К-14038
П327520

23.4

ISSN 0453-8048

Міністерство освіти та науки України

ВІСНИК

Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна

№ 479

Харків 2000

4-00

V.N. Karazin Kharkiv National University
00418844 1

ISSN 0453-8048

Міністерство освіти та науки України

ВІСНИК

Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна

479 ' 2000

Реструктуризація підприємств України в умовах конкурентного середовища: теорія і практика

Заснований у 1965 р.

Харків
Основа
2000

УДК 65.011.8:339.137.2(477)

Збірник присвячений методології, моделям і методам реструктуризації підприємств в умовах ринкової економіки. Розкрито сутність, загальні задачі реструктуризації, а також стратегія бізнесу в сучасних умовах. Розглянуто перспективи розвитку підприємств в умовах ринкових відносин, економічні моделі відображення функціонування підприємств у складі галузі і у взаємозв'язку з зовнішнім середовищем, методологія оцінки перспектив розвитку підприємства, стратегія бізнесу яка орієнтована на широке використання маркетингової інформації і регуляторів виробництва.

Реструктуризація підприємств, галузей і економіки являє собою нову область науки і у збірнику цій проблемі присвячена велика кількість робіт по методології і технології реструктуризації. Також достатнє місце відведене розробці технологічних схем реструктуризації.

Об'єднана редколегія Вісників економічного факультету ХНУ:

Відповідальні редактори: к.е.н., доц. Александров В.В., д.е.н., проф. Бабич В.П.,

Відповідальний секретар: к.е.н. Пуртов В.Ф.

Члени редколегії: д.е.н. проф. Клочко В.С., д.е.н., проф. Сивий В.Б., д.е.н., проф. Дорофієнко В.В., д.е.н., проф. Глущенко В.В., д.е.н. Ареф'єва О.В., д.е.н. проф Стороженко О.А., к.е.н., доц Кац А.Б., к.е.н. доц. Чернов В.В., к.е.н. Кроль Ю.Я., к.е.н. Субботін В.Г.

Друкується за рішенням Вченої ради Харківського Національного Університету ім. В.Н. Каразіна, прот. № 4 від 28 квітня 2000 р. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ №4063

Центральна наукова бібліотека
ХНУ ім. В.Н.Каразіна
Інв. № П327520

© Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна, 2000 р.

Раздел 1 Реструктуризация предприятий

В.В. Александров

Основные аспекты воспроизводства основных фондов предприятий

При переходе к рыночным условиям хозяйствования в открытых и закрытых акционерных обществах, в обществах с ограниченной ответственностью, в государственных предприятиях наметились тенденции к самостоятельности структурных подразделений. Использование самофинансирования и привлечения инвесторов для организационной реструктуризации предприятия дает возможность повысить эффективность и производительность труда работающих. При этом предприятия стали производить преобразования для улучшения своего экономического положения с последующей их реструктуризацией. Реструктуризация – это явление не уникальное, которое происходит только в Украине, многие западные предприятия сталкивались с подобными, хотя и менее острыми проблемами, а особенно в период осуществления рыночных реформ.

Переориентация предприятия на рынок неизбежно должна затронуть и его предметные сферы. Под рыночные стандарты и стратегию подстраивается воспроизводство оборотных фондов предприятий, маркетинг, финансы, корпоративная культура, кадровая политика, стиль и методы руководства, информационная система, организация производства, организация и оплата труда, инновационная деятельность и др.. Являясь сложной многоэлементной системой, предприятие работает хорошо или плохо в зависимости от наличия или отсутствия корпоративной культуры и денег. В условиях корпоративного управления корпоративная культура играет огромную роль в организации управления предприятием т.к. корпоративная культура представляет собой систему ценностей нормами которого руководствуются его сотрудники

при совершении любых конкретных действий в сферах, где они работают (маркетинг, финансы, производство и др.).

В этих условиях приоритетное значение приобретает проблема освоения основных фондов национального хозяйства Украины с учетом использования научно-технического прогресса и формирования суверенной экономики в условиях конкуренции между субъектами хозяйствования разных форм собственности. Становление нового хозяйственного механизма на основе рыночных отношений предусматривает новые подходы к исследованию многих экономических категорий. К ним следует отнести и категорию «основные фонды». Конечным пунктом исследования этой проблемы является определение необходимости создания материально-технической базы рыночной экономики, организации и поддержки конкуренции между субъектами хозяйствования, ликвидации монопольных структур, которые сдерживают активное предпринимательство и свободное ценообразование.

Основные фснды предприятий нужно рассматривать во взаимосвязи различных позиций: сквозь призму затрат на их производство, с учетом их общественной полезности и ограниченности как и любого экономического ресурса. На основе этих позиций и с учетом отраслевых особенностей основные фонды предприятий определяют как совокупность материально-вещественных ценностей, которые непрямым путем удовлетворяют потребности, принимая участие во многих циклах производства, реализации готовой продукции, а также организации ее продажи, сохраняя при этом свою натуральную форму и частями перенося свою стоимость на готовую продукцию. Ее стоимость поступает в оборот в каждый данный момент частями в виде амортизационных отчислений и возвращается в реализованных изделиях и услугах данного цикла производства.

Воспроизводство основных фондов предприятий обусловлено тем, что в процессе функционирования средства труда подлежат как физическому, та и моральному износу, и утратив свои

первичные характеристики, становятся тормозом; развитию эффективности хозяйственных процессов.

Таблица 1

Основные фонды в экономике Украины

	1985	1990	1995	1996	1997	1998
	млрд. крб.			млн.грн.		
Все основные фонды (включая скот)	376	474	10865152	843471	866439	886945
Производственные основные фонды	255	317	6979643	522386	522199	522650
Промышленности	125	153	3415273	255486	257069	258592
Сельского хозяйства	62	78	1877129	125922	124215	121384
Строительства	9	12	220322	15548	15292	14979
Транспорта и связи	47	59	1089054	98272	99860	101638
Торговли и общественного питания, заготовок, материально-технического снабжения и других областей материального производства	12	15	377865	26158	25763	26057
Непроизводственные основные фонды	121	157	3885509	322085	344240	364295
Жилого хозяйства и бытового обслуживания населения	70	88	1984731	142414	154005	153121
Коммунального хозяйства и бытового обслуживания населения	16	23	490604	32596	33301	34254
Здравоохранения и образования	22	30	930983	110697	110592	110024
Науки, культуры, искусства и других непроизводственных областей	13	16	479191	36378	46342	66896

Из таблицы 1 видно, что степень износа производственных основных фондов в 1998 г. составлял 45,9%, из них в промышленности - 48,8%, сельском хозяйстве - 39,3%, строительстве - 50,8%

В современных условиях физический износ утрачивает свое значение в качестве определяющего условия ликвидации и замены машин и оборудования. Главную же причину, которая обуславливает необходимость замены основных фондов, составляет

моральный износ. Экономическим содержанием процессу воспроизводства основных фондов предприятий является:

- во-первых, воспроизводство условий и факторов производства в ходе его фаз, которые чередуются с фазами оборота и организации потребления продукции;

– во-вторых, то, что основные фонды в процессе производства и оборота обеспечивают постоянное улучшение условий работы и комплексное использование всех видов ресурсов, и в конечном счете - рост производительности труда и увеличение рентабельности предприятия.

Вследствие инфляционных процессов, конъюнктуры ринка, методов учета, которые используются и других факторов итог баланса не отображает той суммы средств, которое реально имеет предприятие.

Таблица 2

Основные фонды по формам собственности

	Млн.грн.		Процентов от суммы			
	1996	1997	1994	1995	1996	1997
Все основные фонды	843471	866439	100	100	100	100
По формам собственности						
Частная	14413	16246	7,7	2,0	1,7	1,9
Коллективная	331139	358124	32,9	35,9	39,3	41,3
Государственная	497208	491312	59,1	62,0	58,9	56,7
Собственность международных организаций и юридических лиц других стран	711	757	0,3	0,1	0,1	0,1

Как видно из табл. 2 прослеживается негативная динамика фондоотдачи основных фондов в целом по совокупности предприятий, хотя ее размер выше в малых хозяйственных субъектах новых форм собственности, что характеризует их лучшее приспосабливание к новым рыночным условиям. В конечном итоге такого использования производственных ресурсов будет снижение не только эффективности использования основных фондов, но и эффективности хозяйственной деятельности.

Существуют следующие подходы к анализу динамики развития и эффективности использования и воспроизводства основных фондов предприятия:

– если нужно выявить возможность резервов эффективности использования основных фондов и уровня их воспроизводства в настоящее время, то следует использовать фактические оценки;

– если нужно выявить резервы роста эффективности использованных основных фондов и интенсификацию их воспроизводства, то целесообразно использовать сравнительные оценки.

Основными показателями, которые характеризуют эффективность использования и воспроизводство основных фондов являются: рентабельность основных фондов по балансовой прибыли; доходность товарооборота по валовому доходу; затратоемкость товарооборота по затратам без амортизационной и заработной платы; зарплатоемкость товарооборота от зарплаты; амортизациоемкость товарооборота фондоотдача основных фондов.

В условиях рыночной экономики финансовой основой воспроизводства основных фондов становятся инвестиции. Следует четко ограничивать такие понятия, как инвестиции и капиталовложения. Они имеют многие общие черты:

– во-первых, обе отображают процесс вложения свободных денежных средств,

– во-вторых, научно-технический прогресс является основным стимулом и для капиталовложений и для инвестиций;

-в-третьих, цель инвестиций и капиталовложений одна - повышение рентабельности субъекта хозяйствования или поддержка их на надлежащем уровне.

Но если объектом капиталовложений являются основные фонды и материально-техническая база, то инвестиции могут быть вложены в разные виды капитала.

Для более детального рассмотрения инвестиций следует рассматривать их во взаимосвязи таких направлений классификации:

- по категориям – материальные и нематериальные;

- в зависимости от продажной цены дополнительной продукции - малые и большие;

- в зависимости от времени вложения и выпуска продукции;

– в зависимости от целей и мотивов вложений.

Инвестирование может осуществляться как с использованием денежных средств, так и без них. Исходя из этого, выделяют три вида инвестирования: прямое, промежуточное и непрямое.

Особенностью современного этапа хозяйствования является снижение фактического объема товарооборота более высокими темпами, чем снижение основных фондов, что является закономерным:

- основные фонды являются постоянным фактором производства, объемом которого не возможно быстро маневрировать;

- несмотря на сложные условия хозяйственной деятельности предприятия пытаются сохранить производственные мощности, которые имеют.

Если в некоторых предприятиях происходит обновление основных фондов, то полностью за счет активной его части. В сравнительном виде прослеживается тенденция к увеличению их доли в общей сумме основных фондов с 26,63% до 32,90%. Кроме того, осуществляется трансформация структуры активной части основных фондов в основном за счет относительного увеличения более мобильного и менее ценного оборудования, а также за счет средств вычислительной техники.

Эффективное управление инвестициями является основой для успешного развития предприятий и промышленности в целом в условиях конкурентной рыночной экономики.

С углублением кризиса в Украине темпы падения объемов капиталовложений значительно превышали ухудшение других экономических показателей. Так, при изменении валового внутреннего продукта в 1990 году до 41% от уровня 1990 года инвестиции составили лишь 20,8%. Падение объема инвестиций в машиностроении вдвое превышало уменьшение инвестиций в

среднем в экономисте. В то же время предприятия, которые проводят эффективную инвестиционную политику успешно действуют в условиях рынка, увеличивая объемы производства и реализацию продукции.

Одной из основных причин кризиса является несоответствие систем управления предприятиями требованиям, которые предъявляются к ним в новых условиях. Отсутствие организованных форм и методов, которые дают возможность предусмотреть и адекватно реализовать на изменения во внешнем экономическом, политическом и социальном окружении организации ведет недостаточным действиям или запоздалыми ответными реакциями, и, наконец, фактическому банкротству предприятий.

Управление определяется как процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимых для того, чтобы сформулировать и достичь целей организации. Реализация этих функций позволяет оптимально скоординировать деятельность всех подразделений и использовать ресурсы организации с максимальной эффективностью.

Реализация поставленных планов делает необходимым распределение и координацию работы различных подразделений предприятия, осуществляемую в районах определенной организационной структуры. Различают функциональное деление организации на отдельные элементы, каждый из которых имеет свои, четко определенные конкретные задачи и обязанности; дивизиональное, где деление происходит по видам товаров и услуг, группам покупателей или географическим регионам.

С усложнением внешней среды развиваются адаптивные /проектные, матричные/ организации, которые можно модифицировать в соответствии с изменением окружающей среды и потребностями самой организации.

Планирование и организация выполнения планов предприятия предполагает налаживание системы моральной и материальной мотивации работников к должному выполнению служебных

обязанностей и установление регулярного и действенного механизма контроля за достижением организацией поставленных целей.

В задачи такого механизма входят не только выявление отклонений внешних и внутренних параметров от запланированных, но и выработка и реализация эффективных мер по руководству. Процесс управления происходит постоянно. Это объясняется непрерывным изменением внешней и внутренней среды предприятия, необходимостью регулярных управленческих воздействий, направленных на распределение ресурсов, координацию выполнения и пересмотр поставленных планов и т.д.

Успешно функционирующая система управления капитальными вложениями является частью общего механизма управления предприятием. Принципы ее построения и функционирования нельзя рассматривать в отрыве от функционирования других подразделений и служб.

В общем виде процесс управления капитальными вложениями содержит следующие этапы: разработка стратегии развития предприятия, отбор возможных проектов, оценка эффективности; ранжирование проектов, выбор проекта, реализация, оценка фактической эффективности. Эффективное управление капитальными вложениями становится способом достижения целей всего предприятия. Требование согласованности общефирменных планов развития и капитальных вложений диктуется необходимостью оптимального использования ресурсов. В противном случае возможна ситуация, иногда различные подразделения будут стремиться обеспечить развитие своего направления без учета интересов всей организации. Производственные отделы будут добиваться вложения средств в снижение себестоимости выпуска продукции; сбытовые службы - в увеличение продаж и расширение доли рынка; исследовательские и конструкторские подразделения - в разработку новых образцов товаров. Результатом будет неэффективное использование ресурсов; потеря рынка и, в конечном счете, проигрыш в конкурентной борьбе.

Поэтому, уже на начальных этапах управления капитальными вложениями требуется тесная связь между отдельными функциональными подразделениями; согласование их работы на основе выполнения задач, поставленных в ходе составления стратегических планов всей организации. Таким образом, отбор инвестиционных проектов должен проводится на основе установления соответствия потенциальных результатов, их внедрения и планируемых результатов работы предприятия отдельным структурным подразделением, состоящим из в компетентных конструкторских, технологических, производственных, сбытовых и планово-экономических служб предприятия на основе долгосрочных планов, утвержденных высшим руководством, в которых дана формулировка целей организации, сильных и слабых сторон предприятия, путей развития потенциала отдельных функций и общефирменного управления.

Н.В. Куркін, к.е.н., к.юр.н.

Реструктуризація інфраструктури державної підтримки інноваційної діяльності

В Україні процес становлення державної підтримки інноваційної діяльності тільки розгортається. Задачі реструктуризації інфраструктури на підприємстві формують необхідність забезпечення нормального протікання інноваційних процесів, елементи яких є актуальними у внутрішньовиробничому і в зовнішньому середовищі.

В інноваційних процесах більше, ніж в інших, відчувається залежність від зовнішнього середовища і необхідність взаємозв'язку з ним, в якому забезпечується сприяння цим процесам. Саме держава, формуючи інфраструктуру інноваційного бізнесу, створює основи для поширення і комерціалізації інноваційної діяльності шляхом формування діючих мотиваційних механізмів її здійснення на мікрорівні. Перетворення інформаційних і інтелек-

туальних продуктів на товари в умовах становлення нових форм господарювання, задача забезпечення конкуренто- і патентоспроможності техніко-технологічних інновацій обумовлюють напрямки державних підходів до забезпечення комерційних начал і мотиваційних механізмів організації та активізації інноваційних процесів.

Саме ці міркування і є основою організації державної підтримки інноваційної діяльності та створення відповідних державних інститутів.

До інституціональних підрозділів інфраструктури інноваційної діяльності відносилися галузеві інноваційні фонди міністерств та відомств, які функціонували з лютого 1992 року по вересень 1996 року, за рахунок коштів цих фондів здійснювалось фінансування галузевих і міжгалузевих науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, а також заходів щодо освоєння нових технологій і виробництва нових видів продукції (робіт, послуг) до стадії серійного виробництва.

Фонди формувалися за рахунок відрахувань підприємств і організацій, підпорядкованих відповідно міністерству або відомству незалежно від форм власності в розмірі 0,7% від обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг).

В 1993 році, на виконання статті 24 Закону України «Про основи Державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності» постановою Кабінету Міністрів від 18.02.92 р. № 77 «Про створення Державного інноваційного фонду», був створений Державний інноваційний фонд. Кошти фонду формуються за рахунок відрахувань підприємств і організацій незалежно від форм власності в розмірі 0,3% обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг).

Положенням про Державний інноваційний фонд визначені основні завдання діяльності Держіннофонду, а саме:

- забезпечення реалізації державної політики у сфері інноваційної діяльності шляхом здійснення фінансової, інвестиційної і матеріально-технічної підтримки заходів, спрямованих на впровадження науково-технічних розробок і нових технологій у виробництво, освоєння випуску нових видів продукції, у тому числі імпортозамінної;

- організація відбору інноваційних пропозицій і проектів у відповідності з загальнодержавними, галузевими, регіональними інноваційними науково-технічними пріоритетами і програмами;

- сприяння проведенню технічної реконструкції підприємств у ході реалізації інноваційних проектів, спрямованих на виробництво конкурентоспроможної продукції і впровадження новітніх технологій;

- збільшення обсягів випуску наукоємної продукції і створення нових робочих місць;

- підтримка інноваційної діяльності малого підприємництва.

Виконання цих актуальних для національного виробництва завдань повинно забезпечуватися сформованою організаційною структурою: створеними регіональними відділеннями Держіннофонду в Автономній Республіці Крим, в усіх областях України, м. Києві і Севастополі, а також державними госпрозрахунковими підприємствами.

Діяльність підрозділів цієї організаційної структури покликана сприяти вирішенню завдань активізації інноваційної діяльності. Так Харківський Центр експертизи Державного інноваційного фонду здійснює державну науково-технічну експертизу інноваційних проектів, яка включає проведення аналізу технічного рівня і конкурентоспроможності інноваційної продукції, технологічного рівня організації виробництва, а також фінансово-економічний аналіз проектів.

Українська інноваційна фінансово-лізингова компанія здійснює впровадження механізму фінансового лізингу при реалізації інноваційних проектів, виконує функції інвестиційного керуючого, організує інвестування у цінні папери підприємств в процесі приватизації і післяприватизаційний період.

Інформаційно-обчислювальний центр «Спрінт-Інформ» є головним оператором інформаційного забезпечення діяльності Державного інноваційного фонду і його регіональних відділень. Його основним завданням є створення баз даних у сфері інноваційної діяльності, проектів підприємств, матеріальних ресурсів і т.п., а також впровадження і забезпечення електронного документообігу в системі корпоративної інформаційно-комп'ютерної ме-

режі Держіннофовду на базі сучасної комп'ютерної техніки, нових інформаційних технологій і супутникового зв'язку.

Етапами проходження інноваційних проектів є: централізовані фонди, регіональні фонди.

Міністерства та інші центральні органи виконавчої влади подають свої Є пропозиції щодо фінансування інноваційних проектів за рахунок коштів Державного інноваційного фонду до Держінно-фонду, а підприємства – до відповідних регіональних відділень цього Фонду у вигляді техніко-економічного обгрунтування (інноваційної пропозиції), оформленого згідно з 'вимогами Держінно-фонду. Інноваційні пропозиції, оформлені згідно з вимогами Держіннофонду, підлягають обов'язковій державній експертизі. Терміни та порядок доведення державної експертизи визначаються Держіннофондом.

Кошти Держіннофонду надаються підприємствам, установам та організаціям всіх форм власності та підпорядкування, які є платниками зборів до Держіннофонду. Їх інноваційні пропозиції, які мають позитивні висновки державної експертизи, оформляються у вигляді інноваційного проекту (бізнес-плану).

Фінансування інноваційного проекту здійснюється відповідним регіональним відділенням Держіннофонду за юридичною адресою підприємства-заявника на підставі позитивних висновків державної науково-технічної експертизи проекту і рішення науково-технічної Ради Держіннофонду погодженого з Міннауки за результатами розгляду проекту на Раді. Рішення про фінансування інноваційного проекту приймається головою регіонального відділення Держіннофонду на підставі оформленого згідно з вимогами Фонду комплекту документів, висновків державної експертизи та експертної ради Держіннофонду і погодження з Міннауки.

Основними формами фінансової підтримки є:

- інноваційна позичка – кошти, що надаються на зворотній основі регіональними відділеннями Держіннофонду підприємству на визначений термін безвідсотково для цільового використання на реалізацію інноваційного проекту;

- фінансова інвестиція – господарська операція, що передбачає внесення до статутного фонду підприємства коштів Держіннофонду, за рахунок яких підприємство здійснює реалізацію інноваційного проекту, в обмін на корпоративні права або акції підприємства;

- фінансовий лізинг – господарська операція, що передбачає придбання за замовленням підприємства - виконавця інноваційного проекту основних фондів з подальшою їх передачею у користування підприємству для реалізації інноваційного проекту на термін його виконання, але не більше терміну повної амортизації таких основних фондів, з обов'язковою наступною передачею підприємству права власності на зазначені фонди після повного погашення їх вартості;

- оперативний лізинг – господарська операція, що передбачає передачу підприємству - виконавцю інноваційного проекту основних фондів у користування на термін, що не перевищує терміну їх повної амортизації, з обов'язковим поверненням власникові після закінчення терміну дії договору.

Кошти, які спрямовуються відділеннями Держіннофонду для фінансування інноваційних проектів, обліковуються в установах банків на окремих рахунках, погоджених з Мінфіном і Національним банком. Рахунки відкривають ся підприємствам-виконавцям інноваційних проектів за поданням регіональних відділень Держіннофонду.

Про динаміку рівня ефективності функціонування підрозділів інфраструктури інноваційної діяльності дають уявлення узагальнені підсумки діяльності Держіннофонду за 1993-1997 роки.

Таблиця 1.

Підсумки діяльності Держіннофонду за 1993-1997 роки

Роки	Доля профінансованих проектів від кількості поданих, %	Рівень задоволення потреб у фінансування, %	Середня вартість проекту (грн.)
1993	15,53	5,89	6344,48
1994	53,15	33,38	24681,86
1995	51,49	57,59	193458,11
1996	42,14	43,10	372378,97
1997	40,9	45,3	1228108,1

З розгляду розрахованих даних про підсумки діяльності держінноФонду можна зробити деякі висновки. Інноваційна активність в економіці і можливості її втілення у виробництві за допомогою держінноФонду в економіці зростають. Так за період з 1993 – 1997 рр. доля профінансованих проектів збільшилась у 2,63 рази, до того ж фінансування здійснювалось випереджаючими темпами, які перевищували темпи ініціювання інноваційних проектів. За той же час збільшився рівень задоволення потреб у фінансуванні майже у 8 разів, зросла і середня вартість проекту (нажаль, без урахування інфляції та переходу до ринкової оцінки вартості технологічного обладнання) – у 19,6 рази. Тобто за цей період істотно зростає кількість інноваційних проектів, вони стали більш капіталоємними, що свідчить про підвищення ділової активності, зростання впевненості підприємців у забезпеченні реалізації інноваційних продуктів, втілення у виробництво більш сучасних технологій.

Таким чином формуються механізми державної підтримки інноваційної діяльності, удосконалюються ринкові методи оцінки техніко-технологічного рівня проектів і доцільності їх реалізації, формується ринок інноваційних продуктів та відповідні інформаційні мережі.

Аналогічними є структура і завдання організації інноваційної діяльності в інших країнах. Для порівняння структур проаналізуємо відповідні інституціональні елементи.

В Росії при Державному комітеті СРСР по науці і техніці певний час діяв Інноваційний фонд, створений наприкінці 1989 р. і зараз розформований. В коло його завдань входили сприяння прискореній розробці та освоєнню нововведень в галузі науки і техніки; здійснення фінансування науково-технічних розробок, проектів, надання інженерно-технічних, консультативних, патентних і посередницьких послуг підприємствам і організаціям, вищим навчальним закладам, творчим колективам, дослідницьким групам, окремим вченим, винахідникам і раціоналізаторам. Кошти фонду формувалися за рахунок 0,5% від виділених Держкомітету

на фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, а також 5% валютних асигнувань комітету.

При Міністерстві науки, вищої школи і технічної політики Російської Федерації функціонує Російський фонд технологічного розвитку, створений 26 лютого 1992 р. Серед його завдань – цільове фінансування науково-технічних програм, досліджень і розробок, робота з освоєння досягнень науки і техніки, які мають важливе державне і міжгалузеве значення. Фонд формується за рахунок відрахувань міністерствами, відомствами, корпораціями і асоціаціями 25% коштів спеціальних фондів фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робот та освоєння нових видів наукоємної продукції, які утворюються за рахунок відрахувань підприємствами коштів у розмірі 1,5% собівартості товарної продукції (робіт, послуг).

При Уряді Російської федерації з 3 лютого 1994 р. працює Фонд сприяння розвитку малих підприємств у науково-технічній сфері, який створено для розвитку малого підприємництва в науково-технічній сфері (створення малих наукомістких фірм інкубаторів бізнесу, інноваційних, інжинірінгових центрів та ін.), а також заохочення конкуренції в науково-технічній сфері шляхом надання фінансової підтримки високоефективним науковоємним проектам, які розробляються малими підприємствами).

Фонд формують 0,5% асигнувань, які виділяються з Федерального бюджету на фінансування науки.

Також при Уряді Російської федерації 26 серпня 1995 р. створено Федеральний фонд виробничих інновацій який здійснює державну підтримку найважливіших інноваційних проектів по пріоритетних напрямках науково-технічного прогресу, освоєння конкурентноспроможних технологій і виробництв, а також заходів щодо освоєння нових видів продукції. Цей фонд формується в розмірі 1,5% державних централізованих капітальний вкладень.

У США в 1992 році Конгрес прийняв законодавчий акт "Програма малого інноваційного-дослідницького бізнесу" ("Small Business Innovation Research Program"). Цілю SBIR-програми є

Центральна наукова бібліотека
АНУ ім. В.І. Вернадського
Інв. №

сприяння малому бізнесу у виконанні Федеральних дослідницьких програм, а також технологічному розвитку країни.

У відповідності з даною програмою кожне федеральне міністерство і відомство, яке має свою статтю витрати на наукові дослідження і технологічний розвиток понад 100 млн.амер.дол., формує спеціальний фонд для виконання SBIR-програми. Сума відрахувань повинна бути не менше 2,5% від загальної суми, що спрямовується на наукові дослідження. Координує виконання SBIR-програми Адміністрація малого бізнесу.

У Франції при Міністерстві промисловості діє Національне агентство по оцінці досліджень (АНВАР), створене в липні 1979 року. Головним завданням Агентства є оцінка результатів наукових і технічних досліджень і сприяння інноваційній діяльності і технологічному розвитку.

Проблеми розвитку інноваційних процесів в Україні потребують врахування досвіду країн Росії, США, Франції, Японії, де характерними є такі фактори: державне стимулювання впровадження інновацій; розвиток сильних секторів науки; жорстка державна політика в сферах, які прискорюють впровадження енергозберігаючих технологій, нового високоефективного обладнання, матеріальномістких виробів; інтеграція державного капіталу з фінансовими ресурсами промислових підприємств та підприємницьких структур.

Порівняння розглянутих структур державної підтримки інноваційної діяльності показує наявність більшої або меншої централізації координаційних функцій. Проте зміст завдань інституціональних підрозділів в усіх країнах складається в акумуляції фінансових засобів та їх спрямуванні на технологічний розвиток національної економіки.

Очевидно, що будь-яка інноваційна діяльність передбачає інвестування не тільки з боку економічних суб'єктів, а й з визначених централізованих джерел. Централізація коштів Держіннофонду передбачається за рахунок обов'язкового збору до Державного інноваційного фонду, який віднесений до переліку загальнодержавних обов'язкових платежів (зборів) встановленого статтею 14

Закону України «Про систему оподаткування» та повернених коштів наданих позик за термін окупності профінансованих інноваційних проектів.

Організація інвестиційної діяльності базується на дотриманні принципів, які було розроблено при формуванні фінансової політики Держіннофонду. Таким чином, основу нормативно-методичної бази фінансування інноваційної діяльності складає наступне.

По-перше, відбір на конкурсній основі інноваційних пропозицій здійснюється відповідно до пріоритетних напрямків, визначених переліком національних науково-технічних програм, що затверджений Постановою Верховної Ради України від 25.02.97 р., а також розроблених і затверджених Міннауки спільно з Урядом Автономної Республіки Крим, обласними. Київською та Севастопольською міськими держадміністраціями.

Пріоритетними напрямками відбору інноваційних пропозицій і фінансування інноваційних проектів є:

- виробництво медичного обладнання та лікувально-діагностичних засобів;

- впровадження агропродтехнологій по виробництву, зберіганню та переробці сільськогосподарської продукції та створення нової сільськогосподарської техніки;

- впровадження енерго-, ресурсозберігаючих та інформаційних технологій;

- виробництво нових матеріалів, речовин та виробів з високоякісними властивостями.

В сучасних умовах Уряд вважає за необхідне вже з 2000 р. формувати програми відповідно до цільового призначення, які інвестуються бюджетом, забезпечуючи при цьому їх реалізацію необхідними ресурсами. Таким чином зміна інституціональної складової інфраструктури інноваційної діяльності, раціоналізація фінансування і розширення можливостей контролю за прямуванням коштів, які інвестуються, у зв'язку з обмеженням кола проблем покликані спричинити зміну структури технологічних розробок

в напрямку підвищення частки ресурсо- і енергозберігаючих технологій, біотехнологій, інформаційних технологій і зменшення частки тих технологій, що не пов'язані з інноваційним розвитком національної економіки.

Передбачається, що завдяки цим заходам - концентрації науково-технічних програм і проектів і їх фінансування в поєднанні з запобіганням монополізації державних контрактів у науково-технічній сфері - буде прискорена їх реалізація та істотно зросте їх роль у забезпеченні економічного росту національної економіки.

По-друге, вихідним принципом фінансування інноваційної діяльності є проведення попередньої експертизи інноваційної пропозиції і, за умови позитивних висновків попередньої експертизи, розробка бізнес-плану інноваційного проекту, яка здійснюється Центром експертизи Держіннофонду і має комплексний характер. Також проводяться науково-технічна та фінансово-економічна експертиза інноваційного проекту та необхідні додаткові експертизи (екологічної, охорони праці).

Фінансування проекту здійснюється шляхом надання підприємству безвідсоткової зворотної інноваційної позики терміном до 3-х років за умови значної питомої ваги використання механізму фінансового лізингу при закупівлі обладнання, необхідного для реалізації проекту. Обов'язковою умовою фінансування проекту є забезпечення гарантії повернення коштів, яке оформлюється договором застави високоліквідного майна, договору-поруки, гарантій банківської установи, страхування.

Проте основа гарантій повернення коштів насамперед формується порядком надання на зворотній основі коштів із Державного інноваційного фонду для здійснення інноваційних проектів. Цей порядок визначає загальні вимоги до здійснення фінансування інноваційних проектів за рахунок коштів Держіннофонду.

Фінансування інноваційного проекту здійснюється на підставі Інноваційного договору, укладеного між відповідним регіональним відділенням Держіннофонду, підприємством та іншими учасниками інноваційної діяльності. Фінансування інноваційних проектів

здійснюється за умови передбачення у договорі виконання зобов'язань підприємства щодо повернення коштів Держіннофонду відповідно до цивільного законодавства.

Таким чином можна дійти висновку, що підгрунтя вирішення задач державного управлення інноваційною діяльністю, яке складається з організації стратегічного планування інноваційних процесів у масштабі країни, виборі пріоритетів при обмежених фінансових засобах, пільговому оподаткуванні при розробці і впровадженні нововведень, збільшенні обсягів фінансування НДР і ДКР в Україні забезпечить вирішення першочергових завдань впровадження досягнень науки та техніки.

Д.В. Бабич, к.э.н. ХНУ

Основные подходы к регулированию экономических систем

Система государственного регулирования экономики представляет собой совокупность мер воздействия на процессы жизни и деятельности государства с целью достижения стратегических ориентиров.

Объектами системы государственного регулирования являются: отрасли, регионы, а также ситуации. явления и условия социально-экономической жизни страны. где возникли или могут возникнуть трудности, проблемы, не разрешаемые автоматически или разрешаемые в отдаленном будущем, в то время как снятие этих проблем необходимо для бесперебойного функционирования экономики и поддержания социальной стабильности.

Основные объекты системы государственного регулирования: экономические системы, производственные системы, рыночные системы, системы потребления, формирования и распределения, секторальная, отраслевая и региональные системы хозяйства, система денежных доходов, накопления капитала, занятость денежное обращение, платежный баланс, цены и ценооб-

разование: конкурентоспособность, условия конкуренции, система социальных отношений и социального обеспечения, система подготовки и переподготовки кадров, система окружающей среды; система внешнеэкономических связей и другие.

Основной целью системы государственного регулирования является экономическая и социальная стабильность, укрепление существующего положения страны внутри и зарубежном. В зависимости от этой цели возникают множество конкретных целей (задач) без разрешения которых не может быть достигнута главная цель. Эти конкретные задачи неразрывно связаны объектами системы регулирования. Стабильность развития государства зависит от сбалансированности форм, методов и степени воздействия на экономические процессы, поскольку экономические процессы цикличны одной из задач государственного регулирования является выравнивание циклов.

Стратегии регулирования экономических систем по своей сути не возможна без учета долгосрочных тенденций и изменений внешнего окружения. Колебания той или иной системы неотъемлемо влечет за собой изменения в колебаниях другой системы.

Экономический цикл – общая черта практически характерные для всех систем всех сфер экономической жизни любой страны. Экономика никогда не находится в состоянии покоя, процветание заменяется спадом или кризисом. Национальный доход, занятость и производство падают: цены и доходы снижаются, а рабочие теряют работу. в конце концов, достигается критическая точка и начинается оживление. обновление может быть медленным и быстрым. оно может быть неполным и, наоборот, настолько сильным, что приведет к новому буму. новая полоса процветания может означать длинный, стойкий уровень оживленного спроса, большое количество свободных рабочих мест, повышение цен и прожиточного уровня. Или она может означать быстрое инфляционное раздувание цен и возрастание спекуляции, за которыми наступает новый кризис.

Суть выравнивания циклов заключается в регулировании хозяйственной конъюнктуры и состоит в том, чтобы во время кризисов и депрессий стимулировать спрос на товары и услуги, капиталовложения и занятость. Для этого частному капиталу предоставляются дополнительные финансовые льготы, увеличиваются государственные расходы и инвестиции. В условиях длительного подъема в экономике страны могут возникнуть опасные явления рассасывание товарных запасов, рост импорта и ухудшение платежного баланса, превышение спроса на рабочую силу предложением и отсюда необоснованный рост заработной платы и цен. В такой ситуации задача системы государственного регулирования притормозить рост спроса, капиталовложений и производства, чтобы по возможности притормозить производство товара и перенакопление капитала.

Важным подходом регулирования систем, является оценка целесообразности и возможности использования основных факторов развития систем. Звеном этого этапа регулирования является учет динамики изменения индикаторов, характеризующих временные интервалы. Так, например, изменение размера части ВНП перераспределяемого через бюджет, неизменно приведет к изменению социально-производственной политики в финансово-промышленной системе. Аналогичных примеров можно привести достаточно много, но основным их отличием являться коэффициент эластичности и взаимозависимости изменяющихся индикаторов.

Процесс анализа и выявления взаимосвязей сложен и трудоемок, однако, он может дать однозначные определения необходимости (или ненужности) выбранных регулирующих воздействий на систему.

Каждая из регулируемых систем обладает рядом оригинальных регулятивных качеств, учет и управление которыми обуславливает изменения систем. Так, для банковской системы можно выделить несколько основных методов регулирования. Основным ее регулирующим органом является Национальный банк. Среди основных экономических методов регулирования банковской сис-

темы необходимо выделить учетную политику – изменение учетной ставки ведет к изменению цены капитала, что сказывается на изменении объемов кредитования в государстве, операции Нацбанка на открытом рынке. Среди административных методов можно выделить методы, основанные на количественном ограничении денежной массы, таких как изменение уровня обязательных резервов,– что сказывается на общем объеме средств банков.

При регулировании бюджетной системы, основными являются административные методы, так как ее функционирование сильно регламентировано. Основными регулирующими органами является Верховный Рада, принимающая бюджетные резолюции (содержащую основные направления бюджетной политики), и Кабинет Министров, непосредственно исполняющий бюджет.

Среди методов регулирования можно выделить: законодательно закрепление приоритетов бюджетного финансирования, закрепление источников дохода и т.п. Среди экономических методов можно выделить развитие новых форм доходов и форм небюджетного финансирования бюджетных учреждений.

При регулировании финансово-промышленной сферы административные методы регламентации, как правило, наименее приемлемы, так как эта система наименее регламентирована и соответственно более действенными и не вызывающими противоречий оказываются экономические рычаги (налоговая политика, амортизационная политика).

Инструмент регулирования систем в каждом конкретном случае обусловлен непосредственной ситуацией, задачами, спецификой системы и внешней среды.

Так, в банковской системе это, как правило, изменение лицензионных условий, ограничения на проведение некоторых видов операций, изменения учетной ставки, маневрирование уровнем обязательного резервирования и др. различного рода административные ограничения экономической деятельности.

В бюджетной системе это дотации, субсидии, субвенции, целевое финансирование, проведение лотерей и займов (как пра-

вило, целевых), развитие форм оказания услуг на хозрасчетных началах и т.п.

В финансово-промышленной системе к инструментам регулирования можно отнести различные налоговые льготы и кредиты, лицензирование специфических видов деятельности, изменения в отнесении затрат и исчислений валовых расходов и прибыли.

Регулирование систем происходит в процессе их функционирования. Они находятся во взаимодействии со средой функционирования – следовательно, нельзя не учитывать условия и факторы, влияющие на них. На наш взгляд, к основным факторам относятся:

- уровень доходов населения;
- социально-демографическая ситуация в обществе;
- этап развития экономики и ее устойчивость;
- геополитические характеристики страны;
- финансовая система страны и ее элементы.

На основе анализа всех выше изложенных параметров формируется механизм регулирования системы и разрабатывается программа его деятельности. Определяется необходимость структурно-функциональных изменений в системах, а также реформирование механизма их функционирования. Определяется основные параметры систем и выбираются изменения их функций.

Каждая система имеет свой набор моделей и методов регулирования. В каждой системе определяются цели, функции и принципы регулирования в рамках государства.

В области отраслевой и территориальной структуры при помощи стимулов и государственных капиталовложений, обеспечиваются привилегированные условия отдельным отраслям и регионам. В одном случае поддержка оказывается тем отраслям и единицам хозяйства, которые находятся в состоянии затяжного кризиса; в другом случае поощряется развитие новых отраслей хозяйства и видов производства, призванные привести к прогрессивным структурным сдвигам внутри отраслей, между отраслями и во всем национальном хозяйстве, к повышению его эффектив-

ности и конкурентоспособности. Но также могут приниматься меры и по притормаживанию чрезмерной концентрации производства.

Методы государственного регулирования подразделяются на административные и экономические. Прежде всего государство обеспечивает правовую основу жизни и деятельности экономических агентов, создание законов и правил, регулирующих экономическую деятельность, а также контроль за ее использованием. Создание экономической базы --- это установление правил поведения экономических агентов, юридических принципов экономического общения, которых обязаны придерживаться в своей действиях все экономические агенты --- производители, потребители и само государство. В числе этих правил можно отметить законодательные и нормативные акты, защищающие права собственности и определяющие формы предпринимательской деятельности, условия функционирования предприятий, их взаимоотношения между собой и государством. Правовые нормы распространяются на проблемы качества продукции и безопасности труда, вопросы взаимоотношений профсоюзов и администрации и др.

Административные методы не связаны с созданием дополнительного материального стимулирования или опасностью материального ущерба. Они базируются на силе государственной власти и включают в себя меры запрета, разрешения и принуждения. Меры принуждения можно показать тем, что государство обязывает промышленные предприятия организовывать на местах производственное обучение, создавать бытовые условия для рабочих, занятых на производстве. Административные методы регулирования в развитых странах с рыночной экономикой используются в незначительных масштабах. Их сфера деятельности ограничивается в основном на охране окружающей среды, создание условий для социально слабо защищенных слоев населения.

Экономические методы государственного регулирования: фискальная политика, то есть политика в области расходов и налогов; денежная политика; политика регулирования доходов; со-

циальная политика; государственное регулирование ценообразования; внешнеэкономическое регулирование и др.

Роль государства в экономике страны определяется ответственностью перед народом, степенью удовлетворения их социальных и экономических потребностей. В решении поставленных проблем определяются границы между государственным и частным сектором в экономике. Государство изначально определяет направления и уровень распределения необходимых ресурсов для создания продуктов труда в соответствующих отраслях национального хозяйства. В последующем государство снов диктует направления использования произведенных общественных благ, а также схемы и механизмы перераспределения между всеми членами государства, работающими, военнослужащими, работниками правопорядка, пенсионерами и т.д.

Основные направления государственного регулирования являются: регулирование отношений собственности, ценообразование на продукцию и услуги, конкурентные основы функционирования предприятий и организаций, техническое перевооружение производства, привлечение инвестиций в национальное хозяйство страны, лицензирование продукции и услуг, получение разрешений на свободные экономические зоны, повышение эффективности производства в условиях функционирования рыночных отношений.

І.П. Колот, Ю.О. Петренко, к.е.н.

Функціонування акціонерних товариств (економіко-правовий аспект)

Серед різноманітних факторів, які мають активний вплив на економічне зростання України є роздержавлення промислових підприємств за рахунок приватизації і створення підприємств з колективною формою власності.

Стає очевидним, що впродовж останніх років провідна роль у трансформації форм власності належить перетворенню державних підприємств у колективні шляхом акціонування. Так чисельність підприємств з колективною формою в Україні за останні шість років (1992...1998р.р.) збільшилось майже в чотири рази і в 1998 дорівнювала 8196 підприємств.[1]

Проведення приватизації в Харківській області свідчить, що акціонерна форма господарювання набуває свого подальшого розвитку. На засадах цієї форми господарювання функціонує більше половини загальної чисельності підприємств. Серед них такі промислові підприємства, як ВАТ "Турбоатом", ВАТ "ХТЗ", ВАТ "Серп і молот", ВАТ "Харківський підшипниковий завод", ВАТ "ХарВерст", ВАТ "Електромашина", ВАТ "Балцем", ВАТ "Лозівський ковальсько-механічний завод", ВАТ "Кондиціонер", ЗАТ "Південкабель", ВАТ "Пивзавод "Рогань", ЗАТ "Харківська бісквітна фабрика", ЗАТ "Харківський велосипедний завод", ЗАТ "Ярославна" та інші.

У 1998 році частка роздержавлених промислових підприємств в Харківській області складала 48,2% від загальної кількості. Найбільше таких налічувалося в скляній і фарфоро-фаянсовій промисловості - 80%, харчовій промисловості - 70%, деревообробній і целюлозно-паперовій промисловості - 58,1%, медичній промисловості - 50%. Роздержавленими промисловими підприємствами було вироблено продукції на 1664,2 млн.грн., що склало 35,2% від загального обсягу промислового виробництва по області.

В окремих галузях промисловості частка продукції, виробленої роздержавленими підприємствами була значно більша, а саме: в скляній і фарфоро-фаянсовій промисловості - 99,8%, в промисловості будівельних матеріалів - 76,8%, в харчовій промисловості - 78,5%, в медичній промисловості - 74,4%.

---

[1] Статистичний щорічник України за 1998 рік/ Держкомстат України; За ред. О.Г. Осауленка.- К.: Техніка, 1999.- С. 308

Для усвідомлення сутності цієї форми господарювання розглянемо деякі економіко-правові аспекти створення і функціонування акціонерних товариств.

Відповідно до Закону України "Про господарські товариства" акціонерним визнається товариство, яке має статутний фонд, поділений на визначену кількість акцій рівної номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов`язаннями тільки майном товариства.

З наведеного визначення випливають особливості акціонерного товариства, які відрізняють його від інших господарських товариств (з повною відповідальністю, обмеженою відповідальністю, з додатковою відповідальністю, командитним) і передбачають специфіку його юридичного статусу. Ці особливості обумовлені акціонерною власністю, акціонерним способом формування і функціонування статутного фонду, правовому регулюванню якого надається особливе значення.

По-перше, статутний фонд акціонерного товариства формується шляхом емісії та продажу акцій фізичним та юридичним особам. Розмір статутного фонду не може бути менше суми, еквівалентної 1250 мінімальним заробітним платам, виходячи із ставки мінімальної заробітної плати, діючої на момент створення акціонерного товариства.

По-друге, акціонерне товариство має публічний статус емітента цінних паперів (облігацій, акцій) відповідно до законодавства про цінні папери та фондову біржу. Шляхом випуску акцій акціонерні товариства не тільки формують свої статутні фонди, але й збільшують їх в разі потреби.

По-третє, фізичні та юридичні особи, які придбали акції акціонерних товариств набувають статусу акціонерів, а їх права і обов`язки визначаються Законом України "Про господарські товариства", а також статутом акціонерного товариства.

Також слід відзначити, що згідно з Законом України "Про власність" існує дві основні підстави виникнення колективної власності товариства.

По-перше, це умови установчого договору акціонерного товариства, згідно з яким для утворення статутного фонду акціонерного товариства його засновником вносять свої вклади. Інші акціонери стають учасниками такого товариства на умовах договорів купівлі-продажу акцій.

По-друге, право колективної власності виникає на підставі перетворення державних підприємств в акціонерні товариства. В цьому випадку власниками приймається рішення про їх корпоратизацію та приватизацію.

Передумовою перетворення державного підприємства в акціонерне товариство є спільне рішення трудового колективу і уповноваженого державного органу про випуск акцій на всю вартість майна підприємства, згідно з яким утворюється статутний фонд акціонерного товариства. Продаж акцій такого товариства здійснюється органом приватизації, якому передаються акції держави. Але, треба мати на увазі, що в процесі перетворення державних підприємств у акціонерні товариства, єдиним власником майна підприємства, а потім і єдиним акціонером є держава в особі відповідного органу.

Як в першому, так і в другому випадку виникає право колективної власності, суб`єктом якого стає акціонерне товариство, що набуває статусу юридичної особи.

Таким чином, дія установчого договору про створення акціонерного товариства закінчується моментом державної реєстрації, а наявність договірних відносин між акціонерами визначається володінням акціями цього товариства.

Проте загальним правилом для всіх товариств є добровільне об`єднання засновників і учасників та їх майна для підприємницької діяльності з метою одержання прибутку - стосовно об`єктів права колективної власності акціонерного товариства, то, згідно зі статтею 12 Закону України "Про господарські товариства" і у відповідності з установчим договором, це майно, передане товариству засновниками і учасниками.

За ознакою функціонального призначення окремих видів майна це: основні фонди, обігові кошти, інші матеріальні цінності товариства. З точки зору акціонерного товариства, як власника майно, передане йому, називається вкладами засновників і учасників.

З економічної точки зору вклади являють собою фіксовані майнові участі акціонерів у статутному фонді товариства, вартість яких визначається вартістю акцій, на які поділений статутний фонд. При цьому, сума випуску акцій товариства, яке створюється на базі державного підприємства, повинна відповідати сумі статутного фонду підприємства, визначеній у відповідності з методикою оцінки вартості об`єктів приватизації. Це означає, що при створенні акціонерних товариств діють загальні правила оцінки вкладів. Установчими документами засновників визначаються види вкладів до статутного фонду. Ними можуть бути будинки, споруди, устаткування, матеріали, інші матеріальні цінності, цінні папери, грошові кошти в національній та іноземній валюті, а також майнові права, зокрема, права на користування зазначеним майном, землею, водою, корисними копалинами, права на інтелектуальну власність.

Акціонерне товариство виступає власником і іншого майна. Це продукція, вироблена товариством в процесі господарювання, одержані доходи, доходи від продажу акцій, цінних паперів, кредити банків, інвестиції під державні контракти, і т.ін. Це так званий власний капітал товариства.

Власністю акціонерного товариства може бути й інше майно, набуте на підставах, не заборонених законом.

Майнова і фінансова структура акціонерного товариства це також врегульовані правом відносини щодо розподілу майна у фонди товариства відповідно до їх цільового призначення. Це статутний фонд, резервний фонд, фонд сплати дивідендів, а також можуть створюватися і інші, якщо це передбачено статутом.

Щодо до статутного фонду акціонерного товариства, то він є однією з гарантій стабільності товариства як ділового партнера,

оскільки у певному розумінні це неподільне майно, яке становить матеріальну базу для господарської діяльності.

На законодавчому рівні регулюється порядок його зміни - збільшення або зменшення. Рішення про збільшення або зменшення статутного фонду акціонерного товариства приймається на спеціальних загальних зборах товариства, тому що в певній мірі це зміна статуту. Для збільшення статутного фонду акціонерне товариство здійснює зокрема наступне:

- приймає рішення про збільшення статутного фонду шляхом додаткового випуску акцій, або збільшення номінальної вартості акцій;

- вносить зміни до статусу, пов`язані із збільшенням статутного фонду, і реєструє такі зміни;

- відображає у бухгалтерському обліку збільшення статутного фонду;

- розподіляє акції нового випуску серед акціонерів або обмінює раніше випущені акцій на акції нової емісії.

Акціонери користуються переважним правом на придбання акцій додаткового випуску перед іншими особами, якщо мова йде про акціонерне товариство відкритого типу.

Обмеження терміну отримання акціонерами акцій додаткового випуску не допускається.

Зменшення статутного фонду здійснюється шляхом зменшення номінальної вартості випущених акцій та викупу в акціонерів акцій для їх анулювання. При цьому зменшення статутного фонду неможливе, якщо є заперечення кредиторів. Треба приймати до уваги і те, що зміна статутного фонду впливає на майнові інтереси акціонерів, тому повинно діяти правило, на підставі якого товариство зобов`язане відшкодувати власнику акцій збитки. Рішення про порядок відшкодування збитків також приймається на загальних зборах акціонерного товариства.

В процесі функціонування акціонерного товариства створюється резервний (страховий) фонд, який має цільове призначення та певний правовий режим. Формується резервний фонд у розмі-

рі, встановленому установчими документами, але не менше 25% статутного фонду за рахунок прибутку. Розмір щорічних відрахувань до резервного фонду не може бути меншим 5% суми чистого прибутку. Кошти, відраховані в цей фонд, призначені для покриття витрат, пов`язаних з відшкодуванням збитків, позаплановими видатками товариства.

Рішення про використання цього фонду, кошти якого зараховується на спеціальний рахунок в установі банку, приймає вищий орган товариства, тобто загальні збори акціонерного товариства.

В акціонерному товаристві створюється фонд сплати дивідендів. Це також майновий фонд і формується він з чистого прибутку, тобто прибутку, що згідно Законів України "Про цінні папери і фондову біржу" і "Про господарчі товариства" залишається в розпорядженні товариства після сплати встановлених законодавством податків, інших платежів у бюджет та процентів за банківський кредит.

Призначений він для виплати доходів по акціям, тобто дивідендів, правовий режим яких визначає законодавство і статут акціонерного товариства. В соціально-економічному сенсі дивіденд - це частина чистого прибутку товариства, яка підлягає розподілу і привласненню акціонерами пропорційно вартості належних їм акцій.

А.И. Доброскок, соискатель ХНУ

Реструктуризация предприятия как элемент его развития.

Перед предприятиями (фирмами) легкой промышленности Украины стоит задача приспособления организационной и производственной структур к новым требованиям: они должны быть гибкими, быстро переналаживаемыми под новые товары. Поэтому существующие организационные структуры необходимо постоянно совершенствовать, а для новых фирм изначально разрабатывать структуры по примеру промышленно развитых стран (ведь в промышленно развитых странах ежегодно закрываются и

открываются новые фирмы, что составляет 8-12% от их общего количества, так как рынок требует интенсивного и качественного труда всех).

В условиях Украины особенное внимание приобретают предложения, касающиеся сфер, в которых сконцентрированы слабые стороны предприятий. Опыт показывает, что чаще всего встречаются:

- предложения по сокращению долгов предприятия, позволяющие вернуть финансовую ликвидность;
- предложения по реструктуризации портфеля продукции, возможные изменения профиля предприятия и увеличения его маркетинговой активности;
- предложения по повышению эластичности организационной структуры предприятия, образования или укрепления маркетинговой вертикали (маркетинговое управление), направленность финансовой вертикали на аналитическую деятельность и принятия управленческих решений, а не только их учет;
- программы сокращения или изменения структуры занятости групповых увольнений, переквалификации, поиска работников, необходимых для реализации принятой стратегии предприятия;
- программа реструктуризации имущества предприятия, в частности, отделение части служб (транспорт, ремонт) в самостоятельные предприятия (так называемые субпредприятия), непродуктивных активов, в результате снижение затрат на их содержание;
- инвариантные предложения реструктуризации собственности - основы стратегии приватизации предприятий, в частности, определения возможностей и способов поиска стратегических инвесторов.

В мировой практике используется четыре различных подхода к росту фирмы, которые связаны с изменением состояния одного

или нескольких следующих элементов: продукт, рынок, отрасль, положение фирмы внутри отрасли, технология.

Каждый из данных пяти элементов может находиться в одном из двух состояний: существующее состояние или новое состояние (рост или сокращение).

Первый подход основан на выборе стратегий, которые связаны с изменением продукта и (или) рынка и не затрагивают три других элемента. В этом случае фирма пытается улучшить свой продукт или начать производить новый, не меняя при этом отрасли. Реализация этих мер требует больших маркетинговых усилий.

Если фирма находится в сильном бизнесе, она может избрать путь добавления новых структур как посредством приобретения собственности, так и путем расширения изнутри. В обоих случаях происходит изменение положения фирмы в отрасли.

В случае если фирма не может дальше развиваться на данном рынке и с данным продуктом в рамках данной отрасли, то избирается путь, предусматривающий поиск и использование заключенных в существующем бизнесе возможностей для производства новых продуктов. В основном, новая продукция требует новой технологии, отличной от используемой. Важным условием для успешной реализации выбранной стратегии является, прежде всего, компетенция персонала по использованию новых технологий, менеджеров, а также необходимых инвестиций.

Подход, предусматривающий сокращение бизнеса фирмы, реализуется тогда, когда она нуждается в перегруппировке сил после длительного периода роста или в связи с необходимостью повышения эффективности во время спадов и кардинальных изменений в экономике, таких как структурная перестройка и т.п. В этих случаях фирмы прибегают к использованию стратегий целенаправленного и спланированного сокращения. Предельный случай стратегии сокращения - это полная ликвидация предприятия.

В экономических условиях, сложившихся в нашей стране, реструктуризационные меры предприятий можно условно разделить

на две группы - меры, направленные на корректирование, и направленные на развитие бизнеса.

Реструктуризация корректирующего направления возникла по причине кризиса и тяжелого состояния предприятий. Ее целью является изменение негативных экономических тенденций, главным образом, низкой степенью финансовой ликвидности предприятий. В отечественных условиях из числа наиболее существенных свойств колрректирующей реструктуризации, целью которой является выживание и предотвращение ликвидации предприятия, можно выделить следующие: - селективное проведение реструктуризационных мер, охватывающих лишь отдельные сферы деятельности предприятия и касающихся промежутка времени в 1-2 года;

1) улучшение финансового состояния главным образом путем более полного использования простых резервов предприятия;

2) концентрация внимания на удержание достигнутого уровня производства;

3) достижение предприятием быстроожидаемых результатов и преимуществ.

4) В перспективе завоевания основ сильной рыночной позиции предприятия процесс реструктуризации будет направлен на развитие. В отличие от корректирующей реструктуризации, имеющей характер одноразовых действий, реструктуризация, направленная на развитие, базируется на стратегических решениях предприятия и охватывает временной период от 2 до 5 лет.

Среди характерных черт реструктуризации, направленной на развитие, можно выделить следующие:

1) широкомасштабное осуществление структурных и качественных изменений;
2) осуществление значительных инноваций в сферах технологий, производства и маркетинга;
3) меры по расширению рынка на уровне, выше среднего.

Результатом такого подхода к реструктуризации является повышение динамики развития предприятия путем использования появившихся шансов.

На практике определение реструктуризационных потребностей должно происходить комплексно, с учетом условий и возможностей развития предприятия, а не только решения его особо важных проблем.

Управление процессом реструктуризации на предприятии включает в себя следующие стадии: диагностика (ответ на вопрос:

("Какие проблемы и возможности имеет предприятие?"); выбор стратегии (ответ на вопрос: "Как использовать возможности, чтобы решить проблемы и достичь цели?"); разработка программы реструктуризации (ответ на вопрос: "Что изменить?"); разработка плана реструктуризации (ответ на вопрос: "Кто, как и когда должен осуществлять мероприятия?").

Первая стадия имеет очень важное значение потому, что нельзя принимать решения по поводу будущего, не имея четкого представления о том, в каком состоянии находится фирма и какие стратегии она в данный момент реализует. К анализируемым внутренним факторам в первую очередь можно отнести такие: цели фирмы, критерии распределения ресурсов и сложившаяся структура капиталовложений по производимой продукции; отношение к финансовому риску как со стороны руководства, так и в соответствии с реальной практикой, осуществляемой финансовой политикой; уровень и степень концентрации усилий в области НИОКР; стратегии отдельных финансовых сфер (маркетинг, производство, кадры, финансы, научные исследования и разработки).

Чтобы оценить положение на рынке, анализируются следующие факторы: размах деятельности фирмы и степень разнообразия производимой продукции; дифференцированность фирмы, общий характер и природа недавних приобретений фирмы и продаж ею части своей собственности; структура и направленность деятельности фирмы за последний период; возможности,

на которые была ориентирована фирма в последнее время; отношение к внешним угрозам.

В процессе диагностики также особо важное значение имеет оценка финансовых возможностей фирмы не только для осуществления текущей деятельности, но особенно возможность осуществления выбранной стратегии и связанной с нею программой реструктуризации.

Стратегический менеджмент предусматривает последовательное сокращение уязвимости предприятия. Только при обеспеченности экономической защиты становится возможным разработка методов его развития. В связи с этим первоочередной задачей при осуществлении второй стадии процесса управления реструктуризацией выступает поиск новых возможностей для ликвидации или сокращения слабых мест в работе предприятия, использование внутренних резервов и внешних шансов, что в конечном результате определяет характер и масштабы реструктуризации.

Анализ общих для стратегического и оперативного управления элементов свидетельствует о тесных взаимосвязях в системе "сфера деятельности - виды реструктуризации предприятия", В наиболее простом виде оперативное управление на предприятии концентрируется в таких сферах как поставки, производство, реализация, складское хозяйство. Изменения и модификации часто являются проявлением реструктуризации, состоящей из перепроверки групп поставщиков (результат рационализации структуры затрат), установления новой техники (технологическая реструктуризация), извлечения из предложений некоторых видов продукции (маркетинговая реструктуризация) или же вынесение складских функцией реализации за пределы предприятия (организационная реструктуризация).

В отличие от стратегического управления, которое предусматривает определение основных направлений изменений и их перенесение на программу реструктуризации, оперативное управление концентрируется на внедрении изменений реализа-

ции функциональных (локальных) стратегий с широким использованием методов и процедур, присущих реструктуризации (план, график реструктуризационных методов). В практике он выступает частью инструментария оперативного управления, а их "реструктуризационное происхождение" лишь напоминает о характере осуществляемых изменений на предприятии.

Таблица 1

Взаимосвязь функций и процедур управления с процедурами реструктуризации предприятия.

Управление изменениями на предприятии	Процедуры на предприятии	
	Процедуры управления	процедуры реструктуризации
Планирование изменений	Стратегический анализ	Определение реструктуризационных потребностей (диагноз). Разработка программы реструктуризации предприятия
Организация мероприятий	Формирование стратегии (стратегического плана) предприятия Определение оперативной тактики	Принятие плана графика реструктуризационных методов
Управление внедрением изменений	Реализация стратегии предприятия	Внедрение программы реструктуризации
Контроль результатов изменений	Оценка результатов внедрения стратегии	Мониторинг процесса реструктуризации (контролинг)

Табл. 1 характеризует синтез вышеприведенных зависимостей и взаимосвязей, определяющих одновременные направления дальнейшего анализа процедур внедрения изменений на предприятии.

Основным плановым документом осуществления реструктуризации является программа реструктуризации, которая должна

отображать взаимосвязи в процессе определения направлений развития предприятий и потребностей реструктуризации, а также включать методы и решения, необходимые для адаптации предприятия к избранной им стратегии. Исходя из этого, можно указать на предлагаемые в научной литературе и практическом опыте элементы программы реструктуризации, не обращая внимания на отсутствие общепринятых решений и индивидуального характера реструктуризации каждого отдельного предприятия:

1. Основные характеристики стратегии предприятия (миссия, концепция, основные стратегические цели).

2. Основные цели и характер реструктуризации.

3. Направления изменений и трансформаций в основных сферах функционирования предприятия: оперативная деятельность; система организации и управления; основные фонды предприятия; структура собственности (приватизация предприятия).

4. Ожидаемые эффекты и затраты реструктуризации и результаты ее осуществления.

5. Возможности и ограничения (риск) процесса реструктуризации предприятия.

6. Интегральным элементом программы реструктуризации должен быть план-график реструктуризационных методов, выступающих необходимым орудием оперативной деятельности на этапе организации внедрения и управления их реализацией.

Следующей стадией процесса управления реструктуризацией предприятия является разработка плана мероприятий по реализации разработанной программы. Качество планов во многом определяет возможность достижения конечных результатов стратегического менеджмента. В круг вопросов по организации реализации планов входят следующие:

1) разработка, согласование и утверждение программы, сетевого графика и оперограммы реализации планов реструктуризации;

2) организация учета и контроля выполнения планов;

3) мотивация выполнения планов в установленные сроки, требуемого качества и с намеченными затратами;

4) регулирование процесса реализации планов при появлении изменений во внешней и внутренней среде фирмы.

При разработке программы и планов обязательно должны применяться научные подходы, принципы и методы менеджмента. Известно, что при решении любого вопроса (любой цели) следует взаимоувязывать следующие компоненты работы: наименование, количество, качество, затраты, сроки, исполнители, эффективность, форма предоставления работы, санкции за нарушение каких-либо условий, система поощрения за качество.

Повышение уровня организованности работ по выполнению планов реструктуризации обеспечивается не только применением сетевых методов планирования и управления, построением операграмм, но и анализом и оценкой принципов рациональной организации производственных процессов, а именно: пропорциональность, параллельность, непрерывность, прямоточность, ритмичность частичных процессов, факторами которых являются унификация, специализация и автоматизация.

Для окончательной разработки (совершенствования) организационной структуры фирмы считаем целесообразным сформировать экспертную группу из специалистов высшей квалификации. Эта группа должна провести структуризацию целей фирмы, анализ ранее рассмотренных факторов, рассмотреть оргструктуры аналогичных фирм, с применением функционального подхода провести необходимое моделирование организационных процессов.

М.І Тополь

Передумови та шляхи створення холдінгових компаній

Використання досвіду зарубіжних країн, передумови та шляхи створення холдінгових компаній в Україні.

Умови, що змінилися, по-новому порушили питання про характер ведення економіки підприємства, оцінки результатів його діяльності, розвитку підприємництва та багатьох інших проблем.

В даний час перед урядом України стоїть задача по реформуванню економіки та створенню нових економічних структур. Пошук варіантів рішення цих проблем приведе до появи різноманітних організаційно-правових форм. Одним із найважливіших напрямків реформування економіки є диверсифікація її структури по формах власності.

Для подолання монополії державної власності необхідно організоване проведення широкої корпоратизації та приватизації державного майна. Найбільш вдалою формою корпоратизації та приватизації, як підказує досвід багатьох країн та наявний досвід України є акціонування підприємств, тобто передача підприємства з державної власності у колективну. Це у свою чергу, потребує нових децентралізованих методів керівництва. З одного боку, вимогою часу стає фінансова самостійність підприємств, а з іншого боку - необхідність створення якогось центру загального фінансового та технологічного регулювання, діючого на підставі законів ринкового господарювання.

Холдінгова форма управління, як нова організаційна структура управління економікою країни, на наш погляд, має можливість адекватно розв'язати ці питання та перебороти назріваючі протиріччя усього ходу приватизації, що значно підвищує актуальність створення холдінгових компаній у колишньому державному секторі економіки.

Світова практика розвитку ринкової економіки свідчить про високу життєздатність та ефективність холдінгових компаній. В даний час на Заході холдінги функціонують практично у всіх галузях господарства, зміцнюючи свої позиції.

Процес формування холдінгових структур в економіці України не має поки наукової бази. Не поставлений на наукову основу і процес безпосереднього управління холдінгом, що носить часто централізовано оперативний характер.

Держава, створюючи правову основу для формування та функціонування холдінгів, на нашу думку, повинна одночасно вирішити дві важливі задачі.

Перша полягає в тому, що холдінги повинні сприяти відновленню розірваних виробничо-економічних зв'язків і тим самим зберіганню науково-виробничого потенціалу країни.

Друга задача - це перехід від централізованої до ринкової економіки. Холдінгові компанії в цьому ланцюзі виступають сполучною ланкою.

Для того, щоб холдінг зайняв належне місце в структурі ринкової економіки, що формується, недопустимо сліпе копіювання досвіду західних та інших країн. У процесі створення холдінгових структур в Україні необхідно враховувати специфіку економіки, традиції, міжгосподарські зв'язки що склалися з колишніми республіками Радянського Союзу.

Актуальність звертання до акціонерної форми власності, а також до її більш високого ступеня організації - холдінговим структурам викликано, з одного боку, приватизацією державної власності, входженням у світову економіку і, з іншого - заміною централізованих важелів управління та розукрупненням господарських одиниць.

Головною метою створення холдінгової компанії є формування значної господарської структури, що дозволяє забезпечити конкурентні переваги її учасникам на основі нової організації виробництва, консолідації власності, галузевого та географічного поширення. Є два типи холдінгових компаній: чистий холдінг, що виконує тільки контрольно-управлінські функції, і змішаний холдінг, що займається, крім того також певною підприємницькою діяльністю промисловою, фінансово-кредитною, торговою, транспортною.

Перехресні холдінги, або кросс-холдінги, виникають у ситуації, коли дочірні компанії тримають взаємообразну частину своїх акцій один у одного. У такому випадку вони виступають по відношенню один до одного в ролі кросс-холднгів. Прикладом можуть

служити французька державна компанія "Рено" та шведська "Вольво".

Більш складний тип кросс-холдінгів поданий так званими циркулярними або коловими холдінгами. У цьому випадку дочірні компанії володіють акціями материнської (холдінгової) компанії, що автоматично переводить дочірні компанії в розряд материнських, а материнські – у розряд дочірніх. Іншими словами, компанії виступають у двох іпостасях, приходячи одночасно і материнською і дочірньою.

