із загальної суми позики вже надійшло 30 млн. доларів;
- 2) у відповідності до закону про стимулювання виробництва автомобілів, Daewoo інвестує 150 млн. доларів готівкою у статутний фонд створюваного СП та зареєструє цю інвестицію відповідно до чинного законодавства;
- 3) через міжнародні ринки капіталу Daewoo залучить додаткові інвестиції у спільне підприємство у розмірі 1032 млн. доларів.

Щодо програми розвитку виробництва, угода зазначає, що СП кінець кінцем вироблятиме три моделі автомобілів Daewoo з об'ємом двигунів від 1200 до 1500 куб. см. Очікується, що у 2005 р. СП досягне виробництва 80 тис. автомобілів "Таврія АвтоЗАЗ", 150 тис. автомобілів Daewoo та 25 тис. автомобілів Опель Астра (виробництво останніх регулюватиметься окремою угодою з компанією "Дженерал Моторз").

Спільне підприємство "Daewoo-АвтоЗАЗ" є єдиним інвестиційним проектом в Україні, який відповідає двом основним критеріям Закону "Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні".²⁴ Ці критерії, які уможливають запровадження пільгового оподаткування та надання привілеїв у режимі зовнішньої торгівлі, передбачають:

- здійснення інвестиції на суму мінімум 150 млн. доларів готівкою у підприємство з виробництва автомобілів та реєстрація цієї інвестиції у відповідності до чинного законодавства;
- виконання критеріїв локалізації - створення внутрішнього виробництва запасних частин для автомобілів, де частка місцевих робітників повинна складати щонайменше 90% від загальної кількості працюючих. Наприкінці десятирічного періоду рівень локалізації повинен бути не меншим, ніж 70% від вартості виробництва одного автомобіля.

Важливою передумовою надання пільг є затвердження інвестиційної програми Кабінетом Міністрів (ст. 1 і 2(3) Закону).

Згідно з законом будь-якому інвестиційному проекту в галузі виробництва автомобілів в Україні, який відповідає вищезазначеним критеріям, в період до 1 січня 2008 р. можуть бути надані такі пільги:

- звільнення від ПДВ та акцизного збору на виробниче обладнання та виробничі матеріали, необхідні для модернізації виробництва, а також на імпорт запчастин, які використовуються під час складання автомобілів;
- звільнення від податку на землю, виходячи з розрахунку, що кожен 400 тис. доларів наданої інвестиції скасовують оподаткування одного гектара земельної ділянки, на якій розміщується виробництво;
- сума прибутку, з якої стягується податок на прибуток в кожному звітному році, зменшується на суму прибутку, що реінвестується у виробництво;
- продаж автомобілів, складених в Україні, на внутрішньому ринку звільняється від ПДВ та акцизного збору.

Закон про стимулювання виробництва автомобілів, хоча й був "гармонізований" з угодою про СП між Daewoo та АВТОАЗОМ, формально має силу для будь-якого інвестиційного проекту в галузі виробництва автомобілів. Умовами надання пільг є відповідність проектів згаданим кваліфікаційним критеріям та недискримінаційне ставлення до всіх інвесторів.

Правове підґрунтя угоди між Daewoo та АВТОАЗОМ є суперечливим, оскільки порушуються положення ст.5 і ст.7 Тимчасової Угоди (ТУ) між Україною і Європейським Союзом, яка набула чинності ще в 1996 р. Положення ТУ узгоджено з правилами СОТ, зокрема, статтями III:1 та III:5 ГАТТ, а також ст.15 Угоди про Партнерство та співробітництво (УПС) між Україною та ЄС.

²⁴ Повний текст: Закон України "Про стимулювання виробництва автомобілів" (код нормативного акту 4153/1997). Офіційний вісник України, 1997 р., №42, стор. 12-16.

Зокрема, скасування акцизного збору та ПДВ на імпорту запчастин, вироблених за межами України, є порушенням принципу недискримінації через внутрішнє оподаткування, зафіксованого у ст.7 ТУ, адже пільги надаються не усім імпортерам запчастин в Україну, а лише тим, проекти яких відповідають кваліфікаційним критеріям, встановленим законом про стимулювання виробництва автомобілів. Діючі в Україні законодавчі акти щодо ПДВ передбачають недискримінаційне звільнення від ПДВ так званого "критичного імпорту", себто імпорту товарів, які українські компанії використовують у виробничому процесі. Однак, пільги щодо критичного імпорту надаються лише на період до 1 січня 1999 р.²⁵ Положення закону про стимулювання виробництва автомобілів не лише порушують це обмеження у часі, але й дискримінують решту імпортерів (зокрема, коли імпорту здійснюється для ремонту та технічного обслуговування інших моделей автомобілів).