За допомогою холдінгових компаній фінансисти підкоряють собі формально незалежні компанії, ті які мають в своєму розпорядженні капітали, у багато разів перевершує їх власний. Зовнішня діяльність холдінгів полягає в управлінні пакетом акцій та зборі дивідендів і прибутків від біржових операцій. У дійсності ж, володіючи контрольним пакетом акцій якоїсь компанії, холдінги одержують можливість призначати своїх представників в правління, раду директорів та інші керівні органи підконтрольної компанії. Аналіз такої політики фінансової експансії дозволив американським вченим-економістам Г. Гутману і Г. Дугаллу дати таке визначення: "У найбільш звичайному вжитку цього терміна – холдінгова компанія – є корпорація, яка володіє пакетом, що дає право голосу акцій іншої корпорації, достатнім для того, щоб мати над нею діловий контроль.

Варто розмежувати поняття холдінг і концерн, їх функції. Російський вчений Л.А. Беркович розділяє їх по таким ознакам. "Холдінг це насамперед фінансовий фонд, об'єднання капіталів, а не підприємств. Відмінна риса його - володіння частками акціонерного капіталу інших компаній, достатніми для фінансового контролю над ними. Прийнято вважати, що холдінгові компанії не втручаються у внутрішні справи компаній, акціями яких володіють, а цікавляться, в основному, дивідендами. Але це стосується тільки компаній, капітал яких на 100 відсотків сформований з акцій інших компаній. У цьому випадку прибуток холдінгу дорівнює сумарним дивідендам, одержаним по акціях дочірніх компаній.

Володіючи контрольними пакетами акцій дочірніх компаній, холдінг може втручатися в будь-які сфери їх діяльності. А як тільки це відбувається, стирається всяка межа між холдінгом і концерном. Більш того, базова або материнська компанія концерну поряд з управлінськими функціями виконує роль холдінгу: акумулює прибутки та перерозподіляє їх між філіями концерну, здійснює внутріфірмове кредитування та фінансування".

В даний час на Заході холдінги функціонують практично у всіх найважливіших галузях господарства: банківській справі, промисловості, транспорті та ін., що не випадково тому, що практикою доведено, що холдінгова форма організації фінансового капіталу найбільш життєздатна.

До переваг системи холдінгу на думку вчених варто віднести: використання ефекту масштабу; можливість контролювати капітал, який у багато разів перевищує власний; зниження ризику діяльності (ризик усієї холдінгової компанії менше суми ризиків окремих підприємств); можливість утворення закінчених ланцюжків виробників-сміжників від видобутку сировини до випуску готової продукції; можливість фінансування стратегічних проектів; виконання ролі буфера, що послабляє вплив держави на підприємства. Дослідження російськими вченими показали, що перші холдінгові компанії, створені в Росії, розвиваються по класичному сценарію; сформувавшись по галузевому принципу, вони постійно вступають на шлях диверсифікації.

У залежності від специфіки продукції підприємств, особливостей технології, інтенсивності зв'язків з постачальниками, сутності конкретних задач, які вирішуються, холдінгові компанії можуть будуватися на різноманітних принципах: галузевому, міжгалузевому, територіальному, програмно-цільовому, позавідомчому. Масштаб їх діяльності також може варіюватися від регіонального, республіканського, державного до міждержавного. Форми їх власності можуть бути різноманітними: приватна, державна, змішана та ін.

Слід зазначити, що в Росії вже створюються банківські холдінгові компанії. У світовій практиці існує два основних види бан-

ківських холдінгів: багатобанківський, що контролює два або більш банків, і однобанківський. Проведені в США дослідження показали високу ефективність багатобанківських холдінгів. Поряд із багатобанківськими холдінговими компаніями широке поширення одержали однобанківські холдінги. В сутності, усі найбільші банки США мають свою холдінгову компанію.

З точки зору володіння активами інших банків і здійснення операцій з їх цінними паперами можна виділити два види банківських холдінгів: портфельні та інвестиційні. Портфельні банківські холдінгові компанії.

Негативні властивості холдінгової форми управління виявляються в такому:

- прагнення до монополістичного поводження;
- підпорядкування великого числа підприємств суперхолдінгам може привести до недостатньо ефективної мотивації діяльності підприємств;
– тенденції до зловживання контрольно-управлінськими функціями;
- неможливості достатньо чіткого перерозподілення фондів між своїми підприємствами;
– зростанні витрат на утримання апарату управління.

Андрейчук Ю.А.

Проблемы реструктуризации предприятий

Реструктуризация предприятий имеет несколько особенностей, подходов при оценке самого процесса и требует привлечения новых инвестиций для модернизации, выпуска новых видов продукции, уменьшения себестоимости. Реструктуризация – необходимый регулирующий процесс, который позволяет предприятию восстановить эффективность и конкурентоспособность.

Реорганизация предприятия, как правило, затрагивает интересы всех работающих. Чтобы не превратить их во врагов пере-

мен, надо дать им возможность участвовать в них. Необходимо путем тестирования установить уровень осведомленности персонала о нормах поведения на рынке. Если персонал считает, что главной целью предприятия является выживаемость, а не удовлетворение потребностей покупателя, что предприятие продает товар, а не преимущества и др., то персонал должен быть обучен рыночным понятиям и технологиям. Реформы на предприятии возможны только в том случае, если соответствующим методам работы в рыночных условиях владеет не менее 70-80% управленческого персонала.

Предлагается набор действий, осуществляемых при реструктуризации предприятия. Принимая решения относительно различных структур (долгов, персонала, управления, производства и др.), необходимо проводить их реформирование в соответствии со стандартами. При этом последовательность действий может не совпадать по структурам реструктуризации.

Реструктуризация предприятия всегда должна начинаться с разработки его стратегической концепции, т.е. с поиска возможностей роста дохода за счет расширения рынка сбыта, снижения затрат. Для этого необходимо провести:

- реструктуризацию долгов;
- коррекцию сбытовой и ценовой политик;
- коррекцию схем снабжения;
- привлечение заказов из других стран.

Определить, что предприятие будет производить завтра, послезавтра, через 10 лет. Это должна быть конкурентоспособная продукция, пользующаяся спросом, которая может обеспечить приток денег. Объективным фактором, при помощи которого устанавливается номенклатура и ассортимент производимой продукции (работ, услуг), является платежеспособный спрос, определяемый при исследовании рынков сбыта. Если из 100 видов продукции, производимых до реструктуризации, платежеспособный спрос составляет только 30, то остальные 70 должны быть

сняты с производства. Производить надо только то, что обеспечивает устойчивые конкурентные преимущества.

Чтобы убедиться в жизнеспособности установленной стратегической концепции, необходимо определить ее возможности, опасности, сильные и слабые стороны. Избранной концепции должны соответствовать организационная структура, производственная структура, численность и структура персонала. Соответствие достигается за счет реформирования действующих подобных структур.

Стратегию целесообразно разрабатывать для крупных предприятий, имеющих солидные рынки сбыта. Реструктуризацию малых и средних предприятий с близко расположенными рынками сбыта, более экономно начинать не с разработки стратегии, а с улучшения его текущего положения, потому что обозримость и доступность рынка при наличии продаж, позволяет давать достаточно точную и быструю стратегическую оценку бизнеса. Может быть так, что номенклатура, определяющая текущее положение, сохранится и в будущем. Чтобы получить значительный результат, иногда достаточно произвести всего несколько недорогих изменений, но если спад объема продаж значителен, а реструктуризацией долгов, снижением затрат, организацией профессионального маркетинга, коррекцией сбытовой, ценовой политик, изменением схем снабжения и др. улучшить положение предприятия невозможно и средств для применения более дорогих мер нет, тогда расходы приводятся в соответствие с доходами, что также должно отразиться на упомянутых выше структурах.

Предприятие разрабатывает программу снижения затрат путем:

- коррекции товарной политики (повышение качества старых изделий, выпуск новых товаров, перепрофилирование);
- ведет поиск новых товарных ниш;
- разрабатывает инвестиционный проект (бизнес-план) с поиском инвесторов;
- использует нетрадиционные источники финансирования;

Банки и иностранные инвесторы – не единственные источники денежных средств. Существуют и более приемлемые способы

их получения: от эмиссии акций до объединения с финансово-устойчивыми фирмами. Одним из первых способов получения денежных средств во всем мире считается улучшение управления денежными средствами самого предприятия. На большинстве предприятий нашей страны профессионального управления денежными потоками вообще нет. При наличии конкуренции и этого достаточно для банкротства.

Одним из основных путей проведения реструктуризации предприятия является реформа управления и хозяйственного механизма, ввод стандартов рыночного ориентированного предприятия путем:

- децентрализации управления, разукрупнения;
- выбора организационно-правовой формы;
- организации инновационной деятельности;
- реформы кадровой политики, корпоративной культуры и социальной сферы;
- разработки системы гибкой рыночной стратегии;
- организации имиджа предприятия;
- перестройки информационной системы, компьютеризации, системы оплаты и стимулирования труда;
- создания системы управления денежными потоками (бюджетирование);
- создания системы уязвимости предприятия от решений Правительства, Верховного Совета Украины, поставщиков и т.д.

Управленческий учет, в отличие от бухгалтерского, предназначается не для внешнего пользователя (банки, налоговая администрация и др.), а для принятия управленческих решений на основе финансовой информации, включающей затрат, цены, рентабельность, безубыточность, задолженность, распределение средств, баланс. Именно она позволяет ответить на вопросы: где мы находимся и куда двигаться дальше. Поскольку в действующих условий знаменателей этому механизму нет, отсутствуют и бразды управления денежными средствами.

После разработки стратегии должен быть найден ответ на вопросы, что будет представлять собой организационная структура,

адекватная стратегия, есть ли смысл разукрупнять предприятие на самостоятельные фирмы (бизнес-единицы) или нет, какой будет организационно-правовая форма реструктуризованного предприятия, создавать совместные предприятия или объединяться с отечественными фирмами?

Разукрупнение - самый мощный инструмент увеличения ответственности на предприятии, достигаемый за счет приближения стимулов к работающим; способ повышения гибкости, чувствительности к изменениям на рынке; способ рассредоточения финансового рынка. Иногда оно создает единственную возможность привлечь инвестиции в сузившееся инвестиционное поле. В этом случае имеются и недостатки: возможность роста управленческого персонала и налогооблагаемой базы. Выполнение непрофессионально, без учета пределов делимости и конкретных условий предприятия, разукрупнение может стать одной из причин его развала.

Альтернативным путем развития предприятия может быть решение об объединении с другим предприятием, имеющее стратегический характер, и связано с желанием, получить технологические, финансовые, маркетинговые и другие выгоды. Слияние предприятий вызывает необходимость разработать механизм объединения индивидуальных стратегий в общую, проверить совместимость их корпоративных культур. Это сложная, кропотливая работа, и именно она обеспечивает жизнеспособность альянса. Когда пытались объединить два мариупольских меткомбината, в "за" и "против" не включили ничего, что требует технология слияния разнородных структур. Чем бы могло бы закончиться, видно на примере СП "АвтоЗАЗ-ДЕУ-ОО" – самом заметном результате наспех созданного объединения. Пример устойчивого альянса – "Фольксваген-Шкода", где будущие противоречия были сняты еще на стадии проектирования. Альянс – это не только выгода, но и риск, о чем свидетельствует зарубежная статистика: продолжительность жизни 50% СП – не более четырех лет; а несовместимость является основной причиной более 50% промышленных разводов. Чем больше профессионализма до объединения, тем меньше риск потерять все.

Переориентация предприятия на рынок неизбежно должны затронуть и его предметные сферы. Под рыночные стандарты и стратегию подстраивается маркетинг, финансы, корпоративная культура, кадровая политика, стиль и методы руководства, организация и оплата труда, инновационная деятельность др. В структуре управления должны появится и новые функции: организация имиджа, система реагирования на внешние угрозы, взаимоотношения с общественностью, бюджет и др. Хотя перестройка старых и создание новых функций управления необходимы для текущей деятельности, их результат имеет и стратегический оттенок, так как создает запас организационной прочности и устойчивости, снижающий риск нахождения предприятия на неустойчивых рынках.

При изменениях в предметных сферах, типичная и другая картина: имеется инвестор, построили супер-производство, а системы, обслуживающие его (предметные сферы), оставили не реформированными, что и явилось причиной умерщвления чудо-техники. Особенно это заметно в "элитных" отраслях, где имеются денежные средства, а рыночный менеджмент не состоялся. Вначале закупают технику, увеличивающую объем отгрузочной партии металла, а потом обнаруживают, что спроса на металл нет, хотя отдел маркетинга существует. Так происходит от того, что реструктуризацию у нас понимают предельно обеднено. Главное – найти инвестора, считая, что деньги решают все. Они действительно могут изменить ситуацию к лучшему, но только на тех предприятиях, где есть стратегия и профессиональный менеджмент. Одна из причин низкого притока инвестиций в Украину – малое количество тех, кому их можно предоставить. Большинству предприятий придется согласиться с тем, что сначала соответствующий уровень менеджмента, а уже потом инвестиции. При освоении изложенной технологии системной трансформации, тем быстрее предприятие станет инвестиционно привлекательным.

Е.В. Громова

Математическое моделирование и прогнозирование развития услуг в системе пассажирских перевозок

Особая роль в решении актуальной проблемы повышения эффективности железнодорожных пассажирских перевозок отводится развитию сферы услуг – услуг в системе пассажирских перевозок (УСПП) [1]. При этом необходимы соответствующие маркетинговые исследования, позволяющие анализировать и прогнозировать временные ряды, развитие отдельных групп услуг, входящих в УСПП [2,3,4].

Для практической реализации отмеченного в Харьковской государственной академии железнодорожного транспорта разработана методика, предусматривающая моделирование и анализ расчетных жизненных циклов услуг (РЖЦУ) – кривых изменения объемных показателей У (временных рядов) в заданном интервале времени Тр (месяц, квартал, год, годы), представленных в относительных значениях. То есть кривые ограничиваются интервалами y=0÷L (где L-предельное значение показателя У) и t=0÷Тр, при L=1 и Тр=1. При этом для описания РЖЦУ рекомендуется применять два вида S-кривых, соответствующих законам Гартмана и Гомперца [5], с определенными задаваемыми параметрами $К_1$ и $К_2$.

При таком подходе соответствующие закону Гартмана РЖЦУ могут быть рассчитаны по формуле:

$$y = \frac{1}{1 + a \cdot e^{-c}} \qquad (1)$$

В формуле (1):

$a = \frac{1}{K_1} - 1$, где $K_1 = \frac{y_0}{L}$;

$c = \frac{\ln a \cdot \bar{t}}{K_2}$, где $K_2 = \frac{t}{T_p}$, где $t_п$- время, соответствующее точке перегиба S-кривой; $\bar{t} = \frac{t}{Tp}$ - относительные значения времени в интервале t=0÷Tp.

Использование $\bar{t}$ обеспечивает в процессе моделирования вычисление значений y в рассматриваемом интервале времени с заданным постоянным шагом ($\bar{t}$=0; 0,1; 0,2;...; 0,9; 1,0) с последующим определением соответствующих показателей Ку и Кув по формулам:

$$Ку = \frac{\int_{t=0}^{t=Tp} y \cdot dt}{L \cdot Tp}, \quad Кув = \frac{\int_{t=0}^{t=Tp} y \cdot dt}{y_{max} \cdot Tp}.$$

Расчеты РЖЦУ, соответствующих закону Гомперца, могут выполняться по формуле:

$$y = e^{-c_2} \qquad (2)$$

В формуле (2):

$c_2 = b \cdot e^{-c_1}$, где $b = -\ln K_1$;

$c_1 = k \cdot e \cdot \bar{t}$, где $k = \frac{\ln b}{K_2}$.

Для математического моделирования и анализа на ЭВМ кривых РЖЦУ, получаемых по формулам (1) и (2), разработана комплексная математическая модель, алгоритм которой представлен описанной ниже последовательностью действий:

1. Осуществляется подготовка исходных данных для моделирования. В частности, выбираются пределы изменения переменных K_1 и K_2, вид искомых обобщенных математических моделей (ОММ), математический план исследования. Следует отметить, что при проведении комплексных маркетинговых исследо-

ваний, анализе многочисленных критериальных показателей и влияющих на них переменных целесообразно использовать модуль планирования эксперимента Design of Experiment (DOE), входящий в пакет прикладных программ DOS-версии STATGRAPHICS Plus for Windows [6].

Применительно к проведенным исследованиям на основе предварительного анализа возможных вариантов S-кривых и статистических данных по изменению объемных показателей УСПП предварительно приняты следующие пределы варьирования переменных: K_1=0,1-0,3; K_2=0,4-0,6.

В качестве математического плана выбран ортогональный математический план второго порядка для двух переменных варьируемых на трех уровнях, обеспечивающий получение искомых ОММ в виде полинома второй степени [7].

2. В соответствии с матрицей планирования для выбранного плана выполняется нормирование факторов K_1 и K_2 [7] и формируется математический план, задающий сочетание переменных K_1 и K_2 для которых необходимо осуществить моделирование РЖЦУ (в принятом плане 9 вариантов).

3. Для всех заданных планом сочетаний K_1 и K_2 моделируются кривые РЖЦУ. При этом значения показателя y определяются по формулам (1) и/или (2) при задаваемых значениях времени $\bar{t}$ (в интервале от 0 до 1 шагом 0,1).

4. Применительно к каждой из полученных (по плану) кривых РЖЦУ выполняется определение показателей Ку, Кув, y_{max} и формируются соответствующие массивы (значения показателей Ку, Кув, y_{max} для всех режимов плана). Для вычисления значений $\int_{t=0}^{t=Tp} y \cdot dt$ (площади под кривой РЖЦУ) в процессе моделирования применяется типовая процедура, основанная на использовании метода трапеций (площадь под кривой определяется как сумма площадей соответствующих трапеций с основаниями, равными

шагу изменения $\bar{t}$=0,1). При выбранном шаге обеспечивается необходимая точность вычислений.

Следует отметить, что для практического использования в маркетинговых исследованиях РЖЦУ, моделируемых по формуле (2), анализа эффективности кривых и прогнозирования развития соответствующих УСПП необходимо к указанным показателям формировать и массив показателя К (необходимо для получения соответствующей ОММ).

5. Выполняются вычисления коэффициентов искомых ОММ. Осуществляется проверка адекватности полученных ОММ, подтверждающая возможность их использования в дальнейших исследованиях [7].

6. Проводится исследование соответствующих ОММ. При этом целесообразно получать и анализировать кривые РЖЦУ для различных вариантов плана (или других сочетаний K_1 и K_2), а также вспомогательные графики (бинарные сечения) в виде изолиний анализируемых показателей в ограниченной области изменения параметров K_1 и K_2. Для получения таких графиков разработана программа, в основе которой заложено приведение соответствующей ОММ к квадратному уравнению при задаваемых значениях описываемого показателя и одного из варьируемых факторов. Соответствующие точки изолиний объемного показателя являются корнями квадратного уравнения. Следует отметить, что получение таких графиков может осуществляться с помощью ориентированных на современные ЭВМ пакетов прикладных программ. В частности, для используемого в исследованиях РЖЦУ компьютера (ПЭВМ Pentium –166) применима статистическая графическая система STATGRAPHICS PLUS for Windows (DOS-версия), позволяющая при необходимости дополнительно к отмеченному получать пространственное изображение поверхностей отклика соответствующих показателей Ку, Кув, y_{max}, k.

7. Выполняется анализ полученных результатов, их совместное рассмотрение с имеющимися данными по изменению объем-

ных показателей услуг. Прогнозируются перспективные направления развития УСПП.

Укрупненная структура разработанной комплексной математической модели для реализации описанного алгоритма представлена на рисунке 1.

Для использования комплексной математической модели составлена программа (версия MS Q BASIK) для ПЭВМ Pentium-166. Программа обеспечивает документирование выходных результатов, получаемых в каждой из выделенных подсистем математический план исследования, координаты РЖЦУ для всех вариантов плана, массивы рассматриваемых показателей, соответствующие ОММ, различные (в том числе и совмещенные) бинарные сечения.

Разработанная математическая модель и реализующая ее программа позволили провести комплекс работ по математическому моделированию различных вариантов (семейств) РЖЦУ, описываемых по формулам (1) и (2). В результате получены различные варианты S-кривых (координаты точек, графики), ОММ для описания изменения рассматриваемых показателей эффективности различных РЖЦУ, вспомогательные комплексные графики. При этом были уточнены пределы изменения параметров K_1, K_2, K (K_1=0,05-0,15; K_2=0,4-0,6; K=0,7-1,1).

Ниже, в качестве примера, приведены фрагменты выдачи таких результатов, содержащие ОММ и предназначенные для их исследования бинарные сечения при моделировании РЖЦУ по формуле (1):

Подсистема: "Получение и проверка адекватности ОММ".

$Ку=0,5006-0,0002\cdot K_1-0,0603\cdot K_2-0,0008\cdot K_1^2+0,0077\cdot K_2^2+0,0193\cdot K_1\cdot K_2$

Среднеквадратичное отклонение $\sigma=\pm 0,0003$

$Кув=0,6254+0,0757\cdot K_1-0,0115\cdot K_2+0,0093\cdot K_1^2+0,0078\cdot K_2^2+0,0280\cdot K_1\cdot K_2$

Среднеквадратичное отклонение $\sigma=\pm 0,0031$

$y_{max}=0,8017-0,0928\cdot K_1-0,0780\cdot K_2-0,0025\cdot K_1^2+0,0023\cdot K_1\cdot K_2$

Структура комплексной математической модели для моделирования и исследования РЖЦУ



Среднеквадратичное отклонение $\sigma=\pm0{,}0064$

Подсистема: "Исследование ОММ"

Комплексный график рисунок 2(бинарные сечения Ку и y_{max}).

Полученные результаты математического моделирования были использованы при анализе закономерностей изменения и прогнозирования развития услуг в системе пассажирских перевозок Южной железной дороги. Установлено, что при проведении маркетинговых исследований изменение объемных показателей различных видов и групп УСПП в течении определенных периодов времени может быть достаточно точно описано кривыми РЖЦУ с определенными значениями параметров K_1 и K_2.

Например, для описания изменения объемного показателя услуги "камера хранения" за период с 1995 по 1997 годы (см. рисунок 3, Тр=3 года, х-статистические данные) может использоваться РЖЦУ. Соответствующий S-кривой по формуле (1) с параметрами $К_1$=0,1 и $К_2$=0,4 ($К_у$=0,59; $К_{ув}$=0,61; y_{max}=0,96).

Услуги: "комиссионный сбор" – РЖЦУ по формуле (1) $К_1$=0,1; $К_2$=0,2; $К_у$=0,43; $К_{ув}$=0,53; y_{max}=0,81; "носильщики" – РЖЦУ по формуле (2) $К_1$=0,2; $К_2$=0,6; $К_у$=0,61; $К_{ув}$=0,73; y_{max}=0,83; К=0,79.

Изменение объемного показателя услуги "камера хранения" за первый квартал 1997 года (Тр=3 месяца) – РЖЦУ по формуле (1) $К_1$=0,1; $К_2$=0,5; $К_у$=0,5; $К_{ув}$=0,56; y_{max}=0,9.

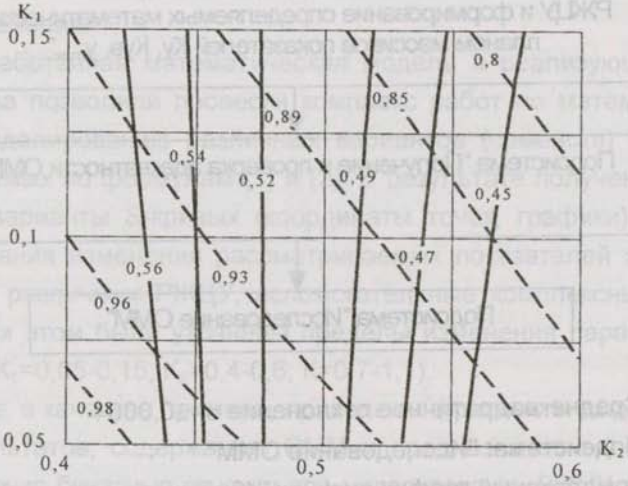


Рис. 2.

Услуги "камера хранения" за 1998 год (рисунок 4, Тр=1 год, - статистические данные по месяцам) – РЖЦУ по формуле (1): $К_1$=0,05; $К_2$=0,58; $К_у$=0,43; $К_{ув}$=0,48; y_{max}=0,89.

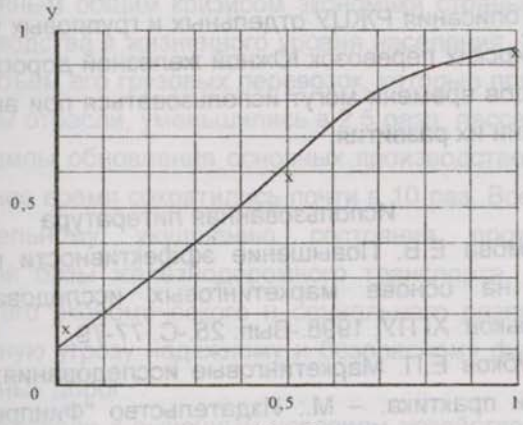


Рис.3

Группы УСПП за 1998 год: "до поездки" – РЖЦУ по формуле (1): $К_1$=0,07; $К_2$=0,52; Ку=0,48; Кув=0,53; y_{max}=0,92; "в поездах" – РЖЦУ по формуле (1): $К_1$=0,05; $К_2$=0,6; Ку=0,42; Кув=0,48; y_{max}=0,88; "после поездки" – РЖЦУ по формуле (1): $К_1$=0,07; $К_2$=0,6; Ку=0,42; Кув=0,5; y_{max}=0,85.

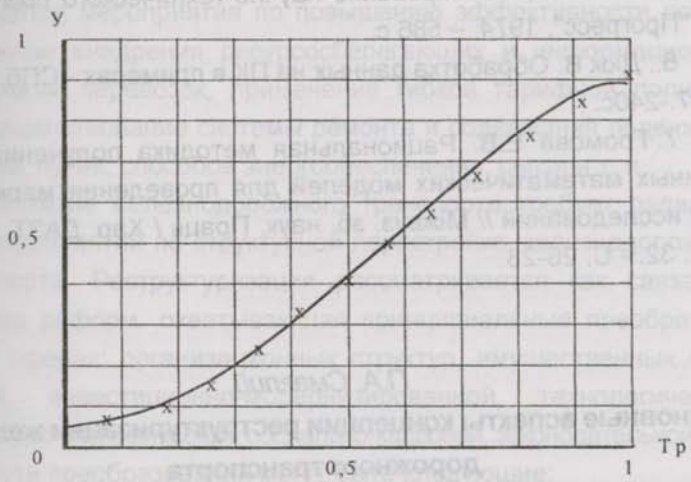


Рис. 4

Представленные в статье материалы подтверждают работоспособность и целесообразность использования комплексной математической модели для моделирования РЖЦУ в системе

УСПП. Разработанные по результатам моделирования рекомендации для описания РЖЦУ отдельных и групповых услуг в системе пассажирских перевозок Южной железной дороги для различных периодов времени могут использоваться при анализе и прогнозировании их развития.

Использованная литература

1. Громова Е.В. Повышение эффективности пассажирских перевозок на основе маркетинговых исследований//Вестник ХГПУ. - Харьков: ХГПУ, 1998.-Вып. 25.-С. 77-79.

2. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. – М.: Издательство "Финпресс", 1998. – 416с.

3. Маркетинг /Под ред. А.Н. Романова. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996.-560с.

4. Основы маркетинга /Под ред. О.Т. Лебедева. - СПб.: ИД "МиМ", 1997.-224с., ил.

5. Янч Э. Прогнозирование научно-технического прогресса. - М.: "Прогресс", 1974. – 586 с.

6.. Дюк В. Обработка данных на ПК в примерах - СПб.: Питер, 1997.-240с.

7. Громова Е.В. Рациональная методика получения обобщенных математических моделей для проведения маркетинговых исследований // Міжвуз. зб. наук. Праць / Хар. ДАЗТ, 1998. -- Вип. 32. - С. 26-28.

П.А. Смаглий

Основные аспекты концепции реструктуризации железнодорожного транспорта

Одной с основных составляющих производственной инфраструктуры экономики Украины является железнодорожный транспорт. Но сейчас он находится в глубоком кризисном состоянии,

обусловленным общим кризисом экономики страны, резким спадом производства и жизненного уровня населения. За последние пять лет объем его грузовых перевозок, которые приносят основные доходы отрасли, уменьшились в 2,5 раза, пассажирского - на треть, а темпы обновления основных производственных фондов за последнее время сократились почти в 10 раз. Все это привело к значительному ухудшению состояния производственно-технической базы железнодорожного транспорта, свертыванию программ его экономического и социального развития, создает существенную угрозу надежному и безопасному функционированию железных дорог [1].

При переходе к рыночным условиям хозяйствования многие предприятия и организации проводят реорганизацию: слияние или разделение, преобразование структурных подразделений. Вместе с тем, определилась основная тенденция – все новые подразделения стремятся стать самостоятельными. В целях обеспечения жизнедеятельности железнодорожного транспорта проводятся мероприятия по повышению эффективности роботы на основе внедрения ресурсосберегающих и информационных технологий перевозок, применение гибкой тарифной политики, усовершенствование системы ремонта и содержания подвижного состава, путей, способов энергообеспечения, связи и т. п.

Развитие железнодорожного транспорта требует радикальных мероприятий по структурной перестройке железнодорожного транспорта. Реструктуризация рассматривается как связанная система реформ, охватывающая принципиальные преобразования в сферах: организационных структур, имущественных отношений, инвестиционно-модернизированной, технологической, финансово-экономической, социально-кадровой, законодательной.

Пути преобразований могут быть следующие:

---

[1] Концепція та Програма реструктуризації на залізничому транспорті України. – К.: НАБЛА, 1998. –С.5.

- создание ориентированной на потребителя гибкой экономической системы управления, восприимчивой к техническому прогрессу и способной к сохранению и укреплению позиций железнодорожного транспорта Украины на внутреннем и международном транспортных рынках;

- увеличение доходов железных дорог за счет привлечения дополнительных грузопотоков, увеличение объемов и повышения качества услуг;

- приведение основных фондов, трудовых и материальных ресурсов в соответствие с потребностями экономики и населения в перевозках, сокращение затрат путем внедрения противозатратного механизма во всех звеньях хозяйства, ликвидация убыточных и низкорентабельных видов деятельности, выделение из состава железнодорожного транспорта непрофильных производств и предприятий, которые не входят в сферу основной деятельности;

- модернизация подвижного состава и инфраструктуры железнодорожного транспорта, его технологическое переоснащение, достижение на этой основе высокой экономической эффективности производства, современных уровней потребительских стандартов, интеграции железных дорог в европейскую транспортную систему;

- усовершенствование экономических отношений железнодорожного транспорта с потребителями его услуг, смежными видами транспорта, государством, регионами, а также внутриотраслевых отношений на рыночных принципах.

Однако в ходе реформирования системы управления и его организационных структур необходимо сохранение технологического единства производственно-хозяйственного комплекса основной деятельности, централизованного управления ним. При определении сфер реформирования отношений собственности предусматривается оставить в государственной собственности коммуникации и объекты железнодорожной инфраструктуры, способы автоматизации и информационного обеспечения, парк под-

вижного состава, за исключением отдельных видов специализированных вагонов. Сокращение эксплуатационных затрат должно достигаться, прежде всего, за счет усовершенствования системы управления перевозками, внедрения автоматизации, новых технических средств, информационных, ресурсосберегающих технологий, комплексного пересмотра нормативной базы, как основы для приведения технического и кадрового потенциала отрасли в соответствие с объемами работы. С учетом ограниченных возможностей финансирования капиталовложений приоритет должен отдаваться мероприятиям, которые могут обеспечивать их экономию, а также инвестиционным проектам с небольшими сроками окупаемости.

Главная задача реструктуризации - это реформирование системы управления. При этом предстоит не столько сокращение управленческого персонала, как придание системе управления гибкости, восприимчивости к новым экономическим условиям. Она должна стать катализатором процесса реструктуризации, оказывать содействие переориентации деятельности отрасли на интересы потребителей услуг, повышение экономической эффективности.

Создание системы комплексного транспортного обслуживания потребителей является стратегическим направлением реформы управления. На базе создаваемых на железных дорогах сетевых центров комплексного транспортного обслуживания, широкой агентской сети предусматривается кардинально упростить процедуры оформления перевозок, обеспечить проведение гибкой тарифной политики, более полный учет требований собственников грузов, гарантированное и качественное выполнения заказов. Это укрепит позиции железных дорог на рынках транспортных услуг, будет оказывать содействие привлечению дополнительных грузопотоков во внутренних и международных сообщениях, повысит (как свидетельствует опыт иностранных железных дорог) на 15-20% уровень валовых доходов железнодорожного транспорта от грузовых перевозок.

Необходимо создание на базе современных автоматизированных систем центров управления перевозками железных дорог и сетевого центра, что предоставит возможность оптимизировать перевозочный процесс, улучшить использования подвижного состава, создать систему гибкого реагирования с целью удовлетворения спроса на перевозку, полнее использовать экономические критерии в организации эксплуатационной деятельности железных дорог. Экспертные оценки показывают, что уже на стадиях реализации первой очереди указанных мероприятий появится возможность на 20-25% повысить темпы продвижения грузопотоков.

Предложен ряд крупных организационно-технических мероприятий: по коммерциализации некоторых важных сфер деятельности железнодорожного транспорта путем создания специализированных финансово самостоятельных предприятий по перевозкам отдельных видов грузов, контейнерных и интермодельных перевозок; создание хозрасчетной пассажирской компании далеких и местных перевозок, пригородных пассажирских компаний и пр.

Важным шагом для перехода к организационным структурам будет реализация этих мероприятий, которые отвечали бы финансовой модели управления, и выполнению Указа Президента Украины "О мероприятиях по государственной политике в сфере естественных монополий" относительно устранения перекрестного финансирования, размежевания функций управления инфраструктурой и перевозками, развития конкуренции на рынках транспортных услуг.

Предусматривается последовательное расширение сферы приватизации на железнодорожном транспорте. Это касается группы промышленных предприятий (заводы стройиндустрии, путевого хозяйства, ремонтные), предприятий подсобно-вспомогательной деятельности, транспортных строительных организаций. Также предусматривается расширение перечня железнодорожных предприятий, которые могут быть приватизированы, путем включения в него предприятий промышленного железнодорожного транспорта, узкоколейных железных дорог, вы-

ведения из общей сети железных дорог малоиспользуемых тупиковых линий, а также других предприятий и организаций, деятельность которых непосредственно не связанна с перевозками и их обеспечением.

Ряд предприятий и организаций, в том числе торговли и бытового обслуживания, метрополитены, учреждения дошкольного воспитания, культуры, спорта, а также ведомственный жилой фонд предусматривается передать в коммунальную собственность. В коммунальную собственность (или в общую на паевых основах с железными дорогами) могут передаваться и пригородные пассажирские компании.

Мероприятия по реформированию системы управления и преобразования форм собственности необходимо осуществлять постепенно, после тщательной подготовки, а в ряде случаев - с экспериментальной проверкой, во избежание потери управляемости и обеспечить бесперебойное транспортное обслуживание экономики и населения страны.

Уровень информатизации железнодорожного транспорта в настоящее время не обеспечивает его эффективной работы в условиях рыночной экономики, поэтому как одно из самых важных направлений реструктуризации предусматривается осуществление комплекса мероприятий по информационно-технологическому реформированию отрасли. Необходимо внедрение новых информационных технологий, в том числе в управлении перевозочным процессом, маркетингом, экономикой, финансами, инфраструктурой, материально-техническим обеспечением, персоналом и социальной сферой. С этой целью предстоит создание соответствующей инфраструктуры информатизации, в том числе системы связи и передачи данных, автоматической идентификации подвижного состава, сети обрабатывающих центров периферийного оснащения, локальной сети, автоматизированных рабочих мест и т.д.

Эффективное регулирование реструктуризации требует значительных первоначальных капиталовложений. Необходимо про-

извести мероприятия по выискиванию дополнительных инвестиционных источников как внутренних, так и внешних, в том числе за счет привлечения частных отечественных и зарубежных инвесторов, средств регионов; расширению масштабов государственной поддержки для приобретения нового подвижного состава, импортных запасных частей и оснащения, компенсации убытков от нерентабельных, но социально необходимых видов деятельности; созданию дополнительных рабочих мест и переподготовки кадров.

Реформирование экономики Украины в новых рыночных условиях, широкое включение ее в систему мировых хозяйственных связей железнодорожному транспорту позволит решить сложные проблемы адаптации к работе в условиях рыночной экономики и обеспечения возрастающих требований к качеству и эффективности транспортных услуг. Положение усложняется тем, что реформирование экономики проходит на фоне глубокого и затяжного экономического кризиса.

Жесткое регулирование железнодорожных тарифов привело к резкому спаду объема перевозок и значительному снижению реальных доходов. Фактически прекратилось бюджетное финансирование железных дорог. Вследствие этого железнодорожный транспорт Украины подошел к границе, за которой наступает деградация области, распад ее производственного аппарата.

Отставание украинских железных дорог как техническое, так и технологическое в сравнении с развитыми европейскими странами прогрессирующее возрастает. Это, прежде всего, проявляется в том, что резко сократилось, а по ряду подотраслей практически прекратилось обновление и восстановление основных фондов.

Уже сегодня, на спрос услуг железнодорожного транспорта отрицательно влияет низкое качество перевозочного процесса и высокие тарифы. Транспортная составная достигла в цене многих товаров предельно допустимого уровня, а тарифы на перевозку пассажиров снижают их доступность для населения. Даль-

нейшее повышение цен при существующем уровне качества и в условиях конкуренции с другими видами транспорта может уменьшить конкурентоспособность железных дорог и привести к сокращению объема дохода.

Данная система управления, ее организационные структуры не отвечают новой экономической ситуации и объемам перевозок, которые значительно сократились. Медленно проходит адаптация к рыночным условиям хозяйствования, функции государственного управления объединены с хозяйственными функциями, практикуется перекрестное субсидирование грузовых и пассажирских перевозок, что суживает возможности работы железных дорог на конкурентных рынках транспортных услуг.

На основании сказанного можно сделать такие выводы:

1. Не используется полностью накопленный технический и кадровый потенциал железнодорожного транспорта.

2. Интенсивно прогрессирующее техническое и технологическое отставание, низкое качество обслуживания, несовершенство структуры управление железнодорожного транспорта могут привести к уменьшению его конкурентоспособности не только на внешнем, но и внутреннем рынках транспортных услуг.

3. Реструктуризация на железнодорожном транспорте разрешит привести основные фонды, трудовые и материальные ресурсы и организационную структуру в соответствие с потребностями экономики и населения в перевозках.

4. Необходимо создание гибкой и экономной системы управления, которая ориентировалась бы на потребителя и оказывала содействие техническому прогрессу и была бы способной сохранить и укрепить конкурентные позиции железнодорожного транспорта на внутреннем и международном рынках транспортных услуг.

5. Усовершенствовать экономические отношения железнодорожного транспорта с потребителями его услуг, смежными видами транспорта и государством, а также внутриотраслевых отношений на принципах рыночной экономики.

6. В процессе реструктуризации в опережающем темпе должны создаваться организационные, экономические, правовые, технико-технологические и ресурсные условия для ее реализации.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Концепція та Програма реструктуризації на залізничному транспорті України. –К.: НАБЛА, 1998. – 145 с.

К.В. Копыл

Использование основного и оборотного капитала в условиях реструктуризации

В системе мер, направленных на повышение эффективности работы предприятий и укрепления их финансового состояния, важное место занимают вопросы рационального использования основного и оборотного капитала. Проблема улучшения использования основного и оборотного капитала стала еще более актуальной в период реструктуризации предприятий в Украине. Интересы предприятий требуют полной ответственности за результаты своей производственно-финансовой деятельности. Поскольку финансовое положение предприятий находится в прямой зависимости от состояния основного и оборотного капитала и предполагает соизмерение затрат с результатами хозяйственной деятельности и возмещение затрат собственными средствами, предприятия заинтересованы в рациональной организации оборотных средств — организации их движения с минимально возможной суммой для получения наибольшего экономического эффекта.

Оборотный капитал предприятия – экономическая категория, в которой переплетается множество теоретических и практических вопросов. Оборотный капитал – это планомерно авансируемая в денежной форме стоимость, необходимая для поддержания непрерывности кругооборота и возвращающаяся в исходную форму после его завершения.

Динамика основных финансовых показателей деятельности исследуемых машиностроительных предприятий г. Харькова представлена в табл. 1.

Таблица 1

Основные финансовые показатели деятельности промышленных предприятий г. Харькова[1)]

Предприятия	Выручка от реализации продукции, тыс.грн.		Затраты на производство реализованной продукции, тыс.грн.		Прибыль (убыток), тыс.грн.		Рентабельность реализованной продукции, %	
	1997г.	1998г.	1997г.	1998г.	1997г.	1998г.	1997г.	1998г.
ОАО "ХТЗ"	145276,8	149704,1	132793,3	141665,0	12483,5	8039,1	9,4	5,7
ЗАО "Южкабель"	33051,1	25699,3	26755,4	21518,0	6295,7	4181,3	23,5	19,4
ГП "ХЭМЗ"	16289,0	11114,7	18230,0	16951,1	-1941,0	-5836,4	-	-
ОАО "Турбоатом"	86045,8	87922,2	70367,8	65862,4	15678,0	22059,8	22,3	33,5
ГП "ХНПО "Электротяжмаш"	21689,8	19067,3	23297,5	23220,8	-1607,7	-4153,5	-	-
ОАО "Харверст"	4897,4	2692,5	4805,0	2482,5	192,4	210,0	4,1	8,4

1) Таблицы рассчитаны по материалам предприятий

Данные таблицы показывают, что из шести анализируемых предприятий только пять являются рентабельными. Однако не по всем предприятиям показатели можно признать удовлетворительными. Самая высокая рентабельность реализованной продукции наблюдается по ОАО "Турбоатом" (33,5%). За 1998 г. в ЗАО "Южкабель" этот показатель снизился на 4,1%. Основными причинами убыточности является кризис в экономике страны, тенденция к снижению объемов производства, неустойчивое финансовое состояние, недостаточно глубокое исследование рынков сбыта продукции.

Анализ основного капитала проведен по показателю удельного веса основного капитала в общем объеме средств по иссле-

дуемым предприятиям Харьковского региона, которые представлены в табл. 2.

Таблица 2

Динамика удельного веса основного капитала исследуемых предприятий за 1996-1998 гг., %

Предприятия	Удельный вес основных средств в общем капитале		
	1996г.	1997г.	1998г.
ОАО "ХТЗ"	85,5	78,6	73,3
ЗАО "Южкабель"	60,0	56,6	55,9
ГП "ХЭМЗ"	82,8	80,7	82,1
ОАО "Турбоатом"	65,6	57,2	49,5
ГП "ХНПО "Электротяжмаш"	84,3	82,8	81,9
ОАО "Харверст"	77,4	73,8	71,2

Как видно из данных (см. табл. 2), за период 1996-1998 гг. снизилась доля основных средств в общем капитале предприятий, исключение составляет ГП "ХЭМЗ". По состоянию на 1.01.99г. минимальный удельный вес основных средств наблюдался в ОАО "Турбоатом" (49,5%).

Анализ динамики доли оборотного капитала в общей сумме капитала проведен по шести предприятиям Харьковского региона.

Таблица 3

Динамика доли оборотного капитала в общей стоимости имущества исследуемых предприятий, %

Предприятия	Удельный вес оборотных средств в общей стоимости активов			Удельный вес запасов и затрат в оборотном капитале		
	1996г.	1997г.	1998г.	1996г.	1997г.	1998г.
ОАО "ХТЗ"	14,5	21,4	26,7	84,1	- 83,9	73,4
ЗАО "Южкабель"	40,0	43,4	44,1	72,5	70,3	72,9
ГП "ХЭМЗ"	17,2	19,3	17,9	83,7	80,6	80,6
ОАО "Турбоатом"	34,4	42,8	50,5	67,2	57,0	42,2
ГП "ХНПО "Электротяжмаш"	15,7	17,2	18,1	86,2	84,2	86,9
ОАО "Харверст"	22,6	26,2	28,8	89,8	95,6	92,4

Данные таблицы показывают, что тенденция изменения удельного веса оборотных средств в общей стоимости имущества предприятий за 1996-1998 гг. (см. табл. 3) незначительна и характеризует увеличение его практически по всем предприятиям, исключение составляет ГП "ХЭМЗ". Если в 1996 г. средний показатель доли оборотного капитала составлял пятую часть имущества, то в 1997 г. — четвертую часть капитала составляет оборотный капитал. Увеличение доли оборотного капитала в совокупном капитале промышленных предприятий характеризует незначительное улучшение мобильности предприятий. Удельный вес запасов и затрат в оборотном капитале имеет тенденцию к снижению. Исключение составляют такие предприятия как ЗАО "Южкабель", ГП "ХНПО "Электротяжмаш".

Состав и структура оборотного капитала исследуемых предприятий г. Харькова представлена в табл. 4. На 1.01.99г. удельный вес материальных оборотных средств варьирует от 42,2% (ОАО "Турбоатом") до 92,4% (ОАО "Харверст") (см. табл. 4).

Таблица 4

Состав и структура оборотного капитала исследуемых предприятий г. Харькова, %

Предприятия	Материальные оборотные средства		Дебиторская задолженность		Денежные средства	
	на 1.01.98	на 1.01.99	на 1.01.98	на 1.01.99	на 1.01.98	на 1.01.99
ОАО "ХТЗ"	83,9	73,4	15,3	26,1	0,8	0,5
ЗАО "Южкабель"	70,3	72,9	28,1	24,4	1,6	2,7
ГП "ХЭМЗ"	80,6	80,6	11,9	10,4	7,5	9,0
ОАО "Турбоатом"	56,8	42,2	22,5	25,3	20,7	32,5
ГП "ХНПО "Электротяжмаш"	84,2	86,9	15,2	12,6	0,6	0,5
ОАО "Харверст"	95,6	92,4	4,37	7,596	0,03	0,004

Дебиторская задолженность имеет значительно меньший удельный вес в оборотном капитале, чем материальные оборотные средства. Пределы ее изменений в 1998г. варьируют от 10,4% (ГП "ХЭМЗ") до 26,1%(ОАО "ХТЗ"). По большинству анализируемых предприятий денежные средства в составе оборотного капитала занимают незначительный удельный вес (от 0,004% до 9,0%). Исключение составляет ОАО "Турбоатом" (32,5%).

Определенной тенденции в динамике составляющих оборотного капитала не наблюдается: на одних производствах удельный вес материальных оборотных средств в общей сумме оборотного капитала медленно растет, на других — снижается. Аналогичная картина прослеживается и по дебиторской задолженности.

Анализ данных о дополнительном привлечении в оборот средств и изменении объемов продукции за счет замедления оборачиваемости проведен по предприятиям Харьковской и Сумской области.

Основной причиной снижения интегрального показателя оборачиваемости является изменение размера прибыли (убытка), которую имеет предприятие, в расчете на величину оборотных средств.

Таблица 5

Динамики структуры заемных средств в 1997 году

Предприятия	величина заемных средств, тыс.грн.	в т.ч. часть, %	
		кратко-срочная ссуда	кредиторская задолженность
Завод "Транссвязь"	1051,9	-	100
ВАТ "Турбоатом"	32997	-	100
ВАТ "Краматорский завод "Кондиционер"	1372,6	33,6	66,4
АТ "ХВЗ"	11151,5	1,7	98,3
АТ "Серп и Молот"	19279,4	-	100
ВАТ "Форез"	746,3	23,8	76,2
ВАТ СМВО им.Фрунзе	101091,4	1,4	98,6

Как видно из таблицы 5 привлечение кредитов сейчас дорого обходится предприятиям, поэтому основным источником покры-

тия оборотных средств является величина кредиторской задолженности, которая в 1997 г. на предприятиях составила от 66,4 до 100%.

Основными причинами такого состояния является отсутствие определения научно-обоснованных производственных потребностей предприятия при оценке соотношений собственных и привлеченных средств на предприятиях, неразработанностью вопросов количества оценивающих показателей эффективного использования оборотных средств. Конечно, в настоящее время эффективность использования оборотных средств может характеризоваться системой обобщающих показателей (коэффициент оборотности, количество оборотов, коэффициент закрепления оборотных средств, сумма освобожденных или дополнительно привлеченных средств) и интенсивных показателей (фондоотдача оборотных средств, уровень их рентабельности, интегральный показатель использования оборотных средств). Анализ существующей системы оценивающих показателей на исследуемых предприятиях за определенный период выявил неоднозначность отображения ими эффективности использования оборотных средств. По материалам анализа установлено, что только эти показатели не являются характерными в современных условиях хозяйствования.

Оценивая влияние как обобщающих, так и интенсивных показателей, доведена целесообразность дополнительного определения усредненного (интегрального) показателя эффективности использования оборотных средств. Это показатель позволяет отойти от специфики отраслевых и производственных особенностей в формировании рациональной структуры оборотных средств и отображает относительную оптимальность эффективности их использования.

В целом показатели эффективности использования оборотных средств исследуемых предприятий представлены в табл. 6.

Таблица 6

Показатели эффективности использования оборотного капитала исследуемых предприятий г. Харькова на 1.01.99 г.

Предприятия	Показатели					
	Среднегодовая сумма оборотных средств, тыс. грн.	Среднегодовая сумма запасов и затрат, тыс. грн.	Длительность оборачиваемости производственных запасов, дни	Длительность оборачиваемости готовой продукции, дни	Объем продаж на 1 грн. оборотных средств, грн.	Прибыль на 1 грн. оборотных средств, грн.
ОАО "ХТЗ"	124824,5	97299,4	250,1	81,5	1,38	0,170
ЗАО "Южкабель"	15972,4	11442,2	196,7	59,1	2,44	0,442
ГП "ХЭМЗ"	26223,9	21144,6	455,3	58,6	0,70	-
ОАО "Турбоатом"	242289,3	117596,0	652,9	141,7	0,39	0,108
ГП "ХНПО "Электротяжмаш"	44630,2	38169,5	595,5	197,5	0,59	-
ОАО "Харверст"	13298,2	12497,3	1832,5	381,1	0,42	0,03

Как показывают данные длительность оборачиваемости производственных запасов отмечается на таких предприятиях, как, ОАО "Харверст". На этих предприятиях запасы составляют 5-6 лет. На других предприятиях от 0,5 года до 2-х лет. Наиболее высокие показатели в ОАО "Харверст" — 381,1; ГП "ХНПО "Электротяжмаш" — 197,5; ОАО "Турбоатом" — 141,7 дней.

Сокращение показателя длительности оборачиваемости производственных запасов может означать увеличение спроса на продукцию предприятия, увеличение — затоваривание готовой продукцией в связи со снижением спроса, трудности со сбытом. Учитывая сложное состояние экономики страны и трудности фи-

нансового положения предприятий, следует отметить низкие показатели объема продаж на 1 грн. оборотных средств (от 0,28 до 2,44 грн.) и прибыли на 1 грн. оборотных средств.

Как показывает анализ, соотношение между отдельными элементами оборотного капитала различны. Наибольшую часть оборотного капитала промышленных предприятий составляют товарно-материальные ценности (75-87%). Данные динамики машиностроительных предприятий Харьковской и Сумской области показали, что в настоящее время, практически все испытывают недостаток оборотного капитала, что существенно тормозит ход производственного процесса. Структура оборотного капитала и источников его формирования складывается под влиянием кризисных процессов, происходящих в экономике Украины, не в полной мере отвечает требованиям эффективного проведения реструктуризации предприятий Украины.

В.А. Лушкин, к.э.н.

Механизм создания и функционирование свободных экономических зон

Успешное решение стоящей перед Украиной задачи - формирование социально-ориентированной рыночной экономики открытого типа, повышения уровня ее конкурентоспособности с тем, чтобы постепенно стать составной частью мировой экономики, предполагает широкое использование форм внешнеэкономической деятельности: совместного предпринимательства, свободных экономических зон /СЭЗ/, иностранного инвестирования. Среди них особое место занимает - создание на территории Украины свободных экономических зон.

Исследование проблем свободных экономических зон позволяет сделать вывод о том, что с их помощью страна сможет решать задачи исходя из интересов экономического и технологического развития и экономической безопасности: формирование

рыночных основ, развитие предпринимательства, привлечение иностранных капиталов, обеспечение интенсивного привлечения прогрессивных безотходных, экологически чистых, высокопродуктивных технологий, зарубежного опыта управления, всестороннее развитие импортозамещающего и экспортного производства и др.

В настоящее время во многих странах мира функционирует более 800 свободных экономических зон различных видов. При этом в каждой из стран приходится решать множество специфических проблем. Речь идет о поиске оптимальных типов и размеров таких зон, месторасположении, профиле, механизме ее деятельности, определении обоснованной льготной политики и др. Украине также предстоит решать эти задачи на основе уже принятых законодательных актов. Мировая практика свидетельствует о необходимости тщательного учета конкретно-исторических условий формирования и деятельности свободных экономических зон.

Создание в Украине свободных экономических зон необходимо для экономического оздоровления экономики в связи с медленным формированием рыночных начал и в качестве одного из инструментов вывода из глубокого кризиса, как эффективный рычаг построения рыночной экономики, содействия развитию бизнеса, повышения жизненного уровня населения.

Опыт создания свободных экономических зон многих стран мира убедительно свидетельствует, что эффективность функционирования зон зависит, в первую очередь, от таких факторов, как динамичное развитие самой принимающей страны, размеры зоны, месторасположение, современная инфраструктура, качество рабочей силы, и таких, особенно важных для иностранных инвесторов факторов, как политическая и экономическая стабильность в принимающей стране и предоставление соответствующих гарантий на международном уровне. Привлечение иностранных инвестиций в зону требует собственных вложений капитала, которые в первые годы функционирования зоны будут превышать иностранные в несколько раз. В качестве иностранных инвести-

ций наиболее приемлемы капиталы небольших форм ввиду их мобильности. Проблема передачи прогрессивных технологий более легко осуществима на предприятиях свободных зон, во-первых, так как иностранные инвесторы заинтересованы в конкурентоспособности своей продукции в связи с экспортной направленностью своих производств, а, во-вторых, во многом благодаря политике принимающей страны в зоне, с помощью которой обеспечивается эффективность и для предпринимателей, как иностранных так и местных, и для самой принимающей страны.

Целью создания свободной экономической зоны должно быть повышение уровня жизни населения зоны путем интенсивного роста экономики этой территории и интеграции ее в мировое хозяйство.

Основными задачами СЭЗ Украины являются:

- стимулирование ускоренного экономического развития отдельной территории и обеспечение особо быстрого развития приоритетного технико-хозяйственного направления или сектора экономики; - привлечение прямых иностранных вложений капитала в экономику Украины и предоставление условий для свободной организации иностранных и совместных предприятий, которые должны быть основаны на использовании прогрессивных технологий;

- создание современного производственного потенциала на основе достижений научно-технического прогресса, экспортная направленность производства с ориентацией на импортозамещение;

- расширение внешнеэкономических связей и экспортных возможностей, что в свою очередь, улучшит структуру экспорта и импорта товаров и услуг, позволит увеличить валютные поступления в бюджет страны и обеспечить сбалансированность платежных и расчетных отношений с иностранными контрагентами, т.е. возникновение настоящей экономической интеграции с зарубежными странами, прямая кооперация, на началах совместного предпринимательства, с использованием преимуществ мирового разделения труда и международной кооперации.

При создании механизма функционирования свободных экономических зон нужно определить его ключевые моменты: валютно-финансовое регулирование, льготная таможенная и налоговая политика.

При разработке льготной таможенной политики нужно учитывать:

- обязательное декларирование товара и другого имущества, ввозимого на территорию зоны и вывозимого их нее;

- освобождение от таможенного сбора товаров, ввозимых в зону и вывозимых из нее;

- полное освобождение от каких-либо квот или других ограничений имеют: а/ввоз товаров и услуг на территорию зоны, предназначенных для конечного использования или постоянного хранения в зоне; б/вывоз товаров и услуг, произведенных в зоне;

- на льготных условиях может осуществляться транзит товаров, которые подвергались переработке в зоне, через территорию СЭЗ в Украину и другие страны;

- таможенные сборы могут удерживаться при вывозе товаров и имеющих внешнее для СЭЗ происхождение.

Отличительным моментом каждой свободной экономической зоны является предоставление особых стимулирующих льгот при осуществлении хозяйственных операций для повышения деловой активности.

Целесообразно создавать точечные свободные экономические зоны в качестве точечной свободной экономической зоны является предприятие /объединение/, где действует льготный экономический, правовой, таможенный, валютный и финансовый режим, чем обеспечивается благоприятная экономическая среда для предпринимательской деятельности с привлечением иностранных инвестиций и прогрессивных технологий, ориентированной на экспортное производство или импортозамещение.

Преимущества создания именно зоны перед простым разукрупнением отдельного производства, очевидны. При создании зоны сохраняется централизованное управление, цели ее регулируются законодательными рамками, она имеет не только экс-

портную ориентацию, но и следует импортозамещающей модели развития.

Основными потенциальными выгодами для государства являются: рост промышленного экспорта страны; снижение уровня безработицы; увеличение валютных поступлений страны; стимулирование либерализации экономической политики государства; приобретение институционального опыта в политике рыночно ориентированного развития; катализатором реальной интеграции в мировой рынок.

При создании СЭЗ в принимающем регионе происходит пополнение городского и районных бюджетов, а также внебюджетных фондов за счет налоговых поступлений, платы за аренду и предоставляемые услуги; развитие систем и услуг, в том числе предоставляемых в невалютной форме иностранными участниками; производятся пожертвования на конкретные цели благотворительного характера, например, на медицинское оборудование, создание компьютерных классов в школах, техническое оснащение органов милиции; предоставляется помощь в решении жилищной проблемы за счет денежных (в том числе валютных) взносов и путем выполнения ремонтно-строительных работ.

Создание СЭЗ позволит в перспективе предоставить дополнительные рабочие места, повысить квалификацию кадров, ускорить научно-техническое развитие, а также будет способствовать скорейшему выходу региона на мировые рынки.

Основные рекомендации по установлению общих льгот для всех предпринимателей, имеющих статус юридических лиц СЭЗ следующие:

-льготные налоги, арендная плата, рентные платежи;

- предоставление гарантий обеспечения сырьем и сбытом на внутреннем рынке СЭЗ продукции;

-выдача гарантий конверсии части прибыли в национальной валюте, которая не покрывается валютной самоокупаемостью, в иностранную валюту по курсу банков, функционирующих в зоне;

- первоочередное обеспечение дефицитными инфраструктурными услугами;

- гарантированное обеспечение рабочей силой, упрощение порядка

найма и увольнения, использование системы оплаты труда, принятой в мировой практике, льготное налогообложение заработной платы - право на участие в управлении зоной через членство в Административном Совете зоны;

- применение упрошенного режима допуска и поседения иностранных лиц;

- предоставление права свободного выбора источников финансирования всех хозяйственных операций в СЭЗ;

- свободный выбор страхования от коммерческих рисков.

Наиболее важным условием функционирования СЭЗ является создание системы таможенного регулирования внешнеторгового оборота, контроля, сбора налогов, пошлин и платежей, таможенных льгот и санкций и т.д. для зашиты экономических и политических интересов как зоны и ее предпринимателей, так и государства.

Определяющим документом при создании СЭЗ должно быть технико-экономическое обоснование целесообразности создания и функционирования зоны, задачей которого будет определение стратегии и тактики развития зоны, правильного подхода к решению стоящих перед ней задач, с учетом присущих данной зоне условий, определение выгод от ее функционирования и взаимный хозрасчетный и народнохозяйственный эффекты.

А.В. Тихонравов, соискатель ХНУ

Основные условия и факторы формирования корпоративных отношений

В области приватизации накоплен практический опыт, который получил освещение в экономической литературе. Эти публи-

кации были посвящены проблемам приватизации и разгосударствления, решению вопросов поиск новых форм хозяйствования, выбору способа приватизации конкретных промышленных объектов и т.д. Усовершенствование отношений собственности в условиях переходной экономики не только ведет к плюрализму форм собственности, но и создает новый для Украины механизм корпоративных отношений на акционированных предприятиях в послеприватизационный период, а также элементы и механизмы, которые присуши рыночной экономике - фондовый рынок, акционерные отношения, институт финансового посредничества и др.

Корпоративное управление – это система обеспечивает взаимосвязь между всеми участниками акционерных обществ, система, которая обеспечивает функционирование механизмов, способов взаимодействия всех сторон, согласованность интересов и взаимодействие всех акционеров между собой. Сама система управления реализуется путем соединения законодательных норм и экономических механизмов функционирования акционерных обществ. Система корпоративного управления создает нормативно-правовое поле для определения прав, полномочий и ответственности всех членов, регулирует их взаимосвязи, что обеспечивает реализацию интересов акционеров-инвесторов общества.

В условиях переходного периода создать и классифицировать условия и факторы, которые влияют на формирование механизма корпоративных отношений. Необходимо учитывать, что главной задачей корпоративного управления является организация управления производственной, финансовой, социальной и других видов деятельности предприятий (A.D.).

При организации корпоративных отношений необходимо учитывать ряд условий и факторов. Прежде всего, это относиться к той части собственности акционерных обществ, которую относят к разряду государственной, однако на практике она не является однозначно такой. В таких условиях группы, которые привлечены в процессе производства использования и распоряжения матери-

альными благами, могут контролировать собственность, не будучи юридически ее хозяевами, хотя со временем они становятся такими в той или другой мере. Эти группы людей, которые контролировали деятельность предприятий перед приватизацией, обеспечили необходимые условия для выбора механизмов и способа приватизации, что и определило конечные результаты.

Приватизация осуществляется как комбинация двух подходов к механизму ее реализации – экономического и политического, – результатом приватизации является создание особенного механизма управления предприятиями.

При рассмотрении зарубежных моделей корпоративного управления можно выделить сходные черты и отличия. Американская и германская отличаются: во-первых, механизмами реализации прав акционеров по управлению акционерными обществами; во-вторых в США акции корпораций широко распределены и находятся преимущественно в индивидуальной собственности, в отличие от сконцентрированной собственности преимущественно институциальных инвесторов в Германии. Это обусловлено социально-ориентированной рыночной моделью в Германии, которая учитывает интересы как акционеров, так и других заинтересованных групп (трудовых коллективов, деловых партнеров корпорации) и общества в целом. Третьей отличительной особенностью этих моделей в том, что внешний механизм осуществляет контроль деятельности корпораций в США в отличие от внутренних механизмов в Германии. (рис. 1)

Изучение процесса формирования корпоративных отношений на предприятиях Украины показывает, что они складываются после приватизации. Механизму корпоративных отношений, созданных таким образом акционерных обществ, присущ достаточно сильный внутренний и практически незначительный внешний контроль со стороны местных и государственных органов власти, общественных организаций. Основными условиями, которые характеризуют механизм корпоративных отношений являются: эко-

номические, социальные, нормативно-правовые, исторические, политические.

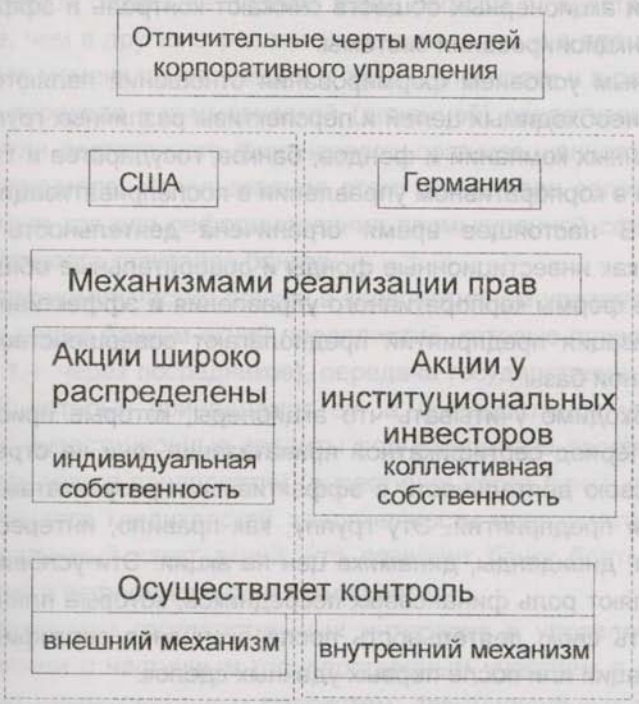


Рис. 1 Отличительные черты модели корпоративного управления

Основными факторами, определяющими корпоративные отношения, в целом, являются: организационная структура управления акционерными обществами; нормативное регулирование акционерных отношений; структура акционеров и концентрация собственности; характер связей между акционерами и предприятиями; уровень развития фондового рынка.

Одним из стимулирующих моментов являются льготы, которые получают инсайдеры (трудовой коллектив и руководство предприятия) в виде льготной предоплаты за акции, вместе с тем, недостаточная глубина развития фондового рынка и его инфраструктуры, которые являются определяющими для функциониро-

вания внешних механизмов контроля, отсутствие прозрачности и информационной открытости для внешних акционеров в деятельности акционерных обществ снижают контроль и эффективность функционирования системы.

Важным условием формирования отношений являются выделение необходимых целей и перспективы различных групп (инвестиционных компаний и фондов, банков, государства и т.д.) акционеров в корпоративном управлении в послеприватизационный период. В настоящее время ограничена деятельность таких структур как инвестиционные фонды и доверительные общества. Активные формы корпоративного управления и эффективная реструктуризация предприятий предполагают совершенство законодательной базы.

Необходимо учитывать что акционеры, которые приобрели акции в период сертификатной приватизации, они не стремятся связать свою деятельность с эффективными результатами деятельности предприятий. Эту группу, как правило, интересует, в основном, дивиденды, динамика цен на акции. Эти условия предопределяют роль финансовых посредников, которые планируют остановить свою деятельность после окончания сертификатной приватизации или после первых удачных сделок.

Институт финансовых посредников – классическая и апробированная составляющая моделей корпоративного управления во многих странах, однако, необходимо максимально быстро устранить факторы, которые подталкивают посредников к выходу из активной деятельности.

В корпоративном управлении в послеприватизационном периоде деятельности банков достаточно велика. Использование фондового рынка в качестве дисциплинирующего фактора контроля предприятия и, прежде всего, его руководства для работы в интересах акционеров должны сыграть банки. В американской модели корпоративного управления в переходный период другие структуры и механизмы должны брать активное участие в корпоративном управлении.

В условиях отсутствия достаточной глубины развития фондового рынка активная роль отводится банкам. Реформирование банковской сферы на первом этапе реформ осуществилась быстрее, чем в других отраслях экономики, в т.ч. и в промышленности. На момент приватизации в промышленности и в первую очередь перехода к коммерческой (денежной) приватизации, банки достигли достаточного финансового, организационного, кадрового потенциала. Использование этого потенциала является необходимым как для реформирования промышленной сферы, так и для прироста капиталов банков.

Формами участия банков в корпоративном управлении являются: скупка банком акций предприятий, которые приватизируются (в т.ч. через посредников), передача государственных пакетов акций, которые принадлежат ей, а доверительное управление банку; инвестиционные кредиты под конкретные проекты; скупка банком долгов предприятий (инвестиции через банк); преобразование части кредиторской задолженности предприятия банка в определенный пакет акций, что позволит банку брать активное участие в реформировании предприятия.

Механизм государственных интересов в управлении предприятиями с частичным государственным участием в виде двух блоков взаимосвязанных подсистем: функциональных подсистем и подсистем обеспечения: а) участия государства в финансировании и поддержке предприятия; б) государственный контроль за деятельностью предприятий.

Фондовый рынок в Украине сейчас представлен ценными бумагами приватизационных предприятий. Приватизация выступила фактором развития фондового рынка, обеспечивающего формирование механизма корпоративных отношений. Фондовый рынок является одним из составляющих механизмов корпоративных отношений, и именно благодаря этому акционеры могут реализовать свои права.

Показатели фондового рынка характеризуют степень инвестиционной привлекательности предприятия. Для этого предла-

гается использование метода сравнения котировок акций предприятия с общим состоянием фондового рынка.

Следовательно, приведение реструктуризации прав собственности и создание корпоративного контроля создает абсолютно новый механизм корпоративных отношений на акционерных предприятиях, а управление ими приобретает новые функции в первую очередь деятельность предприятий ориентируется на интересы своих работающих акционеров.

О.О. Бендасюк, м. Київ

Проблеми переходу України до ринкової економіки

Україна як суверенна держава почала самостійно формувати власну економічну політику з часу проголошення своєї незалежності. Визначення основних напрямів в цієї політики базується на принципах демократії, свободи підприємництва і відкритості для інтеграції у світове економічне співтовариство.

Перед Україною стоять невідкладенні завдання вжиття комплексу заходів, спрямованих на забезпечення переходу від адміністративно-командної системи управління до саморегульованої ринкової економіки. Серед найважливіших із цих завдань є: перехід від монополії державної власності до багатоманітності форм власності і видів господарювання, що здійснюватиметься шляхом приватизації та роздержавлення; стабілізація фінансової та кредитно-грошової системи; гнучка цінова політика; розвиток конкурентних ринків і антимонопольні заходи; регулювання заробітної плати та захист найважливіших верств населення.

В даний час наше суспільство переживає важкий перехідний період, визнаним стала криза моделі устрою, що склався протягом 70-ти років у нашій країні. Проявом цієї кризи стали зміни всіх суспільних і перш за все економічних відносин.

Перехід до ринкової економіки, як основний напрямок економічних реформ – це не просто заміна адміністративно-

бюрократичних методів управління ринковими, а заміна однієї суспільно-економічної системи іншою.

Перехід до ринкової економіки – це багаторівневий процес, що проходить під впливом як міжнародного, так і національно-державного, регіонального розподілу і кооперації праці. На мікроекономічному рівні – це формування підприємств численних галузей і різних форм власності. На макроекономічному рівні процес переходу до ринкової економіки супроводжується створенням численних домашніх господарств, підприємств, фінансових установ, ринкових структур і зовнішньоекономічних відносин, формування системи її регулювання.

Перехід до ринкової економіки диктується розподілом відносин власності, так як різноманітність форм власності сприяє прогресу виробництва. Ця багатоманітність форм власності, включаючи і державну власність, посилює зацікавленість працівників і підприємців в напруженій праці, її результатах і високій платні.

До того ж перехід до ринку передбачає створення і використання більш ефективного механізму регулювання відносин власності. Якщо державне регулювання в колишньому СРСР гальмувало розвиток масового попиту і самостійності підприємств, заставляючи їх працювати на план, то ринкова регуляція, яка застосовує і державне регулювання, орієнтує виробника на реальний, масовий попит, який весь час змінюється.

Крім того, обумовлені плюралізмом відносин власності, численні економічні інтереси соціальних груп, комерційних структур, трудових колективів, людей, з одної сторони, потребують для їх реалізації перехід до ринку, а з другого – вони ж самі ведуть суспільство до ринкової економіки. Тому соціальний актив здійснює цей перехід і підтверджує соціально-економічну ефективність ринкових відносин.

На початку переходу до ринку, ринкової економіки формуються нові соціальні сили, перш за все, це клас підприємців, а за ним і середній клас: пробуджуючий робітників до активної праці. Зарубіжний досвід, тенденції економічного прогресу переконливо

доводять, що сьогодні без винахідливих, ділових людей, без значного поширення різних форм підприємницької діяльності розвиток економіки, а тим більш перехід до ринкових відносин, неможливий. В подальшому в суспільстві розвиваються і встановлюються нові соціальні можливості: свобода виробника і споживача, що регламентується економічними законами ринку; самоуправління підприємств і регіонів. Економічна необхідність переходу України до ринкової економіки і початкові елементи її соціального активу дозволяють визначити тип даного переходу. Перехід до ринкової економіки визначається, по-перше, як процес епохи НТР, що проходить в рамках переходу нашої країни від тоталітаризму до демократії. По-друге, тільки після економічних перетворень, переростання змішаної економіки в систему ринкових відносин і соціально-орієнтованого ринкового господарства можна стверджувати, що Україна прийшла до ринку.

У зв'язку з типом переходу можна визначити і форму руху України до ринкових відносин. Вона синтезується за допомогою кількох ступенів. Перша ступінь – посттоталітарна форма, яка використовується колишніми соціалістичними країнами, які здійснюють перехід до ринкової економіки. Вона носить об'єктивний характер і відображає особливості закономірного прогресу людства. Друга ступінь – СНДовська форма, що є загальною для країн співдружності, але поки що слабо вивчена, її реалізація залежить від суб'єктивних факторів. Третя ступінь – національно-державна форма, яка виникає поступово і поглиблює вивчення світового досвіду, відіграє головну роль при переході до ринку. І нарешті, четверта ступінь – допоміжна форма, яка має реальні джерела, великий потенціал – інтелектуальна форма. Словом, об'єктивні умови, історико-національні особливості і суб'єктивні фактори в Україні потребують, формують і реалізують таку комплексну і в той же час специфічну форму переходу до ринку.

В залежності від типу і форми реалізуються загальні принципи і національний варіант державного регулювання цього переходу. Перш за все, це пріоритет права над економікою; принцип

постійної взаємодії суспільної структури і апарату їх використання з метою розгортання і реалізації обмежених форм державного регулювання. Не дивлячись на гостру необхідність, наявність наукової класифікації і світового досвіду використання державного регулювання переходу до ринку, Україна все ще далека від формування свого варіанту державного регулювання. А без нього перехід до ринку не можливо здійснити. Тому потрібно розпочати формування свого варіанту державного регулювання переходу до ринкової економіки.

Мета переходу до ринку, ринкової економіки має об'єктивний характер, виражає національно-державні інтереси та напрямок і має масову підтримку серед громадськості. Перш за все, мова йде про закономірний перехід від малоефективної в соціально-економічному відношенні командної економіки спочатку до змішаної, а потім і до ринкової економіки, що ефективно обслуговує громадянське суспільство. Ці завдання, що висунула Україна при переході до ринкової економіки, отримали правове закріплення. Спочатку в Декларації про державний суверенітет України (1990р.), а потім в Акті про проголошення незалежності України (1991р.) і в процесі державного економічного законодавства постійно розширяється правова база ринкових відносин. Мета переходу до соціально-орієнтованої ринкової економіки викладена і в новій Конституції України. Проте головна мета даного переходу – навчити людей працювати і працювати ефективно. Для цього необхідно створити наукове, кадрове, законодавче забезпечення. Потім, провести державну політику соціального захисту населення і його залучення до участі у проведенні економічних та соціальних реформ, приватизації, реформування фінансів, банківської системи. Проте не були підготовлені ефективні механізми її реалізації і була відсутня систематизована інформація населення про хід реформ.

Практичний аспект переходу України до ринку перетворився в загальнонаціональну проблему. Її науковий аналіз потребує розгляду декількох принципових питань, а саме: особливості перехі-

дного періоду, модель переходу до ринку, соціально-економічна криза.

Загальна соціально-економічна криза є реальною виробничо-економічною основою початкового етапу переходу до ринку. Його багаточисленні причини потребують систематизації. По-перше, це комплекс об'єктивних причин, які можна розділити на зовнішні і внутрішні. До зовнішніх відносяться: 1. НТР і розвиток світової ринкової економіки, що доказали неефективність командної економічної системи; 2. Крах СРСР; 3. Відсутність ефективних і широких зв'язків української економіки і економіки країн дальнього зарубіжжя, традиційний дефіцит експортного потенціалу, неконкурентноспроможність товарів і послуг, неконвертованість національної валюти. До внутрішніх причин відносяться: 1. Перехідний період, початковий етап якого характеризується швидким зламом системи командних відносин і повільним становленням демократичних і ринкових відносин; 2. Монополія державної власності; 3. Повільна і малоефективна приватизація; 4. Технічна і технологічна відсталість виробництва, збитковість більшості підприємств; 5. Параліч механізму цін, функція якого – стимулювати виробництво. Разом з тим, криза являє собою суспільний механізм їх вирішення, а тому є формою подальшого соціально-економічного розвитку України.

По-друге, шкідливу роль в продовженні кризи відіграли суб'єктивні причини. Вони виникли в політичній, юридичній сферах і суттєво посилили деформування економіки. Політичні причини поглиблення соціально-економічної кризи багатоманітні. Перш за все, це політична криза центральної влади. Потім, це конфронтація, яка все посилюється, регіонів і центру; зростання недовіри населення до влади всіх рівнів.

Юридичні причини поглиблення соціально-економічної кризи впливають на всіх суб'єктів господарського життя. Головні з них: хаотична зміна законів, указів, постанов і рішень всіх гілок влади, що гальмують становлення цивілізованих норм економічного і соціального життя. Друга причина – обмеженість і недосконалість

законодавства про власність і приватизацію, що активно продовжує монополізм державного присвоєння. Третя причина – це постійна поліваріантність податкового законодавства. Четверта причина – недосконалість банківського законодавства. Причини поглиблення соціально-економічної кризи є не лише наслідком командної системи, але й корисними інтересами та егоїстичною поведінкою цілих соціальних груп.

Таким чином, сукупність об'єктивних і суб'єктивних причин, що поглиблюють цю закономірну соціально-економічну кризу, дозволяє виділити їх основні прояви: зниження продуктивності праці; скорочення виробленого національного доходу; зниження рівня життя населення. Тому, зміст початкового етапу перехідного періоду до ринку, ринкової економіки полягає в соціально-економічній кризі, поглиблення якої в значній мірі є слідством політики економічного націоналізму: лібералізація цін і відмова від міжнародного розподілу праці, гіперінфляція і блокування процесу приватизації.

Але вже наступний етап даного переходу по своєму змісту повинен стати економічною стабілізацією і постійним виходом із соціально-економічної кризи. Для цього найбільш ефективними діями можуть стати.

Перше: центральна влада, розробляє основи макроекономічної політики, повинні створити систему демократичного державного регулювання економічного життя.

Друге: вищі державні органи влади, наукові і суспільні структури, для здійснення корінних соціально-економічних перетворень готують науково обгрунтовану, соціально-орієнтовану програму їх здійснення.

Третє: демократичне державне регулювання, спираючись на професійно підготовлене правове забезпечення, політичну стабільність і державну програму, спрямовує зусилля центральних, регіональних і місцевих соціально-економічних структур на: встановлення і розвиток на новій національно незалежній і ринковій основах міжнародного розподілу і кооперації праці; перебудові економічного устрою; формуванні нового економічного механізму і

ринкових регуляторів; підкоренні інфляції, забезпечення фінансової стабільності; проведенні сильної соціальної політики; створенні комплексу умов для включення науки, вищої освіти в соціально-економічні реформи.

Тому створення міжнародного розподілу праці і фінансова стабілізація, приватизація і соціалізація населення – таки шляхи виходу України із кризи і перехід до ринкової економіки.

Таким чином, вже на самому початку перехідного періоду Україна від тоталітаризму до демократичного суспільства виникла гостра загальнонаціональна проблема переходу до соціально-орієнтованої економіки. Організаційним інструментом виходу із кризи і механізмом науково направленого переходу до соціально-орієнтованої ринкової економіки повинна стати її державне регулювання: імперативне – державний сектор і індикативне – макроекономіки.

Раздел 2. Создание условий обеспечения экономического роста

М.І. Дудка, докторант ХНУ ім. Каразіна

Проблеми реформування вищої освіти в умовах трансформації українського суспільства до ринкових відносин

На сучасному етапі історичного розвитку українського суспільства в умовах державної самостійності, глибоких політичних та соціально-економічних перетворень, втілення в практику ринкових відносин господарювання, однією з найважливіших проблем постала проблема реформування національної системи освіти. Концептуальної оновлення повинно призвести до вирішення питань відтворення інтелігентного духовного потенціалу Українського народу, виходу вітчизняної науки, техніки і культури на рівень світових досягнень, національного відродження, становлення державності і демократизації суспільства України.

В контексті найважливіших завдань сучасного періоду державотворення суттєво актуалізується завдання виходу вітчизняної вищої освіти на рівень досягнень у цій галузі високо розвинутих країн світу. Досягнення цієї мети можливо тільки шляхом докорінного реформування концептуальних структурних та організаційних засад діючої нині системи.

В Україні сьогодні здійснюється копітка, складна, цілеспрямована робота по реформуванню вищої освіти. Рівень освіти в державі завжди був високим. Одночасно, з подальшим розвитком трансформаційних процесів в усіх сферах життя нашого суспільства, виникає негайна потреба приведення її до сучасних суспільних потреб, подальшої демократизації та впровадження ринкових відносин в умовах входження в європейський і світовий освітній простір.

Держава успадкувала від минулих часів досить розвинуту, широко розгалужену систему вищої освіти. На 1995 рік вона охоплювала 163 вищих навчальних закладів освіти державної власності, це університети, академії, інститути, 746 училищ, технікумів,

коледжів, 546 закладів післядипломної освіти та 123 вилах закладів освіти заснованих на недержавній формі власності.

На той час у вищих навчальних закладах освіти України було зосереджено більше половини наукового потенціалу держави. Це становило 78 тисяч викладачів вищих закладів освіти III та IV рівня акредитації, серед яких 57 відсотків мали наукові ступені і вчені звання і ще 51 тисяча викладали в технікумах і коледжах, 14 тисяч підвищували свій науково-педагогічних рівень в аспірантурі та докторантурі.

Ця система дозволяла державі забезпечувати відносно високий рівень освіченості – 176 студентів в розрахунку на 10 тис. населення, та надати можливість оволодіти вищою освітою понад 30 відсоткам випускників закладів середньої освіти. Розвиток національної системи вищої освіти не призупинився і в останні роки, хоча вони й характеризувалися складною соціально-економічною ситуацією. Наприклад, чисельність мережі державних закладів вищої освіти акредитованих за III та IV рівнями зросла за період 1995-1997 років на 42 одиниці, а чисельність контингенту студентів , які навчалися в цій категорії вузів України зросла майже на 90 тисяч осіб. Показово те, що держава на протязі останнього десятиріччя мала стійку тенденцію росту потенціалу системи вищої освіти, що безумовно сприяло поліпшенню умов для подальшого росту чисельності студентства і призводило до підвищення показників рівня освіченості народу. Наведені нижче показники співвідношення чисельності студентів у розрахунках на 10 тисяч населення (табл.1) свідчать про наявність позитивної динаміки, характеризують цей процес стійкою тенденцією до зростання[1]. [1]

Але зауважимо, що аналогічні тенденції, характеризуючись ще більшою інтенсивностю, мали місце у розвинутих країнах світу у 60-70 роках. Вже на той час наприклад у 1970 році показники співвідношення чисельності студентів до 10 тисяч населення сягнули у США – 414 чоловік, у Канаді – 300, Голландії – 178, Швеції

---

[1] Статистичні дані до засідання колегії Міністерства за підсумками 1997року (Вищі навчальні заклади). – К.: Мін-во освіти України,1998, –С.3.

– 176, Данії – 154, Бельгії – 138, Франції і Норвегії – 129, Італії – 128, Великобританії – 108. [2]

Таблиця 1

Потенціал системи вищої освіти України (сектори вищих навчальних закладів державної та недержавної форм власності) чисельність студентів у розрахунку на 10 тисяч населення

Навчальний рік	Вищі навчальні заклади за рівнями акредитації	
	I – II	III – IV
1985/1986	159	167
1990/1991	145	170
1991/1992	142	168
1992/1993	138	164
1993/1994	131	159
1994/1995	125	172
1995/1996	119	178
1996/1997	117	192

Ці показники відображали наявність високого попиту економіки цих країн на робітників інтелектуальної праці, що детермінувалося об'єктивними потребами розвитку виробництва, яке базувалось на прискоренні науково-технічного прогресу. А також наслідком того, що вже з 50-х років цього сторіччя витрати на освіту зростали в США, Нідерландах і Швеції в два рази скоріше від національного доходу, в Італії та Канаді – в 2,7 рази. Вже на початку 70-х років витрати на освіту у відсотках до національного доходу дорівнювали у США – 8%,Японії більш ніж 8%, Франції, Англії та Італії від 5 до 7%. [3]

Розвиток вітчизняної освіти України також не може мати позитивних перспектив, якщо він не буде спиратися на відповідну фінансову підтримку. Аналіз статистичних даних свідчить, що протягом 1990-1995р.р. держава, незважаючи на спад ВВП, намагалася підтримувати освітянську галузь на належному рівні. Починаючи з 1991 року, питома вага на освіту збільшувалася включно

по 1995 рік. У 1996 році частка витрат на освіту в ВВП знизилася майже в півтори рази (табл.2). [4]

Таблиця 2

Витрати на освіту (у % до ВВП).

1990р	1991р	1992р	1993р	1994р	1995р	1996р
3,79	4,57	4,79	4,75	5,35	5,62	3,8

Виходячи з такого стану речей, значно актуалізується проблема пошуку нових, нетрадиційних джерел фінансування вищих закладів освіти, посилення уваги держави до вирішення питань забезпечення їх життєдіяльності в умовах становлення ринкових економічних відносин.

Відносна недооцінка динаміки розвитку світової цивілізації, досягнень науково-технічного прогресу, постійного зростання інформаційних потоків, досвіду педагогічних надбань інших країн світу зумовили гальмування розвитку вітчизняної освітянської галузі, призводило її до самоізоляції та одноманітності. Водночас, до набуття Україною державного суверенітету і незалежності орієнтація підготовки фахівців вищими учбовими закладами була зорієнтована на загальносоюзні потреби, що теж мало негативні наслідки. Вони виявлялися насамперед в наявності диспропорцій, як в розташуванні закладів освіти по регіонам так і в структурі фахових напрямків підготовки та випуску. До того ж в умовах колишнього союзу характерною ознакою було закріплення жорсткої надзвичайно зацентралізованої адміністративно-командної системи управління, що призводило до уніфікації навчального процесу, обмежувало творчу ініціативу викладачів та керівників, як навчальних закладів, так і інших ланок регіональних органів управління освітою.

Панування однопартійної політичної структури і моноідеологічної системи світогляду призводило до однобічного висвітлення в навчальному процесі багатьох проблем, заважало розвитку різноманітності та диференційності змісту, структури та форм навчально-виховного процесу.

У відповідності з запитаннями часу, в нових умовах самостійного державотворення були відпрацьовані концептуальні засади реформ освітянської галузі. Вони були визначені у Державній національній програмі "Освіта", прийнятої Першим з'їздом педагогічних працівників України у грудні 1992 року і затвердженої Кабінетом Міністрів у листопаді 1993 року. Програмою було передбачено досягнення якісно нового стану освіти, її інформацію в міжнародний освітній простір.

Верховна Рада України, яка приділяє увагу проблемам оновлення вітчизняної освіти, в 1995 році провела Парламентські слухання "Про стан освіти в Україні". За наслідками слухань були розроблені рекомендації, які знайшли відображення насамперед у оновлені та розвитку нормативно-правового поля освіти. Парламентом була прийнята нова редакція Закону України "Про освіту", запроваджена підготовка проектів законів прямої дії для кожної ланки освіти.

Було видано низку Указів Президента України: "Про основні напрями реформування вищої освіти України", "Про національний заклад", "Про заходи, щодо вдосконалення діяльності органів освіти" та "Про заходи, щодо реформування системи підготовки спеціалістів та працевлаштування випускників вищих навчальних закладів".

Кабінетом Міністрів України була прийнята постанова від 12 лютого 1996 року №200 "Про ліцензування, атестацію та акредитацію закладів освіти", введені в дію Положення "Про екстернат у вищих навчальних закладах". Зокрема, зазначені законодавчі і нормативні акти передбачали внесення освітянської діяльності до переліку видів діяльності, що ліцензуються.

Організаційно-методичне забезпечення по впровадженню усього комплексу заходів по перереєстрації функціонуючих в Україні вищих закладів освіти було покладено на створені при Міністерстві освіти Головне управління акредитації, Державну інспекцію закладів освіти та Державну акредитаційну комісію. Були затверджені також відповідні положення, якими передбачалося для

всіх навчальних закладів і освітніх установ незалежно від форм їх власності одержання дозволу на здійснення освітньої діяльності, а також їх подальшу акредитацію. Свідоцтво про отримання акредитації надавало право учбовому закладу видачі документів державного зразка про здобуття певного освітнього рівня. Таким чином Міністерство Освіти отримало право: розробляти програми розвитку освіти і відповідні державні стандарти, ухвалювати за підсумками акредитації рішення стосовно доцільності функціонування будь-яких освітніх установ і навчальних закладів, незалежно від форми їх власності.

Важливою проблемою подальшого реформування вищої освіти є пошук шляхів оптимізації економічних засад її функціонування в сучасних умовах, створення відповідної законодавчої бази, яка б врегулювала всі питання життєдіяльності вищих закладів освіти України.

На сьогодні, коли процес оновлення вищої школи зачіпає усі поверхи її величезної будівлі потрібна більш глибинна робота по зміцненню правового "фундаменту" заходів, що впроваджуються. На сучасному етапі розвитку великого значення набувають питання створення нового механізму господарювання в системі вищої школи, питання автономізації вищих закладів в формуванні кошторисів, самостійності в маневруванні виділеними і зробленими коштами. Потрібен перегляд діючих нормативів фінансових витрат, які виші заклади освіти могли б самостійно корегувати в межах єдиного планового фонду фінансових ресурсів. Великого значення набувають такі питання галузевого правового регулювання, як підготовка та підвищення кваліфікації кадрів, організації і оплати праці професорсько-викладацькому складу, проведення наукових досліджень.

Опановуючи провідну спрямованість перебудови вищої освіти – інтеграцію вищої освіти, науки і виробництва на засадах дій нового економіко-правового механізму взаємовідносин вищих учбових закладів з різноманітними галузями усього господарського комплексу держави в питаннях підготовки, підвищення кваліфіка-

ції та перепідготовки фахівців, треба виробити та опанувати інноваційний економіко-правовий механізм кадрового забезпечення України фахівцями вищої кваліфікації. Всі ці потреби повинні знайти своє вирішення в новому Законі України "Про вишу освіту".

На наш погляд, подальше реформування вищої освіти в ринкових умовах має здійснюватися в напрямках:

– по-перше – :формування ринкових відносин у системі вищої освіти: ринку інтелектуальних ресурсів і освітніх послуг;

– по-друге – чітке розмежування .функцій між державними і ринковими методами управління, між центральними, регіональними і місцевими органами управління;

– по-третє, – затвердження у сфері освіти гармонічного поєднання економічних інтересів особи, держави і суспільства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Статистичні дані до засідання колегії Міністерства за підсумками 1997року (Вищі навчальні заклади). – К.: Мін-во освіти України,1998, –С.3.

2. Современная научно-техническая революция в развитых капиталистических странах экономические проблемы. М.: 1971. – С.94;121.

3. Новиков В.М. фінансово-кредитні питання вищої освіти. Фінанси України. -К.: №1,1997. – С.14.

4. Higher Education: international Trends. Paris, 1975. С. 58;85.

А.В. Сивоконь, к.э.н., Е.А. Чуприна, к.э.н.

Статистическое изучение роли малого бизнеса в экономике Украины

В Украине, как и в бывшем СССР, в течение продолжительного времени пропагандировались преимущества крупного производства. При определенных положительных сторонах это приводило к отсутствию условий для формирования конкурентных

отношений. В то же время возможности малых предприятий очень велики, особенно в условиях перехода к рыночной экономике. Опыт развитых стран показывает, что малые предприятия обладают высокой динамичностью и маневренностью, а наличие достаточно большого их числа позволяет довольно быстро и интенсивно перестраивать структуру хозяйственного комплекса.

В противоположность крупным компаниям малые фирмы действуют по принципу «ориентация на нужды». Им жизненно необходимо предлагать рынку что-то новое, реально действенное. В мелких фирмах инициатором всего нового является, как правило, один человек, обладающий знаниями и энергией. Следует отметить, что подавляющее большинство новых товаров рождается на мелких фирмах. Общеизвестна гибкость, присущая малым фирмам при неудаче в одной сфере деятельности они умеют быстро переключаться на другую, более эффективную. Помимо этого, малые фирмы, как правило, работают над несколькими идеями сразу, то есть осуществляют множественный конкурентный подход.

Опыт западных стран также подтверждает необходимость развития в Украине малого предпринимательства. Сектор малого бизнеса формируется в Украине с 1986-1988 годов. К настоящему времени законом разрешены частные предприятия, однако отдельного специального закона о малых предприятиях нет; они действуют на основании общих законов о предприятиях и предпринимательстве, касающихся всех видов собственности и предприятий. Ряд аспектов деятельности малых предприятий, в частности предельная численность их работников, определен постановлением Совета Министров СССР от 8 августа 1990 г., а затем и постановлением Совета Министров УССР от 22 сентября 1990 г. «О мерах по созданию и развитию малых предприятий».

Такого рода предприятия были призваны способствовать быстрому насыщению рынка товарами и услугами, преодолению отраслевого и регионального монополизма, расширению конкуренции.

Среди видов деятельности малых предприятий в Украине до сих пор преобладает розничная торговля (около 35%) и только 15% промышленность и 16% строительство.* /1, с. 36/. Тенденции в отраслевом распределении малых предприятий и кооперативов таковы, что сокращается доля предприятий, занимающихся производством и растет доля занимающихся торговлей, посредническими услугами, финансовых и страховых компаний, в том числе бирж и брокеров.

Достигнутый к 1998 г. уровень развития негосударственного частного предпринимательства является недостаточным. Так, вклад малого бизнеса Украины в создании ВНП составляет всего лишь 10-15% по сравнению с 60-80% в развитых странах. А доля работающих в малом бизнесе Украины составляет 8% от численности всех работающих (против 50% в странах с рыночной экономикой).* /2, с.47/.

По количеству малых и средних предприятий* /3/ (в расчете на 1000 чел. населения) первое место занимает США 74,2; затем Италия 68; Украина лишь 5,4. Доля занятых на малых предприятиях соответственно 54%, 73% и 4,6%, а участие этих предприятий в ВВП 50%, 57% и 6%.

Территориально неоднородны по этим показателям области Украины. Так, при среднем уровне в Украине 16,4, Харьковская область по количеству малых предприятий и кооперативов на 10 тыс.чел. имеет 26,4, а по доле трудоспособного населения в малых предприятиях и кооперативах 6,9% при средней по стране 4,3%. Причина в том, что эти показатели очень низкие в Правобережье, особенно, в Западной Украине.

Несмотря на то, что официальная статистика не дает полной картины о состоянии сектора малого бизнеса в Украине, все же можно составить общее представление о его состоянии в Украине и задачах формирования нового сектора экономики.

Достоинства малых предприятий дают возможность концентрировать усилия специалистов на научных исследованиях и раз-

работках, производстве научно-технической продукции и организации научного консультирования.

Важным преимуществом малых предприятий является короткий срок окупаемости строительства, освоения производственных мощностей, обеспечение максимального дохода за короткий промежуток времени. Малые предприятия необходимы, в первую очередь, в легкой промышленности. Реконструкция и перепрофилирование их могут производиться быстро с ориентацией на ожидаемый спрос. При строительстве малых предприятий не требуются крупные капиталовложения для создания таких подразделений, как складские помещения, транспортное хозяйство и др., появляется возможность оперативно осуществлять снабженческие и сбытовые функции, так как малые предприятия имеют возможность вовлекать в производство местные сырьевые ресурсы, наращивать выпуск товаров народного потребления и услуг населению с учетом местного спроса. А главное, они могут осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные законодательством и предусмотренные в уставах этих предприятий.

Начиная с 1993 г. в рамках выполнения научных исследований были проведены опросы предпринимателей, представителей местных властей, консультативных фирм, учебных заведений и союзов предпринимателей. /1, с.41/. При случайной выборке было опрошено в г. Киеве и центральных областях около 200 чел. В результате были выявлены самые типичные проблемы частного малого бизнеса, выразившиеся, в основном, в несовершенстве законов, их постоянном изменении и в чрезмерных налогах, которые тормозят действующий бизнес и являются причиной многих банкротств. Остальные причины чисто технические, какие то трудности в регистрации, проблемы с помещением, недостаток квалифицированного персонала и др.

Программа государственной поддержки предпринимательства по оценке предпринимателей за последние годы не вышла за пределы бумаг и разговоров. На малые предприятия, особенно в первоначальный период их бурного роста, в украинском общест-

ве возлагались большие надежды. Предполагалось, что это приведет к повышению экспортного потенциала, к широкому развитию конкуренции, быстрому насыщению рынка товарами и услугами. Однако все эти надежды не сбылись. Вклад таких предприятий в оздоровление экономики оказался незаметным. Это, безусловно, влияние общего спада производства и разрыва хозяйственных связей. Но главное заключается в том, что, не получив должной государственной и экономической поддержки, малые предприятия направили основное свое внимание не в сферу производства продукции, а в сферу обращения, услуг, посредничества. Надо полагать, что по мере развития рыночных отношений такое положение изменится и производству продукции будет уделено больше внимания.

Литература:

1. Варналій З.С. Мале підприємництво України. К., Інститут приватного права і підприємництва АПрН України, 1997.

2. Исследование условий формирования и развития малого бизнеса в Украине. Под рук. Клочко Ю.А. К., центр «Венчур», 1995.

3. Статистические данные по средним предприятиям в Украине отсутствуют.

В.В. Лантух,

Формування інфраструктури ринку в Україні в роки нової економічної політики (джерельна база дослідження)

Протиріччя і складність сучасного етапу економічних перетворень в Україні змушує звертатися до історичного досвіду економічних реформ, що здійснювалися в багатьох країнах. Але власний історичний досвід - це найбільш цінний досвід, який враховує історичні, політичні та інші традиції, що притаманні саме нашій країні. Отже, для сучасних економічних перетворень дуже цінним є досвід нової економічної політики.

Перехід до непу, насамперед, передбачав формування ринку і ринкових відносин, яке йшло на трьох напрямках: 1) відродження ринкових відносин на підставі дрібнотоварного і приватнокапіталістичного господарства ; 2) запровадження ринкових відносин у державний сектор економіки; 3) формування структури ринку і його інфраструктури.

Саме комплексний аналіз формування інфраструктури ринку в Україні під час здійснення нової економічної політики є метою нашого дисертаційного дослідження.

Кожному періоду історії притаманне своє особливе коло історичних джерел, зміст і форма яких обумовлена характером суспільного ладу, відповідним рівнем матеріальної культури, потребами суспільного розвитку.

Для вивчення історичного процесу як єдиного цілого необхідне дослідження різних видів джерел, в яких відбилася уся сукупність явищ громадського життя, всі її сторони в їх взаємозв'язку. Відомо, що кожний вид джерел по-своєму віддзеркалює певні сторони історичного процесу.

Джерельна база дослідження досить широка і різноманітна. Вона складається з друкованих та архівних матеріалів.

Монопольне правління комуністичної партії, вказує на те, що свої теоретичні положення про економіку соціалістичного суспільства вона виробляла, спираючись на положення марксистсько-ленінської теорії. В Центральному державному архіві громадських об'єднань України (ЦДАГО України) зберігаються доповіді, огляди, записки державних та господарських органів. Крім уточнення уяви про механізм взаємовідносин між партією і державними та господарськими структурами, документи даного архіву надають дослідникові велику кількість необхідного фактичного матеріалу практично за всіма сюжетними лініями проблеми, яка досліджується: це і кон'юнктурні огляди УРНГ, Держплану УРСР про стан народного господарства республіки за певні роки, інформації господарських наркоматів про свою діяльність, доповіді ЦК по боротьбі з безробіттям, таблиці руху безробітних як в цілому по Україні, так і в кожній губернії за відповідні роки /1/.

Досить цікавий матеріал нами запозичений з доповідей інформаційного відділу ДПУ УРСР в ЦК КПбУ про настрої серед робітників і безробітних. Ці матеріали мали позначку «зовсім таємно» і не використовувалися раніше дослідниками.

Велику наукову цінність мають документи, що знаходяться у фондах Центрального державного архіву вищих органів державної влади і органів державного управління України (ЦДАВО України) /2/.

У фондах президії Верховної Ради УРСР і Раднаркому республіки зберігаються протоколи засідань ВУЦВК і уряду України. Підготовчі матеріали, які містяться у протоколах, довідках, проектах декретів і постанов дозволяють відтворити історію розробки конкретних документів, щодо грошової реформи 1922-1924 рр., становлення фінансово-кредитної системи, бірж праці тощо.

Важливим джерелом дослідження питань становлення фінансово-кредитної та грошової системи є матеріали фонду Наркомату фінансів. Вони дають можливість проаналізувати динаміку мережі банківсько-кредитних установ, здійснення грошової реформи, встановити фактичну вартість кредиту в Україні.

Безумовний інтерес викликають документи цього фонду - листування Наркомату фінансів республіки з НКВС і ДПУ України. Зокрема, лист, надісланий на ім'я голови ДПУ УРСР з позначкою «таємно». Виходить, що керівництво чекістів республіки тримало кошти, які були відпущені для роботи чекістів не в Державному Банку, а у другому Товаристві Взаємного кредиту м. Харкова.

Матеріали, які зберігаються у фонді Наркомату торгівлі, свідчать, яке значення було приділено питанням відновлення ярмаркового інституту. Вивчення протоколів засідань наркомату показує, що, насамперед, була з'ясована роль і значення ярмарків у дореволюційній Росії, визначена доцільність їх відновлення, прийнятий порядок відкриття ярмарків у губерніях республіки.

У фонді Всеукраїнської Ради з'їздів біржової торгівлі є місячні звіти усіх товарних бірж України. Звіти біржових комітетів дозволяють з'ясувати обіги бірж республіки, учасників та об'єктів біржової торгівлі.

Матеріал фонду Української економічної наради при Раднаркомі УРСР містить детальні звіти губернських економічних нарад про стан економіки у своїх губерніях. Намагаючись виступати в ролі координатора економіки, Українська економічна нарада приймала рішення по розвитку відповідних складових інфраструктури ринку в республіці.

Цікаві документи є у фондах Держплану, ЦСУ, наркомату РСІ. Так, одним із головних завдань наркомату РСІ було обстеження щодо ефективності роботи державних установ, закладів тощо. Звідси - значущість цих документів при аналізі відповідних питань теми дослідження.

Отже, матеріали, які зберігаються у вищевказаних та інших фондах даного архіву складають одну з найважливіших груп джерел дослідження практично всіх питань формування інфраструктури ринку в Україні в роки непу.

Автор грунтовно проробив матеріал 27 фондів Державного архіву Харківської області. Вони дозволили краще відтворити діяльність біржі праці, товариств взаємного кредиту, здійснення грошової реформи 1922-1924 рр. на Харківщині, роботу кредитних установ, діяльність фондового відділку Харківської товарної біржі, відновлення ярмаркового інституту в регіоні тощо /3/.

Дослідження економічної політики радянської держави неможливо без залучення статистичного матеріалу. Як відомо, статистика вивчає кількісну сторону громадських явищ в неподільному зв'язку з їхньою якісною стороною. Статистичні данні потрібно аналізувати, пов'язуючи з конкретним історичним становищем. Серед надрукованих джерел треба відмітити статистичні збірки по народному господарству. Вони містять найрізноманітніші дані, які оформлені у вигляді таблиць про розвиток тієї або іншої галузі економіки /4/.

Місцеві економічні наради видавали статистично-економічні довідники щодо стану справ в економіці своїх регіонів /5/.

Допомагають при дослідженні даної теми також відомчі видання та журнали Української Ради народного господарства, наркомату фінансів, Держплану, ЦСУ та ін. Великий фактичний та

статистичний матеріал містили статті та кон'юнктурні огляди, звіти до з'їздів більшовицької партії і Рад, які розміщені в цих виданнях /6/.

Матеріали КПРС, що була керівною та направляючою силою радянського суспільства, наочно ілюструють еволюцію позиції самої партії з основних проблем економічної політики. Ці збірки документів дозволяють прослідкувати зміну ставлення самої держави до ринку взагалі та окремих складових ринкової інфраструктури /7/.

Певне місце серед джерел із дослідження багатьох питань даної проблеми займають праці В.І.Леніна, інших керівників комуністичної партії і уряду. Вони показують, що у них були не однакові погляди на неп в цілому і окремі його елементи /8/.

Мемуарна література є досить цінним джерелом. Використання її допомагає подолати схематизм у викладанні подій, збагатити дослідження яскравим матеріалом. В деяких випадках мемуари є єдиним джерелом у висвітленні подій, що не відображені в інших матеріалах. Зокрема, саме зі спогадів М.Валентинова ми дізнаємося, що спочатку ідею В.І.Леніна про перехід до непу в партії підтримали лише дві особи - Красін і Цюрупа /9, с.68/.

Багатим джерелом є періодична преса. Газети та журнали 20-х рр. містять інформацію про діяльність державних і громадських організацій, господарських установ. Кореспонденції, статті, інформаційні повідомлення також доповнюють архівні документи /10/.

Отже, комплексне використання такого широкого і різноманітного кола джерел (матеріали фондів центральних і місцевих державних архівів, статистичні збірки, збірки документів і матеріалів, рішення і постанови правлячої партії і уряду, виступи і статті керівних діячів цієї партії і держави, спогади учасників подій, матеріали періодичної преси) дозволяють висвітлити процес формування і діяльність інфраструктури ринку в Україні в період непу. Джерельна база з цих позицій є досить повна і достатня для висвітлення цієї проблеми.

Джерела:

1. Центральний Державний архів громадських об'єднань України.

2. Центральний Державний архів вищих органів державної влади і органів державного управління України.

3. Державний архів Харківської області.

4. Динаміка народного хазяйства України. 1921/22 - 1924/25 рр. Харків. Видання РНК УРСР, 1926. - 198 с.; Народне господарство УРСР. Статистичний довідник. - К., 1935 та ін.

5. Статистика Полтавщини в нових її межах. - Полтава, 1929; Статистично-економічний довідник Київщини. - К., 1927/28 та ін.

6. Бюлетень економічної інформації Держплану УРСР і відділу економічної інформації КТА РАТАУ при Раднаркомі ; Фінанси України; Статистична хроніка (1925-1929 рр.) та ін.

7. КПРС в резолюціях і рішеннях з'їздів, конференцій і пленумів ЦК. Т.т. 3-6; Компартія України в резолюціях і рішеннях з'їздів, конференцій і пленумів ЦК. - Т.1.

8. Ленін В.І. Повне зібрання творів; Бухарин Н.И. Проблемы теории и практики социализма. - М., 1989; Рыков А.И. Избранные произведения. - М., 1990; Троцкий Л.Д. К истории русской революции. - М., 1990 та ін.

9. Валентинов Н. (Вольский Н.) Новая экономическая политика и кризис партии после смерти Ленина. Воспоминания. - М., 1991. - 336 с.

10. Украинский экономист: Ежедневная газета Экономического Совещания УССР. - Харьков, 1923-1929 гг.; Финансовая газета: орган Народного комиссариата финансов СССР. - М., 1924-1926 гг.; Экономическая жизнь: Ежедневная газета. Орган Совета труда и обороны РСФСР и СССР. - М.: 1918-1929 гг. и др.

В.Ф. Антонов

О проблемах кадрового потенциала экономических наук в Харьковском регионе

Исключительно важное значение экономической науки в переходном периоде, о чем неоднократно отмечалось в выступлениях Президента Украины Л.Д. Кучмы, особенно актуально для

Харьковской области, занимающей ведущие позиции в научно-техническом потенциале страны. Так, в 1998 г. по численности специалистов, занятых в НИОКР в количестве 30225 чел. доля области составила 16,5%, что соответствует второму месту в Украине и суммарно Днепропетровской, Донецкой и Киевской областям вместе взятым.

На Харьковщине сосредоточено 1496 докторов наук или 14,3% общей численности докторов наук в стране, а также 9050 кандидатов наук, что и определяет кадровый научный потенциал (КНП) области.

Если говорить о месте специалистов по экономическим наукам в целом по Украине, то здесь удельный вес докторов наук составляет 6%.

Однако показатели численности и квалификации специалистов в экономических науках по Харьковской области значительно ниже средних общегосударственных и региональных показателей КНП в целом.

Так, удельный вес докторов экономических наук составляет только 3,3% общей численности докторов наук в регионе, что почти вдвое ниже среднего уровня по стране. Такое положение следует считать "обвальным" для экономики региона, так как оно не соответствует общему второму месту Харьковщины в стране и региональным амбициям, в связи с чем, этот уровень должен быть выше усредненного по Украине. По суммарному удельному весу докторов и кандидатов экономических наук, Харьковская область тоже отстает от средних показателей в стране, соответственно 6,3% и 7,4%. Отсюда и слишком скромный вклад региональной экономической науки как в общегосударственную научную деятельность, так в региональную экономику.

При этом на Харьковщине доля докторов экономических наук в возрасте старше 60 лет составляет 52%, тогда как в целом по региону – 45,3%, в т.ч., например, для технических наук – 47,8%, медицинских – 43,8%, физико-математических – 42,3%, биологических – 29,9%.

Аналогическое положение по кандидатам экономических наук старше 60 лет, их доля составляет 25,8%, в среднем тогда как для КНП по области – 21,7%, в т.ч., например, в сельскохозяйственных науках – 23,5%, в медицинских – 21,6%, физико-математических – 16,6%, биологических 11,8%.

Заниженную долю докторов экономических наук (3,3%) региональная наука вынуждена восполнять за счет значительно большей численности докторов других отраслей наук. В частности, доля докторов технических наук составляет 27,3% (более чем в восемь раз), физико-математических – 23,9% (более чем в семь раз), медицинских – 17,9% (более, чем в пять раз). Аналогичная ситуация и по кандидатам наук.

Это свидетельствует о малочисленности и недостаточности специалистов высшей квалификации по экономическим наукам в регионе, что усложняет обслуживание, аналитику и прогнозирование перспектив развития Харьковской области. Учитывая это, требуется принятие в регионе специальной программы действенных мер по воспроизводству специалистов высшей квалификации, прежде всего, именно в экономических науках. Промедление может привести к еще более отягчающим последствиям для всей экономики региона.

Если рассматривать совокупный квалификационный уровень действующей численности специалистов экономических наук, то ее рейтинг – тринадцатый, весьма посредственный среди более 25 отраслей наук, обозначенных в регионе. Это тоже не может не вызвать серьезную озабоченность, т.к. по месту экономических наук в общей научной иерархии определяются темпы общественного прогресса и уровень развития экономики в целом. Кроме того, низкое место экономических наук является показателем дисгармонии развития производительных сил в регионе и признаком недостаточного понимания роли и места экономических наук в переходном периоде Украины. Не может служить утешением здесь то, что в целом по Украине экономические науки тоже пока еще не на должной высоте.

Характерно, что все общественно-политические науки Харьковщины имеют более высокий рейтинг совокупной квалификации. Думается, что политические, исторические, социологические и юридические науки все же не должны были бы иметь явного преимущества перед экономическими науками хотя бы исходя из задач современного этапа развития Украины. В 1991 г. "стартовые" возможности для всех этих наук были одинаковыми, однако в силу, видимо, причин организационного характера, проблемы совершенствования кадрового потенциала и повышения роли экономических наук в регионе оказались существенно менее значимы:. Таким образом, в Харьковском регионе известные указания о приоритете экономики перед политикой, еще ожидают своей реализации хотя бы в части научных кадров.

Кроме общественно-политических наук, по рейтингу выше экономических наук в регионе находятся философские, физико-математические, медицинские, сельскохозяйственные, биологические и психологические науки. Общеизвестна более высокая весомость научных школ этих опережающих отраслей наук не только в регионе, но и в целом по стране и за ее пределами.

В Харьковском регионе пока еще не создана достаточно значимая научная экономическая школа, что характерно для вышеуказанных отраслей наук. Создать ее можно только при условии увеличения численности научных кадров высшей экономической квалификации, насытив ими и науку, и производство, и управленческие структуры.

Невысокий рейтинг местных кадров экономических наук усугубляется слабыми показателями работы докторантуры и аспирантуры в регионе, а также уменьшением количества защищенных диссертаций по экономическим специальностям в течение ряда последних лет.

Так, по данным на 01.01.98 г. в среднем по Украине доля аспирантов-экономистов составила 15,4% их общей численности, а в Харьковской области ниже среднего – 14,5%, что категорически не соответствует объективным региональным потребностям и

перспективам развития на последующие годы. Такое положение, когда резерв областного экономического потенциала ниже среднего уровня по стране, еще больше "подталкивает" Харьковский регион к "провинциализации" и сокращает экономический потенциал области.

И это при достаточно большом количестве организаций, осуществляющих учебу докторантов и аспирантов. В области имеется 58 организаций, обучающих аспирантов, в т.ч. по экономическим наукам – 22 организации или 42,3% их числа. Однако, если в целом по области на одну обучающую организацию приходится 59 аспирантов, то по экономическим наукам – только 21 аспирант или почти втрое меньше. При этом общая численность аспирантов-экономистов составляет 444 чел., что само по себе немало. Однако, статистика показывает, что перспективы развития кадрового потенциала экономических науки в регионе в три раза ниже, чем в среднем для всех наук в целом. Отсюда и недостаточно высокий рейтинг экономических наук в регионе, и экономика региона, как таковая.

Показатели приема-выпуска аспирантов по экономическим наукам и их "защищаемости" в год окончания аспирантуры в регионе также очень низкие по сравнению с общеобластным уровнем и показателями в целом по стране. Так, если в Украине в целом этот показатель составляет 17,65%, а по Харьковской области в целом 17,15% (т.е. уже ниже среднего по стране), то по экономическим наукам в регионе он опустился до 3,9%. Это в 4,5 раза ниже, чем в среднем по региону и стране. И это притом, что Харьковский регион является крупнейшим вузовским центром Украины.

В Харьковской области на 1-го кандидата экономических наук приходится только 0,72 усл.чел. аспиранта, обучающихся по экономическим специальностям, а в целом по Украине этот показатель составляет 1,69 усл.чел. Таким образом, по конкурентности кадрового потенциала на уровне кандидатов экономических наук Харьковский регион отстает от среднего уровня в 2,3 раза.

Если рассмотреть показатели экономической докторантуры, то здесь, наряду с отрицательными сторонами, имеются и предпосылки развитие которых поможет существенным образом повысить уровень экономической науки региона.

В области имеется 27 организаций, имеющих докторантуру, в т.ч. 7 – по экономическим специальностям или 25,9% их числа. Однако, если в целом по Украине на одну организацию, имеющую докторантуру в среднем по всем наукам, приходится 6,7 усл.чел. докторантов, а в среднем по региону этот показатель еще выше – 6,9 усл.чел., то по экономическим наукам в Харьковской области – только 2,6 усл.чел., что в 2,5 раза ниже и тоже характеризует положение дел как неудовлетворительное.

По данным на 01.01.98 г. в год окончания докторантуры в среднем по Украине защищается 16,7% докторантов, по региону – 19,1%, а по экономическим наукам в Харьковской области была только одна защита докторской диссертации за последние 3 года, крайне малое количество их было и в предыдущие годы.

Показатели приема-выпуска докторантов по экономическим специальностям в Харьковской области также хуже, чем в среднем по стране и региону для всех наук в целом.

Ненормальным явлением можно считать очень высокий процент отсева из экономической докторантуры – 27,0% обучающихся, что почти вдвое больше, чем в среднем по региону (14,5%).

Положительным явлением можно считать уровень конкурентности докторантов. По данным на 01.01.98 г. на 10 докторов экономических наук в регионе имеется 4,4 усл.чел. докторантов. Это более чем в три раза превышает среднерегиональный уровень (1,3 усл.чел.) и такой же показатель по Украине (1,34 усл.чел.). К сожалению, в начале 2000 года этот показатель несколько снизился.

Несмотря на все это Харьковская экономическая докторантура располагает высококонкурентным потенциалом, способным

существенно улучшить рейтинг, эффективность экономических наук и перспективы их развития.

Стратегия переходного периода неосуществима без наличия необходимой численности высококвалифицированных специалистов по комплексному управлению экономическими процессами на региональном уровне. Особенно остро проблема подготовки кадров высшей экономической квалификации ощущается в Харьковском регионе, где, тесно переплетаются интересы и потребности общегосударственного значения, областного и местного самоуправления.

Ускорение темпов развития региональной экономической науки будет способствовать также более качественному осуществлению широкомасштабной административной реформы, в т.ч. аппарата управления. Рост численности экономистов высшей научной квалификации создаст конкурентную среду за рабочие места в аппарате управления, что также будет вынуждать чиновников к повышению квалификации и эффективному ее использованию. В этом, надо полагать, более всего должны быть заинтересованы региональные, городские и районные руководители. Важнейшая задача повышения уровня экономического мышления управленцев не решаема без наличия необходимой научной базы.

Учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод о настоятельной необходимости оказания срочной государственной поддержки региональным экономическим наукам в наращивании их кадрового потенциала, формы этой помощи могут быть различными.

В заключение сообщим, что при подготовке настоящей статьи использованы официальные данные Госкомстата Украины и облстатуправления за 1995-1998 гг., опубликованные в статистических сборниках «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» К. – 1999, и "Наукова-технічна діяльність у Харківській області", Х-1999, а также авторские исследования и разработки.

Долгалева Е.В., аспирант ДГАУ

Основные принципы и инструменты государственного управления научно-техническим прогрессом

Анализ роли государств в управлении научно-техническим прогрессом показывает, что правительства практически всех развитых стран придают особое значение государственному управлению и регулированию как экономическими процессами в целом, так и научно-техническим прогрессом, в частности. Эффективность государственного управления научно-техническим прогрессом зависит во многом от стратегии и тактики государственной научно-технической и промышленной политики. Цели, приоритеты, задачи научно-технической и промышленной политики определяются исходя из состояния экономики данной страны, государственных и социальных приоритетов, специфики их хозяйственной организации. Принципиальными вопросами являются связь научно-технической и промышленной политики с концепцией национальной безопасности этих стран, стратегическими концепциями экономического, социального, военного и хозяйственного развития. Большинство стран проводит научно-техническую политику, ориентированную на развитие приоритетных отраслей промышленности, способных выпускать продукцию, пользующуюся спросом на мировом рынке и при этом удовлетворяющие первоочередные национальные потребности. Для этих стран характерна исключительно высокая концентрация усилий на ускоренную индустриализацию, развитие экспортных отраслей промышленности за счет эффективного использования научно-технического прогресса, проведения, рациональной финансовой, кредитной и налоговой политики, привлечение внешних финансовых ресурсов на развитие конкретных конкурентоспособных видов техники, технологий и производств.

На формирование научно-технической, в том числе военно-технической, и промышленной политики оказывают влияние и воздействие политические, социальные, экономические и воен-

ные факторы, вытекающие из целей, интересов и приоритетов национальной политики. В зависимости от этих факторов меняется содержание научно-технической и промышленной политики, совершенствуются механизмы ее выработки и претворения в жизнь.

В условиях ресурсных ограничений, которые наблюдаются практически во всех странах мира, правительства государств не в состоянии широким фронтом поддерживать все направления научно-технического прогресса. Поэтому в последнее время в наиболее развитых странах, как элемент государственной политики, стал выделяться и все больше привлекать внимание новый подход к организации, межведомственной координации и управлению научно-техническим прогрессом, связанный с отбором, защитой и развитием наиболее приоритетных для конкретной страны направлений технологического развития государств.

Приоритетные направления научно-технического и хозяйственного развития стран (приоритетные направления технологического развития государств) формируются исходя из необходимости удовлетворения первоочередных национальных потребностей государства в конкретных видах продукции гражданского и военного назначения, приоритетных целей социально-экономического развития и национальной безопасности. Эти приоритетные направления технологического развития государств, рассматриваемые как единый инновационный процесс "наука - техника - технология - производство - потребление" получили название "критические технологии". При этом над термином "технология" подразумевается совокупность научных знаний, отработанных технических решений и производственных процессов, необходимых для усовершенствования существующих, а также выпуска новых видов продукции.

Под термином "критические технологии" подразумеваются приоритетные технологические направления развития государства, рассматриваемые как единый инновационный процесс «наука-техника-технология-производство-потребление» и направленные

на решение первоочередных проблем и задач в экономической, социальной и военной сферах деятельности страны.

"Критические технологии" - это инструмент управления развитием науки, техники, технологий и производств в приоритетных отраслях экономики за счет эффективного использования научно-технического прогресса и центральный элемент общего подхода к индустриальному планированию создания и организации серийного производства новых конкурентоспособных на мировом рынке видов продукции гражданского и военного назначения в интересах сохранения и развития национальной технологической базы, решения приоритетных проблем и задач социально-экономического развития и национальной безопасности, удовлетворения первоочередных национальных потребностей государства.

Научно-техническая и промышленная политика развитых государств реализуется через комплексные целевые научно-технические программы (планы) развития техники, технологий и производств, которые являются фундаментом всей системы НИОКР, испытаний, оценок и организации производств в интересах совершенствования существующей и создания новых видов продукции и призваны обеспечить решение первоочередных социальных, военных, хозяйственных и других экономических проблем, формируемых на основе стратегических концепций государства. В целях завоевания и удержания прочных позиций на мировом рынке высокотехнологической продукции, а также обеспечения конкурентоспособности промышленности и экономической безопасности своих стран при выработке научно-технической, промышленной и финансовой политики в ряде стран используется механизм формирования и реализации «критических технологии».

Этот механизм основан на упорядочении процесса принятия решений при помощи специальных соответствующих процедур, позволяющих усовершенствовать системы государственного регулирования экономики, выбора приоритетных направлений экономического развития страны, выработки методов повышения

конкурентоспособности технологий и товаров на мировом рынке, что позволяет ввести в практику систему приоритетов выделения ресурсов в зависимости от важности и срочности выполняемых задач и решаемых проблем и технико-экономической эффективности.

Механизм формирования и реализации "критических технологий" является новой формой гармонической взаимосвязи между наукой, техникой, технологиями и наукоемким производством с одной стороны и первоочередными национальными потребностями, критически важными государственными проблемами, задачами и стратегическими целями страны с другой стороны. В основе этого механизма лежит программно-целевой метод системного подхода к организации, межведомственной координации и управлению научно-техническим прогрессом, основанный на апробированной в мировой практике системе ППБ (системе "стратегического планирования - программирования - разработки бюджета"). Он предусматривает трансформацию целей и задач Концепции национальной безопасности, военной доктрины, стратегических концепций социального, экономического, хозяйственного и военного развития стран в конкретные мероприятия, т.е. программы развития техники, технологий и производств, которые объединяются в Комплексный План развития науки, техники, технологий и производств. Этот Комплексный План является основой, исходя из реальных возможностей, для формирования государственного бюджета на перспективу и очередной финансовый год, для концентрации централизованных и внебюджетных средств на его реализацию. Фактически это программа экономического развития государства за счет эффективного использования научно-технического прогресса, программа конкурентоспособности стран в технике и технологиях, программа решения первоочередных социальных, военных, хозяйственных и других социально-экономических проблем, программа сохранения и развития национальной технологической базы и удовлетворения первоочередных национальных потребностей в приоритетных сферах жизнедеятельности страны.

При формировании долгосрочных перечней "критических технологий" национального уровня (национальных приоритетов технического и технологического развития государства), которые утверждаются президентами, правительством и парламентами, специалисты экономики, промышленности и науки исходят из целей и задач национальной политики (Концепции национальной безопасности), из необходимости сохранения и развития национальной технологической (научно-производственной) базы, позволяющей удовлетворить первоочередные потребности государства и обеспечить экспорт продукции.

Национальные перечни "критических технологий" охватывают практически все главные направления научно-технического развития страны и используются высшими органами власти при выработке научно-технической, промышленной и финансовой политики государств в условиях ресурсных ограничений.

Исходя из первоочередных национальных потребностей в приоритетных направлениях формируются комплексные целевые научно-технические программы. При их формировании концентрируется внимание как на создании конкурентоспособных на внешнем рынке новых видов конечной продукции, так и на процессах, необходимых для ее производства, т.е. "наука - техника - технология - производство - потребление" рассматриваются как единый инновационный процесс, а не как последовательная цепочка реализации новшеств. Это влечет за собой единый подход к производственному процессу, характеристикам продукции, ее качеству и стоимости. Этот подход одинаково приемлем к гражданским и военным отраслям экономики. При этом многопрофильным промышленным технологиям придается статус национального научно-технического приоритета.

При отборе программ для государственной поддержки хозяйственных субъектов используются критерии отбора. Важнейшими из них являются государственная значимость программ, способность их повысить эффективность развития экономики страны, конкурентоспособность продукции на мировом рынке, обеспечить

национальную оборону, уменьшить энергетическую зависимость страны, улучшить качество жизни населения в национальном масштабе. Основные критерии являются как бы целями программы. При этом главный критерий - это "эффективность/стоимость", с учетом размеров рынка сбыта продукции и срока окупаемости затрат.

В последнее время многие эксперты в области научно-технической политики ищут пути перехода от простого составления перечней "критических технологий" к разработке Планов скоординированных действий государственного и частного секторов экономики с целью сохранения и развития технологической базы для завоевания прочных позиций на мировом рынке продукции, концентрации усилий и ресурсов нации на нескольких важнейших направлениях, уделяя главное внимание отбору и развитию критически важных видов техники, технологий и производств, которые стимулируют экономический рост сразу в нескольких секторах промышленности.

А.В. Чернобай, аспірант ДГАУ

Математичні моделі аналізу і прогнозування в роботи сучасної податкової служби

Роботу сучасної податкової служби важко уявити собі без інформатизації податкового процесу. Значне зростання кількості платників за останні роки у всіх без виключення регіонах України, ускладнення самого механізму справляння обов'язкових платежів зумовили створення автоматизованої інформаційної системи (АІС) "Податки". Вона, без сумніву, необхідна для підвищення оперативності роботи і продуктивності праці податкового інспектора, забезпечення достовірності даних обліку платників податків, оперативного одержання відомостей про надходження платежів у розрізі платників та видів податків, поглибленого аналізу динаміки поступлення обов'язкових платежів і можливості прогнозування

цієї динаміки, забезпечення повної і своєчасної інформованості податкових інспекторів про фіскальне законодавство на певну календарну дату, скорочення обсягу паперового документообігу, удосконалення мобільності і якості прийнятих рішень щодо управління системою оподаткування. АІС повинна ув'язати між

собою дані різних структурних підрозділів ДПА про платників, особливо, якщо останні мають недоїмку по розрахунках з бюджетом; оперативно інформувати органи місцевого управління про надходження податків і зборів у регіоні та дотримання податкового законодавства.

Створення АІС передбачає розробку і впровадження ефективних інформаційних технологій, створення комунікаційної сітки, що забезпечувала б інформаційний обмін як всередині системи, так і з інформаційними системами відповідних служб та місцевих адміністрацій, підготовку кадрів до роботи у новому інформаційному середовищі. В результаті інформатизації змінюється характер праці податкових інспекторів - вона стає більш інтелектуальною, вивільнюється від рутинних монотонних операцій, стає змістовнішою й цікавішою, дає нові можливості для вирішення актуальних завдань, що стоять перед податковою службою.

В даний час ДПА веде роботу по створенню розгалужених баз даних, що, безумовно, є позитивним явищем у процесі реорганізації податкового менеджменту. Для цього широко використовуються безпосередньо на робочих місцях персональні комп'ютери, з'єднані локальними мережами, що дає змогу організувати індивідуалізовану обробку інформації. Інформаційні потужності персоніфікуються із збереженням централізованих баз даних, доповнених внутрішнім і зовнішнім електронним зв'язком. Збір і обробка інформації на робочих місцях забезпечують повноту, точність і актуальність документів, прискорюють їх підготовку, а використання спеціального програмного забезпечення сприяє росту продуктивності праці.

Система АІС "Податки" передбачає одноразовий ввід інформації і багатоцільове її використання. Інформація, яка надходить у

податковий орган поділяється на наступні потоки: інформація про юридичних і фізичних осіб, які знаходяться на даній території; відомості про одержані ними доходи; інформація про надходження і повернення податків та зборів; інформація, необхідна для організації роботи податкової служби. Інформаційне забезпечення включає систему класифікації й кодування, уніфіковану систему документації, ієрархічну систему банків даних, систему захисту отриманих даних.

Автоматизація на базі комп'ютерної техніки розпочинається з моменту реєстрації платника податку і постановки його на облік. Після присвоєння реєстраційного номера на суб'єкта оподаткування формується електронна папка, яка в подальшому доповнюється різними даними. Наявна в ній інформація використовується відповідними відділами податкової служби. Далі від платника надходять квартальні і річні звіти та баланси, декларації, розрахунки податків, різного роду довідки тощо. Ці дані, що характеризують господарсько-фінансову діяльність підприємств, установ, організацій, заносять у комп'ютер, який дозволяє контролювати всю динаміку фінансового розвитку.

Така робота на даному етапі більш-менш налагоджена. Наступним кроком автоматизації податкової роботи має стати механізація попередніх документальних перевірок, тим більше, що вже зараз розроблені програми, де таку перевірку в основному здійснює ЕОМ, а податковий інспектор вступає в дію у тих випадках, коли комп'ютер сигналізує про недостовірність балансу підприємства, про порушення математичного чи логічного зв'язку. Практична реалізація зазначеної програми повинна підняти організаційну основу податкового менеджменту на якісно новий рівень.

Не менш важливим завданням на найближчу перспективу є автоматизація документальних перевірок, які, як відомо, проводяться за місцем знаходження платників. У процесі документальної перевірки підлягають контролю всі розрахункові й фінансові документи, кошториси, облікові реєстри про надходження платежів, доходи і прибуток. У комп'ютер доцільно закладати не лише про-

граму документальної перевірки, але й дані про підприємства за попередні періоди, пільги, якими останні користуються, рівень і динаміку оподатковуваної бази, експертну оцінку її відповідності рівню розвитку суб'єкта підприємництва. Програмний комплекс повинен допомагати податковому інспектору при проведенні перевірки з метою виявлення порушень ведення бухгалтерського обліку, дотримання законодавства про податки. Програма має також передбачати, при умові встановлення порушень, нарахування фінансових санкцій за особовим рахунком платника.

Вже сьогодні досить успішно вирішуються покладені на ЕОМ завдання обробки і зберігання інформації, зведення даних, формування звітності по адміністраціях. На черзі - створення автоматизованого інтерфейсу з банком платника податків, що дало б можливість здійснювати всі операції по особовому рахунку і мати повну інформацію про рух його фінансових ресурсів.

Слід також відмітити, що АІС "Податки" включає систему аналізу економічної ситуації, податкової бази і прогнозування надходження податків. Однак, практична реалізація даної системи є певною мірою проблематичною, тому що зазначені вище функції важко піддаються формалізації, вимагають грунтовної інформаційної бази, на кінець, неможливі без побудови математичної моделі. Розвиток економічного середовища піддається впливу багатьох факторів, які досить часто не підлягають кількісному виміру. Лише оптимальна математична модель дасть можливість імітувати ситуацію при різних значеннях вхідних компонентів і, тим самим, сприятиме прийняттю виважених управлінських рішень.

На основі багатофакторних чи структурних математичних моделей можна ідентифікувати і реально оцінювати економічні зв'язки в регіоні, робити науково обгрунтовані прогнози розвитку податкової бази. Отже, розробка і впровадження нової (враховуючи вказані вимоги) програми з метою забезпечення одержання своєчасних і точних прогнозів податкових надходжень, є вельми важливим та актуальним завданням фіскальної науки.

Така програма повинна вирішити два основних завдання. По-перше, розробити вихідні варіанти моделей для оцінки й прогнозування надходжені від податку на додану вартість, податку на прибуток підприємств, прибуткового податку з громадян і акцизів, тобто платежів, що забезпечують основну масу доходів бюджету. По-друге, розробити вихідні варіанти мікроімітаційних моделей для податку на прибуток і ПДВ. Здійснення зазначеного проекту повинно також сприяти поширенню практичних знань щодо методів оцінки і відповідного програмного забезпечення в системі ДПА, створенню сприятливих передумов для наукових досліджень та аналізу. Ставиться важливе завдання одержати можливості для аналізу ймовірних наслідків прийнятих рішень, зокрема законодавчих, передбачати вплив внесених у структуру податків змін на поведінку підприємств та організацій, а також на обсяг поступлення податків.

Мікроімітаційна модель являє собою програму розрахунків, що математичними засобами повторює зміст податкового законодавства. Вона може автоматично розраховувати податки за введеними вхідними даними. Крім того, зазначена модель повинна давати змогу визначати типи підприємств, для котрих особливо велика імовірність спроб ухилення від оподаткування; дозволяти логічно пов'язувати між собою різні види податків, проводити фіскальний аналіз. На початковому етапі створення мікроімітаційної моделі передбачатиме збір деталізованої інформації про податкову базу і, таким чином, одержувати мікроекономічний прогноз.

Роботу з оцінки моделей та прогнозування надходження податків доцільно проводити з використанням даних, виражених у порівняльних цінах чи в еквіваленті до твердої валюти (наприклад ЕКЮ). Таким чином, виключатиметься вплив інфляційних процесів. Після того, як прогноз складено на дефлятивній основі, тобто в реальних кількісних параметрах, необхідно ще раз перетворити його значення, звівши їх до номінального виразу шліхом додавання коефіцієнта інфляції.

Впровадження в практику роботи податкової адміністрації математичних моделей аналізу і прогнозування дозволить підняти діяльність по збору податків на якісно новий рівень, стане вагомим етапом у розвитку податкової служби.

Д В. Торопов

Экономическая природа развития политики государства

Каждая экономическая система пытается предвидеть человеческие потребности, а затем удовлетворить их через производство и распределение товаров и услуг.

Экономическая система это механизм, который связывает в единое природные ресурсы страны, рабочую силу, технику, а также талант предпринимателей и менеджеров. Хотя выбор экономической системы для каждой страны политическое дело, более всего он мотивируется историческим опытом, что со временем перерождается в национальную культуру.

Первой составляющей частью экономической системы выступают природные богатства основа для производства товаров. Вторая составляющая количество работоспособной рабочей силы помогает определить состояние здоровья экономики. Существенным экономическим фактором является качество рабочей силы, прежде всего, трудолюбие и квалификация работников.

Однако, богатые природные ископаемые, как и квалифицированная рабочая сила, определяют только часть структуры экономической системы. Чтобы ресурсы были продуктивными, необходимо заботиться о них, уметь ими как следует распоряжаться. В рыночной экономике распорядителями выступают менеджеры предприятий, которые отвечают на вопросы рынка. Именно от умелого руководства часто зависит, будет ли бизнес успешным или нет. И одной из главных задач любой экономической системы является обеспечение экономического роста страны.

Экономический рост одна из естественных целей хозяйственной политики в любой стране. Главный урок всеобщей истории реформационных преобразований таков: закрепление новых экономических институтов и форм хозяйствования возможно только через их естественный отбор, критериев которого является повышение эффективности производства и его рост, наоборот, ухудшение состояния экономики порождает отказ от введенных, но оказавшихся нежизнеспособными форм организации хозяйственной деятельности.