Звільнення від ПДВ та акцизного збору, яке надається законом про стимулювання виробництва автомобілів для внутрішнього продажу, дискримінує імпортерів автомобілів, адже продукція місцевого виробництва завдяки цьому заходу отримує штучні, а відтак невинновдані конкурентні переваги.

Критерій локалізації - щодо мінімального рівня використання місцевої робочої сили та запасних частин місцевого виробництва - суперечить забороні встановлення кількісних рівнів внутрішніх складових виробництва, зазначеній у ст. III:5 ГАТТ. Хоча закон про стимулювання виробництва автомобілів й не вимагає досягнення певного рівня внутрішньої складової у певний строк, він, проте, обумовлює надання податкових пільг таким рівнем локалізації.

ГАТТ взагалі, та УПС і ТУ між Україною та ЄС зокрема, передбачають декілька винятків із застосування загальних засад свободи міжнародної торгівлі. Ці винятки розцінюються як виправдані та можуть діяти - зазвичай протягом обмеженого часу - за умови, якщо вони є суттєвими для підтримки стабільності платіжного балансу та сприяння галузям та підприємствам, які щойно виникають (emerging industries). Навіть з урахуванням цих винятків, пільги для стимулювання виробництва автомобілів, які обговорюються тут, навряд чи можна розглядати як такі, що відповідають міжнародним торговим правилам. Для ілюстрації цього звернімося до ст. XII та XIV ГАТТ, які передбачають можливість вжиття певних протекціоністських заходів для стабілізації платіжного балансу. Однак протекціоністські заходи розцінюються цими статтями ГАТТ як виправдані лише тоді, коли йдеться про *значне* погіршення платіжного балансу. Україна, принаймні в період підготовки законопроекту, не мала будь-що серйозних негараздів у платіжному балансі. Про це переконливо свідчать дані щодо зовнішньоекономічного положення країни (див. Табл. 8.1 у цьому номері). До того ж, проблема можливих втрат для України у разі незастосування обмежень на імпорту автомобілів жодного разу не виносилася українською стороною на обговорення.

Так само суперечливою є проблема субсидій. Відповідно до ст. XVI ГАТТ, субсидії не забороняються у випадках, коли є очевидна необхідність піднести експорт на рівень вищий, ніж той, що існував би без них. Однак субсидіювання експорту має багато обмежень, перелічених у розділі В ст. XVI ГАТТ, адже субсидії в принципі вважаються шкідливими для інтересів країн, що приєдналися до ГАТТ. Тому субсидії дозволяються тільки як винятковий інструмент підтримки експортних виробництв. Відтак субсидіювання експорту допустиме лише за певних умов, наприклад, якщо воно має на меті підтримати експорт сировинних продуктів. Субсидіювання ж експорту усієї решти продуктів підлягає навіть жорсткішим обмеженням. Наприклад, період дії субсидій повинен бути чітко визначеним та якомога коротшим. Окрім цього, по закінченні терміну дії субсидій підтримуваний продукт повинен бути конкурентоспроможним на міжнародних ринках, іншими словами, субсидіювання не може призводити до демпінгу, коли зазначений продукт продавався б на міжнародних ринках за нижчими у порівнянні із внутрішнім ринком цінами.

Попри усі можливі розбіжності у тлумаченні, очевидним видається висновок, що звільнення вітчизняних виробників від податків на імпорту є методом прямого субсидіювання. Виконавши критерії закону про стимулювання виробництва автомобілів, підприємство Daewoo-АвтоЗАЗ отримує звільнення від НДС і акцизного збору щодо продажу своєї продукції на внутрішньому ринку та імпорту виробничого обладнання та матеріалів. Спроба "узгодити" ці пільги із статтею XVI ГАТТ, отже, зобразити їх як заходи субсидіювання експорту, є у цьому випадку недоречною. Незважаючи на численні заяви української та корейської сторін про намір згодом експортувати половину

²⁵ Закон України про зміни і доповнення до ст. 11 Закону про ПДВ, № 573/97-ВР (набув чинності з 1 листопада 1997 р.)