Из анализа мирового опыта вытекает, что объемы производства товаров и услуг в стране, а, следовательно, и темпы его роста по сравнению с предыдущими периодами, определяются целым рядом факторов государственной политикой в этой сфере деятельности, уровнем развития науки и техники, потребностями государства и населения. Ни одна страна в мире (имеются в виду капиталистические страны, в соответствии с нашей терминологией) не руководствуется при этом принципом "производство, ради самого производства".

Если принять уровень развития науки и техники в стране (соответственно и технологии) как исходную обеспечивающую посылку, то объемы производства той или иной продукции определяются соответствующим спросом на нее как в данной стране, так и в зарубежных странах. Величина последнего в значительной мере зависит от численности населения страны и его платежеспособности. Платежеспособность широких слоев населения, в свою очередь, определяются направленностью государственной денежно-кредитной политики. Если рассматривать ее (денежно-кредитную политику) как исходную и определяющую, то легко установить, что объемы производства (и соответственно темпы роста) не только товаров повседневного спроса, но и других товаров обеспечивающих потребности населения хорошо коррелируют, в конечном итоге, с численностью населения данной страны. В общей структуре производства промышленно развитых стран эта часть производство товаров потребления составляет

7075% (кстати, в дореволюционной Российской империи в 1913 году она составляла 65%, в бывшем Советском Союзе даже в лучшие периоды она не превышала 25%).

Величину второй составляющей части в структуре производства определяют государственные заказы на нужды армии, обеспечения обороноспособности и содержания государственного аппарата. Добавим к этому производство средств производства для обеспечения расширенного воспроизводства как в государственных, так и частных фирмах. В итоге, эта, составляющая, согласно мировым данным, не должна превышать 25-30% общего объема производства.

В обеспечении экономического роста страны главная направляющая и координирующая роль принадлежит государству через проводимую им законодательную, налоговую, ценовую, инвестиционную, таможенную, инновационную и социальную политику. Рассчитывать, что все это будет обеспечиваться через либерализацию цен, свободный не регулируемый рынок и т.д., было бы верхом наивности и оторванности от реалий жизни.

При практическом решении вопросов государственного регулирования на первый план, как правило, выдвигаются кратко временные задачи, что вполне объяснимо причинами политического и социально-психологического порядка. Их действие усиливается вследствие того, что на сегодня отсутствуют необходимые комплексные инструменты оценки воздействия государственного регулирования как на отдельно взятую отрасль, так и народного хозяйства в целом. До сих пор не налажено постоянное наблюдение (мониторинг) за процессами воздействия государства на все отрасли народного хозяйства. Этим серьезно затрудняется анализ хода проводимых реформ, снижается обоснованность предлагаемых рекомендаций и приоритетов.

Качественный анализ государственных решений должен включать в себя оценку их реалистичности, политических и экономических причин допущенных отклонений и невыполнения обязательств, а также социальных и экономических последствий

расхождения между намерениями и их осуществлением. Это предполагает проведение экономико-социологических исследований, могущих показать, как решения высших органов государственной власти искажаются в ходе их выполнения в регионах, как предприятия в зависимости от своего социально-экономического типа, размера, финансового состояния и т.д. реагируют на те или иные меры государственного регулирования. Гармоничное развитие страны и ее стабильный экономический рост в значительной мере зависит от сочетания государственной политики развития экономики Украины в целом и соответствующей региональной политики.

Список литературы:

1. Абалкин Л. Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики // Вопросы экономики. 1997. №6. С. 48.

2. Адрианов В. Государственное регулирование и механизмы саморегуляции в рыночной экономике // Вопросы экономики./ 996.№9. С.2830.

3. Апухтин Ю. Госбюджет и региональная политика // Бизнес Информ. 1995.№ 13-14. С.3437.

4. Бабич В.П., Сало И.В. Государственное управление финансами в рыночной экономике. Киев: УкрИНТЭИ, 1994.100 с.

5. Дикань В.Л. Реформирование экономики Украины и конкурентоустойчивость предприятий: Монография. Харьков: Основа, 1997.345 с.

М.В. Бормотова, к.э.н., доцент ХГЭУ

Управление прибылью предприятия методом CVP.

Эффективным методом управления прибылью, оперативного и стратегического планирования служит метод CVP.

Метод CVP (cost – volume – profit relationships) представляет собой исследование зависимости между затратами, объемом

производства и прибылью. В его основе лежит разделение затрат на условно-переменные и условно-постоянные.

Разделение всей совокупности затрат предприятия на постоянные и переменные их виды позволяет использовать механизм управления прибылью, известный как "операционный рычаг".

Действие механизма основано на том, что наличие в составе затрат любой суммы постоянных их видов приводит к тому, что при изменении объема реализации продукции, сумма прибыли всегда изменяется еще более высокими темпами. Иными словами, постоянные затраты самим фактом своего существования вызывают непропорциональное более высокое изменение суммы прибыли предприятия при любом изменении объема реализации продукции вне зависимости от размера предприятия, отраслевых особенностей и других факторов.

Однако степень такой чувствительности прибыли к изменению объема реализации продукции неодинакова на предприятиях, имеющих различное соотношение постоянных и переменных затрат. Чем выше удельный вес постоянных издержек в общей сумме затрат предприятия, тем в большей степени изменяется сумма прибыли по отношению к темпам изменения объема реализации продукции.

Действие операционного рычага проявляется в том, что любое изменение выручки от реализации всегда порождает более сильное изменение прибыли. С помощью операционного рычага, решая задачу максимизации темпов прироста прибыли, можно манипулировать увеличением или уменьшением не только переменных, но и постоянных затрат, и в зависимости от этого вычислять, на сколько процентов возрастает прибыль.

В практических расчетах для определения силы воздействия операционного рычага применяют отношение так называемой валовой маржи (результат от реализации после возмещения переменных затрат) к прибыли. Валовая маржа представляет собой разницу между выручкой от реализации и переменными затратами. Этот показатель в экономической литературе обозначается также как сумма покрытия.

Сила воздействия операционного риска (СВОР) определяется по формуле:

$$СВОР = В_м / П_р = (ВР - З_{пер.}) / ПР$$

$$ПР \quad ПР$$

где $В_м$ – валовая маржа;

$П_р$ – прибыль;

ВР – выручка о реализации;

$З_{пер.}$ – условно-переменные затраты.

Сила воздействия операционного рычага в значительной степени зависит от среднеотраслевого уровня фондоемкости: чем больше стоимость основных средств, тем больше постоянные затраты. Сила воздействия операционного рычага всегда рассчитывается для определенного объема продаж, для данной выручки от реализации. Изменяется выручка от реализации – изменяется и сила воздействия операционного рычага.

Эффект операционного рычага поддается контролю именно на основе учета зависимости силы воздействия рычага от величины постоянных затрат: чем больше постоянные затраты и чем меньше прибыль, тем сильнее действует сила операционного рычага, и наоборот.

Сила воздействия операционного рычага показывает на сколько процентов изменится прибыль предприятия, при изменении выручки от реализации продукции на один процент.

Продемонстрируем методику расчета силы воздействия операционного рычага на примере продукции ОАО "ХТЗ" по результатам деятельности этого предприятия за один из последних годов.

Сила воздействия операционного рычага для тракторов Т-150К, ХТЗ-17021 и Т-170 будет рассчитана с помощью данных, представленных в таблице 1.

Таблица 1.

Расчет силы воздействия операционного рычага для продукции ОАО "ХТЗ".

Показатели	Т-150К	ХТЗ-17021	Т-170
1. Цена, т.грн.	63.093	87.038	95.769
2. Объем, шт.	460	624	165
3. Выручка от реализации,	29022.780	54311.712	15801.885

Показатели	Т-150К	ХТЗ-17021	Т-170
т.грн.			
4. Переменные затраты, т.грн.	21065.380	3781.002	11606.008
5. Валовая маржа, т.грн.	7957.400	16530.710	4195.877
6. Постоянные затраты, т.грн.	5338.011	12804.404	3845.984
7. Прибыль, т.грн.	2619.389	3726.306	349.893
8. Сила воздействия операционного рычага (СВОР, %)	3.04	4.4	12.0

Как показывают расчеты, самую высокую силу воздействия операционного рычага (СВОР = 12%) имеет трактор Т-170. Это свидетельствует о том, что при увеличении выручки от реализации на 10%, соответственно и переменных затрат, прибыль предприятия увеличивается на 120% (10% х 12 = 120%). То есть можно сделать вывод, что если наращивать выпуск продукции данной модели трактора (увеличивать выручку от реализации), то этот трактор будет приносить для предприятия все большую и большую прибыль.

Но имеется отрицательный момент. Так как данная модель трактора имеет самую высокую цену по сравнению с Т-150К и ХТЗ-17021, а также объем его реализации почти в четыре раза меньше, чем модели ХТЗ-17021, то можно сказать, что спрос у потребителей на данную модель трактора низкий. Вот тут и проявляет себя грозная сила операционного рычага. Наращивая объемы продаж, у предприятия от продажи трактора Т-170 будет уже не прибыль, а с той же силой операционного рычага (СВОР = 12%) будут убытки, так как завод не сможет реализовать весь объем выпущенных тракторов Т-170, из-за отсутствия на потребительском рынке спроса на эту модель. Поэтому очень рискованно увеличивать выпуск этих тракторов.

Обратим внимание лучше на совершенно новый трактор ХТЗ-17021. Этот трактор начали выпускать со второй половины 1997 года. Практически по всем основным характеристикам он превосходит Т-150К и Т-170. На тракторе стоит надежный, экономичный и экологически безопасный двигатель BFGM1013E, имеющий высокие экономические показатели, соответствующие требованиям стандарта «Евро-1». Было продано 624 штуки тракторов ХТЗ-

17021, что составляет 32% от продажи всех тракторов ОАО «ХТЗ». Это говорит о том, что на данную модель трактора высокий спрос, а цена ниже, чем у Т-170. Поэтому целесообразнее будет наращивать выпуск трактора ХТЗ-17021, а с ростом выручки от реализации и возможной экономии на перемещенных затратах будет расти и сила воздействия операционного рычага.

Но нельзя отказаться от других моделей тракторов и сконцентрировать свое внимание на одной модели. Это означало бы необходимость покрывать всю сумму постоянных затрат предприятия за счет выручки одного лишь трактора ХТЗ-17021, да и прибыль была бы намного ниже. Необходимо обратить внимание на производство тракторов, пользующихся высоким спросом и имеющих достаточно высокий уровень операционного рычага, так как каждый из них берет на себя хотя бы часть постоянных затрат предприятия. Необходимость же покрывать все постоянные затраты самостоятельно, как правило, отдаляет достижение безубыточности при данной цене.

Изменение выручки от реализации оказывает очень серьезное воздействие на силу операционного рычага. Снижается выручка от реализации, а сила воздействия операционного рычага возрастает. Каждый процент снижения выручки от реализации дает тогда все больший процент снижения прибыли. В этом и заключается грозная сила операционного рычага.

Весьма значительное воздействие на операционный рычаг оказывают постоянные издержки. Величина постоянных издержек трактора ХТЗ-17021 составляет 25% от всей величины затрат на его производство. Для того, чтобы положительный эффект операционного рычага начал проявляется, предприятие должно получить достаточный размер маржинальной прибыли для покрытия постоянных затрат. Это связано с тем, что предприятие обязано возмещать свои постоянные затраты независимо от конкретного объема реализации продукции, поэтому чем выше сумма постоянных издержек и коэффициент операционного рычага, тем позже при прочих равных условиях оно достигнет точки безубыточности своей деятельности.

При пессимистических прогнозах динамики выручки от реализации нельзя увеличивать постоянные затраты, так как потеря прибыли от каждого процента потери выручки может быть очень большой.

Но у ОАО «ХТЗ» есть уверенность в долгосрочной перспективе повышения спроса на трактор ХТЗ-17021, а также другие ведущие модели тракторов, значит завод может позволить себе отказаться от режима жесткой экономии на постоянных затратах, ибо предприятие с большей их долей будет получать и больший прирост прибыли.

Рассмотрим теперь, как ведет себя сила воздействия операционного рычага при изменении выручки от реализации на 10%. В качестве примера возьмем ведущий и пользующийся спросом трактор ХТЗ-17021. Возьмем несколько вариантов, а расчеты занесем в таблицу 2.

Таблица 2

Варианты сочетания постоянных и переменных затрат и интерпретация результатов для трактора ХТЗ-17021.

Показатель	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3	Вариант 4
1. Выручка от реализации, т.грн.	54311.712	59742.883 (10%)	65717.171 (10%)	72288.888 (10%)
2. Переменные затраты, т.грн.	37781.002	41559.102 (10%)	45715.012 (10%)	50286.513 (10%)
3. Валовая маржа, т.грн.	16530.710	18183.781	20002.159	22002.375
4. Постоянные затраты, т.грн.	21804.404	21804.404	21804.404	21804.404
5. Прибыль, т.грн.	3726.306	5379.377	7197.755	9197.971
6. Прирост прибыли, %	-	44	34	28
7. СВОР, %	4.4	3.4	2.8	2.4
8. Порог рентабельности, т.грн.	42681.347	42681.347	42681.347	42681.347
9. Запас финансовой прочности, т.грн. (% к выручке)	11630.365 (23%)	17061.536 (29%)	23035.824 (36%)	29607.541 (42%)

Как видно из таблицы 2, с каждым вариантом растет выручка от реализации на 10%, соответственно на те же 10% возрастают

и переменные затраты, порог рентабельности уже пройден, но сила воздействия операционного рычага убывает. По мере удаления от точки безубыточности эффект операционного рычага начинает снижаться. Иными словами, каждый процент прироста объема реализации продукции будет приводить к все меньшему темпу прироста объем реализации продукции.

На данном примере четко видно, как убывает сила операционного рычага до 2.4% и снижается прирост прибыли до 28%.

Следует отметить, что эффект операционного рычага проявляется в краткосрочном периоде. Это определяется тем, что постоянные затраты остаются неизменными на протяжении короткого периода времени. Как только в процессе наращения объема реализации продукции происходит очередной скачек суммы постоянных затрат, предприятию необходимо преодолевать новую точку безубыточности. Иначе говоря, после такого скачка, обуславливающего изменение силы воздействия операционного рычага, его эффект проявляется в новых условиях хозяйствования.

И.И. Парфенова к.э.н., доц. ХМГУ

Динамика заработной платы в странах с переходной экономикой

Для этого анализа возьмем за основу недавно опубликованную, работу[1] приведем, согласно ей, данные по динамике реальной заработной платы /табл.1/. Страны Центральной Восточной Европы и СНГ в этой таблице нами проранжированы по величине кумулятивного падения реальной заработной платы за весь рассматриваемый период. Отметим: что индекс реальной заработ-

---

[1] Pietro Faribaldi, Zuzana Brixiova/ Labor Market Institution and Unemployment Dinamics in Transition/ Economics // IMF Staff papens. - 1998. – Vol. 45. – № 2. – P. 269-308.

ной платы вычисляется по форму $i_р=i_н/i_ц$, где $i_н$ – индекс номинальной заработной платі, $i_ц$ индекс пстребительских цен.

Здесь номинальная заработная плата сумма денег, полученная работником за единицу времени, реальная заработная плата количество товаров и услуг в денежном выражении, которые можно приобрести за номинальную заработную плату, она зависит от уровня цен. Если цена на товары и услуги возросли за определенный период в среднем в 1,5 раза, а номинальная заработная плата за этот же период возросла в среднем в 1,35 раза, то реальная заработная плата составила 0,9 от уровня номинальной / *1* = 1,35/1,5 = 0,9/, то есть: сократилась на 10%. Теперь мы можем интерпретировать данные таблицы 1 следующим образом.

Таблица 1

Изменение индекса реальной заработной платы в некоторых странах с переходной экономикой

Страна	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Венгрия	100	99,8	96,1	97,7	97.3	102,2	96,1	
Чехия	100	94, 5	69,7	76.8	79.6	84,7	90.7	
Словакия	100	94,6	67,5	73,8	71.0	73,2	75,2	
Польша	100	72.6	72,7	70,6	68,5	68,9	69,2	
Румыния	100	104,5	82,9	72,2	55,4	44,4	51,2	
Болгария	100	106,2	61,3	72,7	73,5	58,6	48,6	
Украина			100	73,0	37.1	32,8	36,8	38,2
Россия			100	42,0	41,5	37,9	29,2	32,4
Источники: МВФ, Комиссия ЕС /1995/								

В Венгрии практически не отмечено падения реальной заработной платы /ее падение составило всего 3,9%/, в Чехии это падение составило 9,3%, в Словакии и Польше 2530%, в Румынии и Болгарии – 50%, в Украине и России 60-70%. Так как вышеуказанные цифры отражают данные официальной статистики, ре-

альная ситуация с падением заработной платы обстоит еще хуже. Она усугубляется регулярными невыплатами заработной платы в странах СНГ. Помимо невыплат заработной платы, в этих странах, отмечается выплата минимальной заработной платы, которая ниже контрактной, а в некоторых случаях и ниже прожиточного минимума. В таблице 2 представим данные по минимальной заработной плате, выраженной в процентах от средней заработной платы.

Из этих данных можно заметить общую тенденцию в падении минимальной заработной платы. Начиная с 1993 года минимальная заработная плата в Украине и России становится исключительно низкой, в то время как средний уровень минимальной заработной платы от средней в шести странах ЦВЕ /1994-1995 гг./ составил 33,3%. Различие в минимальной заработной плате между странами ЦВЕ и СНГ является таким же значительным, как и различие в динамике уровней безработицы между этими регионами.

Таблица 2

Динамика минимальной заработной платы в процентах к средней для выбранных стран с переходной экономикой

Страна	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Венгрия	34,6	37,3	37,4	35.9	32,8	31,2	
Чехия			52,3	47,1	37,4	31,9	27,5
Словакия			52,3	48,5	41,0	38,9	37,1
Польша	18,0	21,0	34,0	43,0	41,0	43,0	43,0
Румыния	66,4	57,2	55.5	42,3	39,2	31.4	26,2
Болгария		43,7	53,3	35,0	38,3	36,8	34.7
Украина		32,3	53,0	20,3	7.6	3.0	0,8
Россия	27,0	24,0	14,0	9,0	9.0	7.0	10.0

Экономики стран ЦВЕ имеет высокий уровень минимальной заработной платы, которая подвержена резкому росту безрабо-

тицы и умеренному падению реальной заработной платы, в то время как Россия и Украина имеют умеренный рост безработицы и резкое урезание реальной заработной платы.

Математическое моделирование процесса перераспределения рабочих мест между государственным и частным секторами показало, что чем выше минимальная заработная плата, тем сильнее растет безработица и меньше падение средней заработной платы в начальной стадии переходного периода. С увеличением времени, независимо от уровня минимальной заработной платы, сходятся к единственным равновесным состояниям.

Далее было показано, что чем выше уровень минимальной заработной платы, тем быстрее разрушается государственный сектор /быстрее уменьшается занятость в нем/ и создается частный сектор. Таким образом, данные моделирования подтверждают фактические данные, приведенные в табл.1.и 2. А именно, страны с высокими уровнями минимальной заработной платы подтверждены большему росту безработицы и меньшему падению средней заработной платы.

В другом обстоятельном исследовании оценивалась равновесная заработная плата в промышленности /в долларовом эквиваленте/ для 15 стран с переходной экономикой /1990-1995 гг./. Последняя рассматривалась как заработная плата при полной занятости. В этой работе проделаны три варианта расчетов, которые основывались на данных ЕС, МВФ и Всемирного банка. Расчетные величины по доле фактической заработной платы в равновесной были усреднены нами и представлены вместе с фактической заработной платой в табл. 3.

Как видим из этой таблицы, в целом доля фактической заработной платы в равновесной в течение переходного периода возрастет, то есть уменьшается разрыв между этими заработными платами. Наиболее близко подошла к равновесной фактическая заработная плата в Венгрии, Латвии, Казахстане, Польше и Литве. В то же время большой потенциал для наращивания и приближения фактической заработной платы к равновесный имеется

в Белоруссии, Украине, России, Болгарии, Кыргызстане и Молдове. Критически низкая фактическая заработная плата к 1995 году сложилась в Украине /47 долл./мес./, Молдове /46 долл/мес и Кыргызстане /53 долл/мес/. Из таблицы видим, что все рассматриваемые страны ЦВЕ и СНГ вступили в переходный период с очень заниженной фактической долларовой заработной платой.

Таблица 3

Фактическая ежемесячная заработная плата в долларах и ее доля /в %/ от равновесной заработной платы для выбранных стран с переходной экономикой

Страна	1990		1991		1992		1993		1994		1995	
	факт	% от равнов	факт	% от равнов	факт	% от равнов	факт	% от равнов	факт	% от равнов	факт	% от равнов
Болгария			52	18	96	32	123	40	97	30	121	36
Чехия			132	30	162	36	196	43	231	50	303	61
Венгрия	177	52	187	57	226	63	287	75	304	76	309	75
Польша	105	33	153	47	200	57	207	55	229	58	288	68
Румыния			90	44	61	31	74	36	80	37	102	45
Словакия			129	31	161	39	175	43	196	47	242	55
Беларусь					26	8	26	8	32	10	75	25
Эстония					45	13	78	24	137	37	211	53
Латвия					60	22	70	28	143	53	195	70
Казахстан					26	12	70	34	69	41	112	69
Кыргызстан					14	8	21	14	35	26	53	37
Молдова					20	13	23	15	35	28	46	37
Россия					32	11	63	24	96	37	107	40
Украина					28	12	14	7	26	16	47	30
Литва					20	10	48	29	84	48	124	67

Из таблицы 3 видно, что, несмотря на сильный рост фактической долларовой заработной платы, в ряде стран ЦВЕ эта заработная плата не превышала равновесную, следовательно, к 1995 году не было случаев переоценки /завышенной оценки/ обменных курсов валют. Отметим, что при расчете равновесной заработной платы использовались, данные по паритету покупательной способности, сопряженные с данными по ВВП на душу населения.

Таблица 4

Ранжированные ряды фактической ежемесячной долларовой заработной платы выбранных стран

Страна	1995	1996
Чехия	303	349
Польша	288	319
Венгрия	309	305
Словакия	242	265
Эстония	211	248
Латвия	195	236
Россия	107	188
Литва	124	177
Казахстан	112	156
Румыния	102	104
Болгария	121	101
Беларусь	75	101
Украина	47	75
Молдова	46	66
Кыргызстан	53	58

В заключение данного рассмотрения приведем ранжированные нами ряды фактической заработной платы в долларовом ис-

числении за 1995-1996 годы, полученные на основе данных работы /табл.4/. Как видим, во всех странах, кроме Болгарии и Венгрии, произошел рост долларовой заработной платы. Наибольший ее прирост отмечался в Чехии, Польше, Эстонии, России, Казахстане.

Литература

1. Pietro Faribaldi, Zuzana Brixiova/ Labor Market Institution and Unemployment Dinamics in Transition/ Economics // IMF Staff papens. - 1998. – Vol. 45. – № 2. – P. 269-308.

В.Б. Родченко, аспирант ХНУ

Идеолого-экономический аспект развития Украины.

Экономический спад продолжавшийся после развала СССР до 1995 года был обусловлен влиянием большого числа факторов. Ключевым среди них, являлось влияние старой системы хозяйствования с ее административно-плановым механизмом и принципами хозяйствования управленческих структур. Однако старая система управления не смогла ничего противопоставить разрыву денежного и товарного рынков и как результат - развалу экономической системы. В сложившихся условиях необходимы были экстренные меры по перестройке хозяйственно-экономического механизма, но тогдашнее руководство страны пошло по другому пути; оно пыталось привлечь как можно больший объем финансовых средств в виде займов, для того чтобы оттянуть момент «хирургического» вмешательства в экономический механизм. При этом происходил неконтролируемый, дикий процесс перераспределения (первоначальной аккумуляции) капитала. Именно вследствие этого произошло снижение числа высокоорганизованных экономических систем и производственных комплексов и развитие упрощенных форм хозяйствования, таких как частно-индивидуальный труд, мелкий бизнес и т.п. С другой стороны, мощные экономические комплексы не смогли выдер-

жать такие перегрузки и остановились, высвободив при этом большое число трудовых ресурсов, которые были вынуждены развивать упрощенные формы хозяйствования. Важнейшим фактором способствовавшим этому было повышение налогового бремени, что в сочетании с инфляцией оказалось убийственным фактором. Как результат: денежные средства перетекли в теневые или полутеневые образования (в основном мелкий и средний бизнес), где они могли свободно избегать налогообложения. Это все усугублялось увеличением объема иностранной валюты в обращении. В результате спад в Украинской экономике составил около 70%.

С другой стороны экономическая система разрушалась после постепенного разрушения морально-идеологической системы. Вследствие специфики государственного устройства трансформация морально-идеологической системы была довольно затруднена, а ее темпы были недостаточными, поэтому часть населения, особенно наиболее мобильная его часть – молодежь пыталась вникать в инородные системы других государств сначала через их элементы (музыка, маркетинг и товары) а позже и идеология.

В результате идеологическая система государства оказалась слабее.

Для прекращения спада необходимо было создать эффективную систему государственного регулирования. Основной задачей являлось создание нового экономического механизма, который бы способствовал развитию и перестройке производства. Для этого необходима была перестройка сознания управленческих структур, и конкретно руководителей, осознания ими того, что новые экономические условия требуют коренного изменения подходов и принципов управления, что рыночные отношения это непрерывная борьба за выживание. Однако нельзя забывать о том, что создание нового экономического механизма – процесс, который займет намного меньше времени, чем формирование общественного сознания соответствующего этому механизму.

С другой стороны, необходимо было непосредственное государственное влияние на процесс трансформации сознания населения и создание новой идеологической концепции функционирования государственной системы, однако в суматохе экономических трудностей и перераспределения собственности об этом забыли.

Основными задачами государственной политики являются: стабилизация экономики, регулирование процесса реструктуризации экономики, налаживание разорванных экономических связей, восстановление крупных производственных комплексов, приватизация государственного имущества. Однако нельзя забывать об очень важном, на мой взгляд, факторе –формировании морального духа и политического сознания населения и общества. Этому вопросу уделяется недостаточное внимание, так как сравнительно с проблемами финансовой стабилизации они выглядят недостаточно весомыми. На мой взгляд, это не верно. Опыт истории показывает, что во времена экономических кризисов и изменения экономической системы государства, социальное состояние общества было решающим фактором, который определял направление и скорость экономического курса власти, и саму власть. Не даром коммунистическая система уделяла этому фактору ключевое значение. Именно это доказывает необходимость корректировки направлений государственной политики

На современном этапе произошел перекос ценностной системы населения в сторону материальной заинтересованности и разрушение системы общественно-моральных ценностей. А инструменты, с помощью которых эта система корректируется (национальная киноиндустрия, музыка, искусство) разрушены, а без этих элементов нормальное функционирование здорового общества невозможно.

Основываясь на изложенном выше можно определить следующую схему функционирования системы государственного влияния на формирование восприятия индивидуумом влияния внешней среды (рис. 1).

Данная схема отображает ключевую роль разработки государственной идеологии, которая бы влияла на восприятие внешних воздействий индивидуумом и соответственно его экономическую активность. Из нее четко видно роль государственного фактора в формировании понятийно-идеологического комплекса индивидуума.

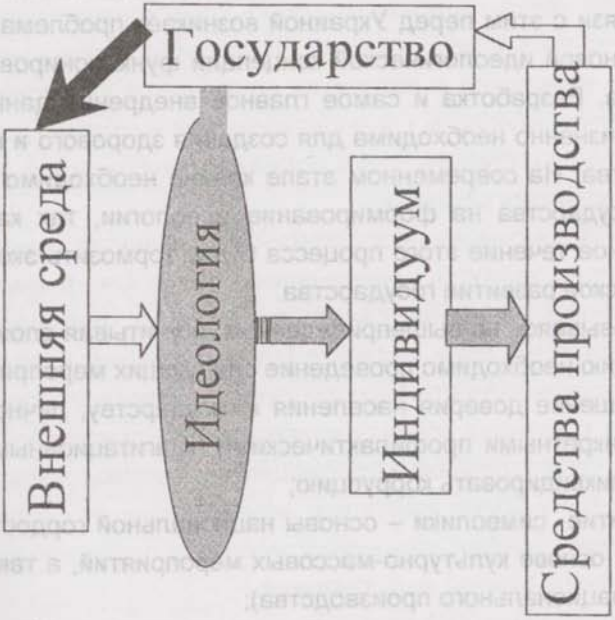


Рис. 1 Схема государственного влияния на индивидуума

В основе идеологических концепций функционирования экономики различных стран положены различные факторы. Общим критерием объединяющим их является то, что они являются ценными для большинства населения данной страны. Как правило, в их основе лежат следующие факторы: религиозный (благополучие в потустороннем мире или другие аналогичные блага), типичен для стран в которых существует мощная теологическая ветвь

власти; материальный (средняя американская семья) типичен для развивающихся индустриальных стран и постимпериалистических стран и патриотический (национально-культурный) типичен для стран с тоталитарными режимами а также для стран непромышленной ориентации. Однако необходимо отметить, что наиболее часто встречается сочетание нескольких ведущих факторов и, как правило, все они присутствуют и функционирование государственно-экономической системы базируется на их сочетании.

В связи с этим перед Украиной возникает проблема формирования новой идеологической концепции функционирования государства. Разработка и самое главное внедрение данной концепции жизненно необходима для создания здорового и крепкого государства. На современном этапе крайне необходимо воздействие государства на формирование идеологии, так как самостоятельное течение этого процесса будет тормозить экономико-политическое развитие государства.

Основываясь на вышеприведенном, и учитывая сложившуюся ситуацию необходимо проведение следующих мероприятий:

повышение доверия населения к государству, лично президенту, конкретными профилактическими (и агитационными) действиями ликвидировать коррупцию;

развитие символики – основы национальной гордости украинцев (на основе культурно-массовых мероприятий, а также пропаганды национального производства);

пропаганда "среднего класса" и соответствующего уровня жизни;

пересмотр экономической политики государства (налоги, бюджетная и социальная политика), переориентация населения на повышение экономической независимости.

На мой взгляд, перечисленные мероприятия должны привести к следующим результатам:

постепенный выход капитала из тени и переход большинства видов экономической деятельности из полузаконных в законные;

стимулирование потребления национальных товаров и соответственно, развитие национального производства;

стимулирование экономической активности населения;

снижение социальной напряженности в обществе, переосмысление роли индивида в обществе и зависимости уровня его жизни от уровня его деятельности.

Раздел 3. Развитие и возрождение промышленного производства

Е.В. Арефьева, д.э.н., проф., Ф.Ф. Лысак, соискатель ХНУ.

Информационный ресурс в системе менеджмента предприятия

На каждое предприятие непрерывно поступает информация из внешней среды, которая отражает происходящие изменения: динамику спроса и цен на рынке, трансформацию законодательной базы, изменения в поведении конкурентов и партнеров, изменения в политиках, в т.ч. экономических и других государств. Среди этой информации много полезной, необходимой предприятию для принятия решений.

Кроме информации поступающей извне, внутри самого предприятия также движутся непрерывные потоки. Они в каждый момент отражают состояние самого предприятия, фиксируют каждое изменение. И если информацию во внешней среде можно разделить на полезную и бесполезную, т.е. имеющую какое-либо отношение к данному объекту хозяйственной деятельности и не имеющую. То внутреннюю информацию так подразделять нельзя, она может быть более важна или менее важна, но бесполезной она не бывает. Любая упущенная мелочь в последствии может оказаться очень важной информацией.

Для управления информационными потоками важно их систематизировать. Систематизация во многом зависит от специфики предприятия. Но существует ряд критериев общих для всех организаций и не зависящих от их особенностей. Они связаны с процессами, которые отражает информация; характером содержащихся в информационном сообщении данных; степенью значимости; интенсивностью получаемой информации; способом хранения и использования.

Группировка информационных потоков важна для построения информационной системы на предприятии, без которой невозможно его нормальное функционирование.

Во внутренней среде информацию можно разделить на два типа.

Первый тип характеризует организованность и порядок в системе и называется связывающей, априорной информацией. Второй тип – это так называемая свободная, относительная информация. Она иногда называется рабочей, оперативной информацией или сообщением.

На предприятии, при изучении протекающих на нем процессов оба типа имеют огромное значение. Первая, связывающая, раскрывает объективно протекающие процессы. Вторая отражает субъективную роль человека в процессе производства и управления.

Из внешних источников поступает информация различного содержания. Тоже самое можно сказать и об внутренних источниках, обеспечивающих необходимой информацией органы управления предприятием.

Многообразие потоков информации отражено на рис. 1.

Для предприятия важно не только получать информацию, важно также и обеспечивать информацией заинтересованных в ней внешних пользователей.

В основном во внешнюю среду от предприятия поступает информация в форме финансовой отчетности. Она является связующим звеном между предприятием и внешней средой. Внешним пользователям отчетность предоставляется с целью получения дополнительных финансовых ресурсов на финансовых рынках. От того какая это отчетность, что конкретно представлено в ней зависит будущее предприятия, поскольку с ее помощью предприятие участвует в конкурентной борьбе за кредитные ресурсы в коммерческих банков и за денежные средства потенциальных инвесторов.



Рис. 1. Потоки информации входящие на предприятие из внешней среды

Внешние пользователи информации подразделяются на две группы: пользователи, которые непосредственно заинтересованы в результатах деятельности компании; пользователи, которые заинтересованы опосредованно.

К первой группе относятся физические и юридические лица, которые вложили уже свои средства либо желают вложить в данное предприятие (нынешние и потенциальные инвесторы, нынешние и потенциальные кредиторы); органы государственной власти (налоговые органы), заинтересованные в результатах как ис-

точнике налогообложения; служащие, связывающие свою судьбу с успехами компании.

Ко второй группе внешних пользователей относятся лица, которых данная отчетность интересует как источник для анализа, те кто защищает интересы первой группы. К ним относятся аудиторские фирмы, консультанты по финансовым вопросам, биржи ценных бумаг, регистрирующие и другие государственные органы, юристы, органы статистики, профсоюзы для защиты интересов служащих.

Вся поступающая информация подвергается анализу. Способов для проведения анализа разработано большое количество.

Существуют такие как:

- построение графиков, диаграмм – очень удобен, если большое количество данных за длительный период;

- расчет показателей и коэффициентов;

- сравнение информации по данному предприятию с результатами другого предприятия, либо с общепринятыми нормативами, среднеотраслевыми показателями.

Выбирается наиболее подходящий, доступный вид. После расчета показателей, коэффициентов делаются выводы о состоянии того или иного элемента предприятия, простроив графики можно построить трендовые модели и сделать выводы, спрогнозировать состояние на будущий период.

При проведении всестороннего анализа отдельные показатели могут соответствовать норме, а некоторые будут отклоняться. Если состояние предприятия приближается к кризису, то их значения будут значительно хуже нормы. Резкое изменение показателей наблюдаемых в динамике также указывает на ухудшение состояния.

Причины кризиса у каждого предприятия свои, зависят от его специфики.

Анализ маркетинга на предприятии может показать, что предприятие не применяет маркетинговых приемов, при реализации своей продукции. Это может быть продукция, либо не соответствующая потребностям и запросам потребителей, либо не

представляющая конкуренции для товаров-аналогов отечественных или импортных. Возможно, неправильно выбрана ниша рынка для товара, поэтому его реализация затруднена. Анализ маркетинга выявит этот недостаток.

Результаты анализа покажут, что на предприятии нужна коррекции товарной политики, т.е. рост качества старой продукции, выпуск новых видов, либо перепрофилировании.

Это возможно осуществить, если финансовое состояние предприятия стабильно. Расчет финансовых показателей и анализ финансового состояния позволит ответить на этот вопрос. Финансовая стабильность сейчас является основным вопросом на любом предприятии.

Показатели финансовой устойчивости отражают обеспеченность предприятия собственными и долгосрочными заемными средствами. Если их недостаток велик, то предприятие находится в сложном положении, поскольку оно будет вынуждено искать новые источники финансирования. Необходимо сделать все возможное, чтобы получить долгосрочный заем, однако это практически невозможно в условиях нестабильной экономики. Другие показатели также отражают финансовое положение на предприятии. Чем грозит отклонение их от нормального, либо среднеотраслевого значения описано в таблице. Особому анализу принято подвергать кредиторскую и дебиторскую задолженности. В реструктуризации долгов очень часто видят путь к выходу и кризиса.

При этом проводится оценка дебиторской задолженности, рассчитывается вероятность возврата, разрабатываются меры по ее сокращению, по обеспечению своевременных расчетов с клиентами, осуществляется более строгий подход к выбору клиентов (покупателей, партнеров), способных своевременно оплачивать счета.

Чрезмерная величина кредиторской задолженности как в прочем и дебиторской может поставить предприятие также на грань банкротства. Несвоевременная оплата долгов, большая

сумма лишает предприятие поставщиков, что приводит к остановке производства.

Одним из способов решения проблемы с задолженностями является сотрудничество с факторинговыми компаниями.

Но реструктуризация долгов не единственный способ финансовой реструктуризации.

Выйти из кризисного положения на предприятии можно путем проведения реформ в производстве, а также в управлении предприятием. Нужны ли предприятию такие реформы покажут анализ организационной структуры, анализ трудовых ресурсов, анализ состояния основных фондов на предприятии, анализ материально-технического обеспечения предприятия.

Кроме неправильной финансовой политики, существует множество финансовых причин кризиса: отсутствие спроса на продукцию; неумение инициировать спрос, увеличить долю на рынке; игнорирование особенностей типа рынка, на котором продается товар; неверная товарная, маркетинговая, ценовая политика; отсутствие реакции на проведение конкурентов и проверки их платежеспособности; поборы министерств, устаревшая технология; устаревшее оборудование; неустойчивость поставок сырья; неверная кадровая политика; чрезмерные производственные и административные затраты, низкий профессионализм руководителей; чрезмерная централизация управления; отсутствие реакции на влияние угрозы; ложность выбранных направлений капвложений и т.д.

Результаты анализа укажут на "тонкие места", существующие на любом предприятии. Они разные и разной степени сложности, но их необходимо решать.

Для разработки решений по устранению проблем можно создать временную организационную структуру. Например, такую как показана на рисунке. Движение информации от источников к проблемным группам показано на рисунке. Из него видно, что вся информация, необходимая для анализа аккумулируется в аналитическом отделе, где специалисты проводят анализ, делают вы-

воды и разрабатывают предварительные общие рекомендации. Они (результаты) поступают к директору, в штаб, к консультантам. Затем все полученные сведения распределяются по проблемным группам, где проводится разработка решений по каждому отдельному вопросу проблемы.

Л.А. Антоненко д.э.н., проф., О.В. Овсиенко, ХГУ, 3 курс

Проблемы энергосбережения в Программе "Украина – 2010".

Как известно, закон всеобщего сохранения и превращения энергии является одним из тех, которые определяют как общую эволюцию человеческой цивилизации, так и общий уровень развития экономики отдельных стран. Существует чёткая зависимость между энергоёмкостью ВВП и ведущих базовых отраслей экономики с одной стороны, и жизненным уровнем населения с другой.

Идеи энергосбережения, понимаемого как деятельность, направленная на повышение степени рационального использования и экономного расходования любых видов топливно – энергетических ресурсов, далеко не новы. Широко известен тезис о том, что энергосбережение – это новый источник энергии, более дешевый, чем многие другие традиционные и нетрадиционные источники.

В связи с тем, что недавно в нашей стране опубликован большой программный документ ПРОГРАММА " УКРАИНА – 2010", представляется интересным анализ проблем энергосбережения с позиций этой программы.

Украина принадлежит к числу энергодефицитных стран, за счет собственных традиционных энергоресурсов обеспечивая свои потребности менее чем на 50 % (табл. 1).

Импорт энергоносителей составил в 1997 году 7,8 млрд. долл. США (45,6 % общего импорта) [2, с. 67].

Таблица 1

Обеспеченность Украины собственными энергоресурсами

	Собственное производство, 1997 год		Импорт, 1997 год	
	в натуральном измерении	в %	в натуральном измерении	в %
Уголь	76,4 млн.т	87	11,4 млн.т	13
Природный газ	18,1 млрд. куб.м 4,1 млн.т	21	68,1 млрд. куб.м 9,2 млн.т	79
Нефть		31		69
ИТОГО	101,2 млн.т.у.т.	49,7	102, 4 млн.т.у.т.	50,3

Источники: [1],[2],[6].

Кроме того, украинская экономика является одной из наиболее энергозатратных в мире. На единицу промышленной продукции расход ресурсов в 3 – 5 раз выше, чем в развитых странах. По показателям энергоёмкости ВВП Украина опережает Россию, Чехию, Польшу, которые в сравнении с другими странами имеют высокую энергоёмкость (табл. 2).

Таблица 2

Энергоемкость ВВП некоторых стран в 1995 году, кг условного топлива / дол. ВВП.

Страна	Энергоемкость	Страна	Энергоемкость
Казахстан	2,51	Турция	0,35
Украина	2,15	США	0,34
Россия	1,74	Аргентина	0,31
Чехия	1,70	Великобритания	0,21
Польша	1,52	Франция	0,19
Эстония	1,24	Германия	0,19
Белоруссия	1,09	Япония	0,16

Источник: [4,с.31]

Украина – единственная восточноевропейская страна с растущей энергоёмкостью, что на фоне падения ВВП и уровня потребления топливно – энергетических ресурсов является крайне негативной тенденцией (рис. 1).

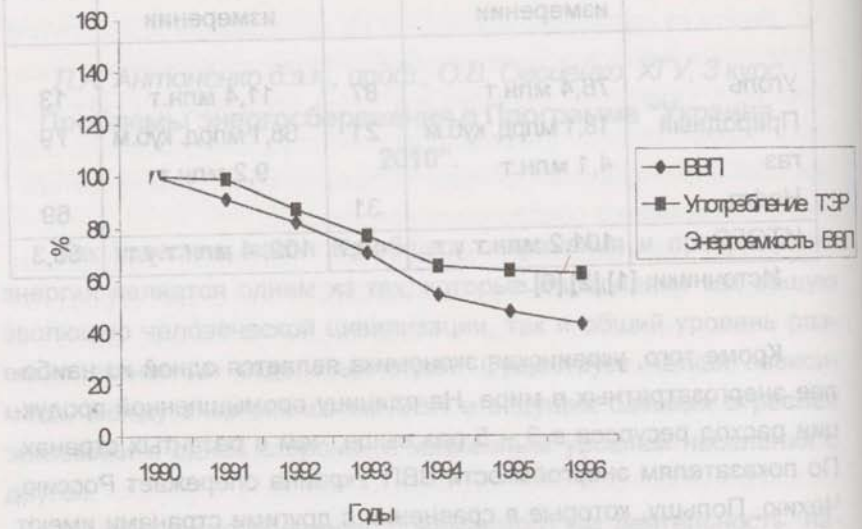


Рис. 1 Динамика ВВП, потребления топливно-энергетических ресурсов, энергоемкости, %

Этим ещё раз подчёркивается, что энергетический подход в украинской экономике не стал той макроэкономической сердцевиной, какой он уже давно является в развитых странах.

Общие неблагоприятные последствия высокого уровня потребления энергии очевидны. Высокая, по сравнению с аналогами, ресурсоёмкость снижает конкурентоспособность отечественной промышленной продукции, влечёт сокращение производства, утрату позиций во многих сферах экономики.

В этой связи среди основных направлений выведения Украины из кризиса наряду со структурно – технологической пере-

стройкой является использование административных, экономических, в том числе нормативных рычагов, способствующих повышению эффективности энергосбережения как одного из главных приоритетов.

В стратегическом плане в Программе " Украина – 2010 " рассматривается два основных пути решения проблемы энергосбережения:

- уменьшение энергозатрат за счёт реализации потенциала энергосбережения;
- увеличение производства энергии за счёт альтернативных и возобновляемых источников энергии, а также за счёт вторичного использования ресурсов.

Оба пути дополняют друг друга и требуют значительно меньше затрат, чем при простом наращивании производства энергии по традиционным технологиям.

Внедрение возобновляемых и нетрадиционных источников энергии является, без сомнения, перспективным направлением, но требует значительных инвестиционно – технологических усилий. Кроме того, результат отсрочен во времени.

Уменьшение энергоёмкости за счёт реализации потенциала энергосбережения является более результативным, эффективным и относительно малозатратным способом повышения эффективности использования топливно–энергетических ресурсов в общественном производстве Украины.

В связи с тем, что энергоресурсы входят в состав ресурсов как таковых, целесообразно обратиться к факторам ресурсосбережения как общему экономическому фону на уровне предприятия (рис. 2).

Совокупность факторов представлена на рисунке в виде трех взаимосвязанных функциональных блоков.

Блок 1. Технические мероприятия, предусматривающие вовлечение существующих энергоресурсов в новых формах и на основе новых технологий.

Блок 2. Организационные мероприятия, направленные на

сокращение нерационального расходования энергоресурсов.

Блок 3. Социально – экономические мероприятия, направленные на создание механизма заинтересованности в экономии энергии.

Комплексное проведение подобных мероприятий в перспективе даст возможность:

- сократить импорт энергоносителей, уменьшить энергозависимость страны;
- повысить надёжность, беспрерывность и качество энергоснабжения;
- ликвидировать ограничения на электропотребление ;
- развития нефте - и газового комплексов, угольной промышленности.

Перспективный годовой потенциал энергосбережения по Украине до 2010 года по данным [3] оценивается в 30 – 36 млн. тонн условного топлива.

Выводы.

На макроуровне происходит смена приоритетов в решении энергетической проблемы: от полного использования традиционных энергоисточников на основе существующих технологий к сокращению удельного веса потребляемой энергии, повышению энергетической эффективности, энергосбережению. Энергосбережение в Программе "Украина – 2010" понимается как основной резерв устойчивого энергообеспечения.

Среди главных ожидаемых результатов - снижение энергозависимости, ограничение доли энергетической составляющей в себестоимости, бесперебойное снабжение энергией необходимого качества в требуемых количествах.

Энергосберегающая политика пока, к сожалению, малоэффективна. Однако внимание к этой проблеме в столь важном государственном документе как Программа развития Украины до 2010 года означает качественное продвижение общества в глобально правильном направлении.

Литература:

1. Программа " Украина – 2010 ". - К., 1999.

2. Концепція економічної безпеки України. // Економіст. - 1998. - № 7 – 9. - С. 63 – 82.

3. Меркушов В. Т. Енергозбереження як складова частина енергетичної безпеки України. // Енергоінформ. - 1998. – № 1 (9). - С. 1.

4. Перелік заходів економічного зростання в Україні. // Економіст. - 1999. - № 3. - С. 30 – 35.

5. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент: Учебник для вузов. – 2 – изд., доп. - М.: " ЗАО " Бизнес – школа " Интел – синтез "., 1998. - 416 с.

6. Чукаева И. Перспективное энергообеспечение Украины. // Экономика Украины. - 1998. - № 8. - С. 37 – 43.

С.Н. Петрукевич, инженер-экономист, АО «Ново-Краматорский Машиностроительный Завод», г. Краматорск,

Построение адаптивных структур на основе искусственных нейронных сетей

Началом бурного развития капиталистических отношений вполне можно считать конец XIX века – период, ознаменовавшийся появлением множества технических открытий. С этого момента впервые управление выделилось как наука. Существует большое число школ научного управления: научное управление (1885-1920 гг.), классическая школа в управлении (1920-1950 гг.), школа человеческих отношений (1930-1950 гг.), поведенческие науки (1950-по настоящее время).

В то же самое время, основное внимание управляющих крупнейших компаний в разные периоды капиталистических отношений было направлено на решение глобальной проблемы – приспособится к условиям внешней среды, перестроить систему

так, чтобы она функционировала максимально эффективно в новой окружающей действительности.

Главная идея «General Motors» в середине 20-х годов XX века заключалась в сегментации рынка. Перестроив структуру управления (образовались пять производственных линий, которые существуют до сих пор: «Шеврле», «Олс Мобил», «Бьюик», «Понтиак», «Кадилак»), компания значительно улучшила свое финансовое состояние и превратилась в лидера автомобилестроения Соединенных Штатов.

Стратегия компании «SONY» заключается в постоянном исследовании рынка. С целью выявления желаний и потребностей покупателей компания проводит постоянную реструктуризацию основных производственных звеньев. На протяжении нескольких лет менеджеры высшего звена «SONY» стремились создать гибкую систему управления, ведущая роль в которой отводилась плановому отделу и отделу исследований и разработок. Создав первый в мире портативный аудиомагнитофон (плеер), компания прочно заняла лидирующее место на рынке аудио- и видеотехники.

Фирма «Microsoft» является лидером в производстве программного обеспечения для персональных компьютеров. Эффективная система распределения, гибкая структура управления и постоянное совершенствование информационных технологий позволяют компании получать колоссальные прибыли и превратили фактического владельца корпорации в одного из самых богатых людей в мире.

Таким образом, в различные периоды времени на мировой капиталистической арене появлялись компании, которые смогли себе завоевать «место под солнцем». Успех многих фирм заключался не столько в успешном управлении, сколько в умении управляющих высшего звена компании увидеть будущее и вовремя адаптироваться к условиям окружающей действительности.

В связи с этим необходимо выделить в системе управления такое понятие как адаптация. Адаптация является основной реакцией живого организма. Она означает приспособление орга-

низма к изменяющимся внешним и внутренним условиям. Реализация этого принципа в системах управления имеет много достоинств и иногда просто необходима.

Идея создания автоматических механизмов на основе пороговых элементов, подобно нервным клеткам, которые способны были бы выполнять логические функции, высказана еще Мак-Каллоком и Питтсом [2] в 40-е гг. XX века. Однако, задача проектирования систем на основе пороговых элементов оказалась чрезвычайно трудной. В связи с этим, первые попытки реализации на практике таких систем были связаны с поиском методов их обучения по аналогии с нервной системой живых организмов. Обучаемые системы (или системы, способные адаптироваться к влиянию извне) на основе пороговых элементов получили название искусственных нейронных сетей (ИНС). Работоспособность ИНС в конце 50-х гг. были описаны в работах Ф. Розенблатта [3]. К концу 60-х гг. в США действовало несколько экспериментальных моделей ИНС. Созданные системы демонстрировали поразительную способность к обучению. Возможность искусственных нейронных сетей перестраивать свою структуру в зависимости от влияния внешней среды – стимулировало интенсификацию исследований в этой области.

В основу ИНС положены следующие черты живых нейронных сетей, позволяющие им хорошо справляться с нерегулярными задачами:

- простой обрабатывающий элемент - нейрон;
- очень большое число нейронов участвует в обработке информации;
- один нейрон связан с большим числом других нейронов (глобальные связи);
- изменяющиеся по весу связи между нейронами;
- массированная параллельность обработки информации.

Прототипом для создания нейрона послужил биологический нейрон головного мозга. Биологический нейрон имеет тело, совокупность отростков - дендридов, по которым в нейрон поступают

входные сигналы, и отросток - аксон, передающий выходной сигнал нейрона другим клеткам. Точка соединения дендрида и аксона называется синапсом. Упрощенно функционирование нейрона можно представить следующим образом:

1) нейрон получает от дендридов набор (вектор) входных сигналов;

2) в теле нейрона оценивается суммарное значение входных сигналов. Однако входы нейрона неравнозначны. Каждый вход характеризуется некоторым весовым коэффициентом, определяющим важность поступающей по нему информации. Таким образом, нейрон не просто суммирует значения входных сигналов, а вычисляет скалярное произведение вектора входных сигналов и вектора весовых коэффициентов;

3) нейрон формирует выходной сигнал, интенсивность которого зависит от значения вычисленного скалярного произведения. Если оно не превышает некоторого заданного порога, то выходной сигнал не формируется вовсе - нейрон «не срабатывает»;

4) выходной сигнал поступает на аксон и передается дендридам других нейронов.

Поведение искусственной нейронной сети зависит как от значения весовых параметров, так и от функции возбуждения нейронов. Известны три основных вида функции возбуждения: пороговая, линейная и сигмоидальная. Для пороговых элементов выход устанавливается на одном из двух уровней в зависимости от того, больше или меньше суммарный сигнал на входе нейрона некоторого порогового значения. Для линейных элементов выходная активность пропорциональна суммарному взвешенному входу нейрона. Для сигмоидальных элементов в зависимости от входного сигнала, выход варьируется непрерывно, но не линейно, по мере изменения входа. Сигмоидальные элементы имеют больше сходства с реальными нейронами, чем линейные или пороговые, но любой из этих типов можно рассматривать лишь как приближение.

Нейронная сеть представляет собой совокупность большого числа сравнительно простых элементов - нейронов, типология соединений которых зависит от типа сети. Поведение ИНС определяется структурой межнейронных связей, весами синоптических входов и величиной пороговых нейронов. Чтобы создать нейронную сеть для решения какой-либо конкретной задачи, мы должны выбрать, каким образом следует соединять нейроны друг с другом, и соответствующим образом подобрать значения весовых параметров на этих связях. Может ли влиять один элемент на другой, зависит от установленных соединений. Вес соединения определяет силу влияния.

Функции нейрона упрощенно представлены на рис. 1.

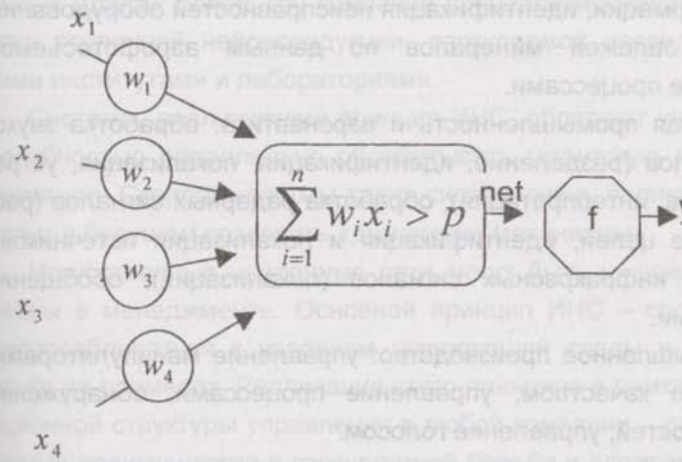


Рисунок 1. Упрощенное представление функций нейрона.

где $x_1 \ldots x_4$ - входные сигналы;

$w_1 \ldots w_4$ - синапсы (весовые коэффициенты);

p - пороговая величина;

f – активационная функция;

y – выходной сигнал;

net – выход (алгебраическая сумма взвешенных входов).

ИНС хорошо подходят для распознавания образов и решения задач классификации, оптимизации и прогнозирования. Ниже приведен перечень возможных промышленных применений нейронных сетей, на базе которых либо уже созданы коммерческие продукты, либо реализованы демонстрационные прототипы.

Банки и страховые компании: автоматическое считывание чеков и финансовых документов; проверка достоверности подписей; оценка риска для займов; прогнозирование изменений экономических показателей.

Административное обслуживание: автоматическое считывание документов; автоматическое распознавание штриховых кодов.

Нефтяная и химическая промышленность: анализ геологической информации; идентификация неисправностей оборудования; разведка залежей минералов по данным аэрофотосъемок; управление процессами.

Военная промышленность и аэронавтика: обработка звуковых сигналов (разделение, идентификация, локализация, устранение шума, интерпретация); обработка радарных сигналов (распознавание целей, идентификация и локализация источников); обработка инфракрасных сигналов (локализация); обобщение информации.

Промышленное производство: управление манипуляторами; управление качеством; управление процессами; обнаружение неисправностей; управление голосом.

Служба безопасности: распознавание лиц, голосов, отпечатков пальцев.

Биомедицинская промышленность: анализ рентгенограмм; обнаружение отклонений в ЭКГ.

Телевидение и связь: адаптивное управление сетью связи; сжатие и восстановление изображения.

Представленный перечень далеко не полон. Ежемесячно западные средства массовой информации сообщают о новых коммерческих продуктах на базе нейронных сетей. Так, фирма «LIAC» выпускает аппаратуру для контроля качества воды. Ней-

росистемы фирмы «SAIC» находят пластиковые бомбы в багаже авиапассажиров. Специалисты инвестиционного банка «Citicomp» (Лондон) с помощью программного нейропакета делают краткосрочные прогнозы колебаний курсов валют.

Таким образом, теория искусственных нейронных сетей уже сейчас применяется во многих областях деятельности человека. По существу, ИНС представляют собой технологию будущего, их можно считать прототипом систем XXI века. После непродолжительного перерыва ведущие специалисты США, Японии и стран Европейского Союза возвращаются к исследованиям, связанных с моделированием ИНС. Государственная поддержка и обильное финансирование привели к тому, что в 1992 году только в Соединенных Штатах более 150 компаний специализировались на выпуске различной нейропродукции, раскупаемой исследовательскими институтами и лабораториями.

Системы, реализующие принцип ИНС, обладают уникальной способностью параллельно обрабатывать гигантскую массу информации. Скорость работы таких систем очень велика, что позволит в будущем создавать «думающие механизмы».

Искусственные нейронные сети могут быть широко использованы в менеджменте. Основной принцип ИНС – способность приспосабливаться к условиям окружающей среды и самообучаться на примерах. Реализация этого принципа в рамках организационной структуры управления в любой компании – даст ей огромные преимущества в конкурентной борьбе и сделает ее практически неуязвимой с точки зрения финансового краха. Не следует забывать, что научные достижения – скоропортящийся товар. Необходимо поддерживать исследования в этом направлении и выйти на мировой рынок высоких технологий так, чтобы не оказаться на обочине прогресса.

Литература

1. Галушкин А. И. Нейрокомпьютеры в разработках военной техники США // Зарубежная радиоэлектроника. – 1995. - № 5, 6.

2. Mc Culloch W. S., Pitts W. A logical calculus of the ideas immanent in neurvous activity // Bull & Math. Byophis. 1943. - № 5.

3. Rosenblatt F. The Perceptron: A Probabilistic Model for Information Storage And Organization in the Brain // Psychol. Rev. – 1958. - № 65.

4. Tsien H. S., Serdengecti S. Analysis of Peak-Holding Optimalizing Control, J. Aeronaut. Sci., 1955.

А.Л. Еськов, А.В. Бортникова

Исследование мотивационного комплекса мотивационного комплекса работников инструментальных хозяйств

Одним из экономических резервов организации управления инструментальным хозяйством является совершенствование системы мотивации труда. Эффективное использование внутрипроизводственных, в том числе и трудовых, резервов в инструментальных хозяйствах машиностроительных предприятий ведет к снижению дополнительных затрат на производство.

Анализ эффективности влияния существующих в мировой практике моделей мотивации на поведение работника в процессе трудовой деятельности показывает, что эффективность труда во многих случаях зависит не только от мотивирующих факторов, но и от той трудовой сферы, в которой работает человек. Поэтому оценка качества и пригодности той или иной модели мотивации нецелесообразна без предварительного анализа существующего механизма стимулирования, его действительности и эффективности применительно к данным экономическим условиям, в данном производственном подразделении.

Опыт показывает, что в основу создания действительного механизма мотивации на предприятии должна быть положена системная концепция. Необходимо, чтобы направления стимулирования формировались на основе разработанной системы целей. Так, если говорить о вспомогательном производстве, эффек-

тивности его функционирования, то целью системы может быть наиболее полное удовлетворение потребностей основного производства в инструменте, оснастке и обслуживании. Сам процесс достижения цели представляет собой в укрупненном виде выявление и стимулирование направлений совершенствования организации вспомогательного производства. При этом для успешного достижения конечной цели, в соответствии с системным подходом, следует стимулировать действие каждого усовершенствования на все стороны организации обслуживания основного производства. Именно с целью выявления эффективных рычагов стимулирования необходимы прикладные исследования по изучению структуры ценностной ориентации вспомогательных рабочих, которые позволили бы разработать наиболее действенную мотивационную модель.

Так, в ЗАО НКМЗ с целью исследования реального механизма мотивации труда и последующего его усовершенствования, было проведено изучение трудовой ценностной ориентации рабочих инструментальных хозяйств цехов. В основу исследования была положена научная теория о внутренней и внешней мотивации, согласно которой механизм мотивации можно разбить на три составляющие: внутренние мотивы (ВМ), определяемые предрасположенностью личности к труду; внешние положительные мотивы (ВПМ), вызывающие положительную реакцию и побуждающие к труду; внешние отрицательные (ВОМ), вызывающие отрицательную реакцию и как бы принуждающие к труду. В книге «Стратегическое управление компанией» М.И. Круглов пишет: «...предпочтительным является мотивационный комплекс труда, в котором оценка личностью мотивационный значимости указанных выше групп мотивов подчиняется условию:

$$ВМ > ВПМ > ВОМ,$$

то есть предрасположенность личности к труду имеет большую мотивационную значимость, чем побуждение к труду...». Данный мотивационный комплекс присущ фирмам Германии, от-

части, с наименьшим использованием внешних отрицательных мотивов, – фирмам Японии.

В ЗАО НКМЗ методом анкетного опроса рабочих инструментальных хозяйств были выявлены существующие мотивационные механизмы. Они были проранжированы в соответствии с предпочтительной структурой мотивационного комплекса труда, разработанной М. И. Кругловым. На следующем этапе полученные ранги были сопоставлены с рангами, вычисленными по рейтинговой оценке деятельности инструментальных служб цехов, т. е. с фактическими показателями эффективности, к которым относятся: организация инструментального обслуживания; выполнение объема работ по восстановлению тех. оснастки; работа с меньшей численностью; задание по сбору отработанного инструмента; соблюдение производственной дисциплины.

Результаты исследования представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Сопоставление мотивационных механизмов и эффективности работы инструментальных хозяйств ЗАО НКМЗ

№ бригады	Существующий мотивационный механизм	Ранг предпочтительности	Рейтинг инструментального хозяйства	Ранг по рейтингу
1	ВМ>ВПМ>ВОМ	1	0,977	2
2	ВОМ>ВПМ>ВМ	5 – 6	0,936	5
3	ВПМ>ВОМ>ВМ	2 – 3	0,964	4
4	ВПМ>ВОМ>ВМ	2 – 3	0,978	1
5	ВПМ>ВОМ>ВМ	2 – 3	0,968	3

Из таблицы видно, что в бригаде 2 оценка внешних отрицательных мотивов наиболее высокая, данный мотивационный механизм имеет наименьший ранг предпочтительности и как, следствие, самую низкую рейтинговую оценку эффективности деятельности. Наиболее предпочтительным является мотивационный механизм бригады 1, что обусловлено историческими и экономическими предпосылками (в данной бригаде была внедрена

впервые и действовала более длительный период более прогрессивная система оплаты труда, разработанная на предприятии).

Мотивационные комплексы остальных инструментальных хозяйств обладают схожестью. Во-первых, они имеют одинаковую структуру модели и, следовательно, характер мероприятий по совершенствованию структуры комплексов будет аналогичным для всех трех бригад. Во-вторых, для всех трех бригад характерен низкий уровень внутренних мотивов, а значит, имеются резервы для повышения этого уровня на основе достижения большего соответствия специальности призванию каждого члена бригады (например, путем тестирования при приеме на работу, стимулирования новаторства и престижности профессии). Из предложенной таблицы видно, что состояние мотивационного комплекса трудового коллектива во многом определяет эффективность его работы. Более тесно данные взаимосвязи и влияния будут исследованы в последующих работах с целью создания действенного механизма мотивации.

Литература

1. Круглов М. И. Стратегическое управление компанией
2. Афонин А. С. Основы мотивации труда: организационно-экономические аспекты: учебное пособие. – К.: МЗУУП. – 1994. – 304 с.
3. Левицкая О. К., Еськов А. Л. Активизация человеческого фактора на основе стимулирования труда. – К.: Техника, 1989. – 110 с.

Г.М. Скударь,к.э.н., г. Краматорск

Оптимизация организационной структуры управления – кардинальная адаптация предприятия у условиям рынка

Организационная структура – важнейший компонент управленческого потенциала предприятия. Однако для того, чтобы она

стала действенной производительной силой нужна ее адаптация к требованиям внешнего окружения и четкая взаимодополняемость с системой внутрифирменного менеджмента. Особую значимость эта проблема приобретает в условиях перехода к рыночным отношениям, когда внешняя среда становится все более сложной и крайне нестабильной, а конъюнктура рынка – динамично изменчивой.

Структурная реорганизация на любом предприятии при сугубо индивидуальном подходе с учетом специфики его деятельности и характера производства в то же время должна базироваться на ряде общих концептуальных положений. В их числе, во-первых, необходимость органичного сопряжения процессов реформирования формы собственности предприятия и реорганизации системы внутрифирменного управления. Сама по себе приватизация, на которую по-прежнему возлагаются большие надежды в плане выхода из экономического кризиса, не создает, да и не может создать эффективного собственника. Это лишь предпосылка, хотя и весьма существенная, для развития инициативы и предпринимательства. Как наглядно свидетельствует опыт акционерного общества «Ново-Краматорский машиностроительный завод», усиление позитивного эффекта приватизации возможно лишь в том случае, когда комплекс работ по изменению формы собственности будет синхронно сопровождаться процессом формирования новой оргструктуры и системы корпоративного менеджмента, отвечающих требованиям работы не на план, а на рынок.

Во-вторых, следует учитывать, что организационная структура и механизм управления – органично взаимосвязанные составляющие корпоративного менеджмента. С учетом этого их реорганизация должна осуществляться строго системно. Только комплексный системный подход к процессу изменений в организационно-управленческом обеспечении производства дает возможность практически реализовать через систему внутрифирменного управления такие принципиально важные для современного этапа хозяйствования требования, как повышение восприимчивости

к изменениям внешних условий, усиление интеграции всех внутрипроизводственных структурных подразделений, четкую ориентацию всех звеньев и процессов управления на достижение конкурентоустойчивости предприятия на мировом и внутреннем рынках, то есть обеспечить единое направление их действий и тем самым в конечном итоге достичь управленческой синергии – получение нового, более существенного эффекта от сложения всех сил трудового коллектива.

В-третьих, процессу разработки новой модели организационной структуры корпоративного управления должен предшествовать предварительный и самый тщательный стратегический анализ, а именно: диагностика всей совокупности изменения внешней среды, оценка потенциала и характера существующей реакции предприятия на эти изменения, выявление возможностей фирмы, необходимых для обеспечения новой стратегии. Именно оргструктура в решающей мере призвана поддерживать поведение фирмы, обеспечивать возможность приведения в соответствие стратегии и потенциала предприятия для своевременной реакции на меняющуюся внешнюю среду. Системный комплексный анализ соответствия потенциальных возможностей предприятия условиям внешнего окружения позволит выявить разрывы и выработать конкретные практические организационно-экономические и технико-технологические меры по их устранению.

В-четвертых, концепция реформирования оргструктуры внутрифирменного управления должна включать в качестве важнейшего составного элемента создание модели взаимосвязанной, тесно сотрудничающей системы менеджмента и маркетинга. Только при таком подходе к перестройке организационной структуры и системы внутрифирменного управления можно достичь позитивного эффекта в обеспечении устойчивой конкурентоспособности на рынках сбыта.

Изложенные выше общие концептуальные положения прошли практическую проверку и получили наглядное подтверждение своей достоверности в процессе кардинальной реорганиза-

ции организационно-управленческой структуры НКМЗ, которая проводилась поэтапно, но в органическом единстве с процессом изменения формы собственности – вначале с переходом к аренде с выкупом, а затем преобразования арендного предприятия в акционерное общество с коллективной формой собственности.

До перехода на аренду структуры управления производственным объединением НКМЗ представляла собой традиционную, ориентированную на «закрытость» системы линейно-функциональную схему регулирования внутрихозяйственных отношений.

На начальном этапе структурных преобразований (при переходе на работу в условиях аренды) были укрупнены ведущие конструкторские отделы, научно-исследовательские технологические подразделения объединены с основными технологическими отделами, конструкторско-технологическая подготовка приближена к производству. Основной смысл осуществляемой на том этапе реорганизации системы внутрифирменного управления сводился к тому, чтобы направить преимущества аренды на прогрессивное технико-экономическое и социальное развитие предприятия в условиях экономического кризиса, разрыва устоявшихся хозяйственных связей с потребителями и поставщиками, инфляции и сопутствующих ей многих негативных явлений. Предпринятые меры позволили трудовому коллективу НКМЗ не только выстоять, но и накопить необходимые средства для выкупа в 1994 г. целостного производственно-имущественного комплекса завода.

В целях стабилизации производства НКМЗ и создания необходимых предпосылок для его устойчивого развития в условиях повышенной степени риска процесс изменения формы собственности предприятия был органически сопряжен с дальнейшей реорганизацией организационной структуры и системы внутрифирменного управления.

Осложнение экономической ситуации в стране, ужесточение конкуренции на рынке индустриальной техники, изменение структуры спроса, рынков сбыта, как на внутреннем, так и мировом

рынках, кризис платежеспособности отечественных потребителей продукции НКМЗ поставили перед руководством и службами предприятия новые чрезвычайно сложные задачи: разработка проектов и изготовление совершенно новых видов продукции, ориентированных на реальных платежеспособных потребителей.

В соответствии с приказом по заводу «О мерах по совершенствованию организации управления, созданию новой продукции и повышению эффективности производства» была разработана Комплексная программа реорганизации структуры управления НКМЗ, перевода существующей системы хозяйственного механизма на принципы стратегического менеджмента, централизации управления и совершенствования маркетинговой деятельности, развития научно-технической политики акционерного общества.

Практическим результатом осуществления намеченных мероприятий явилась разработка и внедрение в АО НКМЗ децентрализованной, основанной на корпоративных принципах дивизиональной (продуктовой) структуры внутрифирменного управления.

Основополагающим принципом формирования новой организационной структуры акционерного общества был принят принцип комплексности, то есть обеспечение взаимосвязи всех элементов системы внутрифирменного управления – производственных подразделений и управленческих звеньев при четком разграничении их компетентности, сфер деятельности, функциональных обязанностей, прав и ответственности.

С внедрением дивизионально-продуктовой оргструктуры управления произошли существенные изменения в соотношении вертикальных и горизонтальных связей, распределении функций в аппарате управления.

В результате кардинальных изменений в структуре управления в подразделениях основного и вспомогательного производства завода были созданы пять самостоятельных функциональных подразделений (производств), специализированных по технологическому признаку – продуктовые центры по видам изготовляемых машин и оборудования: металлургическое производство;

производство металлургического оборудования; производство горнорудного и кузнечно-прессового оборудования; производство серийных машин; производство товаров народного потребления. Производства возглавили директора, подчиняющиеся непосредственно правлению акционерного общества.

В соответствии с новой оргструктурой в состав каждого производства, помимо основных и вспомогательных цехов и непосредственно управленческого аппарата, вошли производственно-диспетчерский отдел, конструкторские и технологические отделы, группы экономического анализа, а также вновь созданные в каждом из них отделы маркетинга и контрактов. Вместо сложившейся узкой специализации конструкторских и технологических отделов и служб по мере необходимости стали формироваться мобильные группы специалистов, занятых конструированием и ускоренной технологической подготовкой производства новых видов продукции. Основная часть созданных инженерных групп была прикреплена к соответствующим цехам с целью максимального сокращения срока подготовки технической документации и освоения производства конкурентоспособной продукции.

Перейдя на дивизионально-продуктовую схему регулирования внутрипроизводственных отношений, акционерное общество смогло в сложнейших условиях экономического кризиса создавать принципиально новую, ранее не выпускавшуюся в Украине и странах СНГ машины и оборудование, совершенствовать ранее выпускаемую технику с учетом современных требований заказчиков.

Практический опыт НКМЗ наглядно показан, что разделение подразделений основного и вспомогательного производства на продуктовые центры позволило повысить эффективность хозяйственной деятельности акционерного общества, несмотря на сложную обстановку во внешней среде. Сконцентрировав в продуктовых центрах решение актуальных экономических инжиниринговых и маркетинговых задач, делегировав производствам больше прав при существенном повышении их ответственности за конечные результаты деятельности, тем самым была создана

мобильная, гибкая система взаимодействия функциональных служб с заказчиками. У каждого продуктового центра появилась реальная возможность более эффективно вести работу, загружать рабочие места, управлять производственными процессами, напрямую работать с потенциальными заказчиками, находить и заключать выгодные контракты.

Однако жизнь показала, что продуктовые центры, выполняя важные задачи в решении проблем стабилизации подразделений предприятия, обеспечении высокого качества выпускаемых машин и оборудования, поиска рынков сбыта готовой продукции, должны обрести большую хозрасчетную самостоятельность. Они призваны отвечать и за краткосрочные результаты деятельности, и за развитие будущего потенциала предприятия, определять с учетом этого необходимые направления научных исследований и разработок по совершенствованию и повышению качества продукции, снижению затрат на каждой стадии производства, четко ориентируясь на рынок завтрашнего дня.

Актуальность создания в АО НКМЗ нового, отвечающего современным требованиям, хозрасчетного механизма хозяйствования привела к выводу о необходимости реорганизации продуктовых центров в центры прибыли – стратегические хозяйственно-коммерческие центры, обладающие оперативно-хозяйственной самостоятельностью и осуществляющие свою деятельность на принципах корпоративного хозрасчета.

Ключевые задачи центров прибыли заключаются в создании и реализации конкурентоспособной, высокоэффективной, пользующейся спросом на внешнем и внутреннем рынках продукции. Средства и методы для достижения поставленных целей центры прибыли разрабатывают и осуществляют самостоятельно, но при этом действуют в рамках стратегических целей акционерного общества, его миссии и сформулированной «дерзкой цели» – стать равным вреди лучших на мировой индустриальном рынке, производить лучшее и лучше.

Наряду с созданием центров прибыли в структуре внутрифирменного управления определены также центры ответственности и центры затрат.

Центры ответственности – это конструкторские и технологические подразделения, которые своими разработками определяют уровень качественных параметров продукции и минимизации затрат на ее изготовление. Центры затрат – непосредственные исполнители заказов, которые обязаны вписаться в те производственные затраты, которые были запланированы при разработке технической документации и технологических процессов.

Таким образом центры прибыли, центры ответственности и центры затрат решают единую глобальную, стратегически важнейшую задачу: выпуск высококонкурентной продукции при минимизации затрат на ее изготовление. Вопрос сегодня стоит однозначно – если стоимость продукции акционерного общества не будет вписываться в рыночную цену, она перестанет быть покупаемой на зарубежных рынках.

С целью повышения активности на внешнем рынке, выявления надежных и перспективных деловых партнеров, увеличения объемов продаж выпускаемой продукции систему корпоративного менеджмента акционерного общества в последние годы внедрена практика регулярного обсуждения на заседаниях Технико-экономического совета при правлении АО НКМЗ (ТЭС) стратегических программ развития, разрабатываемых каждым центром прибыли, службами, экономической, маркетинговой и внешнеэкономической деятельности, ИАСУ и другими подразделениями предприятия. Такая практика доказала свою эффективность.

В начале текущего года на заседаниях ТЭС были всесторонне обсуждены разработанные центрами прибыли маркетинговые планы их развития на 2000-2005 г.г., программы увеличения объемов продаж, подкрепленные комплексным анализом рынков сбыта по всем номенклатурным группам продукции, намечаемые меры по совершенствованию производства, его техническому

перевооружению и модернизации, освоению современных информационных технологий.

Правильность избранной стратегии корпоративного менеджмента и реорганизации оргструктуры управления убедительно подтверждается тем, что Ново-Краматорский машиностроительный завод – устойчиво работающее предприятие. Продукция акционерного общества экспортируется потребителям более чем 50-ти стран мира, среди которых Германия, Австрия, США, Италия, Испания, Индия, Египет и др. На основе широкомасштабной диверсификации и конверсии производства на 80 % обновлена номенклатура выпускаемой техники и оборудования. Доля экспорта продукции НКМЗ с 41,5 % в 1997 г. увеличилась до 49,1 % в 1999 г. В 2000 г. она должна достичь половины всего объема продукции, выпускаемой акционерным обществом.

Расширяя сотрудничество с потенциальными заказчиками, трудовой коллектив НКМЗ исходит из следующих деловых принципов: реализация отношений взаимовыгодного партнерства; обеспечение качества продукции, условий и сроков поставки в соответствии с требованиями рынка; достижение оптимального для потребителя соотношения «качество-цена»; взаимное уважение, ответственность и компетентность.

Соответствие производства предприятия и качества выпускаемой продукции европейским и мировым стандартам подтверждено сертификатом аудиторской фирмы «ТЮФ НОРД» (г. Гамбург), уровень продукции, ее потребительские ценности оценены Золотым Знаком Качества «Российская марка», региональными наградами «Золотой Меркурий», «Золотой Скиф». С заводом активно и плодотворно сотрудничают многие ведущие зарубежные фирмы и такое взаимовыгодное партнерство развивается и укрепляется. Заметные позитивные подвижки произошли и на традиционных для НКМЗ рынках Украины и СНГ.

Завод не имеет задолженности перед госбюджетом. Регулярно выплачивается заработная плата и дивиденды, размер которых имеет четкую тенденцию к увеличению. Так, если в 1997 г.

среднемесячная заработная плата одного трудящегося составляла 182,9 грн., в 1998 г. – 219,5 грн, то в 1999 г. – 419,1 грн. В 2000 г. она должна достичь 550 грн.

Стабильная работа и положительные финансовые результаты позволяют направлять значительные средства на техническое развитие предприятия. Так, в 1997-1999 г.г. сумма инвестиций в развитие производства составила 51,6 млн. грн. В 2000 г. на эти цели предусмотрено израсходовать 74,9 млн. грн.

Не прекращается жилищное строительство, поддерживается и развивается социальная сфера. Только в 1999 г. на социальные нужды было израсходовано 43 млн. грн. Эти средства пошли на содержание жилья, культурно-спортивных объектов, баз отдыха, детского оздоровительного лагеря.

Таким образом, опыт АО НКМЗ дает веские основания утверждать, что именно изначальное изменение действовавшей системы и оргструктуры управления производством с учетом новых требований внешней среды и конъюнктуры рынка индустриальной техники, своевременный переход на стратегические принципы и методы хозяйствования, четкая ориентация на обеспечение высокого качества продукции явились теми ключевыми факторами, которые целенаправленно содействовали успешной адаптации предприятия к условиям рынка.

М.П. Юрьев

Основные направления и методика количественной оценки уровня организации труда на предприятии

Целенаправленное совершенствование организации труда, повышение его эффективности требует, во-первых, глубокого и всестороннего анализа существующего уровня организации труда как в целом, так и по важнейшим ее направлениям в отдельности, и, во-вторых, определения основных направлений в работе по повышению ее эффективности. Третьим элементом в работе по

повышению эффективности организации труда выступает разработка мероприятий по материалам анализа и по важнейшим направлениям, полученным в результате количественной оценки уровня существующей организации труда и их внедрения.

Нами разработано учебно-методическое пособие по количественной оценке уровня организации труда на предприятиях. Содержанием пособия является изложение методики анализа организации труда, различных методов определения ее уровня как в целом, так и по важнейшим направлениям, т.е. изложение методов определения и использования количественной оценки уровня организации труда и ее элементов. Эти методы ставят работу организаторов труда на прочную основу количественных изменений, при которых каждый показатель дает не только оценку уровня, но становится индикатором конкретного направления, по которому необходимо разрабатывать и внедрять мероприятия, направленные на повышение эффективности труда.

Практика показала, что результаты совершенствования организации труда наиболее эффективны, когда организаторы труда на предприятиях располагают методами и критериями количественной оценки ее уровня и широко пользуются ими для разработки и внедрения мероприятий по ее оптимизации.

Необходимо отметить, что большинство приводимых в пособии методов количественной оценки уровня организации труда и ее важнейших элементов, разработанные автором учебно-методического пособия, в различные годы успешно были апробированы на ряде предприятий машиностроения, получили положительную оценку и использовались в качестве отраслевых учебно-методических материалов для подготовки специалистов и практического применения на предприятиях.

Рассмотрим основные положения учебно-методического пособия.

Основными требованиями к организации и проведения анализа являются: глубокое изучение деятельности коллективов

предприятий, четкая формулировка результатов исследования и обязательное практическое использование данных анализа.

Экономический анализ, как любая другая область науки, имеет свой предмет и метод исследования. Под предметом (или объектом) исследования понимается не только изучаемое явление в целом, но и различные частные слагаемые, составляющие его совокупность. Содержание организации труда многогранно, на ее уровень оказывают влияние многие факторы (экономические, технические, технологические, физиологические, социальные). В то же время это единый социально-экономический процесс, направленный на достижение определенных целей. Следовательно, в данном случае предметом исследования является организация труда в целом и все ее составляющие элементы. Поэтому при исследовании вопросов организации труда необходимо строго соблюдать принцип комплексности, который обеспечивает объективные и правильные выводы. Особенностью является то, что в центре всей работы находится человек - главная производительная сила развития общества. Цель анализа организации труда состоит в исследовании непосредственной деятельности человека и его взаимосвязей в процессе труда. Этим определяется сущность анализа организации труда: комплексное научно-обоснованное исследование действующей организации труда, определение влияния уровня организации труда на использование рабочего времени и основных производственных фондов, на работоспособность и здоровье работающих, на возможность и необходимость гармоничного развития каждого участника производства. Поскольку анализ организации труда - одно из важнейших направлений экономического анализа, постольку он имеет и общую методологическую основу.

В методике анализа находят проявление следующие основные принципы:

- любой объект изучается в непрерывном движении и изменении, что требует постоянных сравнений;

- каждое явление рассматривается как совокупность многих составляющих его элементов, для чего необходима детализация изучаемого явления;

- объект анализа представляется как единство противоположностей, что обуславливает необходимость раздельного изучения положительного и отрицательного влияния различных факторов на этот процесс;

- исследуется причинная зависимость и взаимная связь изменений, происшедших в изучаемом процессе, с другими процессами.

Основными задачами анализа организации труда являются:

- оценка установленных форм разделения и кооперации труда и их соответствия современному уровню развития науки и техники, а также требованиям психофизиологии труда;

- проверка правильности расстановки и использования работников в соответствии с их профессионально-квалификационном уровнем и организацией производства;

- определение уровня, а также причин потерь и нерациональных затрат рабочего времени и путей лучшего использования совокупного фонда рабочего времени коллектива предприятия;

- установление фактических условий труда нормативным с последующей разработкой мероприятий по их улучшению, введение научно обоснованных режимов труда и отдыха.

- определение рациональных форм и методов морального и материального стимулирования работников и оптимального сочетания личных и коллективных интересов в достижении лучших конечных результатов.

В работе по экономическому анализу и оценке состояния организации труда можно выделить несколько этапов (табл.1).

На первом этапе - подготовка к проведению анализа - устанавливается перечень показателей для аналитической работы, объем, содержание и сроки получения нужной информации, круг исполнителей и др. Правильное решение этих вопросов способ-

ствует успешному выполнению аналитической работы. Задачи комплексного анализа решаются на основе применения двух его видов - текущего и детального. И хотя между ними имеются различия, обусловленные ролью каждого, оба вида анализа представляют единое целое, так как между ними существует внутренняя связь.

Таблица 1

Этапы анализа и оценки уровня организации труда

№ п/п	Последовательность работы	Содержание работы
1	2	3
1.	Подготовка к проведению анализа. Сбор и обработка исходных данных.	Сбор отчетных материалов и других исходных данных, полученных в результате специальных исследований. Первичная обработка данных и составление таблиц, характеризующих одно из направлений организации труда.
2.	Анализ исходных материалов.	Разработка аналитических таблиц, охватывающих всю совокупность явлений в их взаимосвязи. Исследование совокупности факторов, составляющих содержание предмета анализа.
3.	Обобщение полученных данных, выводы и предложения по результатам анализа.	Общие выводы по результатам исследований. Оценка состояния организации труда. Разработка мероприятий по дальнейшему совершенствованию организации труда. Определение возможного уровня организации труда.

Текущий анализ основывается на показателях оперативного учета, которые в достаточной степени отражают изучаемые явления. Это, прежде всего показатели, характеризующие степень использования совокупного фонда рабочего времени по структуре (время непосредственной работы, потери по различным при-

чинам, непроизводительные и нерациональные рабочего времени и др.), по функциям (непосредственное изменение предметов труда, обслуживание рабочих мест, транспортно-складские операции и др.), причины неритмичной работы и т.д.

Текущий учет и анализ базируются на системе учета производства и формах первичной документации. Поэтому, важное значение имеет фиксация фактов (первичная регистрация наблюдений), их группировка и аналитическая обработка (вторичная регистрация полученной информации). Одним из условий успешного проведения текущего анализа является своевременное поступление данных в нужном объеме и соответствующего содержания.

Только при этом условии результаты анализа будут действенным средством оперативного руководства. Однако текущий анализ позволяет получить только общее представление об изучаемом объекте (уровне организации труда) и применяется в основном для оперативных целей. Объективной основой для оценки количественных и качественных изменений служит детальный (итоговый) анализ охватывающий совокупность экономических показателей и влияющих на них факторов. Детальный анализ отличается от текущего, прежде всего, количеством и детализацией показателей, периодами его проведения.

Этот вид анализа базируется на показателях, содержащихся в формах периодической отчетности, данных об использовании рабочего времени, численности работающих, их квалификационном уровне и др. Детальный анализ позволяет наиболее полно выявить внутрипроизводственные резервы, определить условия высокопроизводительной работы, наметить мероприятия по совершенствованию организации труда.

Учитывая большую трудоемкость, значительную глубину и степень охвата изучаемых показателей, целесообразно проводить детальный анализ централизованно и высококвалифицированными специалистами.

Для изучения состояния организации труда применяется ряд методических приемов. Одним из наиболее используемых является сравнение. С его помощью оценивается организация труда в целом и определяется влияние на нее различных факторов. При анализе целесообразно сравнивать показатели фактического уровня организации труда и отдельных ее элементов с нормативными или плановыми, показатели анализируемого и предшествующего периодов. Это дает наглядное представление о динамике изучаемых процессов за определенное время. Широко используется при анализе организации труда сопоставление анализируемых показателей с аналогичными на других предприятиях с более высоким уровнем организации труда, а внутри предприятия - с показателями лучших цехов, участков, рабочих. Такой подход позволяет выявить неиспользованные возможности и улучшения и недостатки в работе.

Применение приема сравнения предполагает обязательную соизмеримость сравниваемых величин, качественную их однородность, а также строгую идентичность календарных периодов при изучении динамики показателей.

Почти в каждом технико-экономическом исследовании применяются группировки. Они позволяют выявить средние характеристики, изучить те или иные процессы в их взаимосвязи и взаимозависимости, определить влияние отдельных факторов на изучаемый показатель, Поэтому важно правильно выбрать для группировки признак, выражающий сущность изучаемого явления.

При анализе использования фонда рабочего времени весьма эффективным является балансовый метод учета показателей, который дает возможность более полно выявлять потери и неиспользованные резервы живого и овеществленного труда. На практике широко распространены балансы затрат рабочего времени - система показателей, характеризующих использование рабочего времени в определенном периоде – (плановый, отчетный). Фактический баланс показывает потери и неиспользованные возможности и служит исходной базой для разработки меро-

приятий. При помощи баланса можно планировать как использование рабочего времени, так и более рациональную структуру его затрат.

Балансовый метод имеет ряд преимуществ. Во-первых, баланс затрат рабочего времени позволяет систематически их контролировать по видам и направлениям использования рабочего времени. Во-вторых, создаются реальные возможности для комплексного изучения и планирования фондов рабочего времени (сменного, целодневного и суточного) и увязки мероприятий по улучшению его использования с другими показателями, и в первую очередь с производительностью труда.

В-третьих, баланс для дает наглядное представление о рациональности использования затрат рабочего времени, которые в свою очередь, зависят от уровня организации труда.

Качество любого анализа в значительной степени зависит от источников получения информации, от исходных материалов.

От качества аналитической работы, глубины анализа, объема и качества информации, научной его направленности во многом зависит объективная оценка изучаемых процессов и на этой основе – разработка, внедрение и определение эффективности мероприятий по совершенствованию организации труда. Анализ организации труда, с одной стороны, и оценка ее уровня, с другой в ряде случаев имеют общую методику расчетов, но различное содержание.

Аналитическая работа включает:

- определение факторов, влияющих на изменение организации и на работающего, а затем разделение их на основные (значащие) и второстепенные (сопутствующие);

- установление явных и скрытых последствий осуществления мероприятий по совершенствованию организации труда;

- оценку степени и направленности влияния каждого фактора на общий результат (положительное, отрицательное);

- выявление просчетов и упущений, определение величины потерь, вызванных действием отрицательных факторов или допущенными просчетами;

- разработку мероприятий по устранению причин неполного использования в плановом периоде возможностей повышения уровня организации труда.

Оценка уровня организации труда включает:

- фиксацию состояния организации труда до ее совершенствования или на начало определенного периода;

- установление степени соответствия начального уровня организации труда принятому нормативу - эталону (например: сумма баллов, средний коэффициент, удельный вес);

- выявление всех изменений в организации труда за исследуемый период и их величины (суммарной, интегральной), расчет нового (достигнутого) уровня;

- оценку эффективности выполняемой работы.

Ответственным этапом работы по совершенствованию организации труда является внедрение (реализация) разработанных мероприятий. В планах научной организации труда указываются содержание мероприятий, строки и ожидаемая эффективность от внедрения, а также существующий и проектируемый уровень элементов организации труда.

Следовательно, анализ организации труда составляет основу выявления имеющихся резервов и разработки мероприятий по их использованию, а оценке принадлежит ведущая роль в руководстве реализацией разработанных мероприятий.

Реализация мероприятий по совершенствованию разделения и кооперации труда рабочих на предприятиях позволяет получить значительный рост производительности труда, в результате чего осуществляется до 15-18% общего высвобождения работников.

Вместе с тем, недостаточная изученность путей и методов совершенствования разделения и кооперации труда рабочих является причиной того, что организаторы труда на предприятиях, не располагая необходимыми методическими рекомендациями,

вынуждены экспериментировать, затрачивая длительное время и значительные средства на поиск эффективных решений. Но при этом, как правило, преобладает интуитивный подход к определению лишь более рациональной расстановки рабочих. Кроме значительного роста производительности труда, совершенствование разделения и кооперации труда обеспечивает достижение положительных социальных результатов: повышение содержательности труда, создание условий для разностороннего профессионального и общего развития работников, формирование творческого отношения к труду.

О.А. Крикун, соискатель ХНУ

Техническое и технологическое обновление производства в программе "Украина - 2010"

Мощный научно-технический потенциал - главное богатство страны. Опираясь на науку, технологии и инновации, Украина станет развитым промышленным государством. Сколько ни вкладывай денег сегодня в сельское хозяйство, угольную или металлургическую промышленность, они не вытянут экономику из кризиса, ни сделают отечественное производство конкурентоспособным. А освоение новшеств даст наполнение бюджета, рабочие места, оживит промышленность. Инновационная идея, воплощенная в конкретную стратегию и действие политики, предпринимателей, ученых, специалистов, способна изменить Украину, повысить уровень жизни людей.

Возрождение отечественного производителя начинается с инновационных проектов. Они дают наибольшую прибыль, создают качественную добавочную стоимость, пополняют бюджет. Государство поступает правильно, когда вкладывает деньги в инновации. В законе "О науке и научно-технической деятельности" намечено обеспечить рост выделений средств на научные исследования и разработки в объеме 1,7 ВВП до 2000 года, на внедре-

ние в практику достижений научно-технического прогресса в этом году планируется в стране направить 400 млн.гривень, на науку - 541 млн.грн. По сравнению с прошлым годом финансирование в этой отрасли возросло в 1,6 раза. Сегодня эти отчисления составляют 1,1% ВВП.

Как показывает мировой опыт, современных стандартов благосостояние можно достичь при ежегодных темпах экономического роста 8-10% ВВП,

Харьков - ведущий научный центр страны. Исследование и разработки институтов - физико-технического, физико-технического низких температур, радиофизических измерений, монокристаллов, проблем криобиологи и криомедицины ведутся на современном уровне. Поддержка этих и других коллективов позволит им выйти на мировой рынок на равных с ведущими зарубежными фирмами.

В 1998 году научно-технические работы в Харьковской области выполняло 213 организаций, из которых 108 - научно-исследовательские учреждения, 53 конструкторские организации, 21 высших учебных заведений, 6 проектных и проектно-поисковых организаций, 11 - научно-исследовательских и конструкторских подразделений на промышленных предприятиях. На протяжении последних девяти лет количество таких организаций колебалось. Так, например, в 1990 году исследованиями и разработками занимались специалисты 203 учреждений, в 1995 году - 207 учреждений, в 1997 г. - 198.

На. рис.1 отражен объем научно-технических работ, выполненных организациями области в 1998 году, что составляет 288,4 млн.гривень, что на 7,0% больше, чем в 1997 году. Количество законченных и принятых заказчиком разработок наоборот сократилось с 4594 в 1997 году к 4287 в 1998 году, что в целом соответствует обшей тенденции последних лет - по сравнению с 1991 годом количество разработок сократилось более чем в 3 раза. Постоянно падал уровень разработок по созданию и внедрению техники, которая не уступала лучшим отечественным и зарубеж-

ным аналогам, что составляло в 1991 г. - 55,2%, а в 1998 г. - 41,1%.

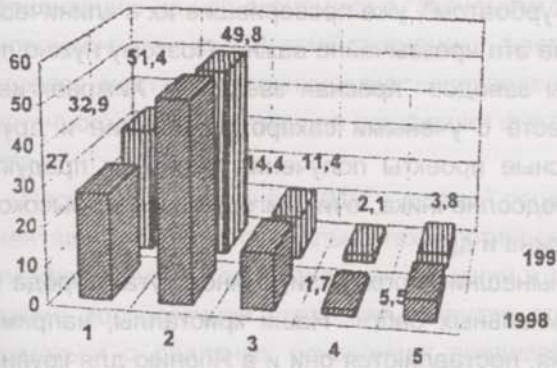


Рис. 1. Структура выполненных научно-технических работ

1 - научно-исследовательские

2 - проектно-конструкторские и технологические;

3 - изготовление исследовательских образцов;

4 - проектные работы для строительства;

5 - научно-технические услуги.

Результативность работы научно-исследовательских и конструкторских организаций в машиностроении в значительной мере определяется созданием образцов новых типов машин, оборудования, аппаратов, инструментов. Количество таких образцов новой техники на протяжении 90-х годов упало в пять раз. Приостановка этого падения, которое было намечено в 1994 году, выявилось временным явлением и поэтому со следующего года спад пополнился. В 1998 году организациями и предприятиями было создано 27 образцов новой техники, среди которой имели преимущество новые типы электротехнического оборудования - 13 наименований, трактора и двигатели - 4.

Если вовремя начать заниматься выпуском отечественного диагностического оборудования, мы можем на 2-3 года опередить конкурентов, такого как ультразвуковой комплекс, созданный в НИИРИ. Полученный в Национальном центре ХФТИ радиоизотоп технеция станет основой отечественных томографов. Ученые ин-

ститута криобиологии и криомедицины предложили принципиально новые лекарства. Проект этот поддержали специалисты медсанчасти завода "Турбоатом", уже проверившие их в клинических условиях. Проблема эта чрезвычайно важна. Поэтому нужно поддерживать проекты заводов "Красная звезда" и Химреактивов, предложивших вместе с учеными сахарозаменяющие и другие вещества. Интересные проекты получения белковых продуктов на основе семян подсолнечника, очистки сока свекла, высококачественного маргарина и др.

Несмотря на нынешние сложности, в институтах города родилось немало уникальных работ. Наши кристаллы, например, закупает Швейцария, поставляются они и в Японию для крупнейшего в мире ускорителя, созданы сверхчуткие тест-системы для диагностики инфекционных заболеваний, испытана томографическая гамма-камера, успешными стали эксперименты в области эмбрионного разведения животных. Сейчас институт монокристаллов и объединение "Коммунар" готовят к выпуску отечественный интероскоп, который предполагается установить под Ильичевском, чтобы не пропустить с юга ни грамма, опасных веществ.

Для харьковчан очень важна программа "Городской автобус". Устаревшие "Икарусы" на наших улицах вскоре заменят автобусы совместного украинско-немецкого предприятия. Шасси и двигатели в них будут фирмы "Мерседес", кузов - харьковский. Они удобны, отвечают современному уровню комфорта и создают реальный рынок очень надежных рентабельных автобусов. Инициатор этой программы - Управление промышленностью и транспорта областной администрации вместе с рядом предприятий города. Подготовлен серийный выпуск базового самолета АН-140, комбайна "Бизон", компьютерные центры штамповки пресс-форм, антенные комплексы спутникового телевидения и другие проекты.

В настоящее время главной задачей технологического развития является определение роли и места науки в стратегии социально-экономического развития страны, поэтому нам необхо-

дим своего рода. "Украинский проект", комплексная программа, экономического развития, которая обеспечит стратегическую переориентацию нашей экономики с "экономики денег" к экономике инновационного типа. В такой экономике факторы производства, меняются местами - технические нововведения и инновации с остаточного преобразуется на решающий фактор экономического роста.

Программа "Украина. -2010" - первый решающий шаг в переориентации политики социально-технологических трансформаций мелкоформатных и лицензионных решений и действий на планирование долгосрочной стратегии развития страны - заставляет задуматься о реальных основаниях предлагаемой на будущее десятилетие модели экономических преобразований в Украине. Специфический характер и значимость для общества научной и научно-технической деятельности требует повышения роли органов управления научно-технической мерой на уровне непосредственного контроля Кабинета Министров.

Уровень научно-технического развития в современном мире служит одним из важнейших показателей не только социально-экономического развития страны но, и, прежде всего, основным ресурсом ее экономического роста и геоэкономической устойчивости. Поскольку, во-первых, качество экономического роста, его позитивная динамика, национальные конкурентные преимущества закладываются не в последнюю очередь развитостью наукоемких производств и приоритетностью научно-технологической сферы в политике государственных институтов; во-вторых, следует направить силы и средства на сбережение научно-технической базы и приоритет для экономики и обороны страны производств; в-третьих, предоставить приоритетный характер производству различных форм интеллектуального продукта; в-четвертых, должна быть сформирована законодательная база, где четко должны быть определены стимулы для тех, кто внедряет новые технологии в производство, содействовать науки и производству; в-пятых, создать национальную систему инновацион-

ной деятельности, которая охватывала бы промышленный сектор и дала возможность перейти к ресурсосберегательному типу производства.

Выход на стратегический уровень, заявленный в программе "Украина - 2010", и задача определения приоритетов развития страны требуют более качественных политических решений, учитывающих целый спектр интересов, и, прежде всего, интересов тех сфер, отраслей и групп, которые представляют реальный национальный потенциал Украины и основной ресурс ее социального прогресса.

Литература

1. Харьковская область в 1998 году /стат.ежегодник Харобл-управление статистики, 1999, С,61-69.

2. Семиноженко В.П. Рік політика: Статті, інтерв'ю, коментарі.-Харків, Майдан, 1999.- 176 с.

С.П. Коляда, к.э.н., ХНУ

Экологические аспекты реализации энергосберегающих технологий в Приазовье.

Побережье Черного и Азовских морей является естественной зоной отдыха, где традиционно сформирована сеть курортов, пансионатов и других структур. В силу этого ведение хозяйственной деятельности в прибрежной зоне (до 300 км) требует учета экологических последствий всех видов деятельности и это, прежде всего, относится к земледелию, где за последние 30 лет резко увеличилось применение гербицидов и пестицидов. Хотя за последние 7 лет из-за дефицита денежных средств их применение снизилось, однако актуальность данной темы не утратилась.

Нами выполнено монографическое исследование на примере одной из зон Приазовья, где структура потребляемых энергоресурсов по отраслям и сферам в 1997 году приобрела следующий характер: в приведенном измерении максимальное потреб-

ление идет во вспомогательных производствах, т.е. 28,2% - за счет большого объема потребления природного газа, затем растениеводства - 25%. Если же сравнить эту же структуру в стоимостном выражении, то здесь растениеводство занимает первое место - 39,8%, а затем животноводство - 25,6%. Это объясняется разной ценой 1 МДж энергии разного происхождения. Динамика же по годам, даже с учетом дефицита денег, имеет незначительные изменения.

Обострившийся энергетический кризис в 70-х годах стимулировал расширение научных исследований широкого спектра экологоэнергетической проблемы.

Растениеводство, как ведущая отрасль сельского хозяйства, тесно связана с использованием земельных и водных ресурсов. Поэтому причастность этой отрасли к экологическим проблемам имеет прямой долговременный характер.

Сельскохозяйственное производство региона, как и всей степной зоны Украины, находится под влиянием экологических кризисных процессов, что ведет к крайне опасным последствиям - истощению земли (уменьшению гумуса), вызванной нерациональной системой земледелия.

Научно-технический прогресс в сельском хозяйстве, по общепринятым понятиям выражается в постоянном совершенствовании и укреплении материально-технической базы при комплексном использовании новейших достижений науки и включает прежде всего неуклонное повышение плодородия почвы как основного средства производства. За последние 25 лет на Украине площадь эродированных земель увеличилась на 2 млн га и составляет более 10 млн га. Ежегодно с полей смывается в овраги, балки и водоемы от 340 до 600 млн т мелкозема, а вместе с ним вымывается до 20 млн т гумуса и более 6 млн т легкоусвояемого азота, фосфора и калия. Во многих хозяйствах годовые потери почвы достигают 30-50 и более тонн с гектара [3].

Последнее обусловлено тем, прежде всего, что, как показал анализ, удельный вес зерновых и технических культур в структу-

ре посевных площадей на 15-20 % превышает оптимальные размеры, внесение органических удобрений в расчете на один гектар пашни за две последние пятилетки находится на уровне 7 тонн вместо 11-13, необходимых для бездефицитного баланса гумуса [2].

Исходным отправным методологическим положением экологизации региона, нам представляется, комплексное решение двух сторон эколого-экономической проблемы. В исследуемом регионе, во-первых, сельское хозяйство должно резко сократить загрязнение Азовского моря, и, во-вторых, необходимо увеличить внесение органических удобрений хотя бы до 10 т на гектар пашни. При этом целесообразно использовать новые биотехнологии.

В странах с высокоразвитым агропромышленным комплексом, вопросы воздействия отраслей АПК и его основного звена - сельского хозяйства на окружающую среду, исключение ее загрязнения и улучшение качества пищевых продуктов уже давно является не только предметом крупномасштабных фундаментальных и прикладных исследований, но и широкого финансового влияния.

Изложенное выше позволяет предложить следующий методологический подход решения экологических проблем в исследуемом региональном АПК.

Учитывая экологическую остроту побережья и использования его к качестве основной здравницы Приазовья, до утверждения целевой Межгосударственной программы по Азовскому морю, на уровне Кабинета Министров Украины, целесообразно принять решение о финансировании экологических объектов четырех сельских районов Приазовья за счет экологических фондов города и области. Такое решение может рассматриваться как исключительное на 1998-2000 гг. для решения двух взаимосвязанных задач: экологического восстановления зоны отдыха и увеличения продовольственных ресурсов региона.

К экологическим объектам аграрной сферы региона здесь отнесены: хранилище для навоза, благоустройство летних лагерей для животных (сбор навоза и жижи), складские помещения для хранения ядохимикатов и минеральных удобрений, ветери-

нарно-санитарные объекты для утилизации отходов животноводства, очистные сооружения предприятий по переработке мяса, молока и некоторые другие. По нашей оценке, сельские районы региона (по минимуму) нуждаются в ежегодном объеме капитальных вложений только по указанным экологическим объектам на уровне 250-300 тыс грн. на 1 хозяйство, что составит около 20 млн грн. (в ценах 1990 г.).

С учетом длительности освоения капитальных вложений по целевым программам, как показывает практика, их решения в зоне Чернобыльской АЭС, Нечерноземья и других, необходима их сбалансированная привязка по всей цепи: от проектирования до ресурсного обеспечения инвестируемых объектов и мощностей строительно-монтажных организаций.

Серьезное сдерживающее влияние на рост энергопотребления в перспективе могут оказать экологические факторы, в особенности, растущие опасения по поводу "парникового эффекта", связанного со сжиганием ископаемого топлива.

Со второй половины 80-х годов в промышленно развитых странах развернулась активная дискуссия о том, в какой мере использование такого топлива влияет на состояние окружающей среды и глобальное изменение климата. Правительства большинства стран-членов ОЭСР в той или иной форме отреагировали на проблему, взяв на себя обязательства стабилизировать промышленные и транспортные выбросы вредных веществ (и прежде всего углекислого газа) в атмосферу на уровне 1990г. Принят ряд программ в этой области, нацеленных на то, чтобы снизить содержание вредных примесей в используемом топливе, увеличить в общем объеме потребления долю экологически более чистых энергоносителей (прежде всего возобновляемых, а также природного газа) и, наконец повысить эффективность энергопотребления.

Выработку энергии нетрадиционными способами тоже можно отнести к мероприятиям по сохранению экологии.

Отношение государственных структур к поддержке нетрадиционных возобновляемых источников энергии (НВИЭ) в последние 15 лет было неоднозначным. В начале 80-х годов в этой сфере наблюдалась значительная активность. Затем, в связи со снижением цен на нефть, поддержка НВИЭ несколько ослабла, однако, в начале текущего десятилетия она вновь стала возрастать.

В промышленно развитых странах уже накоплен значительный опыт государственной поддержки НВИЭ, который включает научные исследования, консультационные услуги и конкретную финансовую поддержку производителей и пользователей нетрадиционных энергетических систем.

Для рекреационной зоны Степи Украины наибольший интерес, на наш взгляд, представляют мероприятия по поддержке производства нетрадиционных видов энергии в сельской местности. Необходимо отметить, что поддержка использования НВИЭ в промышленно развитых странах в настоящее время мотивируется целым комплексом факторов. Однако в последнее десятилетие доминирует экологический фактор, хотя на уровне самих сельских жителей это скорее фактор их энергетической независимости.

Опыт промышленно развитых стран в организации поддержки сельскохозяйственных производителей при использовании различных видов топливно-энергетических ресурсов весьма актуален для Украины и других стран. Отечественные производители сельскохозяйственной продукции практически не защищены от негативного воздействия резкого роста цен на энергоносители, причем ситуация усугубляется ставшим уже хроническим диспаритетом цен по отношению к основным средствам производства промышленного происхождения. Важным моментом в опыте зарубежных стран является то, что поддержка является адресной, то есть конкретизирована по формам осуществления и целевым объектам.

В Украине в принципе применимы все рассмотренные формы поддержки, однако соотношение этих форм или выбор какой-

либо одной из них должны определяться с учетом общей экономической ситуации, а также региональной физико- и экономико-географической дифференциации.

Газ, как топливо, является наиболее «чистым» продуктом, в сравнении с жидкими и твердыми видами топлива, в соотношении выбросов CO_2, SO_4 в окружающую среду. Поэтому тенденция вложения средств в развитие газодобывающей отрасли просматривается во всем мире [1].

Исследования украинских и зарубежный исследователей показывают, что экономические проблемы формируются и развиваются под влиянием факторов, лежащих в различных плоскостях человеческой деятельности. Обобщенно их можно свести в три обособленные группы. Первую группу, по нашему мнению, составляют проблемы, обусловленные отсталой технологией производства, невозможностью обойтись без продукции таких предприятий, Вторая группа включает проблемы, связанные с осознанной ориентацией отдельных людей, коллективов, их лидеров и ведомств на текущие выгоды, и их нежелание расходовать средства на реконструкцию, ориентированную на экологическую безопасность. Третья группа объединяет комплекс проблем, которые связаны с очень низким уровнем экологического сознания всех слоев населения, что находит свое выражение в постоянном нарушении установленных норм и правил экологического поведения людей.

Социально-философскую базу нового мышления по вопросам экологизации производства могут составлять комплексные оценки, выявленные закономерности и новые концепции. Основными элементами которые, на наш взгляд, могут быть следующие методологические подходы:

1. Выделение экологических аспектов всех отраслей промышленного и аграрного производства в самостоятельные подкомплексы с разработкой системы нормативов, отражающих современные требования экологии по всем отраслям аграрного производства и социальной сферы АПК.

2. Проведение органами охраны природы ежегодной паспортизации всех предприятий АПК на новой нормативной экологической базе, с широким освещением результатов работы средствами массовой информации.

3. Широкое информирование населения о строящихся и проектируемых предприятиях, экологической чистоте их технологий с целью исключения крайних форм протеста, наносящих огромных вред народному хозяйству и социально-психологической атмосфере общества.

4. Привлечение к этой работе школьных, студенческих, научных и родительских комитетов, а также органов здравоохранения и спорта, что будет способствовать правильному пониманию молодым поколением роли человека в воспроизводстве среды своего обитания.

Реализация указанных вопросов предполагает объединение усилий проектных институтов, трудовых коллективов предприятий, научной общественности, неформальных объединений экологической направленности с широкими слоями населения по месту жительства через органы муниципальной власти на всех уровнях.

Библиографический список:

1. Зайфрид Дитер. Энергия: «веские аргументы».- К.: Эхо-Восток, 1994.

2. Игонин А. Биопереработка навоза (и другой органики) с помощью технологических дождевых червей // Международный агропромышленный журнал, 1991, N5, с.100-104.

3. Лобас Н.Г. Интенсификация зернового хозяйства Украинской ССР в условиях становления рыночных отношений. Киев, Укр. НИИНТИ, 1991. 312с.

Ю.П. Волосник, к.и.н.

Участие представителей новой буржуазии Украины в развитии вкладных операций госсберкасс и банковских учреждение (1923-1930)

Немаловажное значение в деле аккумулирования свободных средств новой буржуазии (и населения в целом) играли сберегательные кассы. Как известно, в дореволюционные времена в России сберкассы, как особый тип кредитных учреждений, осуществлявший прием на хранение с наращиванием процентов денежных сбережений пользовались значительной популярностью. Так, на 1 января 1914г. остаток вкладов наличными деньгами и в процентных бумагах превысил 2 млрд.руб., а число вкладчиков составляло около 9 млн.чел.[1] Десятая часть этой суммы (более 200 млн. руб.) приходилась на сберкассы Украины[2]. Собранные сберкассами деньги помещались царским правительством в государственные займы (большая часть), а также шли на развитие мелкого кредита[3].

После октября 1917г. большевистское правительство, проводя политику экспроприации денежных средств «эксплуататорских классов» издало (21 января 1918г.) декрет об аннулировании государственных займов. Одним из пунктов данного документа декларировалась неприкосновенность вкладов (и процентов по ним) в государственных сберкассах. Но одновременно, тот же декрет предусматривал создание особых комиссий (из членов местных Советов и совнархозов), которым предоставлялось «право аннулировать полностью сбережения, приобретенные нетрудовым путем...», даже если это были незначительные суммы[4]. Таким образом, уже с первых месяцев своей власти большевистское

---

[1] Кредитный справочник на 1926г. М., 1926. С.129.
[2] Фінанси України. Харків, 1927. С.90.
[3] Кредитный справочник на 1926г. С.129.
[4] Декреты Советской власти. Т.1. М.1957г. С.386-387.

правительство фактически стало на путь экспроприации денежных средств дореволюционной буржуазии, которые в виде вкладов находились в сберкассах. В период военного коммунизма (1920г.) сберкассы были упразднены, а вклады (практически полностью обесценившиеся в результате гиперинфляции) фактически аннулированы[5].

После перехода к НЭПу начался процесс воссоздания сберегательного дела. Летом 1921г. были отменены всякие ограничения сумм, которые могли находиться на руках у частных лиц и организаций, и установлена обязательная выдача всех сумм, вносимых на текущие счета и вклады по первому требованию их владельцев. (Первоначально задача привлечения сбережений населения и прием вкладов были возложены на Госбанк)[6].

В декабре 1922г. в РСФСР и я январе 1923г. в Украине начали действовать государственные сберкассы, основными функциями которых являлись: прием свободных сбережений населения, продажа облигаций госзаймов и выдача ссуд под залог последних, переводы денег, производство платежей третьим лицам по чекам и др.[7] Вклады могли быть как именные, ток и предъявительские, т.е. такие, которые оформлены не на чье-либо имя, а на «предъявителя»[8]. Начиная с ноября 1925г. ЦИК СССР был установлен твердый процент начисления на вклады в сберкассах в размере 8% годовых по вкладам отдельных лиц, 6% по вкладам юридических лиц и 9% по срочным вкладам всех категорий[9].

Но несмотря на быстрое развитие сберегательного дела представители новой буржуазии Украины не слишком торопились вкладывать

---

[5] В.П. Дьяченко. Советские финансы в первой фазе развития социалистического государства. Ч.1.1917-1925гг. М.,1947.С.144.

[6] В.П. Дьяченко. Советские финансы в первой фазе развития социалистического государства. Ч.1.1917-1925гг. М.,1947.С.284.

[7] Финансы Украины. Обзор деятельности НКФ в связи с общим состоянием народного хозяйства УССР. Харьков, 1924. С.119-120; Кредитный справочник на 1926г. М., 1926. С. 129.

[8] Н. Кербель. О трудовых сберегательных кассах. Харьков, 1924. С.21.

имеющиеся у них денежные суммы в качестве депозитов (вкладов) в государственные сберкассы и на текущие счета в банковские учреждения. В первые годы НЭПа это было вызвано такими причинами, как нестабильность экономической жизни, разруха и голод 1921-1922гг., гиперинфляция и стремительное обесценивание денежных знаков, отсутствие в стране (после конфискаций и экспроприаций эпохи военного коммунизма) сколько-нибудь крупных денежных средств в частных руках. Но главной причиной (действие которой ощущалось в течение всего НЭПа) было то, что отсутствовали правовые гарантии для вкладчиков – представителей частного капитала. (Данный фактор самым отрицательным образом сказывался, как уже отмечалось выше, на развитии всей частнопредпринимательской деятельности). На это, как уже говорилось выше, указывали (на страницах периодической печати) с первых же лет НЭПа представители «старой» юриспруденции, перешедшие на советскую службу. «Понесет ли буржуазия теперь деньги в банк?», - спросили мы одного….. буржуа в день выхода декрета о неприкосновенности вкладов. Он нам ответил: «Неприкосновенность вкладов? А где неприкосновенность вкладчиков? Никто не понесет»[10]. (Увы! Не только гарантий неприкосновенности вкладчиков, но декларированная неприкосновенность вкладов оказалась не более, чем фикцией.) А потом мудрые советы старых «спецов» – юристов-профессионалов так и не были реализованы на практике.

Еще одной очень важной причиной являлось то, что крайне высокие ставки частного (вольного) рынка ссудных капиталов, которые в 8-10 раз в первой половине 20-х годов и в 3-4 раза в середине и во второй половине 20-хгг. были выше, чем начисляемые проценты на вклады и текущие счета в госкредитных учреждениях и сберкассах[11]. Такие высокие (по сравнению с госбанком и сберкассами) процентные ставки ростовщического кредита приводили к тому, что накапливавшиеся по линии частнокапиталистиче-

---

[9] Кредитный справочник на 1926 год. С.130.

[10] С.Членов. Экономическая политика и революционная занятость// Народное хозяйство. –1921. -№8-9.С.27.

[11] Народное хозяйство Украины в 1924-25 году. Харьков. 1925. С.22.

ского хозяйства денежные ресурсы не попадали в качестве вкладов и текущих счетов в резервуары госкредитной системы.

В результате число вкладчиков-представителей нарождающейся новой буржуазии общей массе вкладчиков сберкасс в Украине было невелико. Представление об этом дает следующая таблица:

Таблица 1.*

Удельный вес представителей новой буржуазии в составе вкладчиков сберкасс Украины.

Часть 1

	1923г.		1925г.		1926г.	
	Абс.	в%	Абс.	в%	Абс.	в%
Число вкладчиков нетрудовых категорий	87	0,8	4376	4,1	5333	2,9
Сумма вкладов (в тыс. руб.)	-	-	105,1	2,5	302,9	2,5

Часть 2

	1927г.		1928г.		1930г.	
	Абс.	в%	Абс.	в%	Абс.	в%
Число вкладчиков нетрудовых категорий	4072	2,1	4820	0,8	9000	0,4
Сумма вкладов (в тыс. руб.)	448,6	1,6	583,0	1,9	549	0,8

* таблица составлена по: Финансы Украины. Обзор деятельности НКФ в связи с общим состоянием народного хозяйства УССР. Харьков, 1924. –С.120. Фінанси України за 1931р. –Харків.1933.С.39; Вісник статистики України. –1928. -№1.С72-73; Фінанси України. –Харків, 1927.С90; Б.В. Сігал. До питання про приватний капітал на Україні. Стат.-економ. Нариси. Харків, 1929. С.116.

Незначительными были и размеры депозитов (вкладов) частного капитала Украины в сберкассах. Средний размер вклада частных капиталистов был скромным и не превышал 114 руб. и свидетельствовал о том, что верхушка новой буржуазии избегала

вкладывать капитал в госсберкассы[1]. И совсем не случайным является тот факт, что даже в момент наивысшего участия новой буржуазии в деятельности сберкасс, ее удельный вес (в1926г.) среди других социальных групп вкладчиков – 2,9% был в четыре с лишним раза меньшим, чем в дореволюционном 1914г. (когда представители буржуазии составляли 13,8%, при значительно большем размере вкладов).[2] Причинами такого положения дел с вкладами частнокапиталистического сектора являлись не только экономические факторы, такие как высокое налоговое обложение, изымавшее большую часть легальных доходов нэпманов и сокращавшее возможность частнокапиталистического накопления, ухудшавшаяся (с 1926г.) хозяйственная конъюнктура, усилившая (с 1926г.) инфляция, которая привела к тому, что выплачиваемые государством проценты по вкладам не перекрывали обесценивание этих вкладов (что делало невыгодным для нэпманов вложение части временно свободного капитала в госсберкассы). Но главной причиной являлось отсутствие правовых гарантий вкладчикам-представителям новой буржуазии. Это создавало неуверенность в будущем, вызывало тревогу за судьбу вкладов и заставляло нэпманов прятать временно свободные средства в «кубышку» и «чулок» или заниматься ростовщительством, а не делать вклады в госсберкассы.

Принятое в июне 1925г. СНК УССР постановление «О мерах к развитию вкладной и переводной операции кредитных учреждений, декларировавшее, что «суммы, вносимые частными лицами и организациями на вклады, текущие счета и для перевода «не подлежат аресту и конфискации иначе, как по постановлениям судебных и следственных органов», а также ограничивавшие вы-

---

[1] Сігал Б.В. До питання про приватний капітал на Україні.С.116. При этом всего лишь у 108 торговцев и 10 представителей других нетрудовых категорий вклады составляли в 1926-27гг. сумму от 1000 до 10000 руб., и еще у 3-х выходцев этих категорий размер вклада превышал 10000 руб.(См.:Ощадна справа на Україні. 1926027рр.//Статистика України. №143.Харків, 1928.С30)

[2] СУ УССР.-1925.-№52.-ст.318.

дачу справок о текущих счетах и переводах частных клиентов, несколько изменило дело к лучшему.[2]

Немалое число представителей новой буржуазии по-прежнему предпочло хранить имеющиеся капиталы в «укромном» месте и не «связываться» с сберкассами и банками госсектора. Другая часть предпринимателей предпочла вносить временно свободные средства на текущие счета и во вклады в общества взаимного кредита (ОВК), где пассивные (на вклады) процентные ставки были значительно выше, чем в госбанке и сберкассах. Поэтому средства частного капитала в госбанке (куда вносили свои деньги лишь наиболее состоятельные предприниматели и частные фирмы) в годы нэпа составляли относительно незначительную сумму – всего 3% в общей сумме вкладов банков.[3]

Но и этой суммы средств частного капитала, аккумулированного крупными банками Украины на текущих счетах было достаточно для кредитования частных предпринимателей (тем, кому не отказали в удовлетворении ходатайства о предоставлении кредита). Общее представление о кредитных взаимоотношениях общественного сектора экономики Украины и частнокапиталистического дает следующая таблица:

Таблица 2*.

Кредитные отношения государственного сектора и частнокапиталистического. (в тыс.черв.руб.)

Показатели	На 1.X.1924г.	На 1.X.1925г.	На 1.X.1926г.	На 1.X.1927г.	На 1.X.1928г
1. Государство передало частнокапиталистическому сектору.	1954	6993	6559	2936	1709
2. Государство получило от	1689	3787	5650	5495	3905[3]

[3] Я.М.Куперман. Новые тенденции в развитии банковского капитала в СССР // Кредит и хозяйство.-1928.-№2-3.ст.24.

частнокапиталистического сектора.					
3. Сальдо в пользу частнокапиталистического сектора.	265	3206	9094	-	-
4. Сальдо в пользу государства.	-	-	-	2559	2196

*таблица дана по: Сігаг Б.В. До питання про приватний капітал на Україні. Стат.-економ.нариси. Харків, 1929.с.109.

Из таблицы видно, что начиная с сер. 20-х гг. (см.сноску 4) представители частного капитала Украины не только давали государству средства, используемые затем на кредитование частного же предпринимательства, но и фактически кредитовали обобществленный сектор за счет оставшейся части капиталов, аккумулированных госкредитными учреждениями.

Наступление на частный капитал, а затем и переход к тоталитарным методам управления сопровождались усилением контрольных функций финорганов. Стремясь в короткие сроки экспроприировать новую буржуазию налоговые органы очень часто (и в нарушение советского же законодательства) накладывали арест не только на движимое и недвижимое имущество нэпманов, но и на их вклады в сберкассах и на текущие счета в банках. Это привело в оттоку частных вкладов из госкредитных учреждений и сберкасс и подрывало и без того не крепкое доверие к этим учреждениям. Поэтому в начале 1939г. (в разгар коллективизации), стремясь не допустить дальнейший отток средств из банковских учреждений и сберкасс СНК УССР принял постановление, согласно которому на вклады, внесенные в госсберкассы арест мог

налагаться только по уголовным делам по особому постановлению судебных и следственных органов.[1]

Принятие данного решения СНК Украины несколько поумерило «конфискационный зуд» работников финансовых и административных органов (хотя внесудебные изъятия вкладов так и не прекратились) и способствовало росту числа вкладчиков так называемых «нетрудовых категорий» в госсберкассах. За период с 1928 по 1930 гг. их количество возросло в 1,9 раза, хотя сумма их депозитов в сберкассах сократилась почти на 6%. (См. таблицу 1). Увеличение численности вкладчиков-представителей новой буржуазии в определенной степени было вызвано также и тем обстоятельством, что в условиях ликвидации частнокапиталистического сектора и практически полного уничтожения возможностей для занятий легальным предпринимательством часть бывших представителей новой буржуазии предпочитала помещать высвободившиеся в результате закрытия предприятий капиталы в качестве вкладов в госсберкассы (поскольку ОВК в 1930г.) прекратили свое существование), чтобы таким способом обеспечить себе получение процентов на капитал.

Итак, рассмотренный выше материал свидетельствует о том, что в годы нэпа представители новой буржуазии Украины принимали участие (несмотря на его относительно скромные, особенно по сравнению с дореволюционными временами, масштабы) в развитии вкладных операций в госсберкассах и банковских учреждениях. Это позволило государству аккумулировать определенную сумму средств за счет временно свободных денежных капиталов и части личных сбережений представителей частного капитала, направив их как на удовлетворение спроса частнокапиталистического сектора в ссудных капиталах, так и на кредитование обобществленного сектора экономии. Но вследствие достаточно сложных социально-экономических условий (особенно в первые годы нэпа), высоких размеров налогообложения, изымавшего

---

[1] Вісті ВУЦВК.-1930.-13 лютого.

большую часть легальных доходов новой буржуазии и ограничивавшего возможность накопления капитала, а главное – из-за отсутствия реальных правовых гарантий, государству не удалось в значительных масштабах привлечь денежные средства частного капитала.

С.Н. Бабич

Влияние системы налогообложения на активность производства

В современной экономике налогообложение является одним из наиболее эффективных инструментов регулирования экономических взаимосвязей государства, субъектов хозяйственной деятельности и граждан. Однако десятилетиями, почти до конца 80-годов в СССР проводилась политика игнорирования роли налоговых механизмов, как метода государственного регулирования экономики, значение же немногих оставшихся налогов сводилось к нормативному перераспределению национального дохода. В стране практически отсутствовал опыт использования налоговых регуляторов.

Государственная независимость и выбор курса рыночных реформ в экономике Украины побуждали органы государственной власти, специалистов народного хозяйства и ученых-экономистов одновременно изучать, осваивать на практике и совершенствовать современные методы управления экономикой "на ходу", превратив страну в полигон для больше масштабных социально-экономических экспериментов.

Налоговая система Украины имеет преимущественно фискальный характер и служит обеспечению текущих государственных потребностей без учета ближайших социально-экономических последствий для предприятий, населения и экономики государства в целом. Налоговое бремя на изготовителя является таким большим, что нередко исключает не только воз-

можности инвестиций в производство, но и простое воспроизводство, вследствие отсутствия у предприятий оборотных средств. В действующем законодательстве практически отсутствуют эффективные методы стимулирования деловой активности.

Наиболее характерным приемом в выборе направлений и способов проведения налоговой реформы, а также принятия конкретных решений в виде соответствующих нормативных актов в Украине является экспертный метод, который базируется на использовании зарубежного опыта и адаптации относительно условий в Украине "типовых" решений, апробированных в других странах. При этом в процессе анализа налоговых нововведений основное ударение делается на макроэкономический подход и обеспечение общеизвестных макроэкономических показателей.

В то же время специфика экономического состояния страны /падение производства, развал внутреннего рынка и существующих хозяйственных связей, высокий уровень монополизации в экономике, преимущество государственного сектора в промышленности, тяжелое финансовое положение большинства предприятий/, с одной стороны, делает многие попытки перенесения зарубежного опыта малоэффективными, а с другой стороны, требует достоверного прогноза реакции субъектов хозяйствования на те или другие налоговые действия на микроэкономическом уровне, как единой надежной основы прогнозирования и совокупных налоговых поступлений в бюджет.

Рассмотрим производственный, финансовый, временной и налоговый аспекты промышленного производства.

Производственный аспект. В процессе промышленного производства выделяются следующие принципиально разные составляющие хозяйственной деятельности: процессы обеспечения необходимыми материально-техническими, трудовыми и другими ресурсами; процессы производства продукции, деятельность по реализации продукции; процессы обслуживания хозяйственной /производственной и непроизводственной/ инфраструктуры промышленных предприятий; комплекс мероприятий соци-

ально-культурного характера, который представляет совокупность процессов обслуживания промышленно-производственного персонала /включая подготовку и переподготовку работников, их оздоровление/.

Финансовый аспект. Деятельность по ресурсному обеспечению и сбыту в современных условиях связана с оборотом средств.

При этом основным источником денежных средств предприятий-товаропроизводителей является сбыт продукции, а основными статьями затрат - затраты на покупку необходимых для хозяйственной деятельности материальных и трудовых затрат. В процессе хозяйственной деятельности денежные средства выступают в роли полноправного ресурсе, который берет участие в обменных операциях вместе с другими видами ресурсов.

Особое значение кругооборота средств предприятий состоит в том, что основной механизм налогообложения хозяйственной деятельности реализубтся путем изъятия определенных денежных сумм со счетов предприятий. А с учетом фундаментального характера финансового аспекта деятельности любого субъекта экономики, состоящего, в том, что денежные средства фигурируют непосредственно в большинстве хозяйственных операций, и состояние денежных счетов предприятий свидетельствует о совокупном результате хозяйственной деятельности. Любой налоговый механизм, построенный таким способом, может привести кроме локального еще и глобальное влияние на все стороны деятельности предприятий.

Временной аспект. Любой процесс хозяйственной деятельности имеет свой особое личное время. Временные лаги различных процессов, как правило, не совпадают. Другими важными характеристиками процессов во времени, которые представляют собой содержание хозяйственной деятельности, являются моменты начала и завершения соответствующего события, процесса.

Непосредственно с временным аспектом процесса промышленного производства имеет связь фактор неопределенности,

который проявляется в непредусмотренности точных параметров во времени многих хозяйственных операций и процессов. Деятельность любого предприятия необходимо рассматривать в двух аспектах: плановом и фактическом. Между ожидаемым и реальным /фактическим/ ходом производства должно быть расхождение, обусловленное фактором неопределенности. Это расхождение является большим побуждающим мотивом для предприятий в формировании любых возможных демпферных резервов /запасов/.

Налоговый аспект. При расчете сумм налоговых и других обязательных платежей ход хозяйственной деятельности является лишь первоосновой. Любое налоговое законодательство подменяет реальный хозяйственный процесс некоторыми его отображениями /моделью/, используя при этом особую классификацию /группирование/ реальных событий и операций, процедуру их отбора /учета/ и систему специфических понятий, таких как доход, скорректированный доход, валовые затраты, налоговые обязательства и др. При атом реальный процесс хозяйственной деятельности принципиально не может совпадать с указанным отображением как конкретное, так и абстрактное. Расхождение между фактическим и учетным представлениями процесса функционирования предприятий также является объективной основой трудностей руководства предприятиями с помощью налоговых инструментов и оценки возможных последствий их практического использования.

Этот вывод можно сделать на основе детального структурного анализа действия основных налоговых регуляторов / налога на прибыль, НДС, акцизов, таможенных тарифов и др./ с учетом структуры производственного процесса и основных аспектов хозяйственной деятельности. Установлено, что с ростом темпов инфляции для работающих с прибылью предприятий налоговое давление снижается, а доходы увеличиваются. Для убыточных предприятий доходы уменьшаются, а налоговое давление увеличивается, поэтому можно сделать вывод о том, что механизм на-

логообложения прибыли предприятий требует существенного совершенствования в направлении точного учета инфляционного фактом.

Анализ реформирования налоговой системы Украины позволяет сделать вывод о том, что он выполняется без необходимой научной обоснованности мероприятий для налогового регулирования экономики, и без достоверного прогнозирования социально-экономических последствий налоговых нововведений на макроэкономическом уровне и уровне отдельных субъектов хозяйствования.

В современной отечественной науке практически не разрабатывается проблема методического обеспечения анализа и оценки влияния систем налогообложения предприятий на финансово-экономические показатели их деятельности, а существующие методические подходи не могут обеспечить достоверный прогноз реакции производителя на те или другие налоговые действия в условиях отсутствия репрезентативных статистических данных и постоянной трансформации налоговой системы.

Основним налоговым инструментом украинской налоговой модели характерен механизм прогрессирующего налогообложения убыточных и низко рентабельных предприятий, проявляющийся в увеличении доли налогов в совокупном чистом доходе предприятий со снижением рентабельности производства. Это приводит к подавлению деловой активности и дальнейшему ухудшению финансового состояния предприятий, сокращению налоговых поступлений в бюджет, стимулирует сокрытие доходов и уклонение от уплаты налогов. Природа действия указанного механизма носит фундаментальный характер и определяется принятым в налоговом законодательстве способом расчета показателей валовых доходов и расходов предприятий, базы налогообложения при исчислении НДС и т.п.

Действующая в Украине налоговая система неадекватно реагирует уровнем налогообложения на изменение внешнеэкономической конъюнктуры предприятий, инфляционные процессы и

действие фактора времени, проявляющегося в рассогласовании моментов наступления различных событий хозяйственных операций. Ряд налоговых норм имеют чрезмерно жесткий характер действия на финансовые результаты деятельности, вмешиваются во внутрихозяйственные процессы и недостаточно полно учитывают специфику их работы.

Е.И. Балака к.э.н., доц. ХарГАЖТ

Определение цены новых изделий на стадии их разработки

Развитие товарно-денежных отношений обозначало два основных подхода к ценообразованию. При первом подходе цена нового товара устанавливается исходя из затрат на его производство и величины прибыли, обеспечивающей расширенное воспроизводство. Второй подход предполагает, что при установлении цены производитель в первую очередь ориентируется на цены конкурентов, производящих аналогичные товары.

Независимо от подходов уровень цены конкретного товара определяется его функциональными (качественными) возможностями. Но в первом случае это происходит не прямо, а опосредованно, через величину затрат на его производство, так как изменение функциональных возможностей изделия неизбежно вызывает изменение затрат на его производство. Во втором случае функциональные возможности изделия прямо влияют на его цену, определяемую путем сравнения функциональных характеристик нового и выпускаемого изделия-аналога.

Как при первом, так и при втором подходах, нижним пределом цены является себестоимость изделия, обеспечивающая простое воспроизводство. Верхний предел цены нового изделия определяется условием равновыгодности для потребителя использования нового изделия, обладающего расширенными функциональными возможностями, и, естественно, имеющего боль-

шую цену потребления, или приобретения морально устаревшего изделия-аналога с худшими функциональными характеристиками, но с меньшей ценой потребления.

Анализ этих двух подходов в ценообразовании позволяет предположить, что в их сути заложены одинаковые логические построения и связи. Различаются они лишь тем, какому критерию отдается предпочтение в тех или иных общественно-экономических условиях: критерию затрат или критерию цены конкурента. Экономическую целесообразность создания новых изделий с расширенными функциональными характеристиками следует трактовать как возможность получения для потребителя больших в количественном и лучших в качественном отношении результатов на единицу затраченных ресурсов, чем это можно достигнуть при использовании иных имеющихся средств и способов. Другими словами, новое изделие должно обеспечивать больший экономический эффект, чем имеющийся аналог при условий достижения необходимых результатов (цели).

Опыт развития научно-технического прогресса показывает, что любые аспекты расширения функциональных возможностей нового издания можно представить эквивалентным повышением производительности или увеличением срока службы базового изделия-аналога, либо комбинаций этих характеристик. Таким образом, верхние пределы цены потребления и цены производства нового изделия следует определять, исходя из следующих условий:

а) различной производительности при одинаковом сроке службы нового и базового изделия $(q_н \neq q_б; T_н = T_б)$;

б) различных сроках службы при одинаковой производительности нового и базового изделий $(T_н \neq T_б; q_н = q_б)$;

в) различной производительности и различных сроках службы нового и базового изделий $(q_н \neq q_б; T_н = T_б)$.

Можно предположить, что верхним пределом цены потребления нового изделия с расширенными функциональными воз-

можностями будет такая цена, которая обеспечивает потребителю условие равновыгодности применения нового или базового изделия, т.е. равенство экономических эффектов, получаемых потребителем при использовании нового или базового изделия за одинаковый период времени

$$Э_{т}^{н} = Э_{т}^{б}, \quad (1)$$

где $Э_{т}^{н}$, $Э_{т}^{б}$ - экономический эффект, получаемый от использования нового и базового изделия с учетом приведения базового изделия к функциональным возможностям нового за расчетный период Т.

Вариант "а" предполагает, что равенство экономических эффектов может быть достигнуто при одновременном применении нескольких базовых изделий, суммарная производительность которых равна производительности нового изделия за одинаковый срок службы (расчетный период). Поскольку целью использования базовых или новых изделий является получение определенного результата, то равенство экономических эффектов от применения некоторого количества базовых изделий или одного перспективного вытекает из условия равенства полученных результатов и совокупных затрат, включающих затраты на приобретение и эксплуатацию изделия.