загального обсягу продукції, жодних конкретних заходів щодо нарощування експорту нових легкових автомобілів українського походження досі не було передбачено.

3. Висновки щодо політики у галузі інвестицій та зовнішньої торгівлі

Досвід багатьох перехідних економік та країн, що розвиваються, переконливо свідчить, що промислові галузі, які розвивалися за умов захисної політики держави, відразу виявлялися неефективними, щойно захисний режим був скасований. Очевидна причина низької ефективності цих галузей полягає саме у тому, що вони були штучно захищені від конкуренції на світових ринках у початковий період розвитку. Крім того, підприємство або галузь, що користуються захистом, зазвичай не відчувають належних обмежень, а відтак схильні до марнотратного використання ресурсів. Це дуже природна реакція, адже захист від імпорту є, власне, прихованою субсидією на користь окремого суб'єкта господарства, тягар якої лежить на решті економіки, а надто - на ефективно працюючих підприємствах. Для держав на зразок України цей тягар виявляється врешті-решт ще тяжчим, якщо зважити на ту обставину, що навіть існуючий рівень виробництва та зайнятості є надзвичайно дорогим через високу енергоємність ВВП.

Як ми зазначили вище, станом на кінець січня 1998 р. угоду про СП Daewoo-АвтоЗАЗ ще не було остаточно підписано. Корейська сторона наполягає на запровадженні українським урядом обмежень на імпорт до України автомобілів, що були в користуванні. Яким би не було остаточне рішення, вже тепер цілком очевидно, що обраний підхід до сприяння розвитку виробництва автомобілів в Україні повністю відповідає горезвісній доктрині "підтримки національного виробника". Як ми вже зазначали у багатьох випусках "Тенденцій української економіки" (див., наприклад, коментар до Таблиці 1.4 у цьому номері), ця доктрина ґрунтується на неринковому, або ж адміністративному, розумінні інвестиційних пріоритетів. Це ставлення держави надсилає усьому секторові матеріального виробництва потужний контрпродуктивний патерналістський сигнал, який послаблює тиск ринкових важелів на підприємства, роблячи, зокрема, модернізацію та прагнення міжнародної конкурентноздатності "необов'язковими".

Рішення щодо конкретних питань виробництва чи будь-якого іншого бізнесу належать до кола компетенції господарюючих суб'єктів. Однак розбудова усталеної мережі ринкових інститутів та створення прозорих "правил гри", що сприяли б інвестиціям та піднесенню рівня міжнародної конкурентноздатності цих суб'єктів, - є справою держави, у тому числі стосовно підприємств та галузей, які належать до переліку "національних пріоритетів". Тому ми обмежуємося тут викладенням низки принципових міркувань, що виникають у зв'язку з проектом Daewoo-АвтоЗАЗ та мають відношення до якісного поліпшення процесу прийняття рішень у галузі політики інвестицій та зовнішньої торгівлі.

Залучення іноземних інвестицій є надзвичайно важливим саме для перехідних господарств, адже вони, як правило, відчувають гостру нестачу внутрішніх інвестиційних ресурсів. Проте, бідність внутрішніх джерел фінансування більш притаманна *малим та відкритим* економікам, на зразок Естонії або Словенії (див. березневий випуск "Тенденцій української економіки" 1997 р.). Для таких країн як Румунія або Україна, які відзначаються дивовижним поєднанням надмірних втрат ресурсів (через відсталість основних фондів) та досить ємного внутрішнього ринку, іноземні інвестиції потрібні скоріше для залучення сучасних технологій та ноу-хау, що, як правило, супроводжують ввезення капіталу до країни. Ця потреба є особливо доречною, зокрема, для української обробної промисловості (на відміну від металургії), адже обробні галузі можуть досягти певного рівня конкурентоспроможності лише за умови опанування новітніх технологій.

Використання захисних інструментів (високі митні тарифи на імпорт, ліцензування та квотування імпорту, обмеження руху капіталу, надання податкових пільг) як засобу сприяння галузям та підприємствам, які щойно виникають (*emerging industries*), інколи вважається допустимим впродовж обмеженого - але чітко визначеного початкового періоду. Існує розуміння, що ці інструменти здатні допомогти країнам модернізувати виробництво та вдосконалити структуру експорту. Більш того, їхнє використання передбачене кількома багатосторонніми угодами, що частково згадувалися вище. Цей підхід, що, власне, виправдовує заміщення імпорту, у концентрованому вигляді відомий як концепція "промисловості, що народжується" (*the infant industry argument*). До неї звертаються здебільшого тоді, коли треба виправдати вжиття протекціоністських заходів щодо галузей, які щойно виникають. При цьому домінує очікування, що по закінченні

початкового періоду означена галузь виявиться ефективною та конкурентоспроможною на міжнародних ринках.

Як ми вже вказали, ці сподівання здебільшого не виправдовуються. Навіть історія успіху південно-азійських країн переконливо доводить, що застосування концепції "промисловості, що народжується" на практиці має істотні межі. Якщо відносини національних виробників з конкуренцією на світових ринках штучно обмежуються або "пом'якшуються", тоді:

- внутрішній ринок врешті-решт виявляється надто вузьким для повноцінної реалізації виробничих можливостей захищених галузей,
- скасувати захисний режим після того, як означений період визрівання минув, виявляється надзвичайно важкою справою, адже виробники дуже швидко при звичаються до штучних привілеїв та завжди схильні зажадати продовження терміну їхньої чинності. Навіть якщо обмежений у часі протекціонізм загально визнається доречним, підтримання того рівня виробництва та зайнятості, якого було досягнуто у період дії протекціоністських заходів, згодом вимагатиме істотно більших коштів, ніж були б потрібні для виходу на цей рівень за умов відкритості галузі світовому ринкові від самого початку.

Останнє міркування є особливо доречним у випадку України, зважаючи на потужний вплив, що його має національне промислове лоббі (а воно здебільшого об'єднує представників не реформованих великих підприємств часів СРСР) на економічну політику уряду. Зрозуміло, що цей вплив спрямований саме на запровадження штучного захисту національного виробника, зокрема, від тисків міжнародних ринків. Ціла низка прикладів з досвіду країн, що розвиваються, переконливо доводить; що спроби відродити національну промисловість за допомогою "тимчасового" протекціонізму завжди оберталися на усталення цього протекціонізму, спричиняючи суттєве зростання витрат на імпорту факторів виробництва (зокрема, капіталу та складових).²⁶

Серед численних хиб протекціоністського захисту "промисловості, що народжується" хіба не чільне місце належить гальмуванню економічного зростання та розгалуження експортної структури. Позбутися цих недоліків можна завдяки застосуванню такої стратегії зовнішньої торгівлі, яка:

- ґрунтується на недискримінаційному та прозорому імпортному режимі з якомога низькими імпортними тарифами,
- не виділяє жодних галузей, які б потребували особливого підходу з боку імпортних правил та оподаткування;
- сприяє зростанню експорту та інвестицій через прозорість внутрішнього ринку та швидку розбудову ринкових інститутів.

²⁶ До проблеми вибору торговельної стратегії в країнах, що розвиваються, див. IMF World Economic Outlook 1994, стор. 59-60

О.Романюк

СТИСЛИЙ ОГЛЯД СИТУАЦІЇ НАВКОЛО СП “АВТОЗАЗ-DAEWOO”²⁷

1. ЩО TAKE DAEWOO?

Свою діяльність DAEWOO розпочала в 1967 році з сімейного швейного підприємства. Статутний капітал на той час становив \$10 тис. За тридцять років компанія перетворилася на транснаціональну групу з капіталом \$10 млрд. та річним обсягом продажу \$65 млрд. За оцінками експертів група DAEWOO займає 24 місце у світовому рейтингу.

До 1998 року DAEWOO мало кілька джерел експортних доходів. Головний – автомобільний підрозділ (24%). Серед інших – металургія (21%), електронна апаратура (20%), машинобудування (13%), суднобудування (12%), хімічне виробництво (5%), текстильне та швейне виробництво (4%), інша діяльність (будівництво, банки, готелі, супермаркети та яхт-клуби) становить 1%.

Автомобільна діяльність DAEWOO розпочалася в 1992 році, коли засновник і голова групи Кім У Джунг викупив у корейського банку 50% акцій одного автозаводу та організував DAEWOO MOTORS. Друга половина акцій належала GENERAL MOTORS. Через рік DAEWOO MOTORS викупила і її. У 1997 році DAEWOO MOTORS володіло 5 автозаводами в Кореї, що виготовляють більш ніж 1 млн. автомобілів (легковики, вантажні та автобуси) на рік. Крім того, ще 800 тис. машин виготовляли закордонні заводи цієї групи.