Формализованное выражение равенства экономических эффектов (2), отвечающее условиям варианта "а", получено путем преобразования выражения (1).

$$Ц_{t}^{н}\left(\alpha_{t,пр} - \beta\alpha_{t,л}\right) + \sum_{t=1}^{T} И_{t}^{н}\alpha_{t} =$$

$$Ц_{t}^{б}\frac{q_{н}}{q_{б}}\left(\alpha_{t,пр} - \beta\frac{q_{t}}{q_{б}}\alpha_{t,л}\right) + \sum_{t=1}^{T} И_{t}^{б}\frac{q_{н}}{q_{б}}, \quad (2)$$

где $Ц_t^н$, $Ц_t^б$ - цена, соответственно нового и базового изделий в году t; α_t - коэффициент приведения разновременных затрат на эксплуатацию к расчетному году Т; $\alpha_{t,пр}$ - коэффициент приведения единовременных затрат на приобретение изделия к расчетному году Т; $\alpha_{t,л}$ - коэффициент приведения ликвидационного сальдо к расчетному году Т; β - доля ликвидационной стоимости в первоначальной цене нового и базового изделий; $И_t^н$, $И_t^б$ - эксплуатационные издержки при использовании нового и базового изделий в году t (без учета амортизационных отчислений).

Левая часть равенства (2) представляет собой верхний предел цены потребления нового изделия. Выражение (2) позволяет также определить верхний предел цены производства нового изделия ($Ц_t^н$) в зависимости от его эксплуатационных издержек.

$$Ц_t^н = Ц_t^б \frac{q_н}{q_б} + \frac{\sum_{t=1}^{T} И_t^б \frac{q_н}{q_б} \alpha_t - \sum_{t=1}^{T} И_t^н \alpha_t}{\alpha_{t,пр} - \beta\alpha_{t,л}} . (3)$$

В варианте "б" ($q_н = q_б$; $T_н \neq T_б$) для достижения равенства экономических эффектов (равновыгодность использования изделий) целесообразно в качестве расчетного периода принимать меньший срок службы. Это объясняется тем, что при противоположном подходе для соблюдения условия сопоставимости необходимо учитывать неоднократный ввод в эксплуатацию изделий с меньшим сроком службы, что приводит к усложнению построения модели и снижает степень ее универсальности в практических расчетах. Условие равенства экономических эффектов, получаемых потребителем при их использовании (1) описывается выражением

$$Ц_t^н \frac{T_б}{T_н}\left(\alpha_{t,пр} - \beta\alpha_{t,л}\right) + \sum_{t=1}^{T_б} И_t^н \alpha_t = Ц_t^б \left(\alpha_{t,пр} - \beta\alpha_{t,л}\right) + \sum_{t=1}^{T_б} И_t^б \alpha_t \quad (4)$$

Левая часть выражения (4) представляет собой верхний предел цены потребителя нового изделия за период, равный сроку службы базового изделия. В этом случае верхний предел цены производства нового изделия ($Ц_t^б$) в зависимости от его эксплуатационных издержек ($Ц_t^б$) описывается выражением

$$Ц_t^б = Ц_t^б \frac{T_н}{T_б} + \frac{\sum_{t=1}^{T_б} \left(И_t^б - И_t^н\right)\frac{T_н}{T_б}}{\alpha_{t,пр} - \beta\alpha_{t,л}} \quad (5)$$

Для варианта "в" при использовании нового и базового изделий с различной производительностью ($q_н \neq q_б$) и различными сроками службы ($T_н \neq T_б$), равенство экономических эффектов (равновыгодность применения) будет достигаться при условии приведения характеристик базового изделия к новому по критерию производительности ($\frac{q_н}{q_б}$) сроку службы ($\frac{T_б}{T_н}$). Тогда выражение (1) принимает вид

$$Ц_t^н \frac{T_б}{T_н}\left(\alpha_{t,пр} - \beta\alpha_{t,л}\right) + \sum_{t=1}^{T_б} И_t^н \alpha_t = Ц_t^б \frac{q_н}{q_б}\left(\alpha_{t,пр} - \beta\alpha_{t,л}\right) + \sum И_t^б \frac{q_н}{q_б}\alpha_t \quad (6)$$

Левая часть выражения (6) представляет собой цену потребителя нового изделия за срок службы базового ($T_б$), а правая часть – совокупную цену потребления некоторого количества базовых изделий с суммарной производительностью, равной производительности нового изделия за срок службы базового изделия. В этом случае верхний предел цены производства нового изде-

лия в зависимости от его эксплуатационных издержек определяется выражением

$$Ц_i^н = Ц_i^б \frac{q_н T_н}{q_б T_б} + \frac{\sum_{i=1}^{T_б} \left(И_i^б \frac{q_н}{q_б} - И_i^н \right) \frac{T_н}{T_б} \alpha_t}{\alpha_{t,пр} - \beta \alpha_{t,л}} \quad (7)$$

Как видно, выражение (7) носит универсальный характер и может быть использовано для любых вариантов изменений функциональных параметров изделий.

Достаточно высокая достоверность предлагаемого метода определения цены новых изделий с расширенными функциональными возможностями подтверждается сравнением расчетных и фактических цен производства для восьми типов изделий (микропроцессоров), где отклонения расчетных цен производства от фактических колеблется в пределах от 6 до 23%.

А.М. Тимонин, С.С. Олейник

Продвижение товаров промышленного назначения методом прямого маркетинга

В условиях рынка маркетинг требует не только создания конкурентоспособного товара и назначения на него привлекательной цены, но и обеспечения его эффективного продвижения к потенциальным покупателям. Под продвижением в маркетинге понимают комплекс коммуникационных усилий стимулирующего характера, осуществляемых предприятием в течение определенного периода времени, с целью обеспечения максимального сбыта своей продукции. Одним из методов продвижения является прямой маркетинг.

Прямой маркетинг является общим термином, который включает в себя прямую почтовую рассылка, телемаркетинг, телевидение обратной связи и другие направления, каждое из которых формирует свой индивидуальный коммуникационный канал.

Прямой маркетинг – это метод продвижения, при котором информация продвижения транспортируется индивидуально к каждому потенциальному покупателю.

Прямой маркетинг заключается в установлении прочных, лояльных отношений между предприятием и конечным потребителем, с целью ведения коммерческих операций.

Интерес к прямому маркетингу не случаен. Будучи известным в течение большого периода времени (Бенджамин Франклин распространял научные книги продажей по почте еще в 1740 году, а Montgomery Ward уже более 100 лет назад имел быстрорастущий бизнес заказов по почте через публикацию каталогов), прямой маркетинг как метод продвижения наибольшее развитие и признание получил в 90-х годах двадцатого века. Более того, по прогнозам специалистов популярность применения прямого маркетинга для продвижения продукции будет неуклонно расти. Это объясняется следующими причинами:

демографический состав покупательских аудиторий становится все более и более подходящим для использования техники прямого маркетинга;

качество и разнообразие приемов и способов воздействия посредством прямого маркетинга постоянно совершенствуется и растет;

новые информационные технологии скорее усилят, нежели уменьшат способность прямого маркетинга эффективно продвигать товары и услуги.

Харьковская область обладает мощной машиностроительной производственной базой, специализирующейся на производстве товаров промышленного назначения. Однако многие из этих предприятий находятся в тяжелом экономическом положении, вследствие потери рынков сбыта своей продукции. Во многом

такое положение характеризуется не плохим качеством производимых изделий, уступающим конкурентным образцам, а неспособностью этих предприятий достойно продвигать свою продукцию на уровне зарубежных конкурентов. Ситуация усложняется тем обстоятельством, что часто используемые отечественными предприятиями-производителями товаров промышленного назначения методы продвижения не соответствуют характеру производимых изделий.

Преодолеть сложившуюся ситуацию можно только в случае рационального использования тех методов продвижения, которые в первую очередь способствуют эффективной организации процесса продвижения именно продукции промышленного назначения. Прямой маркетинг, безусловно, является одним из таких методов.

Исключительная пригодность прямого маркетинга к продвижению продукции промышленного назначения объясняется наличием ряда характеристик.

Рынок продукции промышленного назначения состоит из небольшого числа покупателей. Если сравнивать типичный рынок товаров массового спроса с рынком товаров промышленного назначения, то окажется, что количество покупателей составляющее последний очень мало. Кроме того, как правило, 80% объемов продаж приходится на 20% покупателей. В такой ситуации достаточно просто организовать непосредственно контакт с каждым из потенциальных покупателей.

Концентрированность тех, кто принимает решение о покупке. Число решений о покупке принимаемых на рынке товаров промышленного назначения очень мало по сравнению с рынком товаров массового спроса. Существует практическая возможность достигать и воздействовать на каждого, кто принимает решение о покупке, затрачивая на это необходимый объем финансовых средств и обеспечивая требуемую частоту контакта, при этом, сохраняя расходы продвижения на разумном уровне.

Высокая средняя стоимость в расчете на 1 контакт. Для прямого маркетинга характерны высокие значения показателя CPM (стоимость в расчете на 1000 человек), что часто становится барьером его использования применительно к товарам массового спроса. С другой стороны значения показателя CPM для товаров промышленного назначения совершенно другие, а размеры проводимых сделок достигают миллионных в долларовом эквиваленте величин. Таким образом, высокая стоимость в расчете на один контакт характерная прямому маркетингу не играет существенной роли на рынке товаров промышленного назначения.

Гибкость. Информацию, транспортируемую посредством каналов прямого маркетинга, в отличие, например, от информации, передаваемой посредством каналов метода рекламы, легко адаптировать к различным условиям присущим отдельным покупателям, а также прямой маркетинг предполагает гарантированное наличие обратной связи. Используя прямой маркетинг, легко контролировать время и место размещения, а также продолжительность производства.

Быстрая доставка информационных моделей и сообщений больших объемов. Процесс принятия решения покупателями на рынке товаров промышленного назначения более сложен, чем аналогичный процесс у покупателей на рынке товаров массового спроса. В виду наличия профессионального статуса у тех, кто принимает решения на рынке продукции промышленного назначения необходимо предоставлять им для принятия решения о покупке большой объем информации, часто технического характера.

Обратившись к мировому опыту можно обнаружить, что только в 1996 году американскими компаниями-производителями товаров промышленного назначения на прямую почтовую рассылку было израсходовано 15,2 млрд. долл., а на исходящий телемаркетинг – 41,5 млрд. долл., причем, начиная с 1991 года данные величины расходов ежегодно соответственно увеличивались на 8,8 и 7,2%%. По прогнозам специалистов вышеназванные статьи расходов в 2001 году в США составят 21,1 и 57,7 млрд.

долл. соответственно для прямой почтовой рассылки и исходящего телемаркетинга.[2]

Прямой маркетинг включает следующие направления.

Прямая почтовая рассылка – форма установления коммуникации с помощью почты между производителем и потребителем с целью продвижения продукции первого на рынок.

Телемаркетинг – процесс установления коммуникации с помощью телефонной связи. Различают два вида телемаркетинга: входящий, когда инициатором первого контакта является покупатель и исходящий, когда инициатор - продавец.

Факс-маркетинг – процесс установления коммуникаций посредством факсимильной связи.

E-mail маркетинг – процесс установления коммуникаций с помощью электронной почты.

Телевидение обратной связи – процесс установления коммуникаций и осуществления последующих прямых продаж с помощью специальных телеканалов, полностью посвященных продвижению и продаже различных товаров.

Инфореклама (информация + реклама) – процесс установления коммуникаций и осуществления прямых продаж посредством трансляции на телевидении специальных (презентационных) 15-60 минутных фильмов, рассказывающих о достоинствах и особенностях товара, включая примеры его успешного использования у потребителя.

Каждое из указанных направлений прямого маркетинга может успешно использоваться для продвижения товаров промышленного назначения. Главной предпосылкой успешной реализации продвижения методом прямого маркетинга, как и любого другого метода продвижения, является установление четких целей и определение роли, которую прямой маркетинг способен сыграть в общем комплексе продвижения. Все направления прямого марке-

[2] US Direct Marketing Today, 1997, публикация Ассоциации Прямого Маркетинга США

тинга должны основываться на использовании баз данных[3], их поддержании и постоянном обновлении.

Для отечественных предприятий-производителей продукции промышленного назначения целесообразно рекомендовать следующий процесс эффективного продвижения методом прямого маркетинга, который включает ряд этапов, осуществляемых в строго определенной последовательности.

Активация. На этом этапе устанавливается диалог между предприятием и перспективным покупателем. Для этого необходимо предложить покупателю некоторую опцию, которая способна его заинтересовать и побудить к ответу и/или запросу дополнительной информации. Например, рассылая рекламную листовку или проспект предприятия, можно совместно с ними рассылать купон обратной связи на запрос более подробной информации о продукции предприятия, или рассылать приглашение на участие в каком-либо конкурсе, или направлять предложение о бонусе, получить который можно после регистрации и т.д. В таком случае предприятие получает дополнительную возможность сформировать базу данных потенциальных покупателей по результатам обратной связи от начального предложения.

Информация. На следующем этапе необходимо составить дополнительный информационный пакет, который бы содержал дружелюбную, убеждающую, детальную информацию, дополнительно отсылаемую заинтересовавшимся покупателям из числа перспективных.

В практике прямого маркетинга существуют примеры удачного совмещения и объединения первых двух этапов. Например, можно предложить подписаться на информационные письма предприятия, публикуемые несколько раз в год и содержащие основные новости из хозяйственной жизни предприятия, которые

---

[3] **Маркетинг баз данных** – процесс постоянного отслеживания, накопления и обновления информации об индивидуальных покупателях продук-

бесплатно рассылаются потенциальным покупателям, оформившим подписку. Таким образом, этап активации автоматически переходит к этапу поставки дополнительной информации, что происходит в форме рассылки информационных сообщений.

Убеждение. Дополнительная информация должна быть представлена так, чтобы провести потенциального покупателя от существующей проблемы к конкретной выгоде, которую он получит от использования предлагаемого товара или услуги. На этом этапа можно использовать информрекламу.

Толчок. На этом этапе, самом сложном и ответственном, необходимо преодолеть, так называемую покупательскую инерцию, когда перспективный клиент говорит: «Да! Это звучит многообещающе. Я должен когда-нибудь основательно об этом подумать» Очень часто происходит так, что этот порыв вскоре затухнет и никогда более не будет рассмотрен вновь. Задача специалиста по прямому маркетингу состоит в том, чтобы это «когда-нибудь» превратилось в сейчас. Для этого используют временное ограничение на действие предложенных бонусов, скидок, премий, специальных предложений.

Завершение. Занимаясь прямым маркетингом необходимо осознавать, что успешное завершение процесса, прежде всего, зависит от того насколько просто и доступно для покупателя может быть осуществлен заказ, насколько корректно и любезно будут встречены его пожелания и насколько реально представленная ценность встретит его ожидания. Если эти нюансы не будут учтены, то вся проводимая программа прямого маркетинга неизбежно потерпит неудачу.

Для наглядной иллюстрации метода прямого маркетинга можно привести пример его практической реализации в ЗАО «Институт Укроргстанкинпом». Для повышения покупательской заинтересованности или для формирования эффективного спроса на

ции предприятия. Позволяет прогнозировать будущие тенденции изменения покупательского поведения, товарных предпочтений.

новый товар на предприятии используют комплекс прямого маркетинга. Изделия предприятия – мукомольные мельницы. Используя метод прямого маркетинга, предприятием проводится многоэтапная прямая почтовая рассылка:

разрабатывается информационный листок – «флаер», анонсирующий вывод на рынок новой модификации выпускаемого оборудования или предлагающий некоторые скидки, бонусы;

параллельно рассылается купон обратной связи, который также распространяется на выставках и презентациях оборудования;

потенциальным покупателям предлагается, воспользовавшись купоном обратной связи, запросить дополнительную информацию;

по результатам обратной связи на предприятии формируется база данных заинтересованных потенциальных клиентов, с которой впоследствии продолжается работа;

по запросу потенциального покупателя, получаемому в виде вернувшегося купона обратной связи, высылается специально разработанный пакет дополнительной информации, куда входят: подробное описание технико-экономических характеристик оборудования, перечень комплекта узлов и составляющих, входящих в мукомольный комплекс, описание принципов работы, технико-экономическое обоснование эксплуатации мельницы, свидетельствующее об экономической привлекательности использования предлагаемого оборудования и его быстрой самоокупаемости, а также детальные планировки с указанием высот отдельных узлов, агрегатов и цветные фотографии оборудования.

Получая такой пакет, покупатель автоматически подталкивается к принятию некоторого решения. При этом его координаты содержаться в базе данных предприятия, а это значит, что специалисты ЗАО «Институт Укроргстанкинпром» возобновят попытки его привлечения в дальнейшем с помощью телемаркетинга или последующих почтовых рассылок.

Для успешного использования метода прямого маркетинга при продвижении необходимо, чтобы он согласованно вписывался в общую стратегию продвижения продукции принятую на предприятии. Кроме этого, необходимо, чтобы процесс прямого маркетинга соответствовал ряду требований и осуществлялся как комбинация совместных согласованных усилий всех подразделений предприятия и высшего управленческого персонала.

В связи с этим можно привести ряд практических замечаний, которые необходимо осознавать на предприятии, прежде чем приступать к использованию прямого маркетинга.

Руководство предприятия должно полностью поддерживать программы прямого маркетинга и полностью понимать, что мгновенного эффекта не будет. Результаты обратной связи начнут поступать только через определенный промежуток времени, а «завоевание» покупателя произойдет еще позже.

Перед исполнением необходимо разработать детальный план, которому надо неукоснительно следовать и не нарушать.

Необходимо установить четкий взаимообмен информацией между специалистами, реализующими программы прямого маркетинга, и специалистами, задействованными на сбыте продукции, если таковые не совпадают в одном лице.

Должно быть полностью исключено явление спонтанного администрирования, когда руководство принимает решение о продвижении методом прямого маркетинга спонтанно и, также неожиданно, может свернуть программу, не дождавшись обратного эффекта.

Если указанные требования не нарушаются и программы прямого маркетинга четко планируются и реализуются, то предприятия способны с его помощью превратить селективную группу потенциальных покупателей в просвещенную группу реальных клиентов за счет обеспечения их расширенной дополнительной информацией.

Рекомендуемая литература:

1. Joan Throckmorton, Direct Marketing: The Adventures Are Many – The Rewards Are Great // Marketing Tools, November-December, 1996 p. C. 51-57.

2. Laura Hansen, Dialing For Dollars // Marketing Tools, January-February, 1997 p. C. 47-53.

3. Richard A. Barton, The Vision Thing // DM News, August 26, 1996 p. C. 52.

Г.В. Понежда к.э.н.

Перспективные направления инновационной деятельности в приборостроении

Интеллектуальная деятельность пронизывает все виды человеческой практики - материальное производство, коммерцию, науку, образование, военное дело, управление и т.п.

В настоящий период особенно важна аффективная интеллектуальная деятельность в области экологии. Так, значительный рост промышленного производства, интенсификация использования природных ресурсов, глобальный характер антропогенного воздействия выдвигают все более сложные задачи по управлению качеством воздушного бассейна. Поэтому одна из актуальных задач - обеспечение экологической чистоты производственных процессов.

Определять и регулировать уровень экологической чистоты производственных процессов на предприятиях всех отраслей промышленности позволяет аналитическая техника. Эффективно использование анализаторов в безлюдных технологических процессах атомной энергетики, высокотоксичных производствах, т.е. там, где приборы должны функционировать длительное время в герметичных объектах при отсутствии доступа человека.

Аналитическое приборостроение Украины представлено следующими предприятиями и организациями: Украинский науч-

но-исследовательский институт аналитического приборостроения, акционерное общество "Киевский завод "Аналитприбор", Киевская акционерная компания "Росток". Киевское производственное объединение "Реле и автоматика", Киевское производственное объединение "Электроприбор", Харьковский завод "Точмедприбор", акционерное предприятие "Мукачевприбор", торгово-производственное предприятие "Ужгородприбор", Винницкий опытный приборостроительный завод. Уманское производственное объединение "Мегометр".

Проблема эффективность инновационной деятельности коллективного интеллекта в период перехода к рыночному ведению хозяйства актуальна для всех научных и производственных коллективов предприятий и организаций не только аналитического приборостроения, но и всего военно-промышленного комплекса Украины.

В качестве варианта системы показателей для анализа и оценки уровня эффективности инновационной деятельности коллективного интеллекта можно предложить такие показатели:

1. Интегральный коэффициент конкурентоспособности продукции (приборов) на внутреннем и мировом рынках сбыта.

2. Коэффициент обновления выпуска продукции в соответствии с потребностями общества.

3. Уровень экономической эффективности производства и сбыта конкретного изделия (прибыльность, рентабельность).

4. Коэффициент экологической чистоты технологических процессов.

5. Уровень рентабельности предприятия.

6. Возможность и степень претворения в жизнь интеллектуального потенциала личности, входящей в научный, производственный (или другой) коллектив.

Рассмотрим результаты инновационной деятельности коллективного интеллекта аналитического приборостроения Украины на примере первого показателя.

Под конкурентоспособностью прибора понимается степень соответствия его параметров (технических, экономических, ком-

мерческих и других) выбранному в данный момент рынку сбыта. Приоритетность параметров определяется методом экспертных оценок. Конкурентоспособность приборов оценивается по следующим параметрам: технически; экономическим (прежде всего по цене потребления, которая включает цену приобретения и эксплуатационные расходы); коммерческим (по срокам, гарантиям и комплектности поставки, условиям платежа, системе скидок).

По прогрессивности методов анализа, схемным решениям, принципам конструктивного исполнения, по метрологическим характеристикам создаваемая в Украине аналитическая техника соответствует лучшим мировым образцам, но уступает по надежности, материалоемкости, энергопотреблению, а также дизайну.

Продолжавшийся процесс падения производства и дальнейшее снижение заинтересованности коллективного интеллекта аналитического приборостроения Украины в инновациях могут привести к резкому снижению выпуска аналитической техники, которой и в настоящее время недостаточно. Так, потребности Украины в аналитических приборах удовлетворяются производственным потенциалом отрасли примерно на 60%. Следовательно, необходимо расширение производственных возможностей, максимальное использование имеющихся производственных мощностей предприятий аналитического приборостроения Украины, развитие и стимулирование коллективного интеллекта отрасли с целью создания конкурентоспособных приборов.

В числе основных научно-технических задач коллективного интеллекта аналитического приборостроения Украины - создание технических средств (анализаторов) для контроля уровня промышленных и транспортных выбросов; показателей атмосферного воздуха городов и населенных пунктов; параметров АСУТП атомных станций; товаров народного потребления.

В производственных процессах на предприятиях аналитического приборостроения применяется ряд прогрессивных технологических процессов: поэлементная штамповка, литье под давлением и в кокиль, трафаретные методы получения рисунка схемы

на печатных платах, сварка в защитных газах, плазменная резка, универсальные сборные приспособления, порошковая металлургия, станки с числовым программным управлением, промышленные роботы и др.

Однако технология и организация производства в аналитическом приборостроении Украины значительно уступают мировым стандартам. Так, необходимо внедрение электронно-лучевой обработки, плазменной, лазерной технологий.

Производственный процесс - основа создания приборов, систем. Высшей степенью его механизации является автоматизация, позволяющая осуществлять весь цикл работ без непосредственного участия в нем человека. В последние годы в отрасли осуществляется интенсивный переход от частичной автоматизации к комплексной. Частичная автоматизация предполагает создание автоматических управляющих устройств к различным видам основного технологического оборудования. Например, станки с ЧПУ (числовым программным управлением). При комплексной автоматизации в одном производственном процессе происходит объединение основных технологических операций, а также контрольных и транспортных операций.

Гибкая автоматизация многономенклатурного единичного, мелкосерийного и серийного приборостроительного производства является одним из основных направлений повышения производительности труда и экономии материальных ресурсов.

В настоящее время 90% промышленной продукции изготовляется сериями по 10-15 ед., при этом время ее машинной обработки не превышает 5%, остальные 95% времени занимает складирование, транспортировка, контроль и т.д. Но и из 5% времени пребывания на станке только 1/3 затрачивается непосредственно на обработку детали, остальное время необходимо для проверки, подводки и отводки инструмента и т.п. Таким образом, непосредственная обработка детали занимает в среднем 1% времени ее нахождения в цехе.

Изменить эту ситуацию можно только с помощью создания комплексных автоматизированных систем, охватывающих все сферы производства.

Сегодня автоматизация производства вращается в основном вокруг компьютеров, обеспечивающих автоматизацию, оптимизацию и интеграцию всех элементов производственных систем и самих систем, что путем организации интегрированного (комплексного), компьютеризированного, автоматизированного производства ЭВМ позволяет обеспечить гибкое изменение программ для автоматизации производства; оптимизацию производства; полную автоматизацию (от геометрии изображения и конструирования до окончания изготовления); управление станками, обработкой информации и математическими моделями; высокую технологическую дисциплину; улучшение условий труда. Все это способствует снижению себестоимости, повышению качества, рентабельности производства приборов, систем,

Одно из главных условий эффективной работы производства - применение высокопроизводительного и надежного режущего инструмента. Технологические комплексы должны быть адаптивными, самонастраивающимися, имеющими системы диагностики (виброакустические и лазерные).

Главным направлением дальнейшего развития технологии является создание комплексно-автоматизированных предприятий от конструирования, проектирования технологии до получения готового изделия.

Прирост производительности труда, например, в США планируется за счет интенсификации труда на 14%, расширение производства на 27 и внедрения новой технологии на 59%. Таким образом, большое внимание уделяется разработке и внедрению новых технологических процессов. Внедрение комплексно-автоматизированных предприятий с компьютерной технологией, автоматизирующей и оптимизирующей все операции производства, должно обеспечить: рост выпуска продукции на 120%, улучшение качества и надежности изделий на 140, уменьшение вре-

мени от начала конструирования до изготовления изделия на 60, уменьшение времени от заказа изделия до его выпуска предприятием на 45%, увеличение коэффициента использования оборудования в 3,5 раза.

Рынок предъявляет жесткие требования к качеству приборов (систем). Прогрессивное предприятие должно работать следующим образом: конструирование изделий производится в диалоговом режиме с ЭВМ, причем конструктор задает необходимые условия работы изделия, а компьютер рассчитывает его элементы, стандартизирует и хранит в памяти принятые решения. Одновременно анализируется себестоимость изделия и технология его изготовления, которая также позволяет конструктору изменить вид изделия.

Для отрасли актуальна оптимальная специализация предприятий на выпуске конструктивно-технологически подобных изделий, организация централизованных производств для деталей и узлов приборов, необходимых в крупных сериях, на базе широкой унификации с переходом на изготовление агрегатированных комплексов.

Рынок предъявляет жесткие требования и к дизайну приборов (систем). В ряде зарубежных стран широкое использование возможностей дизайна стало официальной технико-экономической политикой, а руководителями многих крупных фирм, выпускавших товары массового спроса, являются профессиональные дизайнеры.

Сегодня развитие техники достигло такого высокого уровня, что сама по себе она уже не удивляет, и на передний план выходит соревнование дизайнерских идей. Например, технические характеристики автомобилей в большинстве развитых стран примерно одинаковы. То же можно сказать и о приборах. Но одни автомобили пользуются большими спросом, другие меньшим, одни приборы немедленно раскупаются, другие нет, и цена не всегда является решающими фактором. В значительной степени

их конкурентоспособность зависит от таланта дизайнеров. Именно они обеспечивают высокие потребительские свойства товаров.

Дизайн в его современном виде сформировался в конце двадцатых годов нашего века в Соединенных Штатах Америки. Именно тогда, провозгласив лозунг "уродливое плохо продается", дизайн активно помог выходу страны из кризиса. И сегодня дизайн играет важную роль в культуре и экономике США. Как сообщил журнал "Лайф", среди ста выдающихся событий, которые, по мнению крупнейших ученых, сформировали лицо современной Америки, наряду с гражданской войной за независимость, изобретением пенициллина, использованием атомной энергии назван и дизайн.

Настоящее время отмечено дизайнерским бумом во всех развитых странах мира. В Японии, например, 1989 г. был объявлен годом дизайна. По всей стране проходили выставки, конкурсы и симпозиумы. Основные обсуждаемые вопросы: каким должен быть дизайн в двадцать первом веке; как его лучше использовать на благо человечества.

Большое внимание развитию дизайна уделяется в Великобритании. Десять лет назад Маргарет Тэтчер поручила проанализировать причины невысокого спроса на английские товары на рынках США. Выяснилось, что на 47% это зависит от уровня дизайна. Затем была разработана государственная программа развития дизайна, включающая пропаганду возможностей, подготовку кадров, стимулирование мелких и средних предприятий в повышении конкурентоспособности продукции за счет дизайна. Так, в Англии мелкие и средние предприятия в первый месяц освоения нового изделия могут пользоваться услугами дизайнера бесплатно, т.к. эти услуги оплачивает государство; второй месяц государство оплачивает только половину содержания дизайнера, а вторую половину платит предприятие; все дальнейшие расходы по дизайну за счет предприятия. Эта система оказалась очень эффективной, хотя на ее осуществление правительство Великобритании вынуждено ежегодно расходовать крупные суммы де-

нег. Но, в конечном счете, расходы компенсируются, поскольку способствуют повышению качества и расширению экспорта британских товаров.

В условиях развития рынка требования к дизайну приборов резко возрастут. Поэтому необходим тщательный анализ уровня дизайна выпускаемой аналитической техники и усиление требований к дизайну проектируемой техники.

Улучшению дизайна аналитической техники в отрасли будет способствовать реализация следующих рекомендаций: уменьшение веса и размеров анализатора за счет изменения конструкции прибора (например: замена металлического корпуса ударопрочной пластмассой) и т.п.; автоматическая самоподсветка индикатора, что позволит использовать прибор и в темноте; цифровая индикация на жидких кристаллах; изменение цвета окраски корпуса (в лимонный, голубой или салатовый); и др.

О.В. Савченко, соискатель ХГУ

Финансовые аспекты приватизации

Возрождение страны находится в непосредственной зависимости от решения такой проблемы, как создание нормальной финансовой системы, соответствующей потребностям рыночной экономики. Это аксиома нашей хаотической действительности. Следовательно, крайне необходимо установить твердый порядок в денежном обращении, существенно активизировать кредит, активно формировать финансовый рынок, перестроить бюджетный механизм, проводить сбалансированную налоговую политику. Цель должна быть одна—инвестировать финансовые ресурсы в производство товаров народного потребления и сферу услуг. Без этого невозможно решение ни одной проблемы нашей многострадальной экономики, в том числе приватизации государственного имущества, о которой шумят со всех трибун.

А шумят все, к сожалению, много и не в один голос. Одни категорически выступают против разбазаривания государственной собственности, считая, что она неприкосновенна. Другие видят в приватизации панацею от всех обрушившихся на страну экономических и социальных бед. При этом они начисто забывают: что с помощью только одной приватизации в условиях глубокого развала - хозяйственных связей, финансовой системы, беспредельного товарного и бюджетного дефицита, всеобщего безвластия и безответственности дел не поправить.

По нашему глубокому убеждению, приватизация даст необходимый эффект только в том случае, если создадим разветвленную сеть малых и средних предприятий, а крупные предприятия превратим в акционерные общества во всех отраслях народного хозяйства. Кроме того, прежде чем приступить к приватизации, следует всем четко уяснить содержание этого сложного процесса, методы его осуществления, учесть имеющийся мировой опыт приватизации. Это просто необходимо, если хотим избежать подводных камней, которых достаточно много встретим при распродаже государственного имущества. Здесь, как нигде, должен действовать принцип «Семь раз отмерь, один раз отрежь».

Приватизация государственного сектора или государственного имущества свидетельствует о банкротстве ранее проводимой экономической политики того или иного правительства. Приватизация всегда означает, что государство набрало под свое крыло столько имущества, с которым не в состоянии управиться. А это, означает, что экономическая эффективность госсектора по сравнению с частным сектором постоянно падает. Кроме того, приватизируя госимущество, это правительство пытается за счет средств, полученных от приватизации, профинансировать и тем самым поддержать свою обанкротившуюся политику, чтобы продержаться еще некоторое время у власти. Иногда это получается, чаще — нет. И это вполне закономерно.

На самом деле средства от приватизации имущества, принадлежащего стране, не могут использоваться для латания фи-

нансовых прорех в текущем бюджете правительства. С точки зрения финансовой науки есть только дна возможных направления использования средств, полученных от приватизации: погашение государственного долга и вложения в другие виды государственного достояния (золотовалютные резервы, создание хозяйственной инфраструктуры—дороги, порты, средства связи, фонды долгосрочного кредитования). Любые другие пути использования средств, полученных от приватизации, означают фактически проедание государственными чиновниками общенационального имущества. Такое положение алогично и даже преступно с точки зрения общенациональных интересов. Оно означает, что правительство живет интересами только сегодняшнего дня, не заботясь о будущем, живет по принципу «После нас — хоть потоп».

При приватизации госимущества ожидаются большие сложности. И если у кого-то имеется иное мнение, то тот глубоко ошибается. Восторженных иллюзий здесь быть не должно.

Многие экономисты, уповая на приватизацию, любят ссылаться на опыт Польши. Но если рассуждать здраво, то этого пресловутого опыта не было и нет. Дело и том, что в Польше провели быстро малую приватизацию. Однако этот успех относителен. Ведь в Польше всегда были частные; магазины, предприятия и заведения сферы услуг. Что касается земли, то она большей частью была поделена между крестьянами раньше. А вот из 2 тыс. крупных промышленных предприятии за 1991 г. приватизировано всего несколько. Чтобы их продать, надо ответить на такие вопросы: по какой цене продать, как оценивать имущество приватизируемых предприятий?

В Польше речь идет, как мы уже говорили, о 2 тыс. предприятий, тогда как в нашей стране их 9 тыс. Следовательно, у нас трудностей будет неизмеримо больше. Здесь проблема порождает проблему.

Единственное из государственного имущества, что может быть продано без особых проблем, это земля. Однако и от ее

продажи ждать особых доходов нельзя, поскольку продажа земельных участков требует крупных расходов на обмер и разметку участков, землеустройство прокладку дорог и т. д.

Что касается продажи предприятий, то это весьма сложное и трудоемкое дело. Наивно ожидать больших выгод от продажи убыточных предприятий. Мало кто согласится вкладывать в них свои деньги, чтобы потом еще и погашать за свой счет убытки. Если же убыточные предприятия и могут быть проданы, то лишь с большими скидками. Практика приватизации в западных странах показывает, что продажа убыточных предприятий в обычном порядке (через распродажу их акций) требует от государства значительных предварительных расходов на их перевод в рабочее, рентабельное состояние.

Более гладко идет продажа предприятий, работающих со стабильной прибылью. Но и здесь государству нередко приходится брать на себя значительные расходы (на списание части их долгов, на трудоустройство высвобождаемых работников, на обеспечение пенсионных выплат персоналу и т. д.). К тому же продажа прибыльных предприятий автоматически затрудняет дальнейшую продажу убыточных предприятий.

Для нашей страны опыт приватизации, проводимых на Западе, малопригоден и не может быть использован без особых оговорок. Во-первых, потому, что у нас нет рынка свободных капиталов, которые могли бы быть привлечены для этой цели. Выкуп за счет средств госпредприятий и банков—это не что иное, как камуфляж истинной приватизации. Такой метод не позволяет добиться ни одной из ее целей: ни перемены формы собственности, ни смены не оправдавших себя методов хозяйствования, ни создания стимулов для повышения эффективности работы продаваемых предприятий.

Что касается нашего населения, то оно практически не имеет средств для выкупа госсобственности. Хотя следует заметить, что в условиях полного опустения прилавков некоторая доля накоплений населения пойдет на выкуп акций. Но это будет длиться

до тех пор, пока не будет усвоено, что держатели акций, в отличие от вкладчиков банков, рискуют не только доходом, но и всем вложенным капиталом. Это обусловлено тем, что в рыночной экономике большинство бывших госпредприятий может оказаться в самом тяжелом финансовом положении. Ведь на рынке цены акции таких предприятий очень быстро пойдут вниз. А это будет означать потерю вложенных средств для их владельцев. Если сегодня и идет покупка таких акций, то только потому, что покупать нечего—нет товаров. А при насыщении рынка товарами население, разумеется, откажется от приобретения акций и предпочтет вкладывать деньги в товары или хранить их в банке. Тем более что в условиях развивающейся инфляции вложения в товары, (с последующей их перепродажей) обещают куда более высокие доходы, чем самые прибыльные акции.

Кроме того, продажа государственных предприятий — это весьма дорогостоящее дело. И это показывает западная практика. Во-первых, нужны вложения на подготовку предприятия к продаже, вывод его на необходимую рентабельность. Ведь убыточной предприятие продать практически невозможно. И если оно продается, то только под полную реконструкцию, по бросовым ценам. Но даже и при этом условии рассчитывать на успешную продажу советского предприятия сложно, скажем, из-за полной неясности относительно статуса участка, на котором это предприятие находится. На Западе эта земля -- либо собственность предприятия, либо полученная в аренду на долгий срок, со всеми гарантиями со стороны арендодателя и закона. В Украине никто не знает, сколько будет стоить эта земля (или ее аренда) завтра, не будет ли часть территории вовсе изъята по усмотрению властей, как только государственное предприятие будет частным, не окружат ли его завтра участки горожан, которые завалят предприятие исками и штрафами.

Во-вторых, посредничество по распространению акции приватизируемых предприятий, как правило, обходится гораздо дороже, чем для частных предприятий. По критериям, применяе-

мым на Западе, практически ни одно из украинских предприятий не получило бы права продавать свои акции широкой публике (по крайней мере без предварительных оздоровительных мер). Поэтому разумно ожидать скидки с номинальной стоимости акции не менее 40—50%. Иначе без привлечения посредников (банков и других финансовых учреждений) такие продажи вообще не имеют шансов на успех.

В-третьих, сложность заключается и в том, что на продажу выставляются одновременно большие объемы продаваемого имущества (предприятии), что даже при самых благоприятных возможностях неизбежно сильно собьет цены. Точно так же и посредники - при таком избытке предложения потребуют повышенных скидок в свою пользу.

В-четвертых, не следует возлагать особых надежд и на продажу акции непосредственно работникам самих предприятий без соответствующей помощи со стороны государства. На Западе это имеет место, но в очень ограниченных пределах и только при условии существенных налоговых льгот (т. е. при скрытом финансировании за счет государства). Или продаются акции мелких предприятий, которые не имеют шансов продать свои акции по нормальным ценам на рынке капиталов. Здесь мы должны заметить, что такая приватизация мало, что дает с точки зрения ее конечной цели. От подобной приватизации не выигрывают ни государство, ни работники. Особенно последние, поскольку они все равно не чувствуют себя собственниками. И если им вдруг снизят зарплату или пригрозят увольнением, то наличие нескольких акций в кармане едва ли удержит их от забастовки. Что касается государства, то оно не выигрывает в денежном плане и не получает собственника-частника, на которого можно было бы положиться в управлении приватизированным предприятием.

В целом можно сказать, что приватизация ничем не отличается от любой другой сделки: если вы хотите продать товар, то вы должны привести его в положение, привлекательное для покупателя, и согласиться на ту цену, которую он будет готов запла-

тить. Тот товар, который мы будет предлагать потенциальным покупателям в порядке приватизации в нашей стране, очевидно, не слишком привлекателен, особенно если сравнить с возможностями западных рынков капитала. Вот почему расчеты на получение огромных доходов от приватизации госимущества не более чем наивные иллюзии. То, что будет продано, будет продано только с большой скидкой, а значит, в убыток. А многое из госсектора просто не может быть продано.

Как же все-таки выйти из этого заколдованного круга? Как успешно и эффективно провести приватизацию? В печати идут оживленные споры, ученые ведут между собой полемику. Высказываются самые разные точки зрения, предлагаются самые разные варианты и методы приватизации. Одни предлагают отдать предприятия тем, кто на них работает. Но, во-первых, это несправедливо по отношению к тем, кто работает в учреждениях, в сфере услуг, служит в армии, учится; во-вторых, такой путь никак не подвинет нас к рынку, а, наоборот, заведет в тупик.

Другие высказывают предложение—разрешить людям самим выбирай, непосредственно объекты собственности независимо от того, где они работают, служат или учатся. Но это вызовет только острые конфликты. Как же быть?

Мировой опыт подсказывает, что и здесь есть только один путь: дать людям возможность самим решать, какой вид государственного имущества им приватизировать. Сделать это можно, как нам кажется, следующим путем. Все предназначенные к продаже предприятия целесообразно подчинить специально созданным государственным холдинговым компаниям, которые будут осуществлять свое руководство ими исключительно методами финансового контроля, не вмешиваясь в производственную деятельность. Таким компаниям передается также право менять и назначать руководителей Предприятий по своему усмотрению исходя из интересен повышения эффективности их деятельности, улучшения финансового состояния и т. д. Государственные холдинговые компании будут получать н вес дивиденды от под-

чиненных) предприятий и покрывать их убытки. Кроме того, им вменяется задача по подготовке предприятий к продаже, включая их оценку, выпуск акций и т. д.

Все граждане нашего государства должны получить специальные сертификаты (не обмениваемые на деньги) на сумму, примерно соответствующую их доле в общей сумме имущества (по его рыночной стоимости), выделенного для приватизации.

Затем государственные холдинговые компании будут предлагать предприятия к продаже (только за сертификаты) либо на условиях конкурса, либо непосредственно группам инвесторов, объединивших свои сертификаты. В последнем случае объявление о продаже с указанием цены должно быть опубликовано в печати в срок не менее двух месяцев до даты продажи. Любые заинтересованные лица в пределах этого срока могут потребовать выставления предприятия на торги, гарантируя со своей стороны его покупку за сумму, скажем, на 10% превышающую указанную в объявлении. Для этого они должны депонировать свои сертификаты на эту сумму у любого ответственного посредника.

Продажи должны вестись по заранее известному графику, с публикацией всей необходимой информации о продаваемых объектах в порядке открытых торгов или конкурсов по письменным предложениям. Крупные предприятия, в отношении которых нет предложений на разовую покупку, превращаются в акционерные с подготовкой затем открытой продажи акций или передачи контрольного пакета группе покупателей, которые возьмут на себя дальнейшее распространение акций.

Если предприятие в целом не может быть продано, но продолжает приносить убытки и усилия по его оздоровлению не приносят результатов, оно предлагается к продаже по частям: по цехам, участкам, с вывозом оборудования и т.д. Разумеется, приобрести предприятие может и его трудовой коллектив, но в обычном порядке конкурса и если у него хватит именных сертификатов (в долг они не передаются).

Не затянется ли этот процесс? Думается, что нет, ведь государство не получит от его затяжки никакой выгоды: полученные от граждан сертификаты подлежат уничтожению, а убытки предприятий до их продажи придется погашать в деньгах. Граждане также заинтересованы быстрее превратить свои сертификаты в имущество или ценные бумаги, приносящие доход (кстати, номинальную стоимость сертификатов следует ежегодно индексировать в соответствии с темпами инфляции).

Выигрывает ли от приватизации без выкупа государство? Безусловно. Во-первых, оно сразу получает экономию за счет снижения расходов на содержание убыточных предприятий. Во-вторых, оно перекладывает на плечи новых акционеров все заботы и расходы в связи с развитием этих предприятий, переоснащением, финансированием их социальных программ.

Страны Запада опыта приватизации без выкупа не знали по следующим причинам. Во-первых, государственная собственность там создавалась за счет нормальных налоговых поступлений, и было бы неоправданно возвращать ее бесплатно. Во-вторых, налоговая политика там строилась всегда таким образом, чтобы оставлять населению достаточно средств на частное накопление. За счет этих средств в западных странах формируется и функционирует рынок капиталов, готовый поглотить выпуск ценных бумаг любых вновь создаваемых или переводимых на акционерную основу предприятий. Задача состоит лишь в том, чтобы обеспечить необходимые гарантии и предложить привлекательные условия при продаже этих ценных бумаг.

И здесь мы можем обратиться к опыту Англии, где приватизация была проведена таким образом, что первым покупателем, которому предлагали акции, был рабочий коллектив. При этом к нему присоединялись и пенсионеры, которым давали акции по льготным ценам. Кроме того, на каждые три купленные акции они получали одну акцию бесплатно. Очень гуманный метол приватизации в условиях развитого рынка ценных бумаг. Почему бы не последовать этому примеру и нам?

Подобный английский опыт приватизации нам весьма кстати. Ведь в нашей стране нет ни такого рынка, ни системы частного накопления, ни самих этих накоплений в достаточных размерах, по крайней мере, у основной массы населения. Если все же предложить предприятия к выкупу за деньги, то реально в таких торгах может принять участие лишь незначительная часть населения, да и то это будут представители теневой экономики. Думается, однако, и их средств окажется недостаточно для того, чтобы создать конкурентный спрос. Вот почему избыток предложения вынудит продавать государственное имущество по ценам ниже его реальной стоимости. В результате основная масса населения проиграет дважды: во-первых, от невозможности принять участие в дележе общенародной собственности; во-вторых, от того, что государств как распорядитель общенародной собственности получит за нее меньше, чем она реально стоит.

Однако сама техника проведения приватизации, разработанная на Западе весьма тщательно, вполне может быть использована и в наших условиях. Прежде всего, — это порядок приватизации, включающий передачу приватизируемых предприятий под управление независимых от правительства экспертов (своего рода опекунский совет), реорганизация крупных предприятий в отдельные акционерные общества, разработка условий выпуска акций и методов их распространения, подготовка соглашений с банками и брокерскими фирмами о распространении акций.

Важным элементом этой техники является оценка стоимости приватизируемых предприятий, включая оценку их активов, финансового положения, их места на рынке и перспектив развития, конкурентоспособности, торгового имени и товарной марки, что в итоге составляет так называемую «рыночную стоимость» предприятия. Уже, исходя из этой рыночной стоимости, оцениваются возможности и методы продажи предприятия—отдельной группе инвесторов, через публичную продажу акций.

Очевидно, что в наших условиях приватизация не может быть проведена единовременно, необходимо ее распределение

на стадии, этапы. Полагаем, что здесь тоже может быть использован опыт западных стран (в первую очередь Великобритании) в выборе предприятий для каждого этапа, в подготовке рынка, в проведении рекламной компании, в информационном обеспечении приватизации.

Чтобы процесс приватизации государственного сектора шел интенсивно, он должен опираться на достаточно солидную правовую, нормативную и финансовую базу. Пока в нашей стране ничего этого нет. А ведь такое положение грозит непоправимыми негативными последствиями. При сегодняшнем состоянии финансового хозяйства в государстве желающим приобрести что-то из госимущества придется трудновато без кредитной поддержки. А как получить им кредит, если спрос на деньги далеко обгоняет их предложение? Словом, пока приватизация ставит одни вопросы да многоточия. Следовательно, здесь есть над чем подумать, посоветоваться, поспорить. В этом деле с плеча рубить—себе вредить.

О.Н. Синиговец, аспирант ХГЭУ

Роль финансовых посредников в накоплении инвестиционного капитала в Украине

Развитие рыночных отношений обусловило необходимость формирования соответствующей системы управления инвестиционным процессом. Ее содержание определяется терминами «инвестиционная инфраструктура» и «инвестиционный комплекс».

Бланк И. А. [1] под инвестиционной инфраструктурой подразумевает наиболее важные отрасли экономики, учреждения и источники бесперебойного осуществления инвестиций. С точки зрения Степанова, - это комплекс организаций, предприятий и фирм, которые связанны с инвестиционной деятельностью. По мнению И. И. Дьяконовой [2],- это система предприятий и организаций,

которые выполняют функцию создания основных производственных фондов. Следует иметь в виду, что понятие «инвестиционный комплекс» преимущественно упоминается в отношении реальных инвестиций, прежде всего в строительном производстве, а термин «инвестиционная инфраструктура» - в рыночных составляющих обслуживания инвестиций.

Согласно определению рыночной инфраструктуры В.М. Соболева [3] под инвестиционной инфраструктурой следует понимать совокупность взаимосвязанных элементов, обеспечивающих и регулирующих бесперебойное многоуровневое инвестирование. Данное определение не привязано к отраслевому делению экономической системы и не приуменьшает роль «третичного сектора» в экономической системе.

В административно-плановой экономике в бюджете сосредотачивались все возможные источники инвестирования, а в рыночной – инвестиционная инфраструктура характеризуется большим разнообразием и реализуется через финансовый рынок или посредников (рис.1). Их существование обусловлено наличием свободных капиталов у физических и юридических лиц.

Финансовый рынок представлен фондовой биржей, рынком денег и капитала (облигации, акции, заставные), финансовыми посредниками являются депозитные институты, страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные фонды и компании, финансовые компании, строительные общества и благотворительные фонды.

Депозитные институты (коммерческие банки, трастовые компании, сберегательные банки, кредитные общества, ипотечные компании) аккумулируют сбережения и временные депозиты граждан, предприятий и правительства с последующим предоставлением инвестиционных кредитов.

Страховые компании создают собственный капитал и резервы за счет соответствующих взносов (в большей степени по страхованию жизни) в финансовые государственные и частные активы. Пенсионные фонды образуются за счет стабильных взносов

граждан и работодателей. Страховые компании и пенсионные фонды – наиболее крупные институты инвестирования в долгосрочные корпоративные ценные бумаги. В некоторых развитых странах они превышают объем финансовых ресурсов, контролируемых банками.

Институты общего инвестирования (инвестиционные компании и фонды) аккумулируют денежные средства различных лиц для их вложения в финансовые активы с целью диверсификации.

Финансовые компании увеличивают свой капитал на основе выпуска акций и получения займов, реализуя инвестиции зачастую в кредит. Их роль ограничивается временными займами финансирования оборудования и лизингом.

Специализированные небанковские кредитно-финансовые институты заняли видное место в накоплении и мобилизации денежного капитала в связи с ростом доходов населения, развитием рынка ценных бумаг, предоставлением специализированных услуг. Страховые компании и пенсионные фонды аккумулируют так называемые «длинные деньги». Это дает им преимущество в осуществлении более долгосрочных инвестиций по сравнению с банками. В результате возникает неценовая конкуренция за привлечение средств и доходное инвестирование.

В Украине функционирование рыночного экономического механизма зависит, прежде всего, от формирования адекватной инвестиционной инфраструктуры, в том числе институциональных инвесторов. В настоящее время банковская система занимает лидирующее положение в привлечении свободных средств. Так, коммерческих банков насчитывается 186, из них 7- крупнейших (активы свыше 1 млрд. грн), 26 – крупных (активы равны 100-1млрд. грн.); кредитных – 93 (активы равны 10-100млн. грн.), мелких – 60 (активы менее 10 млн. грн.). На долю крупнейших и крупных банков приходится 83% активов и 72% капитала. Почти 80% инвестиционного портфеля составляли ОВГЗ.[3] Однако из-за отсутствия «длинных денег» банковская система выполняет преимущественно посредническую деятельность, а не долго-

срочное инвестирование предприятий. Наблюдаемые диспропорции инвестиционного банковского портфеля в пользу государственных обязательств отвлекает денежный капитал от рынка корпоративных ценных бумаг и долговых обязательств негосударственного сектора.

За последние годы в Украине произошла демонополизация национального страхового рынка. Как фонд накопления капитала он находится в стадии развития, по оценке специалистов охвачено только 5% его емкости. Альтернативных негосударственных компаний насчитывается 240. Еще не разработана государственная концепция построения и функционирования страхового рынка и путь перехода на единые общеевропейские технологии страхования, не определена роль иностранного капитала на этом рынке. И имеет место сравнительно низкий уровень «страховой культуры». Чаще всего к услугам страховых компаний обращаются предприятия со стопроцентным иностранным капиталом (40% всех страхователей), 32% - совместные предприятия, 27%- новые украинские частные предприятия и меньше всего государственные предприятия (1%). В результате страховой рынок проигрывает конкуренцию с банковским и фондовым.

Пенсионная система Украины с 1991 г. согласно Закону «Об пенсионном обеспечении» основывается на «договоре поколений», централизуя средства в Пенсионном Фонде Украины. В отсутствии конкурентов такая система не обеспечивает возможность использования средств на инвестирование. Согласно новой концепции пенсионная система в Украине должна быть трехуровневой: обязательное пенсионное страхование через Государственный пенсионный фонд, финансирование за счет налоговых поступлений, обязательное индивидуальное накопительное страхование (2-7%), управление которыми будет осуществлять компании, определенные на основе тендера; добровольное негосударственное пенсионное страхование. В государствах с развитой рыночной экономикой в систему негосударственного пенсионного обеспечения включаются пенсионные фонды, страховые компа-

нии, пенсионные кассы предприятий, пенсионные счета банков. В Украине приоритет отдается отраслевым негосударственным пенсионным фондам.

Внедрение рассмотренной концепции позволит сформировать базу инвестиционных средств на втором и третьем уровнях. Однако, если в США в 1989г. активы пенсионных фондов составили ¼ ВНП, то в условиях Украины они будут значительно ниже из-за потери доверия населения в силу банкротства ряда подобных небанковских учреждений и отсутствия соответствующей законодательной базы. Растущая социальная дифференциация доходов создает известные предпосылки для развития этой подсистемы. Сейчас в Украине около 90 таких фондов. В большинстве развитых стран взносы граждан, направленные на дополнительное не пенсионное обеспечение, освобождаются от подоходного налога.

В Харьковском регионе действует 18 коммерческих банков, 29 инвестиционных фондов и компаний, 15 страховых компаний и 10 филиалов, 8 бирж. Развитие подсистемы финансов, страхования и пенсионного обеспечения области инвестируется и иностранным инвестором за счет механизма прямых инвестиций.

Таким образом, проведенный анализ демонстрирует деформированность развития институтов накопления капитала Украины в силу значительного нормативного и функционального отставания уровня развития небанковских институтов. Недостаточный уровень капитализации финансовых посредников не позволяет осуществлять долгосрочные инвестиции. В Украине практически не развита адекватная система рыночной инфраструктуры. Это тормозит процессы внутреннего накопления в стране и привлечения иностранного капитала. В результате внутренние и внешние средства инвестирования остаются за пределами существования реального сектора. Формирование предпосылок его развития не возможно без разрешения этого вопроса.

Литература:

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. - К.: МП "ИТЕМ", ЛТД "Юнайтед Лондон Трейд Лимитед".-1995.-548с.

2. Дьяконова І.І. Теоретичні та економічні основи інвестиційної діяльності. - Суми: Слобожанщина. 1998.

3. Соболев В.М. Формирование рыночной инфраструктуры в переходной экономике индустриального типа: общие черты и особенности в Украине. - Харьков: Бизнес - Информ, 1999.- 304с.

4. Сутормінa В.М. та ін. Фінанси зарубіжних корпорацій: Навч. Посібник/ В.М. Сутормінa, В.М. Федосов, Н.С. Рязанова; за ред. В.М. Федосова.- К.: Либідь, 1993.-247с

Л.В. Лазарев

Малое предприятие и малый бизнес и их место и роль в рыночной экономике

В настоящее время в экономической жизни нашей страны воспроизводятся как раз те процессы, которые последние годы определяли главные направления хозяйственного развития Запада. Три широкомасштабных процесса существенно изменили ситуацию на Западе в последнее десятилетие.

Во-первых, приватизация увеличила долю акционеров в населении западноевропейских стран до 10-20%. Во-вторых, практически повсеместно предприниматели при поддержке государства реализовали планы привлечения персонала к участию в прибылях и управлении, стремясь заинтересовать работников в развитии предприятий и улучшении качественных характеристик продукции. Этот путь позволил находить эффективные решения социальных проблем, связанных с научно-техническим прогрессом, повышать эффективность производства и конкурентоспособность товаров на мировом рынке.

Участие персонала в управлении приняло наиболее развитые формы в рамках финансируемых правительствами разных

стран программ выкупа предприятий работниками - американского плана и подобных планов в других странах. Благодаря им десятки тысяч предприятий с миллионами рабочих мест, расположенные во многих странах мира, выкуплены их трудовыми коллективами.

Наконец, в-третьих, правительственные программы помощи малым предприятиям сделали предпринимательство более массовым явлением, чем когда-либо прежде в истории современного общества. Политика поощрения малого бизнеса оказала особенно благотворное влияние на экономику. Непривычно (для нескольких последних десятилетий) обострилась конкуренция на рынках западных стран, где маломощные, но гибкие малые предприятия состязаются в борьбе за клиентов с крупными компаниями. Это соперничество под страхом разорения вынуждает предприятия избавляться от всего устаревшего, недостаточно эффективного, что, в свою очередь, способствует укреплению экономики, открывает новые перспективы развития.

Все названные процессы создали массовые слои мелких собственников, в лице которых работник обычно соединяется с владельцем средств производства. Таким образом, с точки зрения экономических интересов, были созданы благоприятные предпосылки для повышения эффективности экономики.

Не случайно эти идеи - приватизация, передача предприятий трудовым коллективам и развитие малого бизнеса - оказались в нашей стране едва ли не самыми популярными из обсуждавшихся или реализованных в последние года экономических нововведений.

На практике в разных странах и в различных отраслях используются различные количественные критерии для определения малого бизнеса: численность занятых, товарооборот и размер капитала, иногда в тех или иных комбинациях. Например, в США критерии, позволяющие отнести предприятие к разряду малых, определяет Администрация малого бизнеса (АМБ), созданная в 1953 году. Для добывающей и обрабатывающей промышленности ею установлены верхние границы: численность занятых

на малых предприятиях (в зависимости от конкретной отрасли), а для остальных секторов экономики - размер годового товарооборота предприятий, 97% всех американских фирм официально относятся к категории мелких. Широко распространены и мельчайшие предприятия - в 90% мелких фирм занято 15 человек, в 80% - не более 10. В США на мелких фирмах сосредоточено 58% совокупной рабочей силы, ими создано более 80% всех новых рабочих мест. Примечательно, что в середине 80-х годов прямо или косвенно малый бизнес обеспечивал средства к существованию более 100 млн. американцев.

Наиболее полная попытка разработать классификацию абсолютных размеров мелких фирм по числу занятых, по объему их товарооборота и в зависимости от отраслевой и географической принадлежности была предпринята Администрацией по делам мелкого бизнеса США (АМБ). Согласно ее критерию, в статистические отчеты включаются в качестве мелких фирм:

- в оптовой торговле - фирмы до 2 млн.дол.;
- в строительстве - от 7,5 до 12 млн.дол.;
- в сфере связи - до 2-3 млн.дол.;
- в складском хозяйстве - фирмы с числом занятых до 500чел.
- в различных отраслях промышленности - до 250-1500 чел.

В Японии, например, признаки, отличающие малые и средние предприятия от крупных, установлены законодательно. Основными признаками являются: размер капитала, численность работающих и принадлежность к отрасли. Так, к малым предприятиям в Японии отнесены:

- в добывающей промышленности, транспорте и строительстве – с капиталом 100 и менее миллионов иен, численность работающих – 300 и менее человек;
- в оптовой торговле – с капиталом 30 и менее миллионов иен, численность работающих 100 и менее человек.

В Германии к малым и средним предприятиям относятся те фирмы, число занятых на которых: от 1 до 499 человек. В зави-

симости от численности работников в Германии имеются следующие предприятия:

- малые предприятия - с численностью от 1 до 49 работников;

- малые средние предприятия - с численностью от 50 до 199 работников;

- большие средние предприятия - с численностью от 200 до 499 работников.

В Венгрии, например, считалось, что число занятых не должно превышать 350 человек, в Болгарии - до 50 человек. Кроме, того, в качестве дополнительных показателей использовалась величина производственных фондов и выпускаемой продукции, а в Венгрии уставной фонд малого предприятия не должен превышать 1 млрд.форинтов.

В некоторых странах при определении малых и средних фирм исходят от величины годового оборота фирмы. Но на практике слишком сложно контролировать эту величину, так как она часто изменяется. Так, эксперты Европейского сообщества к малым и средним предприятиям относят те фирмы, у которых число занятых составляет до 150 человек, годовой оборот составляет 30 млн.марок. В Германии, например, - 66% лиц наемного труда работают на малых и средних предприятиях.

Согласно сложившейся практике, в странах ЕС к мелким фирмам относятся с числом занятых:

- во Франции - менее 10 чел. - мельчайшие;

от 10 до 49 чел. - мелкие;

- в Италии - от I до 19 чел. - мельчайшие;

от 20 до 99 чел. - мелкие;

- в Великобритании - от 1 до 99 чел. - мелкие.

В ФРГ, Франции, Бельгии, Великобритании, Нидерландах, Португалии в качестве дополнительного критерия используется показатель оборота компании, в Италии и Ирландии - величина недвижимости.

Указанные различия являются следствием национальных особенностей в уровне индустриализации, места и роли стран в

международном разделении труда. К недостаткам данной дефиниции следует отнести то, что определение, основанное на числе занятых, может не различать обычную машиностроительную мастерскую и высокопроизводительный автоматизированный завод с небольшим числом сотрудников.

В некоторых странах часто используется показатель товарооборота. Так, в Великобритании в обрабатывающей, угольной промышленности и в строительстве используется показатель "Количество занятых", а в розничной и оптовой торговле показатель товарооборота.

Определение, базирующееся на обороте компании, представляется более четким, однако национальные статистические службы зачастую сталкиваются с трудностями при сборе данных.

Употребляется также функциональная классификация различных фирм, участвующих в экономической деятельности.

По определению международного бюро труда, к мелким и средним предприятиям относятся фирмы в обрабатывающей промышленности и в сфере услуг, семейные предприятия, фирмы, использующие надомников, кооперативы, индивидуальные предприятия.

Для использования данного критерия приходится учитывать то, что на функционально-отраслевую структуру малого предпринимательства оказывают влияние также и региональные особенности развития экономики в пределах одной страны.

Во Франции мелкие и средние фирмы осуществляют чаще всего свою деятельность в аграрно-продовольственном секторе, подрядных работах, в издательском деле, авиа- и судостроении.

Напротив, в Португалии мелкие и средние фирмы производят основную массу промышленной продукции. Таким образом, эффективность и практическая значимость различных форм предпринимательства зависит от специфики местных условий. Наряду с этим, жизнеспособность малых предприятий обеспечивается, возможно, в первую очередь, социальной структурой и многочисленными институтами, составляющими общество.

Существуют и более сложные определения. Они включают в себя, во-первых, небольшую долю рынка продукции предприятия, во-вторых, управление собственниками и партнерами - собственниками лично, а не через формализованную управленческую структуру, в-третьих, независимость малых предприятий в том смысле, что они не являются частью более крупного предприятия и собственники-менеджеры свободны от контроля извне при принятии принципиальных решений.

В России (бывшем СССР) критерии отнесения предприятия к малому, впервые были определены Постановлением Совета Министров СССР от 18 июля 1991 г. № 406 "О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в РСФСР".

Критерии отнесения предприятия к малому:

- промышленность и строительство - до 200 человек;
- наука и научное обслуживание - до 100 человек;
- другие отрасли производственной сферы - до 50 человек;
- розничная торговля - до 15 человек.

В принятом Россией 12 мая 1995 года Федеральном законе "О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ" под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не более 25%, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25% и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает:

- в промышленности - 100 чел.;
- в строительстве - 100 чел.;
- на транспорте - 100 чел.;
- в сельском хозяйстве - 60 чел.;
- в научно-технической сфере - 60 чел.;
- в оптовой торговле - 50 чел.;

- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения - 30 чел.;

- в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности - 50 чел.

Выборы лишь одного критерия - численности работающих для отнесения предприятия к малому был обусловлен прежде всего разнотипностью существующих в российской экономике малых предприятий, диспропорциями их отраслевой специализации.

Поскольку основная часть малых предприятий сосредоточена в данный момент в непроизводственной сфере, показатель стоимости производственных фондов и уровня товарооборота не играет для них особой роли.

В условиях высокой инфляции и нерегулярных переоценок имущества фирм использование данных показателей потребовало бы от государственных контрольных органов проведения постоянных имущественных экспертиз, связанных с большими затратами и высокой вероятностью ошибки.

В действующем Законе Украины "О предприятиях в Украине" в статье 2 "Виды предприятий", в пункте 2 отмечено, что "В соответствии с объемами хозяйственного оборота предприятия и численностью его работников (независимо от форм собственности) оно может быть отнесено к категории малых предприятий.

К малым предприятиям относятся вновь созданные и действующие предприятия:

- в промышленности и строительстве - с численностью работающих до 200 человек;

- в других отраслях производственной сферы - с численностью работающих до 50 человек;

- в науке и научном обслуживании - с численностью работающих до 100 человек;

- в отраслях непроизводственной сферы - с численностью работающих до 25 человек;

- в розничной торговле - с численностью работающих до 15 человек.

Существует несколько мнений по определению критериев для производства. По мнению Зотовой О. "Показателя численности работающих явно не достаточно. За рубежом существует показатель стоимости капитала предприятия, который характеризует его потенциал и посредством которого определяется степень государственной поддержки".

Этого же мнения придерживается ряд других авторов, обосновывая свою точку зрения уже имеющимся историческим опытом развития малых предприятий в России в период НЭПа. При решении задачи квалификации той или иной производственной единицы в качестве малого предприятия учитывали техническую оснащенность предприятий предпринимателя. Скажем, для сельскохозяйственных работ ценз был установлен в 15 человек при отсутствии мотора и в 5 человек при его наличии; т.е. принималось во внимание то, как выполняется работа - вручную или со спецоборудованием, что определяло и льготы. По-видимому, это был принудительно правильный подход, который мог бы применяться и сегодня.

А.Н.Люсов высказывает свое мнение относительно критериев отнесения к малым предприятиям - средняя численность и объем хозяйственного оборота или массы прибыли.

А.Н.Люсов, считает относительно второго критерия, что он не должен быть единым: "К этому критерию следует применять иной порядок определения его величины, учитывая инфляционные процессы. Он должен определяться с учетом региональных особенностей местными органами власти и в наибольшей степени отражать специфику и вид деятельности в данном регионе. Одни регионы могут для измерения объема принять натуральный показатель, другие стоимостной, поскольку хозяйственный оборот можно измерять по-разному. Второй показатель в условиях инфляции не является бесспорным".

Имеющийся опыт и практика показывают, что наряду с численностью работающих целесообразно формирование нескольких других критериев, которые бы реально отражали размер

предприятия. Это может быть не только объем выпуска продукции, но и количественная стоимость оборудования, производственная мощность, размер уставного капитала, занимаемая площадь и т.д. Однако стоимостные критерии могут иметь смысл лишь при условии стабильности цен и денежной единицы. Поэтому, на наш взгляд, наиболее объективным критерием отнесения предприятия к числу малых помимо численности должен стать поотраслевой показатель отдельных производств, характеризующий производственную мощность (по объектам перерабатываемого сырья или по объектам конечного условного продукта).

Из вышеизложенного можно сделать заключение, что основными целями создания малых предприятий являются:

- участие в создании рынка (рыночной экономики);
- ускоренное внедрение научно-технических достижений;
- содействие наиболее полному удовлетворению потребностей населения и народного хозяйства в промышленной и строительной продукции, товарах и услугах, а также выпуску экспортной продукции на основе быстрого налаживания мелкосерийного производства.

Д.В. Святаш, пошукач

Найважливіші показники фінансового стану підприємств

Розглянемо теоретичні аспекти фінансового стану підприємства, спробуємо дати уявлення про те, який економічний зміст мають терміни *ліквідність, платоспроможність, оборотність коштів*.

Фінансовий стан підприємства – відповідне співвідношення його активів та пасивів, що характеризує рівень (ступінь) ліквідності та платоспроможності підприємства. Фінансовий стан підприємства характеризує розміщення та використання коштів та джерел їх формування, які представлені у балансі.

Спробуємо знайти ті властивості та закономірності, які в змозі охарактеризувати не лише підприємство чи, навіть, концерн або

асоціацію, а цілу галузь промисловості, напрацювати схему аналізу фінансового стану галузі, взявши за основу модель аналізу фінансового стану підприємства.