На той час Кім У Джунг був п'ятим автомобільним магнатом у світі після господарів GM, Ford, Toyota та VW. Його статки становили \$2,5 млрд.

Заслуговує на увагу стратегія компанії, яка полягає в створенні спільних підприємств на базі технічно відсталих автомобільних заводів у Центрально-Східній Європі та Азії, але при цьому інженерно-дослідницькі роботи проводяться в наукових центрах країн Західної Європи. Таким чином досягається бажаний результат – недорогий і високоякісний автомобіль. Недорогий – завдяки використанню дешевої робочої сили та податковим пільгам, що надаються урядами слаборозвинених країн, які зацікавлені в іноземних інвестиціях. Високоякісний – завдяки зусиллям інженерних та дизайнерських кадрів Німеччини та Великобританії. Спільні підприємства по виробництву автомобілів вже створено в Румунії, Чехії, Польщі, В'єтнамі, Індонезії, Ірані, Філіппінах – всього в 12 країнах світу. На початку 1998 року цей список поповнила Україна...

2. ЩО МИ ПІДПИСАЛИ: ПРОЕКТ СТОЛІТТЯ ЧИ “ЗАКОН ДЛЯ DAEWOO”?

Визначаючи пріоритетні напрямки своєї промислової політики у середині 90-х років, Україна віднесла до них і розвиток вітчизняного автомобілебудування – одну із наукомістких галузей, що сприяє активізації роботи у металургійній, хімічній, електронній та інших супутних галузях.

Лише один із наших автозаводів – запорізький - був розрахований і свого часу випускав до 150 тис. легкових автомобілів на рік. У період повного завантаження потужностей “АвтоЗАЗ” давав біля двох відсотків всіх надходжень до державного бюджету. Цифра – солідна. Але кризові процеси в економіці призвели до практичної зупинки Запорізького автозаводу (у 1997 р. було випущено лише 6 тис. автомобілів). Для того, щоб реанімувати підприємство, потрібні були великі інвестиції, стратегічний інвестор, пошуком якого і зайнялося Міністерство промислової політики України.

Пророблялися можливості співробітництва з цілою низкою закордонних автомобільних фірм – із Німеччини, Франції, Італії, Японії. Нарешті, майже після трьох років суперечок і всіляких узгоджень, проект інвестицій концерну DAEWOO в “АвтоЗАЗ” наблизився до втілення. Корейці пообіцяли за 12 років продати 2,4 млн. автомобілів, із яких 900 тисяч – “Таврії”. Третім партнером стала відома фірма GENERAL MOTORS із заводом OPEL. Всі інші потенційні інвестори від участі у спільному проекті відмовилися.

²⁷Проаналізована ситуація станом на 1.10.1998 р.

* * *

Умови можливого співробітництва із стратегічними інвесторами були обумовлені положеннями вересневого (1997 р.) Закону “Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні”, в якому передбачалося надання за певних умов істотних пільг будь-якому інвестору. Так, у відповідності із прийнятим законом тимчасово, до 1 січня 2008 року, звільняються від оподаткування операції по ввезенню товарів для будівництва та господарської діяльності підприємств по виробництву автомобілів та запасних частин до них за умови, що сума інвестиції (у грошовій формі) до статутного фонду підприємства буде становити не менше ніж \$150 млн. Крім цього, таке СП звільняється від сплати земельного податку, платежів до Державного Інноваційного Фонду, а ставка податку на додану вартість для таких підприємств дорівнює нулеві. Зазначалося, що закон створює рівні умови всім без винятку фірмам для їх виходу на автомобільний ринок України.

Корпорація DAEWOO - єдина іноземна фірма, яка виявила бажання створити спільне підприємство з виробництва легкових автомобілів на базі ВАТ “АвтоЗАЗ”, використовуючи зазначені в законі пільги і прийнявши додаткові умови української сторони, а саме:

- не вимагати сплати авторського гонорару за надані підприємству конструкції автомобілів та технології їх виробництва;
- протягом пільгового періоду (десять років) корпорація зобов’язалась реінвестувати прибуток від діяльності СП у розвиток виробництва матеріалів і комплектуючих виробів для автомобілебудування України;
- зберегти чисельність працівників СП, яка буде зафіксована на момент внесення інвестиції;
- поступово довести ступінь локалізації виробництва складових частин автомобілів в Україні до 70% від їхньої кошторисної вартості.

У березні 1998 року в м.Запоріжжі відбулося підписання установчих документів СП “АвтоЗАЗ-DAEWOO”. Вартість розрахованого на 10 років проекту оцінюється в \$1,332 млрд. і може бути змінена з урахуванням економічної доцільності на кожному з етапів його реалізації. Інвестиційною програмою корпорації DAEWOO передбачається модернізація існуючого виробництва ВАТ “АвтоЗАЗ”, введення в дію нового автоскладального заводу. СП випускатиме щороку 230 тис. автомобілів 5-ти моделей. У тому числі 80 тис. модернізованих “Таврій”, 25 тис. – Opel, 125 тис. південнокорейських автомобілів (моделі Nubira, Leganza, Lanus). Відповідно до спільного проекту передбачається, що половина всіх вироблених автомобілів буде експортуватися.

Як стверджували представники урядових структур, інтересам розвитку вітчизняного автомобілебудування відповідала і постанова Кабінету Міністрів про обмеження з 1 квітня 1998 р. ввезення в Україну бувших у використанні автомобілів віком більше п’яти років та запровадження мінімальної митної вартості імпортованих нових автомобілів на рівні \$5 тис.

3. ЄВРОСОЮЗ ВВАЖАЄ УГОДУ З DAEWOO ПОРУШЕННЯМ ДОМОВЛЕНОСТЕЙ З УКРАЇНОЮ

Закон “Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні” викликав негативну реакцію з боку Європейського Союзу, який звинуватив Україну у порушенні положень Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС, а також норм ГАТТ/СОТ. Претензії українській стороні були викладені у вербальній ноті Представництва Європейської Комісії в Україні і, в основному, зводилися до звинувачень України у:

- дискримінації виробників автомобілів з країн-членів ЄС;
- наданні суттєвих пільг СП “АвтоЗАЗ-DAEWOO” у вигляді звільнення від ввізного мита, ПДВ на імпорт, податків на землю, прибуток, відрасування до Державного Інноваційного Фонду;
- встановленні мінімальної митної вартості автомобілів та забороні імпорту автомобілів віком понад 5 років (що суперечить вимогам ГАТТ/СОТ щодо міжнародних правил торгівлі);
- порушенні умов вільної конкуренції та створенні умов для монополізму в автомобільній галузі.

Європейський Союз погрожував санкціями, оскільки вбачав у цьому спрямованість проти європейських виробників²⁸.

²⁸ Див. додаток – статтю А.Гатненка “Український автомобіль таки “прорветься у світ”?”

Український уряд не погодився із зауваженнями Єврокомісії про те, що ухвалені нею рішення зі стимулювання вітчизняного автомобілебудування є порушенням норм ГАТТ/СОТ.

4. ПЕРШІ РЕЗУЛЬТАТИ: ЧИ ВТИШНІ ВОНИ?

Станом на 22 вересня 1998 року СП “АвтоЗАЗ – DAEWOO” було вироблено 20000 легкових автомобілів, з них реалізовано лише 1770 автомашин марки DAEWOO та 300 одиниць “Таврії”. Продукція, на жаль, не знаходить того, хто хоче її придбати.

Це є досить великою проблемою для керівництва підприємства, оскільки, за розрахунками спеціалістів, для нормального функціонування СП необхідно, щоби щодня продавалося не менше 100 автомобілів. Проте, попит на “Таврію” різко скоротився. Значною мірою це пов’язано з ціновим фактором, адже ціна в \$4 тис. влаштує далеко не кожного, хто бажає придбати машину подібного класу. Враховуючи це та проконсультувавшись із корейськими колегами, було вирішено з 24 вересня 1998 року встановити нову ціну на “Таврію” - \$2800. Чи відбудеться очікуване зростання обсягів реалізації автомобілів за рахунок суттєвого скорочення початкової ціни?

Напевно відчуваючи труднощі зі збутом своєї продукції, наприкінці травня 1998 року Голова Ради Директорів “АвтоЗАЗ – DAEWOO” О.М.Сотников запропонував ще більше розширити державну підтримку підприємства, а саме законодавчо закріпити необхідність придбання та використання державними установами та організаціями автомобільної техніки виробництва СП “АвтоЗАЗ – DAEWOO”, що фактично перекладає тягар розв’язання проблеми конкурентності автомобілів на державу. Іншими словами, п.Сотников запропонував державі вирішувати значною мірою *проблему збуту* виробленої на підприємстві продукції.