Фінансовий стан галузі показує потужність майна галузі, його структуру та джерела фінансування, загальний рівень ліквідності підприємств і організацій галузі, їх платоспроможність.

Аналізуючи фінансовий стан галузі промисловості можна отримати характеристику типового підприємства, що належить до цієї галузі. Ліквідність, платоспроможність, оборотність коштів отриманої моделі підприємства, за винятком лише деяких абсолютних показників буде відповідати реальному стану фінансів більшості підприємств цієї галузі. Характеристика фінансового стану цього гіпотетичного підприємства, яке включає в себе всі підприємства відповідної галузі, буде корисною в пошуку шляхів виведення його з кризи, оздоровлення фінансового стану цієї галузі.

Як відомо, фінансовий стан підприємств галузі визначається рядом факторів. Передусім про його стійкість можна робити висновок на підставі платоспроможності, що характеризує співвідношення сум їх зобов'язань (з урахуванням черговості їх погашення) з сумами фінансових ресурсів, які можуть бути направлені на покриття цих зобов'язань. Наявність вільного залишку грошових коштів на розрахункових рахунках показує, що підприємства мають змогу вчасно виплачувати заробітну платню робітникам та службовцям, своєчасно проводити розрахунки з постачальниками, бюджетом та банками, тобто мати стійке фінансове становище. Воно залежить, як правило, від виконання кількісних та якісних показників плану і обсягу виробництва в асортименті, реалізації продукції, собівартості та, як слідство, прибутковості та рентабельності підприємств.

Фінансовий стан підприємств – це сукупність показників, визначених на підставі бухгалтерської звітності, котрі відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів. Фінансовий стан підприємств включає в себе показники, які формують діяльність підприємства в галузі грошових відносин.

Для того, щоб визначити фінансовий стан підприємств, треба його проаналізувати. Під аналізом фінансового стану підприємств розуміють метод оцінки та прогнозування фінансового стану на основі його бухгалтерської звітності.

Аналіз фінансового стану підприємств являє собою аналіз господарчої діяльності підприємств, відображеної в його звітності, що здійснюється для забезпечення управління фінансовим станом та оцінки фінансової стійкості ділових партнерів за умов ринкової економіки.

Аналіз та оцінка фінансового стану підприємств та організацій має величезне значення для суб'єктів господарювання незалежно від форм власності, від територіального розташування, від галузей та видів діяльності, до яких вони відносяться.

Важливість аналізу обумовлюється тим, що він дозволяє оцінити поточне та перспективне фінансове становище підприємств, співставити його з фінансовим положенням інших підприємств, а також з існуючими нормативами фінансових показників, виявити динамічні зрушення у фінансовому стані підприємств у визначений термін, виявити фактори, що спричинили ці зрушення, дати прогноз основних тенденцій у змінах фінансового становища.

Аналіз фінансового стану підприємств не тільки торкається минулих економічних рішень, а й господарських операцій, виконаних на базі цих рішень і поточного фінансового положення підприємств, що є результатом здійснення минулих господарських операцій, а також за допомогою методів порівняння та прогнозування генерує (виробляє) інформацію, яка повинна стати базою (основою) для майбутніх більш оптимальних економічних рішень, що приймаються управлінським персоналом.

Аналіз і оцінка фінансового стану надзвичайно важливі та необхідні для ефективного управління підприємством.

Для того, щоб в майбутньому підприємства ефективно функціонували та отримували необхідні прибутки на вкладений в них суспільством капітал, необхідно спочатку зробити оцінку поточного фінансового стану, виявити фактори, що впливають на нього;

далі, виходячи з результатів аналізу, здійснювати господарчу діяльність так, щоб покращити фінансовий стан підприємств, або підтримувати вже досягнутий рівень ліквідності та платоспроможності.

Мета проведення аналізу фінансового стану підприємств, організацій – отримання характеристики майнового і фінансового становища суб'єкта господарювання, результатів його діяльності за звітний період, а також можливостей розвитку даного суб'єкта на перспективу.

Глобальною метою проведення аналізу фінансового стану підприємств є використання аналізу суб'єктами господарювання для прийняття рішень з оптимізації власних інтересів.

Умовно аналіз фінансового стану можна розподілити на наступні етапи:

на першому етапі проводиться аналіз динаміки та структури джерел коштів підприємств, аналіз динаміки та структури майна підприємств, аналіз джерел власних коштів, аналіз активів за ступенем їх терміновості за використанням методів та прийомів горизонтального, вертикального та трендового аналізу;

на другому етапі проводиться аналіз ліквідності та поточної платоспроможності, а також аналіз фінансової стійкості та довгострокової платоспроможності з використанням метода коефіцієнтів; на третьому, заключному етапі результатом розрахунків повинна бути відповідна економічна інтерпретація: оцінка співвідношення власних і позикових коштів з позиції фінансової стійкості підприємств, оцінка факторів, що визначають фінансову стійкість, оцінка ступеню ліквідності та факторів, що впливають на неї, характеристика тенденцій зміни платоспроможності та шляхів її поліпшення, загальні заключення про платоспроможність та ліквідність підприємств.

Дехто з економістів під аналізом фінансового стану підприємств розуміє загальний фінансовий аналіз, тобто аналіз фінансово-виробничої діяльності підприємств.

Безумовно, аналіз та оцінка фінансового стану підприємств проводиться з метою розробки прийомів та методів по його зміц-

ненню. Така задача, особливо в період економічної кризи, масових неплатежів стоїть перед усіма підприємствами в країні. Приватизація багатьох державних підприємств, перехід від безгосподарських форм ведення економічної діяльності, командно-адміністративної економіки до сучасних, ринкових форм господарювання – складний та протиречний процес, який супроводжується спадом виробництва, інфляцією, масовими неплатежами, переважанням бартеру, величезною заборгованістю підприємств та інше. Це не може не відобразитись на фінансовому стані підприємств, більшість з яких знаходяться в кризовому становищі. Деякі з них самостійно не в змозі вийти з кризи, їм необхідна державна підтримка. Окремі підприємства мають важке фінансове становище внаслідок помилок та прорахунків керівництва в нових умовах господарювання.

Фінансовий стан підприємств – це сукупність фінансових показників, що визначаються на підставі бухгалтерської (фінансової) звітності та характеризують стан фінансових ресурсів підприємств. Аналіз фінансового стану являє собою аналіз фінансової звітності підприємств з метою визначення його ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості та довгострокової платоспроможності. Процес оздоровлення фінансового стану довготривалий та складний, залежить від цілого ряду факторів. Неможливо за короткий термін внести кардинальні зміни по поліпшенню фінансово-економічного стану. Необхідна чітка та продумана політика управління як на макрорівні так і на рівні управління кожним підприємством.

Завдання аналізу фінансового стану підприємств обумовлюються конкретно методикою аналізу, що застосовується суб'єктами господарювання.

Методика аналізу фінансового стану підприємств призначена для забезпечення управління фінансовим станом підприємств та оцінки фінансової стійкості його ділових партнерів в умовах ринкової економіки.

Аналіз фінансового стану настільки важливий в діяльності керівних органів суб'єктів господарювання, що йому присвятили свою увагу багато видатних економістів.

Належність до методики аналізу фінансового стану показників рентабельності, ділової активності має досить суперечливий характер. Вважається, що це аналіз ефективності виробничо-фінансової діяльності. Але не підлягає сумніву впливовість і важливість прибутковості і рентабельності, оборотності та ефективності використання активів підприємств, організацій на стан фінансів, підсумкові висновки зацікавлених осіб про фінансове становище суб'єктів.

Не всі автори приділяють увагу в методиці аналізу фінансового стану показникам майнового стану та оцінки положення підприємства на ринку цінних паперів.

Виходячи з вищевикладеного, за доцільне вважаємо застосовувати схему аналізу фінансового стану по чотирьом основним напрямкам: аналіз майнового стану та джерел його фінансування; аналіз ліквідності та поточної платоспроможності; аналіз оборотності коштів; аналіз фінансової стійкості та довгострокової платоспроможності.

Вибрана методика комплексно і у повному обсязі характеризує фінансовий стан суб'єкта, що аналізується, має прикладний характер в сучасних умовах та при цьому не є складною та громіздкою. Деякі фахівці в галузі фінансів вважають, що швидкість оборотності коштів підприємств разом з виконанням фінансового плану є основними факторами, які визначають фінансовий стан. Вважаємо за доцільне з метою поглиблення аналізу фінансового стану цілої галузі включити до методики аналізу аналіз оборотності коштів.

На рівні Президента України, Кабінету Міністрів України проголошено, що однією із передумов здолання економічної кризи, стабілізації виробництва, фінансово-економічного стану є залучення інвестицій. Причому більш сприятливим для держави є не надання кредитів на урядовому рівні для розподілення вищим ке-

рівництвом, а інвестиційні вливання в конкретні господарські суб'єкти, в статутні фонди акціонерних товариств на модернізацію виробничого процесу, оновлення основних фондів, поповнення обігових коштів. Основою інвестиційної привабливості підприємства або, навіть, цілої галузі є надійне фінансове положення. В свою чергу фінансовий стан підприємства, галузі відображається плато- та кредитоспроможністю, тобто здатністю своєчасно задовольняти платіжні вимоги у відповідності з господарськими договорами, повертати кредит і відсотки, сплачувати робітникам і службовцям заробітну плату, вносити платежі і податки до бюджету. Фінансовий стан підприємств та їх виробничо-господарська діяльність щільно пов'язані: з одного боку, грошові ресурси значною мірою зв'язані з виконанням виробничої програми, зниженням собівартості продукції; з іншого – успішна виробнича діяльність залежить від фінансового стану, забезпеченості оборотними коштами та інших факторів.

За результатами аналізу фінансового стану підприємств, висновком має бути віднесення підприємств галузі до одного з чотирьох типів фінансової стійкості:

абсолютна стійкість фінансового стану, що зустрічається рідко, при якій величина запасів та витрат на підприємстві менше власних оборотних коштів та кредитів банків під товарно-матеріальні цінності, під товари відвантажені та частки кредиторської заборгованості, зарахованої банком;

нормальна стійкість, що гарантує платоспроможність підприємства, має місце тоді, коли величина запасів і витрат дорівнює власним оборотним коштам та кредитам банка під товарно-матеріальні цінності;

нестійкий фінансовий стан, при якому зберігається можливість відновлення рівноваги, характеризується рівністю величини запасів та витрат і суми власних оборотних коштів, кредитів банка під товарно-матеріальні цінності, товари відвантажені;

кризовий фінансовий стан з точки зору фінансової стійкості, при якій підприємство знаходиться на межі банкрутства, має місце

у випадку, коли грошові кошти, короткострокові цінні папери та дебіторська заборгованість не перекриває навіть кредиторської заборгованості та прострочених позик, а запаси та задати перевищують власні оборотні кошти.

Отже методика аналізу фінансового стану підприємств призначена для забезпечення управління фінансовим станом підприємств та оцінки фінансової стійкості його ділових партнерів в умовах ринкової економіки.

Раздел 4. Источники финансовых ресурсов

С.В. Гура соискатель ХНУ

Банковская система Украины: проблемы и перспективы

Банки - один из главных инструментов осуществления экономических реформ, одна из самых важных структур рыночной экономики.

Становление и развитие банковской системы в Украине, обеспечение на деле эффективной поддержки со стороны государства - одна из приоритетных задач экономической политики на современном этапе.

Что же обусловило такое состояние нашего государства? Во-первых, промедление с реформами и реальными институциональными изменениями в экономике, с санацией убыточных предприятий, искусственное предотвращение банкротства государственных предприятий. Во-вторых, ряд неплатежей, которые обуславливают убыточный характер нашей экономики и системный характер экономического кризиса. В-третьих, отрицательная инвестиционная среда в связи с политической, правовой и экономической нестабильностью. И, в-четвертых, недостаток реальных источников финансирования структурных преобразований.

Сужение кредитной деятельности коммерческих банков с одновременным нарастанием неплатежей по просроченным займам и возрастанием резервов ликвидности подорвали прибыльность банков. Ведь процент по займам был и остается основным источником доходов банков. Анализируя средние процентные ставки (см.рис*[4]) необходимо отметить, что за анализируемый период уровень депозитной ставки относительно кредитной значительно снизился, а доля маржи возросла, так. если в 1992 году средняя маржа составляла чуть менее десятой части кредитной ставки, то в 1999 году – почти две трети.

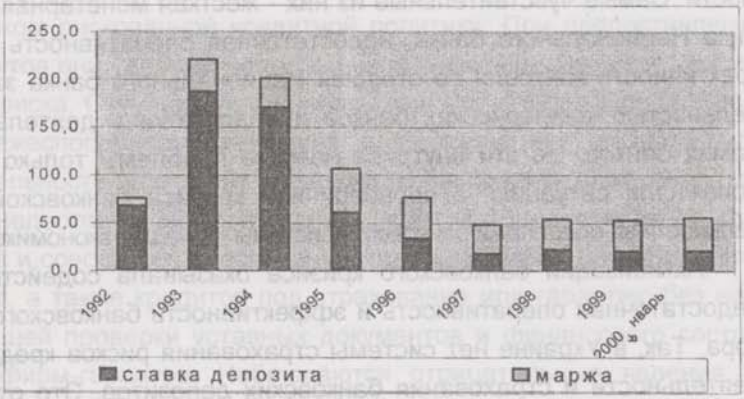


Рис. 1 Процентные ставки банков Украины по кредитам и депозитам

Анализ задолженности по кредитам (табл.1) выданным субъектам хозяйственной деятельности показывает, что и без того невысокая доля кредитов выдаваемых в инвестиционную деятельность за последние три года снизилась и составила на 1.02.2000. – 8,5%, против 10% в 1998 году.

Таблица 1

Задолженность по кредитам выданным субъектам хозяйствования (на конец периода) млн. грн.[5]

Период	Всего	В текущую деятельность	В % к общей сумме	В инвестиционную деятельность	В % к общей сумме
1998	8 855	7 968	90,0%	887	10,0%
1999	11 783	10 739	91,1%	1 044	8,9%
2000 январь	12 169	11 140	91,5%	1 029	8,5%

[4] Бюллетень НБУ №1/2000(85), С. 74.
[5] Там же. С. 93

Кроме того, и некоторые другие внутрибанковские процессы оказывали содействие активизации кризиса банковской деятельности. Самые чувствительные из них - жесткая монетарная политика Национального банка, недостаточная оперативность и эффективность контроля со стороны Национального банка за деятельностью коммерческих банков и недостатки в деятельности самих банков. Но эти внутрибанковские проблемы только лишь усложняли ситуацию, а первопричина кризиса банковской деятельности за пределами банковской системы - в нашей экономике.

Активизации банковского кризиса оказывала содействие и недостаточная оперативность и эффективность банковского надзора. Так, в Украине нет системы страхования рисков кредитной деятельности и страхования банковских депозитов. Это отрицательно влияет на экономику нашего государства, ведь коммерческие банки не имеют возможности надежно застраховать себя от риска невозвращения кредитов. Следует отметить, что банковский надзор вовремя не выявил и не ликвидировал банков-банкротов которые со временем через систему межбанковских кредитов потащили за собой другие банки.

Механизм залога имущества по сути бездействует. Имущество государственных предприятий крайне сложно оформить как залог, поскольку на это требуется разрешение Фонда государственного имущества. Еще сложнее реализовать это имущество, если оно оформлено как залог, в связи с платежным кризисом. Но если даже и удалось реализовать заложенное имущество, то платежи налогов в бюджет, налог на добавленную стоимость, налог на доход, нотариальный сбор "съедают" значительную часть выручки, а остатка оказывается мало для того, чтобы погасить банковские ссуды. Так же неэффективно работает механизм банкротства предприятий, которые не погашают долги банкам. Не могут гарантировать возвращения кредитов банкам и маломощные страховые компании, которые также переживают не лучшие времена.

Не имея других источников существования и дальнейшего развития, некоторые банки сознательно пришли к проведению слишком рискованной кредитной политики. При предоставлении кредитов они уделяли недостаточное внимание изучению кредитного риска. Ситуация усложнялась тем, что информация банков о платежеспособности заемщика и состоянии его хозяйственной деятельности на момент предоставления кредита была неполной или недостоверной. Допускалась практика предоставления кредитов и совсем без обеспечения, так называемых бланковых кредитов, а также кредитов под страхование или гарантию без надлежащей проверки уставных документов и финансового состояния фирм-гарантов. Наблюдаются отрицательные явления от предоставления кредитов акционерам на льготных условиях без надлежащего обеспечения и в размерах, которые значительно превышают их взносы в уставный фонд банка.

Такая тактика работы банков в условиях общего экономического кризиса привела к ухудшению финансового состояния 25% коммерческих банков. Сегодня настало время изменения стратегии и тактики работы банков и прежде всего модернизации активов и пассивов, расширения банковских услуг.

Не лучше обстоят дела и на межбанковском кредитном рынке. При условии нехватки ликвидных финансовых инструментов банки довольно активно проявляли себя на этом рынке, но предоставление недостоверной информации, то есть несвоевременное отнесение задолженности на счета просроченных кредитов, неотображенние просроченных платежей за проценты на кредиты и недостаточная требовательность во время определения финансового состояния банка заемщика привели к резкому возрастанию риска при предоставлении межбанковских кредитов.

Как раз эти недостатки в кредитной политике банков усилили кризисные явления. Вследствие этого немало банков, которые придерживались рискованной кредитной политики, в данное время имеют большие суммы просроченной задолженности за кредиты и проценты по ним и очутились на грани банкротства. А те

банки, которые придерживались менее рискованной кредитной политики, осторожно давали кредиты, сегодня имеют большие остатки свободной ликвидности, не используют их для получения доходов и потому тоже терпят значительные убытки. Накопление избыточных резервов коммерческих банков определили успешную реализацию первых эмиссий государственных краткосрочных облигаций. Но медленная организация работы Министерства финансов на рынке государственных ценных бумаг ставит банки в затруднительное положение и вообще мешает процессу реформирования экономики Украины.

Качественный анализ состава банковской системы (табл. 2) свидетельствует о том, что в Украине идет процесс "систематизации" банковской системы, так число банков в реестре НБУ за три последних года уменьшилось с 227 до 203 единиц, при этом, число действующих банков также сократилось с 189 до164 единиц. В то же время наблюдался рост уставного фонда большинства банков, это во многом обусловлено политикой НБУ, (нормативом минимального уставного фонда банка), резко снизилось число банков с уставным фондом менее 5 млн.грн.

Таблица2.[6]

Изменение состава банковской системы Украины

Показатели	01.01.98	01.01.99	01.01.00
1. Количество банков по реестру	227	214	203
2.Количество действующих банков	189	178	164
3.Банки с уставным фондом			
а) до 3		31	5
б) 3- 5 млн.грн.		33	7
в) 5-10 млн.грн.		64	61
г) 10-50 млн.грн.		43	81
д) более 50 млн.грн.		7	10
Всего		178	164

[6] Там же С. 42-45.

Не менее актуален на этом этапе вопрос степени надежности банковских учреждений, их долговечности. Ныне банковская система Украины развивается по вертикали: главный банк - филиал - регион. Судьба финансов полностью зависит от главных банков. Это, по нашему мнению, усложняет контроль за деятельностью филиалов банков как со стороны самих коммерческих банков, так и региональных управлений Национального банка. Проблема в потому, что деятельность филиалов регулируется главным банком, который в первую очередь решает свои проблемы, а потом - проблемы регионов, где расположенные его филиалы. Как видим из опыта, в некоторых случаях главный банк оказывается несостоятельным возместить убытки филиала, обеспечить при его закрытии защиту интересов клиентов.

По моему мнению, настало время для развития банковской системы по горизонтали: главный банк - региональное управление - дочерние банки. Заслуживает внимания идея объединения филиалов одного банка, которые расположены в конкретном регионе, с предоставлением этому объединению статуса юридического лица, это также будет целесообразно с точки зрения использования банками мобилизированых средств на местах их привлечения – в регионах.

Чтобы Украина успешно вошла в завершающий этап переходного периода, с хорошо подготовленной банковской системой, способной решать новые, чрезвычайно сложные задачи реструктуризации экономики, необходимо уже сегодня обеспечить решение минимум трех задач:

ускорить возрастание экономического потенциала банков, накопление их собственного капитала, освободить их балансы от безнадежных долгов государственных предприятий;

защитить банки от вмешательства со стороны государственных структур, которое не отвечает требованиям действующего банковского законодательства, создать надежную систему страхования банковских депозитов, оказывать содействие формированию доверия к банкам со стороны юридических и физических лиц;

создать действенную законодательно-правовую базу деятельности банков, которая обеспечила бы им условия для надежной защиты от всех видов рисков и усовершенствования высокой стабильности их работы.

Учитывая изложенное выше, целесообразно провести ряд мероприятий. Прежде всего, необходимо создать систему быстрого реагирования на возникновение системного риска для банковской системы в целом, которая включала бы механизм оперативной оценки состояния банковской системы. Для субъектов экономики надо создать возможность своевременной оценки финансового состояния любых банков Украины.

Необходимо создать действующий механизм залога имущества, для чего: усовершенствовать процедуру реализации имущества, освободить от налога на добавленную стоимость, на доход часть средств (в размере непогашенной суммы кредита), полученных от реализации заложенного имущества.

Создать национальную информационную систему регистрации гарантий и залогов.

Все банки Украины очень разные. Они разделяются на несколько больших групп. Это вызвано тем, что продолжительное время практически любая нестраховая финансовая компания в Украине регистрировалась как банк. В результате у нас ныне есть и универсальные банки, большие, преимущественно киевские, и муниципальные, а также банки, которые являются по сути финансовыми компаниями и работают только на рынке ценных бумаг, и банки, которые обслуживают преимущественно реальный сектор экономики. Наверное, есть смысл различные группы банков ставить в различные условия государственного регулирования. При этом надлежит исходить не из названия банка, которое может быть каким угодно, а из реальной структуры его активов. То есть, если банк основные операции проводит на рынке ОВГЗ, то предстоит одно регулирование. Если банк основные средства направляет на работу с предприятиями реального сектора, то эти нор-

мативы обязательного резервирования и экономические нормативы, по моему мнению, должны быть немного другими.

Предлагается рассмотреть механизм установления не единого норматива размера уставного фонда, а определенной шкалы, соответственно специфике и специализации коммерческих банков, объемов их финансовых оборотов.

При регулировании финансово-экономической деятельности коммерческих банков не следует забывать о понятии достаточности дохода, который нужен для дальнейшего развития банков. Надзор за коммерческими банками и регулирование их деятельности преследуют, главным образом, двойную цель: предотвращать банкротству путем обеспечения рентабельности деятельности и в разумных рамках ограничивать концентрацию капитала в руках отдельных банков, не допускать монопольного контроля с их стороны за денежным рынком.

Для дальнейшего развития банковской системы, с точки зрения коммерческих банков, необходимо создание соответствующей нормативной базы.

Но глубокий кризис банковской деятельности нельзя преодолеть только банковскими мероприятиями, кредитными, монетарными инструментами, ибо ее первопричина кроется в экономике. Как раз поэтому надо ставить вопрос об экономике и банках, а не о сугубо банковской проблеме.

Учет рассмотренных проблем в процессе дальнейшего развития банковской системы будет оказывать содействие формированию в Украине надежной и эффективной сети банков.

П.В. Цыбань, соискатель ХГУ

Роль биржи и приватизации в функционировании рыночного механизма

Когда говорят и пишут о рыночной экономике, главное внимание уделяют *рынку товаров*. Это понятно в условиях постоян-

ного дефицита, когда спрос опережает предложение. Но рыночная экономика — это не только рынок товаров, но и рынок труда, рынок ценных бумаг и рынок ссудного капитала. Неотъемлемым элементом рыночных отношений являются соответствующие биржи, через которые и обеспечивается функционирование рыночного механизма.

Биржа — это постоянно действующий центр торговли определенными товарами (непосредственно на рынок не выносимыми), имеющими четкие качественные и количественные характеристики (подтверждаемые и гарантируемые документами), цены, официально устанавливаемые на основе спроса и предложения.

В зависимости от вида товаров различают трудовые, товарные, валютные, фондовые биржи. Это не значит, что товары не могут реализовываться через другие экономические институты (ярмарки, выставки, аукционы и т.д.). Но ярмарки работают через определенные промежутки времени (раз в сезон, в год), и здесь, как правило, собирается больше покупателей, чем продавцов. Кроме того, на действующих в настоящее время ярмарках цены определяются государством, а не продавцом и покупателем. В отличие от ярмарок биржи функционируют постоянно. Причем сделки здесь заключаются не непосредственно между покупателем и продавцом, а через посредников, концентрирующих у себя информацию о спросе и предложении на определенный товар (или группу товаров). Ежедневно после закрытия бирж обнародуются цены сделок и выводятся их средние величины, это позволяет ориентироваться в ценах на следующий день. Поскольку биржа концентрирует в одном месте большое число продаж, крупные объемы спроса и предложения, цена на товар складывается здесь иначе, чем при разрозненных, единичных сделках (и может быть, в 2—3 раза ниже). Биржи, по нашему мнению, могут стать эффективным средством государственного регулирования рыночных отношений, так как государство сможет иметь самую оперативную информацию об объемах и ценах сделок. Биржевая статистика позволит оперативно контролировать экономическое

состояние отдельных отраслей, предприятий, направления товарных потоков, сведения об их запасах у основных контрагентов, складывающиеся цены. Государство, таким образом, может не только следить за рыночной конъюнктурой, но и формировать ее. Товарные биржи, на наш взгляд, — один из путей ввода рыночных отношений в практику хозяйственной жизни страны.

Что касается *бирж труда,* то здесь необходимо вовремя устанавливать наличие избытка (недостатка) трудовых ресурсов конкретной специальности и создавать условия для их перемещения из одних регионов (отраслей) в другие. Таким образом, биржи труда должны выполнять роль оперативного регулятора занятости трудоспособного населения. Нынешняя система трудоустройства не может решать вопросы оперативной переквалификации, а тем более перемещения трудовых ресурсов или обеспечения минимально допустимого жизненного уровня. Свободное перемещение трудовых ресурсов предполагает также наличие рынка жилья и ликвидацию системы прописки.

Функционирование акционерных предприятий невозможно без наличия *фондовых бирж* — рынка ценных бумаг. Особенность фондовой биржи заключается в том, что здесь товаром являются титулы собственности на функционирующий капитал. Если на товарном рынке важно определить, какой товар в наибольшей степени отвечает спросу (как по ассортименту, так и по качеству), чтобы установить адекватную цену, то на фондовых биржах необходимо знать, какие фирмы действуют с наибольшей эффективностью (и в необходимых обществу отраслях). Именно такие фирмы поощряются притоком дополнительного капитала за счет повышения курса акций, что позволяет им развивать производство в правильном направлении.

Таким образом, с определенной степенью обобщения можно констатировать, что если на товарных биржах "оборачиваются" средства производства и предметы потребления, то на фондовых биржах — уже сами предприятия, фирмы, компании. Последние "торгуют собой", нуждаясь в средствах для развития производст-

ва, но не желая зависеть от банков, поскольку кредит банка — это проценты и обязательства по возврату ссуды в установленный срок. Кроме того, далеко не каждое предприятие может рассчитывать на банковскую ссуду, а распродажа акций — это свобода финансового маневра, возможность аккумулировать такой объем инвестиций и в такие сроки, которые не сможет обеспечить ни один банк. С помощью куплипродажи акций фирмы стремятся не только «снять сливки» за счет биржевой игры, но и обеспечить наиболее рациональную структуру собственного производства, а в конечном итоге — и прогрессивные структурные сдвиги в экономике.

Например, четвертая в списке крупнейших корпораций США — "Дженерал электрик" — при годовом объеме продаж в 40 млрд.дол. за последнее десятилетие приобрела новых предприятий более чем на 15 млрд., а продала или обменяла их на сумму около 9 млрд. дол.

Три четверти объема мирового рынка акций приходится на Токийскую и Ньюйоркскую фондовые биржи. Так, через Токийскую фондовую биржу "проходит" до полутора миллиардов акций в день, а в один из дней 1988 г. — 2,9 млрд. На фондовых биржах обращаются также акции зарегистрированных на них фирм и компаний; причем на Токийской бирже их 1,6 тыс., а на НьюЙоркской — чуть более 2 тыс. Регистрируясь на бирже, компания поднимает свой престиж, получает доступ к ресурсам наиболее влиятельных финансовых источников, попадает в фокус экономической прессы и наиболее популярные биржевые сводки.

Дорога к такому успеху лежит через серию проверок на финансовую устойчивость и кредитоспособность. Так, уставный капитал компании на Токийской фондовой бирже должен быть не менее 1 млрд. йен, среднегодовая прибыль — не менее 100 млн. йен и т.д. И все это для того, чтобы получить и сохранить доверие инвесторов.

Следует отметить принципиальное отличие в биржевом поведении японских и американских компаний. Если первые глав-

ную цель биржевых операций видят в осуществлении корпоративной стратегии — "выжить всем вместе" и не допустить к японскому "пирогу" чужаков (при самой минимальной доле дивидендов), то вторые продолжают ориентироваться на поддержание нормы дивидендов на достаточно привлекательном для инвесторов уровне.

Так, на Токийской бирже в 1990 г. средняя продажная стоимость акции превышала получаемый от нее дивиденд в 70 раз, тогда как в 1980 г. этот показатель был в три раза ниже. Однако акционер все равно не остается в накладе, так как рыночная стоимость акций неуклонно растет и в периоды конъюнктурного подъема достигает 25% в год.

Существует и внебиржевой рынок акций, который связан с биржевым информационным каналом, общей клиентурой и обслуживается брокерскими и дилерскими фирмами.

Рынок ценных бумаг — чуткий экономический барометр. И всякие колебания курса ценных бумаг неизменно предшествуют экстремальным изменениям в экономике. Поскольку на фондовой бирже котируется множество акций, цены на которые движутся в разных направлениях, для оценки среднего изменения цен применяются обобщающие биржевые индексы. Наиболее известны индексы "ДоуДжонс индастриалз" и "Стандарт энд Пурс500". Первый исчисляется на основе цен акций 30 крупнейших промышленных корпораций, второй охватывает акции 500 компаний.

Так, падение на 25% индекса ДоуДжонса на Нью-Йоркской бирже за два дня сигнализировало о начале "великой депрессии" 1929 г., а падение его 19 октября 1987 г. на 22% зафиксировало начало кризиса, названного в печати "резней на фондовых биржах". Этим кризисом были охвачены все крупнейшие фондовые биржи мира. Однако последний из названных биржевой кризис не перерос в экономический благодаря правительственным мерам по стабилизации курсов акций. Колоссальные усилия предприняли инвестиционные банки, крупнейшие компании объявили о скупке своих акций; только ИБМ выкупила акций на 1 млрд. дол.

Это еще раз свидетельствует об изменении характера современной рыночной экономики и несоответствии классическим представлениям о ней.

Наличие *валютного рынка* обусловливается потребностью в обмене валют при покупке товаров, движении капиталов в инвестиционных целях, развитии туризма и т.д. Операции на валютном рынке не лишены риска, так как обменные курсы различных валют, подвержены изменениям в зависимости от состояния экономики и политической стабильности страны, что и обусловливает наличие разницы между покупной и продажной ценой валюты.

С 1976 г. основные валюты мира "плавают"; обменные курсы валют подвержены ежедневным колебаниям в зависимости от текущего спроса и предложения. Иметь в запасе валюту, которая может упасть в цене, — дело рискованное. Поэтому валютные операции должны осуществляться в таких объемах, чтобы возможные убытки по отдельным операциям покрывались прибылью в целом. На международном валютном рынке доминируют коммерческие банки.

Радикальная экономическая реформа в нашей стране, выход ее на мировой рынок предполагают решение двух проблем — конвертируемости гривни и децентрализации валютного обмена (последняя приобретает особую значимость в условиях движения Украины к экономическому суверенитету). Важным фактором стабилизации покупательной способности гривни и создания предпосылок для решения проблемы конвертируемости гривни является, по нашему мнению, разгосударствление предприятий. Проблема децентрализации валютного обмена может быть решена законодательным путем.

До тех пор, пока в нашей стране не будут восстановлены (или созданы заново) все необходимые (достаточные) элементы рыночного механизма, некоторые из которых мы рассмотрели, рынок у нас по настоящему не "заработает". Обязательным условием функционирования рынка является наличие "плюрализма форм собственности". Вот почему одна из главных задач при пе-

реходе к регулируемой рыночной экономике — превращение государственных предприятий в экономически самостоятельные субъекты хозяйствования.

С разгосударствлением появится множество субъектов собственности, причем государство будет обладать собственностью на тех же правах, что и другие собственники. (В качестве справки, сторонникам радикальной приватизации следует напомнить, что вся стоимость федерального, штатного и муниципального имущества США на конец 80-х годов достигала 3 трлн. дол.) Отношения собственников будут развиваться в условиях интегрированной собственности на принципах долевого участия, когда результаты труда распределяются пропорционально сумме долевого вклада. В условиях жесткого товарного дефицита распределяться может и сама товарная продукция.

Такой метод приватизации исключает распад общей собственности на микроуровне (на уровне предприятий); кардинально трансформируются только функции собственников. Что касается макроуровня, то и здесь все положительное в существовавшей до настоящего времени хозяйственной практике удастся не только сохранить, но и наполнить это положительное в условиях движения к рынку реальным содержанием посредством формирования и развития на едином экономическом пространстве мощного рынка ценных бумаг.

Предлагаемая нами схема разгосударствления позволяет с минимальными потерями перейти к рыночным отношениям.

О.Д. Рябченко, к.е.н., докторант ХНУ

Стратегія держави по інвестуванню підприємств

Становлення ринкової економіки в Україні спонукає до створення адекватного ринкового середовища, формування ринкових структур та інститутів.

В останні роки трансформаційні процеси в економіці України набули певного динамізму на макроекономічному рівні. Болісні, але конче необхідні реформи, які спрямовуються на монетарну стабілізацію економіки шляхом скорочення дефіциту бюджету та придушення інфляції фінансово-кредитними регулятивними методами, – це тільки фундамент подальших ринкових перетворень.

Структурно-інноваційна перебудова економіки потребує створення сприятливого інвестиційного клімату, становлення фондового ринку, удосконалення фінансово-кредитної системи, реформування відносин власності та прискорення процесу приватизації, що безперечно повинно призвести до активізації інвестиційного процесу, особливо в пріоритетних напрямках.

Стратегічне планування в компаніях та на рівні уряду істотно відрізняються, оскільки перші діють на свій страх і ризик, використовуючи власні або позичені ресурси, а уряд діє від особи держави і витрачає її (а не свої) ресурси. В цьому випадку особливої ваги набуває економічна обгрунтованість рішень, що приймаються. З цієї точки зору цікавим є японський досвід індустріального планування, націленого на "висхідні" і "призахідні" галузі, що вимагають найбільшої уваги з точки зору розподілу портфелю інвестицій. В основі грунтовного аналізу, який проводиться при цьому, лежать матриці "продуктивність /зростання виробництва" і "зростання імпорту /експорту" (див. рис. 1 і 2).

У матриці "продуктивність/зростання виробництва" по осі X приведено відносну величину – продуктивність праці (по даній вартості), яка представляє собою співвідношення продуктивності

праці на підприємстві до середньої продуктивності у відповідній галузі. На осі У відкладається приріст виробництва у відсотках. Така схема дозволяє порівняти будь-які підприємства. На невеликих підприємствах продуктивність праці на 20-30% нижча - середньої, але вони досягають, як правило, більш високого приросту загального випуску продукції. На великих підприємствах (більше 1000 працюючих) продуктивність праці приблизно на 30-50% перевищує середню дякуючи таким факторам, як економія на масштабах виробництва, висока фондоозброєність праці і так далі.

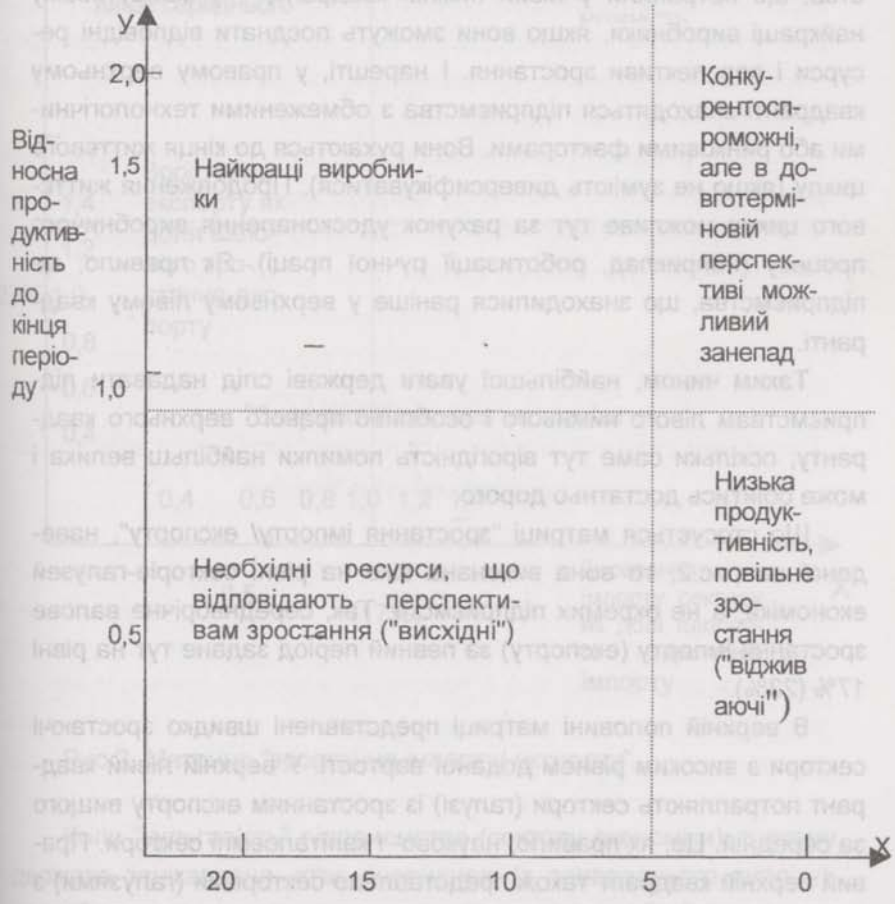


Рис.1. Матриця "продуктивність /зростання виробництва"

Разом взяті, ці два параметри дозволяють задавати модель динаміки індустріальної структури. На рис.1. вертикальна штрихова лінія ідентифікує середній приріст виробництва в галузі (в даному випадку останній дорівнює 5%). Підприємства, що попали до правого нижнього квадранту (з повільним зростанням виробництва, низькою доданою вартістю) розглядаються як неперспективні для держави, тобто "відживаючі". Лівий квадрант представлено підприємствами найкращими виробниками (тобто з високою доданою вартістю та швидким зростанням виробництва). Підприємства, що потрапили у лівий нижній квадрант, – у майбутньому найкращі виробники, якщо вони зможуть поєднати відповідні ресурси і перспективи зростання. І нарешті, у правому верхньому квадранті знаходяться підприємства з обмеженими технологічними або ринковими факторами. Вони рухаються до кінця життєвого циклу (якщо не зуміють диверсифікуватися). Продовження життєвого циклу можливе тут за рахунок удосконалення виробничого процесу (наприклад, роботизації ручної праці). Як правило, це підприємства, що знаходилися раніше у верхньому лівому квадранті.

Таким чином, найбільшої уваги державі слід надавати підприємствам лівого нижнього і особливо правого верхнього квадранту, оскільки саме тут вірогідність помилки найбільш велика і може обійтись достатньо дорого.

Що стосується матриці "зростання імпорту/ експорту", наведеної на рис.2, то вона виконана вже на рівні секторів-галузей економіки, а не окремих підприємств. Так, середньорічне валове зростання імпорту (експорту) за певний період задане тут на рівні 17% (23%).

В верхній половині матриці представлені швидко зростаючі сектори з високим рівнем доданої вартості. У верхній лівий квадрант потрапляють сектори (галузі) із зростанням експорту вищого за середній. Це, як правило, науково- і капіталоємні сектори. Правий верхній квадрант також представлено секторами (галузями) з високою конкурентоспроможністю. Тут зростання і експорту, і ім-

порту вище середнього, а також зона найбільш інтенсивної конкуренції, де ніхто не має очевидної переваги. У нижніх квадрантах знаходяться "затухаючі" сектори (галузі), а також ті, в яких витрати на робочу силу, сировину і енергію надто високі.

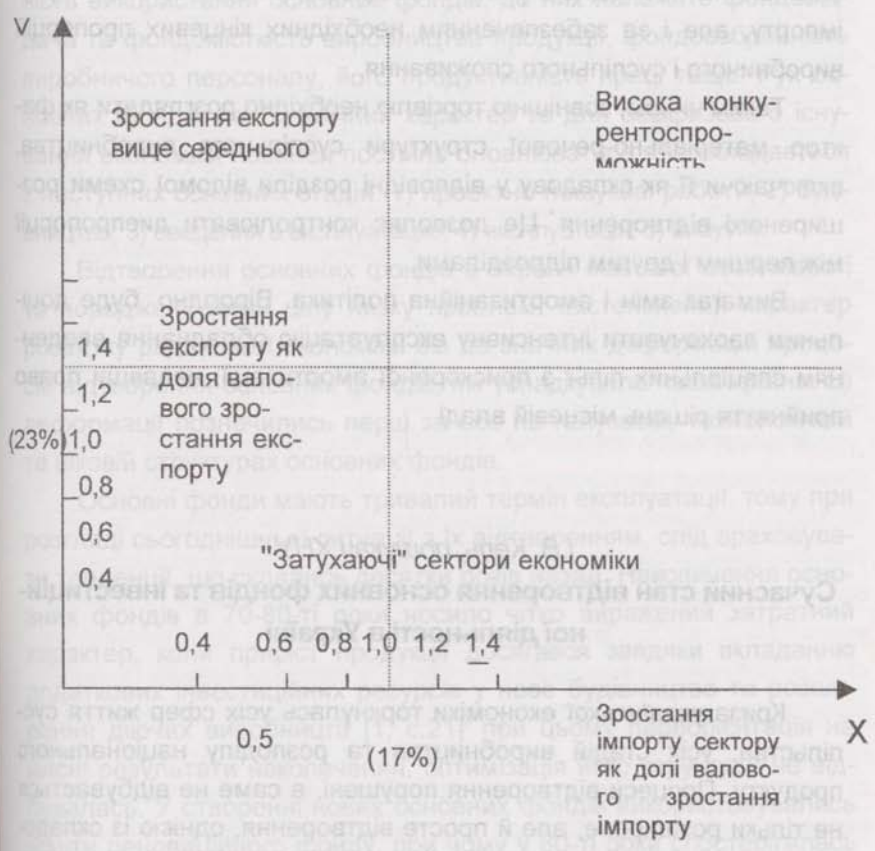


Рис.2. Матриця "зростання імпорту/ експорту".

Коли "кульгавість" підприємства (сектору економіки), в якому держава зацікавлена, стає очевидною (з попереднього аналізу), розробляється конкретна програма коригування або "хірургічного

втручання" (поетапне зменшення потужностей і переміщення робочої сили, визначення джерел на покриття витрат від останніх, зміна податкової політики і так далі).

Враховуючи, що зовнішня торгівля децентралізується, відповідним державним органам доведеться слідкувати не тільки за виконанням необхідного рівня співвідношення валового експорту/імпорту, але і за забезпеченням необхідних кінцевих пропорцій виробничого і суспільного споживання.

Таким чином, зовнішню торгівлю необхідно розглядати як фактор матеріально-речової структури суспільного виробництва, включаючи її як складову у відповідні розділи відомої схеми розширеного відтворення. Це дозволяє контролювати диспропорції між першим і другим підрозділами.

Вимагає змін і амортизаційна політика. Вірогідно, буде доцільним заохочувати інтенсивну експлуатацію обладнання введенням спеціальних пільг з прискореної амортизації, надавши право прийняття рішень місцевій владі.

І.В. Кель, пошукач ХНУ

Сучасний стан відтворення основних фондів та інвестиційної діяльності в Україні

Криза української економіки торкнулась усіх сфер життя суспільства, усіх стадій виробництва та розподілу національного продукту. Процеси відтворення порушені, а саме не відбувається не тільки розширене, але й просте відтворення, однією із складових частин якого є відтворення засобів праці. Матеріально-речовим втіленням останніх є основні виробничі фонди, стан яких є одним із основних факторів при створенні передової конкурентоспроможної економічної системи.

Теоретично, при просторово-часовому розвитку економіки, основні фонди піддаються безперервному оновленню та удоско-

наленню, процеси, що відбуваються при цьому, окреслюються як рух основних фондів. Існування основних фондів описується кількісними та якісними показниками. До перших належать показники оновлення та вибуття основних фондів, період їх служби, знос основних фондів тощо. Якісні показники характеризують ефективність використання основних фондів, до них належать фондовіддача та фондомісткість виробництва продукції, фондоозброєність виробничого персоналу, його продуктивність праці тощо. Рух основних фондів має циклічний характер та для безкризового існування економіки повинен постійно оновлюватись. Він складається з наступних основних стадій: 1) проектно-пошукові роботи; 2) будівництво; 3) введення в експлуатацію; 4) експлуатація; 5) вибуття.

Відтворення основних фондів в Україні має свої особливості та породжену ними цілу низку проблем. Екстенсивний характер розвитку радянської економіки вів до значних деформацій процесів відтворення основних фондів, які успадкувала наша країна. Ці деформації позначились перш за все на галузевій, технологічній та віковій структурах основних фондів.

Основні фонди мають тривалий термін експлуатації, тому при розгляді сьогоднішньої ситуації з їх відтворенням, слід враховувати тенденції, що склались десятки років назад. Накопичення основних фондів в 70-80-ті роки носило чітко виражений затратний характер, коли приріст продукції досягався завдяки вкладанню додаткових інвестиційних ресурсів у нове будівництво та розширення діючих виробництв [1, с.21]' при цьому переорієнтація на якісні результати накопичення, оптимізація його структури не відбувалась. У створенні нових основних фондів використовувались кошти реноваційного фонду, при чому у 80-ті роки спостерігалась тенденція до швидкого скорочення частки чистих капіталовкладень, спрямованих на нове будівництво, у їх загальному обсязі та відповідного зростання реноваційних коштів [1, с.22]. Крім того накопичення основних фондів відбувалось також за рахунок недостатнього вибуття замортизованих фондів. Зазначені тенденції сприяли прогресуючому старінню засобів виробництва, поглиб-

ленню технологічної відсталості країни, поширенню деформацій у відтворенні. Всі ці негативні фактори Україна прийняла у спадщину після розпаду СРСР.

Через інфляційні процеси, що розвились в економіці, проводилась індексація вартості основних фондів, однак вона була неадекватна темпам інфляції, що призвело до зменшення амортизаційних нарахувань та їх невідповідність потребам оновлення виробництва. Зменшення амортизаційного фонду призвело до об'єктивного скорочення процесів введення нових та вибуття замортизованих основних фондів, в першу чергу через недостатність фінансових ресурсів для оновлення відповідно до фактичного зростання цін. У підприємств утворився уявний надлишок коштів у формі невикористаного амортизаційного фонду, який був використаний на соціальні потреби працюючих, тобто не за прямим призначенням. Ця ситуація призводить до поглиблення диспропорцій у відтворенні, а саме до зростання зношеності ОФ, зниження їх ефективності.

В радянській економіці існувала практика першочергового спрямовування капітальних інвестицій на потреби виробництва, а кошти на зведення об'єктів соціальної сфери виділялись за остаточним принципом, тому у загальному обсязі капіталовкладень у 80-ті роки питома вага виробничих інвестицій завжди перевищувала 70% [2, с.226]. Виходячи з цього, тенденцію до зниження частки виробничих інвестицій слід було б вважати цілком позитивною, однак в умовах постійного спаду виробництва, порушення пропорцій у відтворенні основних фондів, технологічної відсталості підприємств майже усіх галузей, збереження такої тенденції є неприпустимим. Це призведе до подальшої деградації основних виробничих фондів, перехід країни до розряду технологічно відсталих та взяття на себе ролі сировинного придатку розвинених країн.

Скорочення бюджетного фінансування, криза платежів, постійне скорочення дохідної частини Державного бюджету та його дефіцитність об'єктивно призвели до зменшення частки централізованих інвестицій у загальному обсязі. Так, у 1990 р. їх пи-

тома вага становила 27%, а в 1997-1998 рр. у загальному обсязі лише 8 та 7% відповідно, тоді як у 1985 р. цей показник дорівнював 80% [3, с.213]. Крім того, така ситуація пояснюється переорієнтацією бюджетної політики в останні роки на соціальні рейки, відмову від загального дотування та субсидіювання підприємств, цільовим спрямовуванням коштів лише у підприємства, які належать до пріоритетних галузей економіки.

Технологічна структура капіталовкладень за період 1990-1998 рр. в цілому погіршувалась [3, с. 214]. Зростала частка коштів спрямованих у будівельно-монтажні роботи, результатом яких є створення пасивної частини основних фондів, відповідно зменшувалась частка коштів на устаткування, інструмент та інвентар – тобто елементів, що утворюють активну частину основних фондів. Якщо в 1990 р. будівельно-монтажні роботи становили 44%, а вартість устаткування 43%, то в 1996 р. ці показники дорівнювали відповідно 59 та 34% у загальному обсязі капіталовкладень. Така тенденція пояснюється випереджаючим зростанням цін на будівельно-монтажні роботи порівняно з загальним зростанням вартості капіталовкладень. Але у 1997-1998 рр. будівельно-монтажні роботи становили 56 та 51% відповідно, а вартість устаткування 36 та 41%. До кінця 1996 р. зростання вартості будівельно-монтажних робот відбулось в 167930 разів, тоді як в цілому для капіталовкладень вартість збільшилась в 105563 рази від рівня 1991 р. і якщо збереглася б така тенденція на майбутнє, то це призвело б до подальшого зниження фондовіддачі основних фондів, тобто до зниження їх ефективності.

У відтворювальній структурі капіталовкладень по об'єктах виробничого призначення частка коштів спрямованих на технічне переозброєння та реконструкцію за період 1990-1995 рр. скорочувалась з 61,4 до 53,3%, з підвищенням її до 62,1% у загальному обсязі капіталовкладень у 1998 р. Частка коштів на будівництво нових та розширення діючих підприємств також знижувалась з 34,3% у 1990 р. до 32,2% у 1998 р. Ці тенденції є ліпшими від тих, що були притаманні радянській економіці, коли більша частка ви-

робничих інвестицій спрямовувалась на нове будівництво, тобто вирішувала задачі екстенсивного розвитку, в якому кількісний фактор переважав над якісним. Так в 1985 р. технічне переозброєння та реконструкція становили лише 44,8%, а нове будівництво – 53,9% у загальному обсязі капіталовкладень [3, с.214]. Крім того така економічна політика призвела до виникнення проблем у відтворенні, підвищувала зношеність і вікову структуру основних фондів саме через недостатню увагу до технічного переозброєння та реконструкції. Виходячи з цього, тенденції, що склались в економіці України щодо формування відтворювальної структури капіталовкладень, можна вважати цілком позитивними.

Динаміка капіталовкладень в окремих галузях економіки та промисловості мала свої особливості, які означились внаслідок обмеженої кількості інвестиційних ресурсів та проблемою вибору пріоритетів їх першочергового використання (див. табл. 1).

Таблиця 1

Інвестиції в основний капітал за галузями економіки, у %*

	1995 к 1990	1996 к 1995	1997 к 1996	1998 к 1997	1998 к 1990
Всього	29,07	78,01	91,18	106,13	21,95
Промисловість	32,07	82,58	91,87	97,76	23,78
електроенергетика	60,83	80,08	87,11	103,70	44,01
вугільна промисловість	43,96	85,58	89,30	92,67	31,13
нафтова промисловість	79,51	85,89	58,93	103,03	41,46
газова промисловість	24,74	164,93	143,37	96,92	56,70
торф'яна промисловість	22,22	50,00	100,00	100,00	11,11
чорна металургія	60,63	76,52	77,02	110,16	39,37
кольорова металургія	36,67	92,42	77,05	112,77	29,44
Хімічна і нафтохімічна промисловість	65,42	40,00	96,07	63,20	15,89
машинобудування	6,28	76,64	93,31	105,58	4,74
Сільське господарство	10,98	75,46	82,41	75,81	5,18
Будівництво	12,82	91,90	65,20	140,54	10,80
Транспорт	32,39	83,77	93,22	152,78	38,64
Зв'язок	42,52	114,66	111,65	167,18	91,00

*розраховано на основі: Статистичний щорічник України за 1998 рік.

Нажаль обсяги падіння капітальних інвестицій в цілому по промисловості немалі в порівнянні з іншими галузями. Так рівень капіталовкладень у 1998 р. скоротився в промисловості до 23,78% від обсягів 1990 р. Але найбільшого падіння зазнало сільське господарство - до 5,18%, і будівництво - до 10,8%. Таке падіння інакше як катастрофічним не назвеш. Особливо це стосується сільського господарства, яке завжди залишалось болючою проблемою як в радянській, так і в сучасній українській економіках, в першу чергу через найбільшу технологічну відсталість від розвинених країн порівняно з рештою галузей економіки. Обсяг інвестицій, що спрямовується в сільське господарство в останні роки навряд чи швидко вирішить ці проблеми, а враховуючи масове засилля на українському ринку продуктів харчування іноземного виробництва, постає проблема існування сільського господарства як галузі.

Будівництво є фондостворюючою інвестиційною галуззю, тому майже десятикратне скорочення інвестицій на його розвиток не сприяє технічному оновленню, призводить до руйнації потенціалу будівельної індустрії, значно зменшує можливості швидкого налагодження процесів відтворення та зменшення диспропорцій у них.

Серед галузей промисловості найменшого падіння обсягів капітальних інвестицій зазнали електроенергетика, вугільна, нафтова і газова промисловість та чорна металургія, тобто сировинні галузі. До 1998 р. обсяг інвестицій у них скоротився до 44,01, 31,13, 41,46, 56,7 та 46,4% від рівня 1990 р. Таке уповільнене, порівняно з іншими галузями промисловості, скорочення капіталовкладень пояснюється постійною фінансовою підтримкою їх, навіть через ущемлення інтересів решти галузей. Така позиція незрозуміла, особливо при порівнянні показників інвестування. Катастрофічно скоротились обсяги капіталовкладень в машинобудування, їх обсяг у 1998 р. становить лише 4,74% від рівня 1990 р. Якщо така тенденція збережеться, то скоро інвестування галузі повніс-

тю припиниться. Машинобудування, як і будівництво, є інвестиційною галуззю, продукція якої є об'єктом втілення досягнень НТП, джерелом технологічного оновлення виробництва всіх галузей, регулятором формування пропорцій у відтворенні. Ненадання належної державної інвестиційної підтримки цій галузі, підвищення мотивації до інвестування у неї призведе до неможливості власними силами провести структурну перебудову економіки, посилить диспропорції у відтворенні, а з рештою призведе до його повної призупинки та руйнації економічного потенціалу.

Найбільшими країнами-інвесторами для України за 1998 р. були США (18,3% загального обсягу іноземних інвестицій), Нідерланди (9,5 %), Німеччина (8,3%), Великобританія (7,5%) та Російська Федерація (6,7%) (розраховано на основі: Статистичний щорічник України за 1998 рік.- К.: Техніка, 1999.- С.299).

Проте, розраховувати тільки на іноземні інвестиції не варто. Частка їх у загальному обсязі інвестицій дуже невелика. І навіть ці кошти не відображено відповідною часткою в сукупних капітальних інвестиціях, тобто не зрозуміло на реалізацію яких конкретних проектів вони спрямовані та з якою реальною віддачею. Відсутність належної чіткості їх обліку штовхає до думки, що вони використовуються не за прямим призначенням, тобто за тим, що були задекларовані.

У своїй діяльності іноземні інвестори стикаються з низкою перепон, а саме недосконале законодавство про іноземне інвестування та митне законодавство, нестабільна та заплутана податкова система, бюрократичні перепони та корумпованість чиновницького апарату, тощо. У зв'язку з цим марно сподіватись на значне зростання обсягів іноземних інвестицій у найближчі роки.

Крім того, прямі іноземні інвестиції мають деякі негативні особливості. Вони не створюють національного капіталу, прибуток отриманий від іноземного інвестування переважно вивозиться. Так, у 1997 р. З отриманих дивідендів з капіталу іноземних інвесторів 58,66 млн.дол, у тому числі прибутку нерезидентів 3,4 млн.дол, було реінвестовано лише 4,9 млн.дол. [4, с.28]. Іноземн-

ний капітал у будь-який момент може залишити країну, особливо якщо він вже окупився. Прямі іноземні інвестиції в основному (60-70%) вносяться у матеріальній формі, а не грошима, що не сприяє доланню монетарної кризи. Крім того, значна частка іноземного капіталу інвестується в нематеріальну сферу, хоча в 1997 р. цю тенденцію вдалося зламати. Так, в 1998 році частка іноземних інвестицій у матеріальну сферу зросла, а на перше місце за їх обсягом вийшла харчова промисловість (21,0%), що можна відзначити як позитивну тенденцію.

Проведений аналіз вказує на відсутність чіткої цілеспрямованої державної політики регулювання процесів відтворення та інвестиційної діяльності, а тому постає нагальна необхідність розробки та реалізації такої політики, застосовуючи усі можливі важелі бюджетно-податкового та грошово-кредитного регулювання.

Література:

1. Болховитинова Е.Ю. Накопление основных фондов Украины: итоги и перспективы.- К.: Наукова думка.- 1993.

2. Статистичний щорічник України за 1996 рік.- К.: Українська енциклопедія,- 1997.

3. Статистичний щорічник України за 1998 рік.- К.: Техніка, 1999.

4. Економіка України (інформаційно-аналітичний дайджест).- Донецьк: ІК "Діком".- 1998.

И.О. Губарева, аспирантка ХГЭУ

Формирование инвестиционных ресурсов для финансирования процесса обновления основных фондов

Экономические реформы, проводимые в Украине, требуют более тесной связи между кредитной, финансовой, промышленной и научно-технологической политикой государства, обеспечивающей стимулирование технологических нововведений на осно-

ве активизации инвестиционной деятельности в структуре производства.

Для рационального оснащения и нормальной текущей деятельности предприятия должны регулярно обеспечиваться средствами из различных источников. Рассмотрим основные источники финансирования процесса обновления для предприятия.

1. Самофинансирование: самофинансирование из накопленных капитализированных прибылей за счет фонда развития предприятия; из накопленного амортизационного фонда и текущих амортизационных отчислений; использование резервного фонда для покрытия временных текущих убытков предприятия на период до выхода предприятия на проектные показатели объемов выпуска и продаж после проведения обновления; финансирование из собственного капитала, который относится к уставному фонду.

2. Заемные средства: банковские кредиты, прежде всего долгосрочные и среднесрочные инвестиционные кредиты; заемные средства, полученные от размещения на биржевом или внебиржевом фондовых рынках специально выпущенных облигаций предприятия; коммерческий кредит поставщиков материальных покупных ресурсов (сырья и материалов, полуфабрикатов, комплектующих) при закупке этих ресурсов в рассрочку или с отсрочкой платежа; лизинг специально заказанного оборудования с отсроченным выкупом его после того, как оно будет поставлено на протяжении определенного времени, и с использованием этого оборудования на условиях аренды, при этом возможен прямой, оперативный, финансовый и другие разновидности лизинга.

3. Привлеченные средства: привлеченные средства учредителей участников (пайщиков) и тех (в акционерных обществах), кто приобрел акции предприятия дополнительных эмиссий; средства, полученные от размещения на рынке новых выпусков акций, или те, которые поступают от дополнительных новых участников.

4. Другие смешанные или нетрадиционные источники финансирования, например выпуск и размещение конвертированных

одна в одну акций и облигаций, получение форвардных контрактов на поставку осваиваемой со значительно отсроченным сроком поставки, но с наличием от заказчика значительных авансовых платежей.

Таким образом, источников финансирования процесса обновления не так уж и много. Главными из них являются два: собственные средства предприятия; средства инвесторов и кредиторов.

В связи с тем, что привлечь инвестора отечественным производителям крайне сложно, эффективность использования и управления собственными средствами приобретает для них особое значение. Предприятия должны рассчитывать на себя и искать внутренние инвестиционные резервы. Самофинансирование предприятия это многогранное явление промышленной, коммерческой, финансовой и налоговой деятельности предприятия, которые и определяют его развитие. Источниками формирования собственных инвестиционных ресурсов предприятия служит доля прибыли, направляемая на финансирование капитальных вложений, амортизационные отчисления, финансовые ресурсы, объединяемые общим названием "прочие источники финансирования", к таким источникам может быть отнесена прибыль полученная от снижения себестоимости производства.

Наиболее весомым, главным источником капитальных вложений на предприятии являются амортизационные отчисления. Согласно теории воспроизводства, амортизационный фонд по своей экономической сущности фонд замещения. Но на сегодняшний день имеет место использование средств амортизационного фонда на потребление, то есть происходит расходование основного капитала без его роста. Средства амортизационного фонда изымались по решению правительства на пополнение государственного бюджета и централизованных внебюджетных фондов.

Другим важным источником инвестиций, в том числе и капитальных вложений, является прибыль предприятий. Прибыль сегодня в Украине как источник капиталовложений не используется,

если предприятие отчетный год закончило с прибылью, то чаще всего она используется не на накопление основного капитала, а на пополнение оборотных средств. В Харьковском регионе из 38 машиностроительных предприятий 10 предприятий, таких как ОАО "ХЗТД", ОАО "Серп и молот", ОАО "Эталон", "Точприбор", закончили 1997 финансовый год с убытками. Прибыль сегодня источник самофинансирования инвестиций лишь на отдельных высокорентабельных предприятиях.

Наряду с ежегодным уменьшением объема собственного капитала, предприятия не имели возможности привлекать внешние источники инвестирования из-за вяло функционирующих кредитного и фондового рынков и снижения привлекательности предприятий для внешних инвесторов. Как следствие, инвестиционные возможности подавляющего большинства предприятий уменьшаются, сокращаются объемы финансирования, а также освоения капитальных вложений. Основные фонды стареют, финансовые ресурсы для их воспроизводства отсутствуют. Чтобы восстановить воспроизводственный процесс во всей экономической системе, необходимо сбалансировать процесс кругооборота капитала.

Сбалансировать кругооборот капитала необходимо, прежде всего, на государственном уровне. Государство воздействует на инвестиционные процессы, через налоговую политику, амортизационную политику, инструменты лизинга, регулирование учетной ставки НБУ и управление величиной банковской процентной ставки, регулирование иностранных инвестиций, создание объединений предприятий в рамках антимонопольного законодательства и за счет сбалансирования государственного бюджета.

Необходима общегосударственная стратегия реконструкции народного хозяйства, в создании условий для интенсивных инвестиций в производство и на структурную динамическую перестройку. Однако, за последние годы государственные программы экономических реформ были направлены, главным образом, на внедрение жестких монетаристских методов регулирования эко-

номики. Тогда как необходимо предоставить возможность более эффективного использования частных капиталов. Частная собственность должна стать основным фактором мобилизации собственных источников для инвестиций в экономику. Такая мобилизация может быть, осуществлена путем легализации "теневого" капитала, а также создания реально обеспеченных государством инвестиционных фондов с гарантированной выплатой дивидендов или текущим ростом суммы вложений.

Ввиду необходимости инвестирования требует совершенствования и кредитный механизм. Речь идет о стимулировании долгосрочного кредитования предприятий. Приоритет в кредитовании должны получать проекты, направленные на реализацию эффективных путей выхода из кризиса, особенно энергетического, которые увеличивают экспортный потенциал государства. Более активному привлечению средств на долгосрочное инвестирование могло бы содействовать государственное страхование кредитных рисков.

Активизации инвестиционной и производственной деятельности будет способствовать также комплекс мер по объективной оценке основных фондов и повышение финансовых возможностей предприятий. В 1990-1994 гг. в связи с гиперинфляцией наблюдалось инвестиционное истощение Украины. Индексация основного капитала в 1992-1993 гг. установила ценовое равновесие частично, Инвестиции сократились на треть в 1994 г., так как индексация не проводилась, а вследствие этого произошло сокращение амортизационных отчислений. В 1995-1996 гг. полноценные индексации и применение понижающего коэффициента дали положительный эффект и в 1996-1997 гг. количество амортизационных отчислений возросло.

На наш взгляд, возникла необходимость совершенствования механизма финансирования процесса обновления. Основные направления решения данной проблемы могут быть выражены следующим образом: на государственном уровне совершенствовать механизм финансирования процесса обновления фондов воз-

можно за счет совершенствования амортизационной политики и налогового законодательства, создания благоприятного инвестиционного климата путем совершенствования механизма привлечения инвестиций, лицензирования и квотирования внешнеэкономической деятельности обеспечения защиты инвестиций, предоставления налоговых льгот, проведения соответствующей кредитной политики: на региональном уровне органы государственного управления могут активизировать финансирование процесса обновления фондов путем предоставления бюджетных займов (при условии превышения доходов над расходами), льгот по уплате налогов в местный бюджет, создания специальных экономических (свободных) зон с развитой инвестиционной инфраструктурой; на предприятии с целью совершенствования механизма финансирования процесса обновления необходимо применение комплексного подхода к планированию обновления фондов и капитальных вложений, использовать нетрадиционные источники финансирования и внутренние резервы.

Совершенствование механизмов финансирования процесса обновления оборудования, является одной из предпосылок ускоренного ввода нового оборудования в эксплуатацию и будет необходимой мерой стимулирования экономного ведения хозяйственной деятельности.

Раздел 6. Развитие приватизации и фондового рынка

О.П. Бахтир, здобувач ХНУ

Нові підходи до роздержавлення і приватизації

Ефективність всяких перетворень, в тому числі в сфері економіки, залежить від стратегії і тактики їх проведення, визначення і методів, а також намічених пріоритетів .

Приватизація займає центральне місце в економічній реформі. Вона повинна відіграти вирішальну роль у ліквідацій монополізму державної форми власності, створенні багатоукладної економіки як нової організаційно правової основи господарювання, розвитку приватної власності й підприємництва, зміни мотивацій праці шляхом подолання відчуження працівників від засобів виробництва, тощо .

Отже, розглядаючи таку складну тему, як приватизація, необхідно перш за все, виявнити її доцільність і шляхи здійснення.

Сьогодні в Україні на жаль, немає до кінця продуманої і науково обгрунтованої концепції економічної реформи: наука значно відстає від практики й не дає відповіді на запитання, поставлені життям . Тому замість теорії прискорення ми маємо практику падіння виробництва, замість перебудови - розлад економіки, замість ринку -натуральний обмін, замість приватизації - роздержавлення без зміни власника .

Приватизація майна державних підприємств України – це відчуження майна, загально-державній, республіканській і комунальній власності, на користь фізичних та недержавних юридичних осіб . Вона являється засобом вирішення соціально-економічних завдань, підвищення ефективності виробництва, формування ринкового середовища, стимулів економічної діяльності, стабілізації державних фінансів.