УКРАЇНСЬКИЙ АВТОМОБІЛЬ ТАКИ “ПРОРВЕТЬСЯ” У СВІТ?

Минулого тижня уряд ухвалив інвестиційну програму українсько-корейського спільного підприємства “АвтоЗАЗ-ДЕУ”. Планується, що це спільне підприємство, статутний фонд якого 300 мільйонів доларів (розподіл часток 50:50), випускатиме 5 нових моделей автомобілів, з них 2 - малого, 2 - середнього і 1 - представницького класу.

Згідно з програмою попередня вартість розрахованого на 10 років проекту оцінюється в 1,332 мільярда доларів і може бути змінена з урахуванням економічної доцільності на кожному з етапів його реалізації.

На сьомий рік реалізації проекту щорічний обсяг випуску продукції має скласти 80 тисяч модернізованих автомобілів “Таврія”, 25 тисяч автомобілів моделі американської “General Motors”, 150 тисяч автомобілів моделі “ДЕУ”, 50 тисяч двигунів для “Таврії” і 150 тисяч двигунів для південнокорейських авто. Ступінь локалізації виробництва українських комплектуючих у виробництві до 2007 року складе 70%.

Близько 60 тисяч працівників спільного підприємства пройдуть навчання на автомобільних підприємствах “ДЕУ”, в т.ч. у Південній Кореї.

У відповідності з програмою, дивіденди, отримані “ДЕУ” протягом 10 років, будуть реінвестовані у розвиток автомобілебудування України.

Перші південнокорейські автомобілі, складені спільним підприємством, з'являються на українському ринку у квітні-травні.

Що ж маємо у “мінусі”, що у “плюсі”?

Тема ця продовжує дискутуватись, адже ті автолюбители, які хотіли б купити старі автомобілі західних іномарок, тепер будуть дуже обмежені у своїх можливостях це зробити. Є розпорядження Кабміну про те, що автомобілі старше п'яти років ввозити в Україну взагалі не можна, а за інші доведеться платити митний збір, який майже дорівнює вартості купленого автомобіля. Крім того, деякі економісти стверджують, що обмеження закупівлі старих автомобілів на західному ринку значно зменшить загальні надходження в бюджет від митних зборів. Це, звичайно, в “мінусі”. Що ж у “плюсі”? Ось які аргументи висуває президент “ДЕУ Мотор Україна” Лі Піл Чо. Він стверджує, що Україна, бажаючи стати потужним автомобілебудівником, сама цього з об'єктивних причин зробити не може. Якщо ж і надалі вона лише імпортуватиме автомобілі, то у неї просто ніколи не буде можливості досягти цього. За допомогою корейської фірми “АвтоЗАЗ” зможе модернізувати “Таврію”, зробити її конкурентоздатною не лише на внутрішньому, а й на зовнішньому ринках. Випускаючи щороку 200 тис. автомобілів, Україна зможе за 10 років довести їхнє число до 2 мільйонів. До “плюсів” Лі Піл Чо зараховує також те, що автомобілі “ДЕУ” приблизно на 40 відсотків дешевші західноєвропейських аналогів при майже тотожній якості.

Лі Піл Чо категорично відкидає будь-які натяки на те, що, мовляв, фірма хоче робити бізнес у тіні. Такі заяви, стверджує він, незрозумілі, адже, будучи сильною економічно, вона не потребує протекціонізму, оскільки її продукція конкурентоздатна, чого сьогодні не можна сказати про “Таврію”.

Торкнувшись питання недавньої фінансової кризи, яка завдала серйозної шкоди Південній Кореї, президент фірми зазначив, що це аж ніяк не позначиться на проекті співробітництва з АвтоЗАЗом, оскільки фірма має достатньо коштів. Як відомо, “ДЕУ” має намір інвестувати в здійснення спільного проекту упродовж десяти років 1,5 мільярда доларів, створити 130 тисяч робочих місць.

Якщо модернізована “Таврія” справді стане сучасною машиною, та й коштуватиме дешевше за зарубіжні зразки, то, можливо, вона матиме успіх.

Амбіції “ДЕУ” не обмежуються лише Україною. Нові автомобілі українсько-корейського виробництва зможуть потіснити продукцію російського ВАЗу - знамениті “Жигулі”. Безперечно, серед найзапеклі-ших критиків нового проекту є “лобісти” від автовиробників Росії.

А тепер знову повернемося до “мінусів”.

Рішення Кабінету міністрів України про припинення з 1 квітня цього року ввезення в Україну автомобілів, виготовлених п'ять і більше років тому (на час ввезення), викликало негативну реакцію не тільки у багатьох українських автолюбителів, але й у Європі. Європейський Союз, члени якого

ратифікували свого часу Договір про дружбу та співробітництво з Україною, погрожує санкціями, оскільки вбачає в цьому - не без підстав - спрямованість проти європейських виробників. Втрата ж європейських ринків чи значні обмеження в торгівлі з країнами ЄС також загрожують Україні великими збитками.

Незадоволені прийнятими рішеннями і представники фірм, що постачають до нашої країни автомобілі, забезпечують їхнє технічне обслуговування і ремонт. А якщо ці ділери підуть з України, то без роботи залишаться близько 50 тисяч чоловік. Скоротяться надходження до бюджету від продажу іномарок, а це була вагома стаття надходжень. Судіть самі: минулого року, за даними митної служби, було ввезено 220 тисяч авто проти 131 тисячі 1995 року. Суму можете вирахувати, склавши на кожну машину, ввізне мито, акцизний збір та податок на додану вартість, що складало пересічно близько 30 відсотків її вартості.

Але ж, мабуть, не випадково держава, незважаючи на всі ці мінуси, дала такі значні пільги українсько-корейському підприємству. У законі "Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні" скасовуються - тимчасово - до 1 січня 2008 року сплата мита на товари, що необхідні для виробництва автомобілів. Хоча це стосується лише підприємств (і зарубіжних також) з інвестиціями в сумі не менш як 150 мільйонів доларів. Передбачається звільнення від податку на дивіденди, від земельного податку. Ці пільги дають можливість спільному підприємству "АвтоЗАЗ-ДЕУ" продавати в Україні близько 300 тисяч машин без сплати відрахувань до державного бюджету.

Такі значні пільги породили в Україні чутки про те, що нібито дехто з високопоставлених урядовців, можливо, лобював в Україні інтереси корейської фірми.

Ну, що ж, час покаже, в чиїх інтересах здійснювався цей проект. А поки що давайте сподіватися, що здійснювався він все ж таки в інтересах України.

(А.Гатненко)

ВИКОРИСТАНІ ДЖЕРЕЛА

1. Вибір стратегії у галузі інвестицій та зовнішньої торгівлі; висновки із співробітництва між Daewoo та АвтоЗАЗ. – UEPLAC, Тенденції української економіки, грудень 97.
2. Гатненко А.. Український автомобіль таки "прорветься" у світ?
3. Данченко Андрій. А доплачувати пробували? – Бізнес, №45, 6.11.2000.
4. Демин Ю., Соколов Л.. Дальше ехать некуда. – "Всеукраинские ведомости", №34 (928), 21.02.1998.
5. Дубровська Світлана. Про бідного корсара замовте словечко. Поганому виробнику заважає імпорт. – День, №124, 1997.
6. Затянувши реформи в Daewoo. – BusinessWeek, 27.08.2000 (пер. російською на сайті www.worldeconomy.ru).
7. Захаренков Николай. "Шухер, знаєте ли ..." – Бізнес №1-3, 15.01.2001.
8. Лазаренко Андрій. Чи зможе українсько-корейський автомобіль пробитися на світовий ринок? – День, №182, 1997.
9. Матусяк Сергій. Гряде подорожчання "джипів" та "Мерседесів". – Галицькі контракти, № 01-02, січень 2001.
10. Петрик Сергій. Європейський Союз "наїжджає" на "АвтоЗАЗ-Daewoo" але Міністерство промислової політики не дає себе скривдити. – День, №25, 1998.
11. Разгуляев Марат, Дикаленко Михайло. Новые правила игры на авторинке забуксовали. – Бізнес №45, 6.11.2000.
12. Разгуляев Марат. 16 ноября правила игры на авторинке парламенту изменить не удалось. Но расслабляться не стоит. – Бізнес, №47, 20.11.2000.
13. Разгуляев Марат. Плач, перевозчик! – Бізнес, №50, 11.12.2000.
14. Семенов Г., Ткаченко М. Сучасні тенденції і прогноз розвитку виробництва легкових автомобілів в Україні. – Економіка, фінанси, право, №7, 2000. – с.3-6.
15. Титівський Завель. Український авторинок не готовий до навали "дешевої" корейської продукції. – "Галицькі контракти", №12, березень 1998.