Роздержавлення - це процес, при якому принципово змінюється місце й призначення підприємства чи організації в системі

існуючого державного управління у зв'язку з посиленням економічної самостійності господарських суб'єктів і реалізацією їхніх комерційних інтересів . Спільним для цих процесів е те, що вони зумовлюють зміну майнових відносин, хоча й різною мірою, і, виключаючи підприємства з системи державного управління, мають за мету комерціалізацію їхньої діяльності – орієнтацію на прибуток, ринок і конкуренцію. Відмінність полягає в тому, що прийняття «роздержавлення» ширше і включає в себе більшу різноманітність майнових відносин, ніж приватизація. Крім того, в процесі приватизації обов'язково змінюється суб'єкт права, власності, здійснюється його конкретизація, в той час як при роздержавленні таке може й не відбутися.

Мета приватизації – сформувати багатоукладну економіку як матеріальну основу розвитку товарно-грошових відносин і ринку, а також реальні рушійні сили економічного розвитку від держави конкретним суб'єктам господарювання.

Приватизація передбачає:

– зміну відносин власності на засоби виробництва з метою їх якісного відтворення та ефективного використання;

- створення прошарку недержавних власників як основи багатоукладної соціально орієнтованої економіки;

– структурна перебудова економіки;

- стабілізацію економічного становища;

– розвиток конкуренції та обмеження монополізму;

– залучення іноземних інвестицій .

Мета роздержавлення – збереження державної власності як домінуючої, але не в монопольних формах володіння, а шляхом передачі права власності на комерційних засадах різноманітним суб'єктам господарювання для одержання прибутку .

Таким чином, роздержавлення є відокремленням капіталу як власності від капіталу як функції, що зумовлює збільшення кількості суб'єктів господарювання без зміни панівного становища на ринку одного власника – держави .

На відміну від командно-адміністративної системи в економіці, яка базується на підпорядкуванні особистих інтересів суцільним, приватизація формує економіку на засадах врахування особистого інтересу і його взаємодії з інтересами суспільства.

Як відомо, досвіду здійснення приватизації Україна не має, що і зумовило необхідність його вивчення за кордоном .

Досвід промислово розвинених країн заходу свідчить про недоцільність проведення політики надмірного втручання держави в економіку, що негативно впливає на продуктивність і конкурентноздатність .

Дуже важливо уникнути девальвації валюти . Знецінювання національної валюти триває доти, доки витрати на робочу силу не зменшаться до рівня, який забезпечує їх конкурентноздатність . Це означає відносне, а іноді й абсолютне зниження заробітної плати . Не слід переоцінювати роль капіталовкладень як майже єдиного засобу відродження економіки держави . По-перше, скорочення капіталовкладень не є головною причиною зниження темпів зростання продуктивності праці, а значні капіталовкладення не підвищують продуктивності автоматично . Навпаки, підвищення продуктивності праці може сприяти додатковим капіталовкладенням . По-друге, під збільшенням капіталовкладень часто розуміють інвестиції в основні фонди, зокрема в їх пасивну частину - будинки та споруди, хоча поруч стоять також і не використовується за призначенням . Не маючи свого досвіду приватизації, доцільно вивчати досвід колишніх соціалістичних країн, для того щоб не повторювати їх помилок, оскільки Україна (не дивлячись на відмінності) іде їхнім шляхом .

І тут як показує аналіз, державні підприємства менш ефективні, ніж підприємства другої форми власності. Між цими групами країн у здійсненні приватизації є відмінності, які пояснюються не однаковими економічними і політичними умовами. Але для них беззаперечним є один важливий принцип: приватизацію без впливу держави здійснювати неможливо. Недопустимо залишати на самотік процес, який зачіпає долі мільйонів людей, існування

самих держав. Приватизація спрямована насамперед на реалізацію двох взаємозв'язаних цілей: підвищення ефективності господарювання за рахунок стимулювання зацікавленості власника та підвищення рівня забезпечення населення товарами й послугами для найбільш швидкого вирішення соціальних проблем.

Зараз на різних рівням лунають заклики до швидкої і суцільної приватизації. Іноді пропонують провести фронтальну приватизацію . Однак це буде приватизація заради приватизації, а економічна соціальна ефективність забезпечена не буде. Про це свідчить досвід розвинених країн світу, де немає прагнення не до суцільної, не до швидкої приватизації .

Тут приватизація е постійним процесом і носить маятниковий характер: зростає частка приватного сектора - зменшується частка державного, скорочується частка приватного сектора – збільшується частка державного. Це відбувається шляхом продажу акцій з одного сектора економіки до другого. У разі падіння попиту на продукцію і відповідно ефективності виробництва приватники прагнуть позбавитися власності, що приносить битки, провести перелив капіталу будь якими засобами аж до оголошення підприємств банкротами. Держава у такому випадку поспішає на допомогу приватному капіталу і скуповує акції . При цьому вона керується міркуваннями соціального характеру: необхідністю забезпечити країну продукцією певного виду, зберегти робочі місця тощо, тобто такими, які не можуть бути прийняті до уваги приватним капіталом з огляду на його природу.

Внаслідок цього у власності держави в різний час перебувають різні галузі підприємства чи частини підприємств. Так, в Англії у власності держави перебуває вугільна промисловість у зв'язку з її низькою рентабельністю, а в Італії та Німеччині більше половини акцій, вкладених у промисловість, належить державі. Але як тільки в наслідок впливу державних капіталів, зміни кон'юнктури ринку ефективність роботи підприємств підвищується, приватний сектор намагається викупити акції . У зв'язку з цим твердження про те, що державну власність треба ліквідувати саме тому, що

вона менш ефективна, ніж приватна, яке часто зустрічається, безпідставне . Насправді власність тому і стає державною, що низько ефективна. Тільки поєднання приватного і державного секторів забезпечує високу ефективність народного господарства як з економічної, так і з соціальної точки зору . Водночас багато державних корпорацій (Рено - Франція, ФІАТ – Італія) є високорентабельними і держава не поспішає віддати контрольний пакет акцій, оскільки має потребу в доходах для фінансування проектів, що мають загальнодержавне і навіть планетарне значення, але не викликають інтерес у приватного капіталу .

Таким чином, у промислово розвинених країнах істотно змінилося поняття та якісний стан і приватної і державної власності . Приватна власність виступає не тільки в індивідуальній, але й у інших формах – колективній, групову акціонерній . У Західній економічній теорії і практиці під приватною власністю розуміють будь - яку недержавну власність, а під приватизацією – перетворення державної власності у недержавну .

Державна власність у розвинених країнах виступає в акціонерній формі . При цьому держава володіє підприємством разом з іншими власниками. Державним вважають підприємство контрольний пакет акцій якого належить державі . Остання що до підприємства виступає не як керуючий об'єкт, а як акціонер. Суто державні підприємства в цих країнах зустрічається рідко.

Світова практика свідчить, про різноманітність форм власності . Але тотальна заміна державної на індивідуальну не тільки не сприятиме розвитку нашої економіки, а навпаки, відкине до примітивного, дикого капіталізму . Таким чином, шлях до розвиненої ринкової економіки - розумне поєднання і взаємодія різних форм власності, а не суцільна приватизація .

Потрібно виділити принципові відмінності приватизації в Україні від приватизації за кордоном . По-перше, там вона здійснюється в умовах стійких ринкових відносин яких на Україні немає. По-друге, основна ціль приватизації на Заході це розвиток підприємництва; у нас присутня і фіскальна ціль (збільшення над-

ходжень у бюджет) . В - третє, приватизація в країнах з ринковою економікою орієнтована на вільні кошти, яких населення України не має. В - четвертих, масштаби приватизацій локальні, в той час як в Україні вона розповсюджена на переважну частину економіки.

Нині приватизацією охоплено більше 50 країн світу, до яких входять східноєвропейські держави, а також країни колишнього СРСР .

Ретроспективний аналіз досвіду приватизації показує, що в кожному конкретному випадку реалізуються приоритетні конкретні завдання, наприклад, приватизація в Португалії спрямована на ліквідацію заборгованості країни, в Англії гостро стоїть проблема збільшення доходної частини державного бюджету і т.д.

Відмітимо найбільш швидко процес приватизації відбувається в Угорщині, Польщі, Чехії, Словаччині, та східній частині об'єднаної Німеччини; більш консервативно - в Болгарії, Румунії та країнах колишнього СРСР.

В 1988 - 90 рр. в Угорщині початок приватизації був позначений прийняттям ліберальних законів про перетворення влади, про спільні підприємства тощо . Ці закони принесли позитивні зміни в умовах розвитку приватизації . Згідно з угорським законодавством, приватизація здійснюється тільки тоді, коли е інвестор на 20% акціонерного капіталу приватизованого підприємства . У 1988 – 89 рр. було приватизовано 2/3 державних підприємств з одночасною їх перереєстрацією в акціонерні товариства. Значною проблемою приватизації в Угорщині була оцінка майна підприємств. Великі АТ передали свій капітал малим і середнім підприємствам що в кінцевому результаті перешкоджало визначенню власника підприємства і насторожувало іноземних інвесторів. Початковий період приватизації в Угорщині назвали " номенклатурним ", тому, що основну роль в приватизації відіграли органи управління та вищестоящі організації . В 1990 р. було створене Агентство державного майна, функцією якого стала координація, контроль за подальшим ходом приватизації в Угорщині. Основним економічним і соціальним гальмом на шляху приватизації в Угорщині е ни-

зький рівень життя народу пов'язаний головним чином з низьким рівнем доходів. Так, обсяг заощаджень населення цієї країни, який щорічно могли б направляти на приватизацію, складає менше 1% вартості державного майна .

У Чехії та Словаччині приватизація розвивається в два етапи:

1. Швидкі перетворення державних підприємств в акціонерні товариства, які працюють без державної фінансової підтримки.

2. Поступова приватизація за участю національних і іноземних юридичних осіб .

Враховуючи фактор часу, чеські та словацькі економісти вважають, що ціна викупу значною мірою залежить від швидкості проведення приватизації . В країні все майно диференційоване по трьох категоріях:

- майно що перебуває у розпорядженні державних підприємств;
- майно у володінні акціонерних товариств;
- майно комунальних господарств;

На першому етапі передається в приватну власність майно другої групи, при цьому деяка частина майна передається населенню безкоштовно по державних сертифікатах (бонах).

На другому етапі приватизується майно першої групи . Майно третьої групи не приватизується .

Мета приватизації у цих двох країнах - розвиток відносин в економіці .

У Румунії " Закон про приватизацію " наголошує, що державні підприємства основних форм діяльності за винятком вугільної, оборонної промисловості та залізничного транспорту, повинні з свого майна віддавати Агентству у справах приватизації, яке в свою чергу, розділяє безкоштовно це майно по 5 тис. лей на кожного громадянина Румунії . На жаль, закон не дає ніяких пояснень щодо приватизації залишкових 70% власності державних підприємств.

Відносно східної частини Німеччини слід сказати, що об'єднання німецьких земель не вирішує питань приватизації . Економі-

ка колишньої НДР дуже монополізована0 – 85% всього економічного потенціалу припадає на 220 комбінатів . За оцінками спеціалістів 25% східнонімецьких підприємств підлягає ліквідації внаслідок фізичного та морального зносу . Вірогідно, що новий капітал буде вкладено насамперед у нові підприємства . Прискорена приватизація уже сьогодні породжує нові проблеми в житті східних німців.

У Польщі приватизація здійснюється по трьом напрямкам:

- створення нових підприємств замість старих;

- реприватизація (повернення незаконно відібраного після війни державного майна власникам);

- приватизація державних підприємств.

Доцільно детальніше зупинитися на аналізі названих трьох напрямків, оскільки ті процеси, які відбуваються у нас в Україні, подібні до " польського варіанту".

Велика " польська приватизація ставить метою перетворення підприємства в господарське товариство, частіше закритого типу. Для цього підприємство готує на розгляд Міністерства по перетворенню власності пакет документів: пропозицію колективу щодо приватизації; економічну оцінку підприємства; проект засновницьких документів господарського товариства; проект пільг при купівлі акцій; відгук вищестоящого органу про можливість приватизації; рішення антимонопольного комітету .

Другий напрямок приватизації - " середня " приватизація через ліквідацію . Основна її мета – продаж всього підприємства окремому власнику (або частково – оренда). Пропозиції про ліквідацію або оренду підтверджуються рішенням трудового колективу.

В Польщі у 1986 – 1992 рр. 70% державних підприємств були перетворені в товариства з різною формою власності .

До основних проблем приватизації в усіх країнах Східної Європи відносяться:

- нестача грошей у населення для викупу майна державних підприємств;

- відсутність чітких пріоритетів у сфері приватизації;

- недосконала схема оцінки майна підприємств що допускає суб'єктивний підхід;

- слабка зацікавленість людей в приватизації.

Ці питання гостро стоять і в Україні. Досвід наших сусідів буде корисним для побудови цивілізованого ринкового господарства.

О.С. Мограб, аспірантка ХНУ

Вопросы развития биржевых сделок с недвижимостью

Переход Украины к рынку ознаменовался проведением в стране глубоких экономических реформ. К одним из конкретных положительных результатов экономических реформ можно отнести приватизацию. Ликвидация государственной собственности на объекты недвижимости в 1991 году создала предпосылки для формирования реального рынка недвижимости, который и начал бурно формироваться с этого времени.

Необходимо отметить, что рынок недвижимости представляет собой совокупность региональных, локальных рынков, существенно отличающихся друг от друга по уровню цен, уровню риска, а также по эффективности инвестиций в недвижимость. Характерной чертой недвижимости является то, что она не может быть перемещена из одного места в другое, то есть её стационарность. Поэтому переход объекта недвижимости от продавца к покупателю происходит путём передачи прав на неё (в основе которой лежит процесс купли-продажи прав собственности). Законами Украины «О нотариате» и «О товарной бирже» было определено, что заключение договоров купли-продажи объектов недвижимости может проводиться либо в результате биржевых торгов либо удостоверяться нотариально. В соответствии со ст.15 Закона Украины «О товарной бирже» сделки, зарегистрированные на бирже, нотариальному удостоверению не подлежат, они имеют такую же силу, как и нотариально удостоверенные. Таким образом, при

оформлении договоров отчуждения недвижимости клиент мог на выбор обращаться к брокерам на товарную биржу или к нотариусам (как к частным, так и государственным). На протяжении длительного времени в Украине государственная пошлина при нотариальном оформлении договоров купли-продажи составляла 5 % от суммы сделки, с биржевых сделок - всего 0,1 %. Это привело к значительному оттоку потенциальных клиентов из нотариальных контор и, соответственно, вызвало активизацию биржевой деятельности. В товарной структуре Харьковской товарной биржи недвижимость в 1995 году составляла около 80% (данный период принёс ощутимую прибыль товарным биржам). Важно отметить, что не только низкая ставка госпошлины привлекала клиентов на биржи, но и сервисное обслуживание, и отсутствие длинных очередей. Однако, прошлый, 1998 год стал переломным в истории товарных бирж. Известно, что одним из необходимых документом для оформления договора купли-продажи недвижимости является справка об отсутствии запрета на продажу, выданная Государственной нотариальной конторой, имеющей доступ к Единому реестру. Исторически сложилось, что компьютерный реестр запретов на отчуждение объектов недвижимого имущества начал функционирование ещё в 1994 году в городе Киеве. Он был создан на базе первой киевской городской государственной нотариальной конторы. В компьютерный реестр были внесены все запреты на отчуждение объектов недвижимого имущества, которые существовали на бумажных носителях. За два года была налажена организационная и техническая поддержка функционирования этого реестра. В 1996 году Министерство юстиции Украины, изучив опыт функционирования компьютерного реестра запретов в городе Киеве, рекомендовало распространить его на всю Украину. Таким образом, появилась идея создания Единого реестра. Процесс создания Единого (Всеукраинского Государственного) реестра запретов был начат в мае 1997 года, после утверждения Положение о Едином реестре запретов на отчуждение объектов недвижимого имущества. На сегодняшний день к Единому реест-

ру присоединились все областные города и 15 больших промышленных городов областного значения.

Приказом министра юстиции Украины от 10.04.1998 г. «О внесении изменений и дополнений в Положения о Едином реестре для регистрации запретов отчуждения объектов недвижимого имущества» был исключён пункт, которым предусмотрены права физических и юридических лиц на получение справок из Единого реестра относительно принадлежащего им имущества на правах собственности. Данные изменения противоречат действующему законодательству: закреплённое Конституцией Украины (ст.41) и Законом Украины «О собственности» (ст.ст.2,4), право собственности предусматривает возможность для собственника на свой выбор владеть, пользоваться и распоряжаться принадлежащим имуществом, совершать любые действия с имуществом, не противоречащие законодательству. В соответствии со ст.ст.22, 59 Конституции Украины конституционные права и свободы гарантируются и не могут быть отменены. Право граждан на получение информации, касающейся их лично, и получение справок о совершении нотариальных действий (наложение запрета на отчуждение осуществляется нотариусами) предусмотрено законами Украины «Об информации», «О нотариате». Важно то, что отчуждение собственниками недвижимости допускается лишь при отсутствии наложенных правоохранительными и нотариальными учреждениями запретов, свободное осуществление права собственности без информации из Единого реестра запретов невозможно. Предоставление права на получение справок из реестра только правоохранительными, судебными и нотариальными органами (п.п.6.2, 6.3 указанного Положения) существенно ограничивают права собственников недвижимого имущества, в первую очередь граждан – физических лиц (так как после внесенных вышеуказанных изменений получить необходимую при отчуждении справку об отсутствии запрета на продажу частным лицам невозможно).

В соответствии со ст.9 Жилищного кодекса Украины граждане имеют право приобретать квартиру, в том числе и на биржевых торгах. Своё право граждане реализуют как лично (ст.41 Конституции Украины), так и через уполномоченного ими представителя (ст.62 ГК Украины). Поскольку, как это предусмотрено ст.9 ГК Украины, квартиры к обороту на бирже не запрещены, каждый гражданин (покупатель и продавец) имеет право на основании ст.62 ГК обратиться к члену биржи (или брокеру) как к своему представителю, доверив ему продать или приобрести квартиру или другое имущество. Однако, Гражданским Кодексом Украины в ст.227 предусмотрено, что договор купли-продажи жилого дома должен быть нотариально удостоверен, если хотя бы одной стороной является гражданин (физическое лицо). Вот именно здесь и просматривается противоречивость существующей законодательной базы.

Существенным моментом в истории биржевой деятельности в 1999 году стало установление ставки госпошлины в размере 1 % как для биржевых сделок, так и для нотариальных. Выходит, что с одной стороны биржи уравняли с нотариальными конторами (в плане госпошлины), с другой – существенно ущемили интересы бирж (а в первую очередь, права граждан). Таким образом, оформление договоров купли-продажи недвижимости на товарных биржах становится затруднительным. В поле деятельности бирж остаются лишь те районы области, в которых нет нотариальных контор, и в которых справки об отсутствии запрета выдаются Сельскими Советами при Исполнительных комитетах. Приходится только ждать принятия очередных изменений и дополнений в действующее законодательство, так как судьбу бирж могут решить только целесообразно принятые законы. Значит, оформление биржевых сделок с недвижимостью пока под вопросом. Хотя объём сделок по недвижимости снизился, работа товарных бирж не прекращается.

Судить о деятельности нынешней товарной биржи позволяет обзор торгов Украинской Универсальной товарной биржи (УУТБ) за 1998 год.

В 1998 году на УУТБ было проведено 52 биржевых сессии, на которых было заключено 2442 сделки на общую сумму 14 млн. 407 тыс.грн. По сравнению с 1997 годом количество зарегистрированных сделок уменьшилось на 15 %, а их объём на 8 %.

Средняя сумма одной сделки – 5900 грн. Крупных сделок на сумму более 25 тыс.грн. было заключено 102. Самая крупная сделка в первом квартале была осуществлена на сумму 432 тыс.грн. (нежилое 3-этажное здание), во втором квартале – на сумму 426 тыс.грн. (автомобиль «Мерседес-Бенц»), в третьем квартале – на сумму 146 тыс.грн. (часть имущественного комплекса), в четвёртом квартале – на сумму 767 тыс.грн.(вагоны-самосвалы «ДУМПКАР ВС-105» – 34 шт.).

Структура заключённых на Украинской универсальной товарной бирже сделок в 1998 году представлена на рисунке.

Наибольший объём товарооборота был зарегистрирован в июне - 2 млн.926 тыс.грн. По структуре биржевого оборота в 1998 году преобладали изделия автомобильной промышленности (в 1994 году – недвижимость). Доля недвижимости в структуре товарооборота составила лишь 7 % (конечно, это мизерное количество по сравнению с предыдущими годами). По сравнению с предыдущим годом количество сделок в группе «Недвижимость» увеличилось в 1,4 раза, но их объём уменьшился в 6 раз.

Наряду с регулярным проведением торгов биржей была проведена оценка 56 приватизируемых объектов и оценка более 470 единиц основных средств.

Кроме того, в 1998 году состоялось 29 аукционов по продаже госимущества. Продано 45 объектов приватизации, которые при стартовой цене 4 млн.12 тыс.грн. были проданы за 4 млн.355 тыс.грн.

оварная структура заключённых сделок на УУ Б в 1998 году



В первом квартале было заключено 633 сделки на сумму 3,7 млн.грн. Во втором квартале количество сделок и объём товарооборота увеличились по сравнению с первым кварталом в 1,2 раза и составили соответственно 739 сделок и 4,6 млн.грн. В третьем квартале количество заключённых сделок и объём товарооборота соответствовали первому кварталу текущего года. В четвёртом квартале количество заключённых сделок и объём товарооборота снизились по сравнению с предыдущими месяцами в 1,5 раза. Так, второй квартал оказался наиболее продуктивным.

В 1998 году общий объём предложений составил 48 млн.грн., что в два раза больше, чем в предыдущем. По количеству заявок на продажу преобладали следующие товарные группы: «Изделия автомобильной промышленности», «Станки, заводы, оборудование», а по сумме – «Изделия автомобильной промышленности», «Недвижимость».

В 1998 году наибольшее количество сделок было заключено в таких группах:

- изделия автомобильной промышленности – 2260 сделок;
- сельхозтехника – 69 сделок;
- станки, оборудование – 48 сделок.

Наибольшее количество сделок было заключено в июне – 293, а наименьшее в октябре – 123.В среднем в месяц заключалось 204 сделки, в том числе по автотранспорту – 188.

В общем, хотя и произошли изменения в структуре заключаемых биржевых сделок, товарные биржи продолжают свою работу.

Литература:

1. Гражданский кодекс.
2. Закон Украины «О нотариате».
3. Закон Украины «О товарной бирже».
4. Закон Украины «О собственности».
5. Геллер И. На четверть подешевеет столичный рынок жилья за 1999 год /
/ Бизнес.- 1999.-№43 (354).-с.61.
6. Обзор торгов Украинской Универсальной биржи за 1998 год / Інформаційний бюлетень "Янус нерухомість".-1999.- № 4 (112). - с.2.
7. Реєстрація заборон в Єдиному реєстрі // Інформаційний бюлетень "Янус нерухомість".-1998.- № 21 (106).- с.5.

Д.А. Троицкая, соискатель ХНУ

Развитие фондового рынка Украины: проблемы и пути их решения

В Украине фондовый рынок только начал возрождаться. В 1917-1918 годах советская власть запретила любую деятельность, связанную с ценными бумагами (ЦБ). Свободные денежные средства должны были распределяться только централизо-

ванно государственными органами, в то время, как рынок ЦБ предусматривает посредничество в перераспределении свободных денежных ресурсов. Обновление фондового рынка Украины фактически началось с середины 90-х годов. Правовое регулирование было направлено на возможные в будущем, а не на фактически существующие отношения в условиях отсутствия собственного рынка, что сказалось на последующем формировании законодательной базы. По действующему законодательству, в сделках с акциями затраты на их приобретение не учитываются и вся стоимость реализации подлежит налогообложению. Для примера, в США облагается только разница между стоимостью продажи ЦБ и стоимостью их покупки с вычетом комиссионных брокеру, а также существуют налоговые льготы для населения при инвестировании определенного лимита денежных средств в ЦБ, на чем и строится пенсионная политика в этой стране. В Украине, где пенсионная политика только проектируется, налоговые льготы могли бы также повысить внимание населения к рынку акций.

Важной является проблема законодательного определения и регламентирования деятельности по управлению ЦБ, которую должны осуществлять юридические лица (инвестиционные руководители). Необходимо дать более четкое определение «выпуска ценных бумаг», «эмиссии ценных бумаг», «размещения ценных бумаг» в законодательстве в связи с тем, что под каждым из этих понятий в международной практике имеются в виду разные права и обязательства, которые вступают в правоотношения между эмитентом и инвестором. Это вызывает необходимость внедрения принципиально иного порядка регистрации ценных бумаг, предложенных к открытой продаже. Целесообразно определить такие требования к условиям открытой продажи ценных бумаг, благодаря которым процесс эмиссии станет максимально прозрачным и контролируемым акционерами и государством, что будет способствовать формированию более совершенной системы защиты прав инвесторов на рынке первичных размещений ценных бумаг. В действующем законодательстве по ЦБ не опреде-

лено также понятие производных ценных бумаг, что сдерживает сегодня развитие наиболее динамичной, прибыльной и одновременно рискованной сферы фондового рынка. Введение в законодательство общепринятой в экономической теории классификации ценных бумаг на паевые (акции, варранты, депозитарные расписки, коносаменты), долговые (облигации, сберегательные сертификаты, векселя) и производные ценные бумаги (опционы и фьючерсные контракты) значительно бы расширило правовую основу обращения ценных бумаг в Украине с учетом насущных потребностей фондового рынка.

Таким образом, несовершенство законодательной базы стоит на препятствии инвестиционных процессов и подрывает ликвидность фондового рынка. Поэтому, необходимо принять законы об инвестиционных фондах, инвестиционных компаниях и акционерных обществах, поскольку задачей законодательного регулирования в любой стране является не столько упорядочить деятельность заемщиков капитала и финансовых посредников и обеспечить стабильное развитие и функционирование сферы ценных бумаг, сколько обеспечить защиту прав инвесторов.

Для стран бывшего СССР и, в частности для Украины, в законодательно-методическом плане особую роль играет Европейский Союз (ЕС). Еще в марте 1968 года директивой Совета ЕС были определены меры, которые должны были обеспечить единые подходы и гарантии государств-членов ЕС по вопросам минимальной равноправной защиты как акционеров, так и кредиторов АО. Стандарты ЕС были подготовлены, исходя из требований по эффективному функционированию единого международного рынка ценных бумаг, т.к. во второй половине двадцатого столетия возникла потребность в такой международной интеграции. Главными характеристиками и принципами функционирования такого рынка является его целостность (в рамках одного государства это наличие одной инфраструктуры, которая позволяет функционировать в любом режиме), централизация (соблюдение информа-

ционных обязательств, равноправность доступа к информации) и применение системы электронного обращения ЦБ.

В настоящее время Украина имеет небольшой перечень ценных бумаг, в основном с коротким сроком обращения и высокой доходностью. Имеется тенденция к увеличению объема выпуска ценных бумаг, которая сопровождается постепенным возрастанием реальных инвестиций, поступающих в приватизированные предприятия.

Для привлечения финансовых ресурсов на украинском рынке ценных бумаг используются следующие финансовые инструменты:

- государственные ЦБ;
- муниципальные ЦБ;
- корпоративные ЦБ (акции приватизированных предприятий).

Рынок государственных ЦБ является одним из молодых и динамичных сегментов фондового рынка Украины. Поэтому необходимым условием его эффективного развития должна быть переориентация государственных облигаций на окупаемые инвестиционные проекты в приоритетных направлениях. Система налогообложения доходов от операций с ОВГЗ дискриминирует национальных инвесторов, гарантируя западному инвестору валютную доходность на уровне, трижды превышающим обычные ставки по мировым рынкам. Такое привлечение денежных средств для финансирования текущих бюджетных потребностей говорит о нежелании осваивать и развивать внутренние источники финансирования. В связи с этим необходимо изменение условий налогообложения операций на рынке корпоративных ценных бумаг, которые сегодня являются дискриминационными, особенно относительно совместного инвестирования и выпуска облигаций, а также установление границ для распределения привлеченных ресурсов на финансирование дефицита государственного бюджета.

Рынок муниципальных ЦБ – это перспективный путь привлечения инвестиционных ресурсов в регионы, если они используются не для разрешения текущих проблем городских бюджетов. Недостатком отечественного рынка государственных долговых обя-

зательств является его ориентация преимущественно на краткосрочные инструменты займа с высоким уровнем доходности. Поскольку в государстве не хватает свободных средств не только для развития, а и для содержания хозяйственного комплекса, необходимо размещать муниципальные ЦБ как на внутренних, так и на внешних рынках. К сожалению, этот процесс пока законодательно не отрегулирован. Таким образом, проблема дальнейшего развития и использования этих финансовых инструментов зависит от функционирования депозитарной системы и совершенствования механизма гарантии погашения муниципальных займов.

Эффективным источником поступления инвестиционных ресурсов в экономику являются корпоративные ценные бумаги. Анализ процесса создания фондового рынка Украины свидетельствует о том, что вся его схема сводится в единое действие – приватизацию. Однако, на самом деле происходит перераспределение форм собственности, что не способствует эффективному становлению фондового рынка. Значительные эмиссии не обеспечивают ожидаемого результата, поскольку акции не имеют еще достаточного вторичного обращения из-за их низкой ликвидности. Тормозящим фактором на вторичном рынке корпоративных ценных бумаг являются стихийные процессы консолидации пакетов акций, которые сопровождаются концентрацией собственности. Проблемой развития вторичного рынка акций приватизируемых предприятий является повышение ликвидности ценных бумаг путем расширения количества привлекательных предприятий, акции которых могут обращаться на рынке, а также имеет место недооценка акций отечественных предприятий, которая возникает из-за отсутствия их на фондовом рынке, политики информационной замкнутости и страха руководителей многих предприятий перед инвестиционной интервенцией.

Таким образом, с одной стороны, происходит попытка активизировать деятельность фондовой биржи Украины, чтобы получить средства для АО, с другой, - усиление деятельности центра сертификатных аукционов с целью получения средств для бюд-

жета. Медленное становление фондового рынка Украины объясняется тем, что первая волна приватизации не дала реальных средств АО, поскольку собственность распределилась за ваучеры.

Как негативное последствие государственной политики в сфере приватизации является недоверие населения к ценным бумагам. Подтверждением этому - недавние события, связанные с трастовыми скандалами, которые привели к финансовому краху большое число людей. Недоверие, недостаточность опыта и знания широких слоев населения, а также незащищенность их прав объясняют низкую долю капитала частных инвесторов в суммарных активах институциональных инвесторов.

Имеется слабая активность привлечения и коллективных инвестиций. Ни страховые компании, ни пенсионные фонды не играют на отечественном рынке существенной роли, а паевые фонды и объединенные фонды банковского управления находятся в начальном состоянии своего развития. Поэтому, поддержке надежности государственных ценных бумаг для инвесторов, и как следствие, повышения их финансовой безопасности, будет способствовать создание на основе новейших компьютерных технологий государственной долговой книги и обеспечение возможности непосредственного владения ценными бумагами любой группе инвесторов без принуждения их брать на себя риски третьих лиц в связи со сбережением и обслуживанием государственных ценных бумаг; стимулирование развития механизмов, которые обеспечивают доступ широкому кругу инвесторов на рынке государственных ценных бумаг и, прежде всего, всех форм коллективных инвестиций, поддержка развития и использования расчетных, депозитарных и клиринговых систем.

Однако, в тенденции развития украинского фондового рынка имеются и позитивные моменты. Происходит постепенное возрастание профессионального уровня торговцев ЦБ и открытости некоторых предприятий (раскрытие информации и выход их на внешние рынки капитала). В последние годы несколько улучшилась инфраструктура рынка. Так, в марте 1999г. был создан На-

циональный депозитарий, который должен исполнять функцию центрального депозитария на двухуровневой депозитарной структуре украинского фондового рынка, т.е. стать «единым депозитарием». Фактически в Украине функционируют два депозитария – Национальный и Межрегиональный фондовый союз, на базе которого USAID внедряет проект создания центральной клиринговой системы.

Итак, проанализировав развитие фондового рынка Украины, можно сделать заключение, что особенно сейчас он нуждается в поддержке финансовой безопасности, т.е. в оптимальном объеме капитализации, который способен осуществить стойкое финансовое состояние всех его участников, Для достижения этого необходимо уделить внимание совершенствованию механизма регулирования биржевой торговли, развития инфраструктурного обеспечения, организации взаимных расчетов, контроля за движением ЦБ, установить требования к исполнению по качеству защиты ценных бумаг и организации их строгого учета. А также:

1. выдвинуть требования, которые будут способствовать концентрации торговли ценных бумаг на биржевом и организационно оформленном внебиржевом фондовых рынках;

2. внедренить такую систему расчетов по ценным бумагам, которая будет отвечать международным стандартам и требованиям в отношении надежности трансакций и технологий расчетов;

3. создать общенациональную систему мониторинга фондового рынка как составную систему текущего технико-экономического анализа состояния рынка инвестиций в Украине;

4. создать сеть держателей ценных бумаг как основу для функционирования системы иммобилизации (недвижимости) документарных ЦБ (сертификатов);

5. установить требования по обязательному прохождению листинга на фондовых биржах акций акционерных обществ, в учредительных фондах в которых есть доля государственного имущества;

6. установить ограничения по перепродаже на протяжении определенного периода акций стратегически важных предпри-

ятий, которые приватизировались, и в отношении паев учредительных фондов таких предприятий, которые могут быть приобретены иностранными инвесторами.

Таким образом, эффективное функционирование экономики рыночного типа невозможно без устойчивого фондового рынка - барометра общественного производства, тонко и быстро реагирующего на изменения в экономике. В связи с этим требуют внимания все дистабилизирующие факторы, препятствующие развитию фондового рынка, а также совершенствование государственного регулирования, которое будет способствовать установлению прозрачного национального фондового рынка, а также интегрированию Украины в мировой фондовый рынок.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Закон Украины «О ценных бумагах и фондовой бирже».

2. Закон Украины «О государственном регулировании рынка ценных бумаг в Украине»

3. Барановский О. Финансовая безопасность фондового рынка/Фінанси України.-1999-№1-с.23

4. Белоблоцкий М., Основные направления развития фондового рынка в Украине в 2000 г./Цінні папери України.-1999-№11-с.1

5. Бойко А. Зачем раскрывать информацию: чтобы угодить ЕС или выйти на новый уровень развития? / Цінні папери України.-1999-№11-с.14

6. Бурмака М. Регулирование фондового рынка в Украине/Фінанси України-1998-№11-с.78

7. Румянцев С. Чего желает инвестор?/Цінні папери України.-1999-№25-с.3

8. Федоренко А. О перспективах развития системы налогообложения операций на рынке ценных бумаг/Цінні папери України.-1999-№17-с.6

Раздел 7. Совершенствование региональной структуры экономики

В.Л. Дикань, д.э.н. проф.,
Н.Д. Пыпко, ст. преподаватель, ХарГАЖТ

Основные черты свободных экономических зон как формы организации производительных сил

Заметным явлением мирового хозяйства второй половины XX века являются так называемые "свободные (специальные) экономические зоны" (СЭЗ), которые получили широкое распространение во многих странах.

В середине 90-х годов в мире функционировало более четырех тысяч разного рода СЭЗ: от таможенных зон до технопарков, от зон свободной торговли до оффшорных зон. По оценкам западных специалистов, к 2000 году через различные свободные экономические зоны будет проходить до 30% мирового товарооборота. Международные корпорации в поисках льготных условий для своей деятельности рассматривают СЭЗ как благоприятные образования, где можно получить сверхприбыль. Крупнейшие международные корпорации считают организацию собственного производства в свободных экономических зонах важнейшим направлением своей экспансии.

Исторически сложились две концепции создания СЭЗ:

– территориальная, согласно которой зоны распространяются только на определенную конкретную территорию, изолированную границей. Такая территория имеет собственное налоговое и таможенное законодательство и льготный режим для иностранного инвестирования.

– режимная, по этой концепции предприятия и организации находятся на общей территории страны, не отделенные границей, но имеют свой локальный льготный режим налогообложения, материально-технического снабжения и финансирования.

В соответствии с документами международной конвенции по упрощению и гармонизации таможенных процедур (Киото, 18 мая

1973 г.), под свободной зоной (или "зоной-франко") понимается часть территории страны, на которой товары рассматриваются как объекты, находящиеся за пределами национальной таможенной территории (принцип "таможенной экстерриториальности") и поэтому не подвергаются обычному таможенному контролю и налогообложению. Иными словами, СЭЗ - это часть территории страны с особым действующим режимом. Выражающее этот режим специальное законодательство, которое регулирует деятельность хозяйствующих субъектов в СЭЗ, охватывает следующий круг вопросов:

таможенное регулирование;
налогообложение;
лицензирование;
визовое оформление;
банковскую деятельность;
имущественные и залоговые отношения;
предоставление концессий;
управление свободной зоной.

Определенную специфику в СЭЗ могут иметь также акты трудового и социального законодательства.

В современных теоретических работах, посвященных проблемам свободных зон, их сущность трактуется более широко: они определяются как инструмент выборочного сокращения масштабов государственного вмешательства в экономические процессы. Эта формулировка понятия "свободная зона" охватывает весь спектр явлений, связанных с действием преференциального режима хозяйствования. При таком подходе свободная зона - это не только и не столько обособленная географическая территория, но, скорее, часть национального экономического пространства, где введена и применяется определенная система льгот и стимулов, не используемая в других его частях.

Общей характерной чертой различных видов СЭЗ является наличие благоприятного инвестиционного климата, включающего в себя таможенные, финансовые, налоговые льготы и преимущества по сравнению с общим режимом для предпринимателей,

существующим в той или иной стране. Конкретные льготы и преимущества имеют некоторые количественные отличия по зонам разных стран, но по существу они, как правило, сходны.

Несмотря на многообразие организационно-хозяйственных форм, можно отметить следующие характерные черты СЭЗ.

Во-первых, применение различных видов льгот и стимулов, в том числе:

- внешнеторговых (снижение или отмену экспортно-импортных пошлин, упрощенный порядок осуществления внешнеторговых операций);
- фискальных, связанных с налоговым стимулированием конкретных видов деятельности. Льготы могут затрагивать налоговую базу (прибыль или доход, стоимость имущества и т.д.), отдельные ее компоненты (амортизационные отчисления, издержки на заработную плату и транспорт), уровень налоговых ставок, вопросы постоянного или временного освобождения от налогообложения;
- финансовых, включающих различные формы субсидий, предоставляемых как в прямом виде - за счет бюджетных средств и преференциальных государственных кредитов, так и косвенно - в виде установления низких цен на коммунальные услуги, снижения арендной платы за пользование земельными участками и т.п.
- административных, упрощающих процедуры регистрации предприятий, режима въезда-выезда иностранных граждан.

В результате применения льгот норма прибыли в СЭЗ составляет 30-35%, а иногда и больше. Существенно сокращаются (в 2-3 раза) сроки окупаемости капитальных вложений (считается нормальным для СЭЗ, когда эти сроки не превышают 3-3,5 года).

Во-вторых, наличие локальной, относительно обособленной системы управления зоной, наделенной правом принимать самостоятельные решения в широком экономическом спектре.

В-третьих, всесторонняя поддержка со стороны центральной государственной власти.

Создание СЭЗ - действенное направление развития экономики отдельных территорий и регионов, ориентированное, как

правило, на решение конкретных приоритетных экономических задач, реализацию стратегических программ и проектов. При этом, как показывает практика, система льгот, устанавливаемых в СЭЗ, в достаточной степени индивидуальна и тесно связана с реализуемыми на ее территории программами.

Характерной чертой СЭЗ является особый режим, регулирующий использование рабочей силы (в основном ограничение социальной защиты трудящихся, запрет деятельности профсоюзов в пределах СЭЗ, приостановление действий трудового законодательства в части фиксирования минимальной заработной платы и максимальной продолжительностью рабочего дня, освобождение предпринимателей от уплаты взносов в фонды социального страхования и т.д.). Такой режим обеспечивает получение иностранными предпринимателями дополнительной прибыли.

Благоприятный инвестиционный климат предполагает также наличие сравнительно дешевых и доступных факторов производства, близость емкого рынка сбыта, особых финансово-административных условий для инвесторов. Впрочем, согласно мировому хозяйственному опыту, первоначальные цели и задачи, декларированные при создании СЭЗ, почти всегда не совпадают с тем, что происходит в результате фактического развития.

Исходя из задач, поставленных при формировании той или иной зоны, предъявляются соответствующие требования и к ее размещению. К наиболее общим из них относятся:

– благоприятное транспортно-географическое положение по отношению к внешнему и внутреннему рынкам и наличие развитых транспортных коммуникаций;

– развитый производственный потенциал, наличие производственной и социальной инфраструктуры;

– существенный по запасам и ценности природно-ресурсный потенциал (в первую очередь - запасы углеводородного сырья, цветных металлов, лесных ресурсов и т.д.).

Поэтому территории, наиболее благоприятные для размещения СЭЗ, имеют, как правило, приграничное положение по отношению к зарубежным странам, (а в Украине, в том числе, - и к

бывшим союзным республикам), а также располагают морскими торговыми портами и магистральной транспортной сетью (железнодорожной, автодорожной, аэропортами), сложившимися промышленными, научными и культурными центрами, районами концентрации наиболее ценных природных ресурсов.

В отдельных случаях создание СЭЗ оказывается целесообразным и в районах нового хозяйственного освоения, не располагающих изначально развитой промышленностью, производственной и социальной инфраструктурой, но позволяющих решать важные долгосрочные общегосударственные программы (укрепление топливно-энергетической и минерально-сырьевой базы страны и др.).

В последние годы появилось множество вариантов создания СЭЗ в Украине. Среди них – Крымская (здесь уже функционирует СЭЗ «Сиваш»), Донбасская («Донецк» и «Азов»), Севастопольская, Одесская, Ренийская, Скадовская, Киевская, Измаильская, Закарпатская, Европа–Центр и другие.

В.В. Дорофиенко, д.э.н., проф. ДГАУ, Е.И. Черныш, аспирант

Обоснованная региональная политика в области науки и техники, ключ к решению социально-экономических проблем

Обострение социально-экономического кризиса и причиненного им длительного упадка производства привело к свертыванию инновационных процессов, упадку научно-технического и технологического развития отраслей и производств, потери их конкурентоспособности. Следствие отсутствия действенной государственной научно-технической политики стала имитация научно-технического процесса и эволюционный путь поступательных модернизаций устаревших ресурсоемких технологий и видов продукции, что делает невозможным рост технического уровня и

качества новосозданной техники к состоянию мировой конкурентоспособности.

Низкий технический уровень делает неконкурентоспособной новосозданную продукцию на внешних рынках, а высокая монопольная ее цена препятствует обновлению устаревших основных производственных фондов и снятию с производна устаревшего технологического оборудования на внутреннем рынке. При неудовлетворительном спросе даже на традиционную продукцию для замены физически изношенного оборудования, вследствие отсутствия достаточных размеров финансирования и недостатка оборотных средств на сырье, материалы и заработную плату работникам, у предприятий производителей исчезают какие бы то ни было экономические стимулы к использованию современных открытий и результатов НИОКР для создания на их основе принципиально новых и конкурентоспособных видов техники, материалов и технологий.

Из-за таких условий, которые имеют место в экономической среде развивается цепь, которая соединила научно-техническую сферу производства, и в конечном итоге приводит к деградации продуктивных сил общества, разрушения интеллектуального и промышленного потенциала страны.

Дальнейшая их судьба, развитие или окончательный упадок науки, образования производства решительным образом зависит от кардинальных изменений в государственной научно-технической политики и в системе государственного управления научно-технической и производственной сферы.

Поставленные политикой государственного протекционизма цели требуют реорганизации научно-технической сферы Украины, управляемости и усовершенствования управления, переориентации на решение общегосударственных потребностей является объективной потребностью. Роль государства уменьшается и явно недостаточна для решения жизненно важных задач общества ни в теоретическом, ни в практическом плане в связи с кризисным состоянием науки, образования и культуры в Украине.

Целью повышения эффективности научно-технического развития производства более эффективного использования научного потенциала в нынешний очень ответственный период нашего общества необходима разработка новых принципов и механизмов управления научно-техническим прогрессом /НТП/ с усилением его регионального аспекта, с пересмотром всех схем и методов управления, сложившихся в целом. Объективная основа регионализации НТП связана с территориальным разделением труда, неравномерностью развития производительных сил территорий, необходимостью диверсификации производства и общей тенденции процесса управления децентрализации.

Сегодня нужна всесторонне отработанная и глубоко обоснованная региональная политика в области науки и техники. Ее разработку, а в дальнейшем и реализацию, должны обеспечить органы государственной власти и государственного управления, областные государственные администрации, органы местного и регионального самоуправления, организации и предприятия регионов, общественные организации в тесном контакте с научными центрами НАН Украины и Миннауки Украины, поскольку научно-технический потенциал и опыт работы центров в этом направлении достаточно весомый.

Теоретическим и организационным проблемам управления научно-техническим потенциалом регионов посвящено немало работ у нас и за рубежом. Однако отечественные работы по данной тематике в основном относятся к "доперестроечному" периоду, когда вся система управления, во всех ее разделах, на всех уровнях обслуживала командную систему управления экономикой.

За последние 35 лет произошли кардинальные сдвиги во всех областях социально-экономической жизни, что особенно заметно в бывших союзных республиках, вставших на путь независимого развития, а также в регионах и областях. Формирование независимого государства и его органов на местах, переход к рыночным отношениям, ослабление вертикальных административно-хозяйственных связей и усиление территориального управле-

ния, кризисное состояние в экономике и науке все это требует анализа и осмысления проблем создания, функционирования и развития систем регионального управления, особенно в сфере научно-технической деятельности, приобретающей в современных условиях исключительно важное .значение. К этому следует добавить четко обозначившиеся тенденции перестройки систем регионального управления на базе средств электронно-вычислительной и коммуникационной техники, обострение проблем социальной информатизации в регионах, развития информационного рынка.

Изложенное свидетельствует о высокой актуальности задач развития научных исследований и выработки соответствующих практических рекомендаций в области организации управления научно-техническим потенциалом /НтП/ регионов, в первую очередь, в таких крупных индустриально развитых регионах, как Донецкий регион, в котором сконцентрирован весьма значительный научно-технический потенциал. Здесь имеет место высокая концентрация ресурсов науки, образования и информатики в больших и средних городах, особенно в тех, где сосредоточены наукоемкие отрасли производства. В Донецкой области к ним относятся города Донецк, Мариуполь, Макеевка, Горловка, Краматорск. В них уже накоплены значительные ресурсы науки /особенно прикладных разработок/ и информатики /техника, программные продукты, средства связи, соответствующие кадры/.

Однако имеющаяся неупорядоченность и несовершенство систем управления не позволяют задействовать их с достаточной эффективностью, что выражается, в конечном счете, в следующем:

уровень развития науки и техники не обеспечивает повышение эффективности общественного производства и повышения качества продукции, заметно усиливается отставание отечественной научно-технической деятельности от мирового уровня.

Большой вклад в разработку теории и методологии управления научно-технической деятельности и научно-техническим про-

грессом внесли В.М. Глушков. Г.М. Добров, Н.Г. Чумаченко. Исследованиями различных аспектов управления НтП, особенно в региональном разрезе, и формирования информационной инфраструктуры занимались В.Н. Амитан, Н.Н. Ермошенко, Г.И. Калитич, Ю.М. Каныгин, Б.А. Малицкий, А.А. Морозов, Б.М. Биренберг, А.И. Амоша, В.П. Бабич, В.В. Финагин. Однако еще многие теоретические и методические вопросы управления региональным НтП особенно в современных условиях остаются нерешенными. Поэтому разработка теоретических проблем управления научно-техническим потенциалом региона в переходный период, в частности: исследование структурных изменений в научно-техническом потенциале Украины и анализ его динамики, рассмотрение систем критериальных оценок научно-технической деятельности в условиях развития рыночной экономики, анализ традиционных и качественно новых организационных Форм в сфере научно-технической деятельности с точки зрения их потенциальных возможностей, вопросы соединения технологического и социально-экономического развития региона в связи с усилением территориального управления и самоуправления на базе формирования информационной среды, как интегрирующей составляющей регионального управления остаются весьма актуальными.

И.В. Семеняк, д.э.н., проф.

Региональная управляемость модели подготовки специалиста

В основу Программы "Украина-2010", разработанной специалистами и учеными по распоряжению Президента Украины от 21 сентября 1998 г. № 939-р положена фундаментальная идея приоритета прав и безопасной жизнедеятельности человека, развития личности и конкурентоспособности страны. "Кожній людині - роботу, достаток, здоров'я, духовність" - такова идея социального

прогресса. На это направлен фронт мер, в том числе структурная перестройка и совершенствование региональной структуры экономики.

"Реалізація програми структурної перебудови економіки, відповідних регіональних програм дасть можливість поступово зрівняти диспропорції соціальних стандартів між регіонами. Це супроводжуватиметься трансформацією продуктивних сил, поглибленням міжрегіонального та міжнародного співробітництва, використанням переваг територіального поділу праці".

Определены перспективные направления развития хозяйственных комплексов регионов: Донецкого и Приднепровского, Восточного, Центрального, Полесского, Подольского, Карпатского, Причерноморского.

В Восточном регионе, где, как известно, сложился крупнейший в Украине промышленный комплекс, структурные преобразования касаются тракторного и сельскохозяйственного машиностроения, автомобильной, электронной, электротехнической, пищевой промышленности.

Существуют ключевые проблемы, без решения которых нельзя надеяться на стабильный рост в экономике;

"Перед усім це стосується необхідності підвищення продуктивності праці з одночасними заходами щодо пом'якшення соціальних наслідків безробіття у зв'язку з несприятливими прогнозами розвитку ситуації в демографічній сфері та ринку праці. Неодмінною умовою вирішення цієї проблеми є інвестицій в людський потенціал".

Продуктом образовательной индустрии в узком, прагматическом аспекте является профессионал, способный выполнять функции, необходимые для осуществления общественного производства. В широком гуманистическом аспекте - это образованный профессионал, готовый принимать решения, подчиненные идеологии общественной системы. В каждом аспекте -это результат работы высшей школы, существующей в условиях конкретного места и времени, в условиях конкретной внешней и внутренней

среды, под давлением управляемых и неуправляемые факторов среды. Рыночное время переходного периода с его нестабильными политическими и социально-экономическими условиями сделали зыбким ориентир высшего образования - государственный заказ на специалиста и ресурсное обеспечение этого заказа.

Возникла проблема, являющаяся следствием системного кризиса, переживаемого Украиной. Макроэкономические структуры управления не являются государственным гараном восстребованности молодого специалиста, что само по себе таит серьезные труднообратимые последствия. Происходит смена приоритетов в пользу креатинов современных "олигархов". "Невесомым" в общественной оценке становится интеллектуальный потенциал нации, деформируется схема прогрессивного научно-технического и социально-экономического развития страны. Неспособность системы использовать интеллектуальный потенциал людей, их энергию смертельна для любой страны. Объективные законы приводят к тому, что интеллектуальной энергией нации общество распоряжается варварски расточительно. Аккумуляция направлена преимущественно в предпринимательскую смекалку.

Для современной цивилизации обучение является процессом объективным, так как обеспечивает человека способностью к экономической и социальной адаптации. В широком научном понимании оно представляет собой накопление системой опыта в результате многократных воздействий на нее и корректировки ее реакций на эти воздействия. Источниками обучающих и корректирующих воздействий могут быть управляющая система (или наблюдатель), внешняя среда в целом (в этом случае происходит адаптация системы к ней), но могут быть и элементы самой системы - тогда она называется самообучающейся. [1, с. 343]

О большой значимости профессионального потенциала, как условия экономического роста и достижения благосостояния населения, писали известные всему миру экономисты Беккер (Becker) Гэри Стенли (автор теории "человеческого капитала"), Гэлбрейт (Galbraith) Джон Кеннет (автор множества книг, ставших

бестселлерами, по проблемам современного капитализма и научно-технического прогресса), Домар (Domar) Евсей Дейвид (основная область исследований - теория экономического роста), Зельтен (Selten) Рейнхард (удостоен Нобелевской премии за исследования в области теоретического анализа конкурентного поведения и стратегии), Хэррод (Harrod) Рой Форте (известен работами в области теории экономического роста и научно-технического прогресса), Шульц (Schulz) Теодор Вильям (основные труды в области анализа эффективности человеческого капитала, показал относительно более высокую эффективность человеческого капитала по сравнению с материальным капиталом).

Качество специалиста в экономической теории рассматривается как важнейший фактор экономического роста. Интенсивный тип роста народного хозяйства сопровождается повышением эффективности экономической системы за счет увеличения производительности труда, отдачи основных фондов, улучшения использования сырья и материалов (обычно при сочетании этих факторов и отсутствии инфляционного налога). Снижается коэффициент затрат ресурсов на единицу конечной продукции. В кризисных ситуациях, сопровождающихся падением уровня занятости населения, предложение труда превышает спрос и условия его использования определяются разнообразием форм собственности, совершенством правового механизма, поддержания деловой инициативы и в значительной мере предпринимательскими качествами трудоспособного населения. По исторически сложившейся экономической теории (вклад в ее развитие внесли Р.Кантильон, 17 век, Ж.-Б. Сэй, 18 век, А.Маршалл, 19 век, В.Зомбарт, И.Шумпетер, 20 век) для предпринимателя характерны готовность к риску, духовная свобода, богатство идей, воля и настойчивость. Стремление к процветанию своего дела (В.Зомбарт "Буржуа", 1911) является главной целью предпринимателя. Он стремится создавать новое благо, открывать новые способы производства, осваивать рынки сбыта и новые источники сырья, проводить структурные реорганизации.

Созданная экономической мыслью модель предпринимателя имитирует идеальное качество практических навыков современного выпускника экономической высшей школы.

Общая демографическая тенденция в Украине 90-х годов неминуемо приведет, во-первых, к сокращению численности студентов и количества конкурентоспособных высших школ, во-вторых, к росту значимости качества образования, восполняющего дефицит квалифицированных трудовых ресурсов. Вполне достоверно допустив, что изменение численности родившихся тесно коррелирует с изменением численности поступающих в высшую школу Украины со средним лагом, равным 17 годам, получаем следующие индексы падения спроса на образовательные услуги высшей школы (см. табл. 1):

Таблица 1

Изменение индекса спроса на образовательные услуги

Прогнозируемый год поступления в вуз	2002	2007	2012	2013
Индекс спроса на образовательные услуги	1,0	0,86	0,64	0,61

Через 15 лет первичный спрос на образовательные услуги сократиться не менее, чем на 40%. К тому времени экономическое развитие Украины должно быть в фазе активного роста и повышенного спроса на трудовые ресурсы. Противоречие между уровнем спроса на квалифицированный труд молодого поколения и предложением решается через качество подготовки специалиста и вторичный спрос на образовательные услуги. Нельзя заменить два колеса механической конструкции одним повышенного качества, но в социально-экономических системах можно трех слабых специалистов заменить, допустим, одним сильным.

К началу 1998/1999 года на рынке образовательных услуг Украины сформировалась конкурентная среда. В 1985/1986 уч. году 146 высших учебных заведений имели средний конкурс на вступительных экзаменах - 181 заявление на 100 принятых, а в 1996/1997 году - 274 вуза с конкурсом 163/100. Количество вузов

увеличилось на 88% при падении конкурса на 10% и увеличении численности студентов на 15%.[2]

Цифры говорят о рождении множества "камерных" вузов и экстенсивном пути развития высшего образования. Тенденция роста общей образованности нации может оцениваться только как положительная. Однако у нее есть параллельная тенденция - исходно уравнительное отношение к качеству полученного образования, подтвержденного государственной аккредитацией вуза. Прогнозируемое падение спроса на рынке образовательных услуг неминуемо приведет к обострению конкуренции, слиянию ряда мелких вузов и поиску новых форм субординации и управления, что явилось организационной основой качественной адаптации модели образования к требованиям рынка труда.

В классическом маркетинговом треугольнике "качество-цена-сервис" разные сегменты потребителей образовательных услуг устанавливают разный рейтинг предпочтений. По мере роста уровня жизни населения, совершенствования образовательных систем и механизма рыночных отношений, вариация цены будет незначительной, а демпинговые прорывы - компрометирующими вуз. Качество образования и сервис образовательных услуг станут основными факторами предпочтений абитуриентов, конкурентоспособности вузов и их выпускников.

Осенний кризис 1998 года показал, что "удар держали" те фирмы, которые избрали для себя маркетинговую стратегию диверсификации товара в сочетании с дифференциацией рынка. Для осуществления такой сложной стратегии нужны многогранные специалисты. Мультиатрибутивная модель специалиста формируется путем соблюдения принципа адаптивности прикладных навыков и умений, фундаментальности подготовки по избранному направлению, усвоения опережающих практику знаний, воспитания социальной устойчивости. Эти четыре принципа "адаптивность - фундаментальность - опережение - устойчивость", заложенные в динамичную модель экономиста создадут

условия для воспитания и подготовки качественно нового профессионала.

Исторически менялись различные подходы к определению образовательного потенциала.

Производственно-экономического подхода придерживаются американские экономисты Г.Парнс, Ф.Харбинсон, Ч.Майерс; голландцы Я.Тинберген и Г.Босс; норвежец Т.Тонстед [3]. Важнейшей функцией образования они считают подготовку необходимой для хозяйства рабочей силы и ставят в зависимость от потребностей хозяйственного развития объем образовательного потенциала страны. При этом на первый план выдвигается соответствие профессиональной квалификации и образовательной подготовки. Профессиональная квалификация отображает специфические функции, выполняемые в процессе производства. В основе образовательной подготовки лежит уровень и тип общего и специального образования.

Представителями социального подхода к определению образовательного потенциала являются английские экономисты Л.Роббинс, К.Мозер, П.Редфери. За основу принимается спрос населения на образование, взаимодействующий с потребностями хозяйства в образовании.

Финансово-рентабельный подход базируется на расчете экономической эффективности образования. Его представители (Г.Шульц, АДанирье, У.Мак-Магон) главным вопросом в выборе направлений развития образования считали сопоставление затрат и доходов и анализ альтернативных вариантов использования средств [3].

Сегодняшний западный мир столкнулся с проблемой несовпадения социального спроса на образование с потребностями экономики. Около 75% студентов высшей школы - выходцы из обеспеченных семей, чаще выбирающие гуманитарный или социально-экономический тип высшего образования. Работа инженерно-технических специалистов, несмотря на существование безработицы, нередко остается вакантной.

Какой из названных подходов или совокупность подходов можно считать актуальными для Украины?

Для аргументации ответа на поставленный вопрос выделяем факторы внешней среды - причины совокупности мотиваций при выборе направления и уровня образования:

• продолжающаяся трансформация экономических отношений с неопределенным прогнозом ожидаемых результатов и ситуации на рынке труда;

• формирование системы международных экономических отношений Украины требует создания конкурентоспособного на мировом уровне образовательного потенциала;

• реальное существование в стране теневого бизнеса, имеющего экономические преимущества по сравнению с легальным;

• перспективы развития малого и среднего бизнеса, требующие многосторонней профессиональной подготовки, включая правовую;

• общественная оценка экономической "прибыльности" профессий, что прямо влияет на спрос по конкретной специальности (например, "финансы");

• социальная напряженность в обществе, вызванная безработицей и невостребованностью многих наукоемких профессий.

Названные причины позволяют ранжировать перечисленные подходы в следующем порядке по мотивационным приоритетам потребителей и объему спроса на образовательные услуги:

ранг 1 - "Социальный подход";

ранг 2 - "Производственно-экономический";

ранг 3 - "Финансово-рентабельный".

Едва ли возможен чистый подход, вероятнее их сочетание. Однако государственные интересы отражаются во втором и третьем, спрос индивида - в первом. Отсюда принципиальное решение о подходе к проектированию образовательной модели специалиста. Проблема трудоустройства решается через быструю адаптацию конкретных знаний, навыков и умений. Профес-

сиональная выживаемость обеспечивается опережающей сформированную потребность подготовкой. Название образовательной модели, на основе которой проектируются учебные планы и создаются рабочие программы - "Адаптивно-перспективная".

Перспективность обеспечивается ориентацией модели и учебного плана на долгосрочные программы социально-экономического развития страны и новые достижения науки и техники.

Адаптивность - формируется как гибкий модуль, подчиненный экономической конъюнктуре и рыночному спросу.

Решение об адаптивно-перспективной модели подготовки специалистов будет реально успешным только в том случае, когда оно выполняется группой квалифицированных экспертов-ученых, прогнозирующих тенденции развития страны и рождение спроса на новые направления профессиональной подготовки. Одним из них, важность которого трудно переоценить, является подготовка специалистов для международной торговли услугами.

Выбранная модель образовательной подготовки определяет индивидуальную и общественную оценку качества специалиста и работы высшей школы. Когда желания индивида и цели общества совпадают, различий в оценках быть не должно. Анализ материалов института содержания и методов обучения Министерства Образования Украины [4], научных конференций [5] позволил обобщить сложившуюся практику оценки работы вуза в Украине и ряде стран мира с рыночной экономикой, сгруппировав систему основных показателей по целевым аналитическим задачам.

В странах с развитой рыночной экономикой самой многочисленной является аналитическая группа показателей для оценки трудовой адаптации и карьеры выпускника; в Украине - наиболее наполненной является группа показателей для оценки процесса, а не результата - "Организация учебного процесса" и "Качество подготовки выпускников по оценке вуза".

Конкурентная среда на рынке образовательных услуг сформировалась быстро и естественно, что обеспечивалось унасле-

дованным научно-техническим потенциалом страны. Конкурирующие фирмы еще не осознали выгод стратегии альянса, отдавая предпочтение аутсайдерству. Однако каждая из них вынуждена учитывать законы монополистической конкуренции: необходимость четкого позиционирования; мотивированность цены за услуги; прозрачность результатов профессиональной подготовки как основного фактора имиджа фирмы; гибкость реагирования на давление внешней среды.

Конкурентное давление на рынке образовательных услуг Украины территориально неравномерно.

Если согласиться с мнением студентов вузов, считающих, что выбор специальности в значительной мере определяется положением людей конкретной профессии в обществе, то сообщение национального банка Украины в июне 1998 года ("горячее" время абитуриентов) о том, что в сфере финансирования, кредитования и страхования средняя номинальная заработная плата была выше среднеотраслевой в 2,1 раза, а на предприятиях связи и информационно-вычислительного обслуживания в 1,4 раза [6, с. 5], воспринимается недвусмысленно. Одним официальным мазком побеждается весь "coverage" рекламных кампаний приватных вузов по нефинансовым профессиям.

Модули адаптации прикладных навыков и умений представляют собой предмет согласования с региональными формами управления и институтами рынка труда.

Литература

1. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь / Словарь современной экономической науки. - М.: ABF, 1996. - 704 с.

2. Статистичний щорічник України за 1996 рік / Державний комітет статистики України. - К.: Українська енциклопедія, 1997. - 618 с.

3. Кугаенко А.А., Левицкий МЛ. Методы и модели определения экономической эффективности народного образования. - М.: Прометей, 1990. -131с.

4. Проблеми освіти: науково-методичний збірник. Вип. 1. - К.: МОУ, 1995. -242 с.

5. Левкшський К. Стан вищої освіти в Україні та в інших державах світу // Матеріали наук. конф. "Порівняльний аналіз сучасних систем вищої освіти". - К.: КМА, 1995. - С. 9-10.

6. Бюлетень Національного банку України / Щомісячне статистичне видання національного банку України. - К.: НБУ. - № 6/98 (66). - 129 с.

Т.А. Стовбун, преподаватель ХГПУ

Теоретические аспекты разработки модели системы государственного регулирования финансово-кредитных отношений малого бизнеса в регионе.

Проблемы, возникающие в процессе становления малого бизнеса (МБ) сопряжены с общим состоянием экономики в Украине. Однако жёсткой причинной связи здесь не прослеживается. Решение ряда проблем МБ, и, прежде всего, в правовом и организационном поле, позволило бы реализовать значительный потенциал этого сектора, что привело бы к улучшению общей экономической ситуации в стране. С целью решения приоритетных задач региона, определяемых во многом развитием сферы МБ, необходимо государственное регулирование процессов, происходящих в становлении этого сектора экономики.

Основной функцией системы государственного регулирования МБ вообще, и сферы финансово-кредитных отношений в частности, на данном этапе является создание оптимальной законодательной базы и развитой инфраструктуры институтов и организаций поддержки МБ. Исходя из того, что формирование ряда институтов инфраструктуры МБ - это инициативный процесс, в основе которого стремление МП к самоорганизации, прежде всего, следует учесть уже функционирующие объединения МП,

сформировать механизмы регулирования государством системы поддержки МБ.

Рассмотрим основные этапы и закономерности формирования предлагаемой нами модели системы регулирования финансово-кредитных отношений МБ (дальше системы), цель которой - решить ряд проблем развития этого сектора экономики в период становления рыночных отношений в Украине.

Следует отметить, что необходимость государственного регулирования финансово-кредитных отношений МБ обусловлена, во-первых, невозможностью получения финансовых и инвестиционных ресурсов из традиционных источников финансирования, используемых всеми остальными субъектами предпринимательской деятельности; во-вторых, необходимостью привлечения нетипичных, специфических для МБ источников финансовых ресурсов.

Основной акцент при создании модели системы должен быть сделан, во-первых, на предоставлении возможности МП формировать собственные источники финансовых ресурсов посредством регулирования государством налоговой политики в отношении МБ; во-вторых, на формирование структуры институтов и разработку механизмов, обеспечивающих возможность финансовой поддержки из внешних источников.

Разработка структуры и механизмов системы финансово-кредитного регулирования МБ обуславливает необходимость проработки логически вытекающих друг из друга этапов её формирования, последовательном переходе от общего к частному. На первом этапе определяются и формулируются цели её создания, исходя из приоритетов региональной политики. На втором анализируется ряд качественных и количественных показателей экономики региона для определения внешних ограничений, формирующих особенности разрабатываемой системы. К ним относятся: степень развития промышленности региона, ресурсная база, насыщение потребительского рынка, региональные проблемы занятости и социальной защищённости населения, уровень монополизации рынка. На основании анализа характерных особен-

ностей региона определяются требования, которым должна удовлетворять система. На базе требований ориентировочно формируются некоторые элементы подсистем. На третьем этапе подсистемы анализируются, выбираются и организуются в единую систему.

Исходя, во многом, из общих проблем и условий функционирования МБ нами предлагается общая схема системы регулирования финансово-кредитных отношений МБ, которая может трансформироваться с учётом специфики регионов.

В Харьковском регионе в сфере финансово-кредитной поддержки МБ функционируют: отделение Украинского фронда поддержки предпринимательства, инновационный и лизинговый фонды, фонд пост приватизационной поддержки. Но деятельность этих институтов инфраструктуры поддержки неэффективна по нескольким причинам: это и недостаток средств, и отсутствие научно проработанных эффективных механизмов взаимодействия с МП. Однако в качестве основной причины выступает отсутствие системы, которая бы объединяла все эти организации. Она должна обладать рядом признаков.

Система регулирования финансово-кредитных отношений МБ должна представлять собой целостную совокупность разнокачественных, но одновременно совместимых и взаимодействующих друг с другом институтов. Определяющим признаком системы является существование связей, порождающих её интегративные качества, т.е. качества, присущие системе в целом, но не свойственные, в полной мере, не одному из её элементов в отдельности. Следует отметить также, что обязательным условием существования системы является возникновение более крепких связей между её элементами, чем связи отдельных элементов с внешней средой. В противном случае система существовать не сможет. Эти связи могут быть вещными, денежными, информационными, прямыми, обратными. Для появления системы необходимо сформировать и упорядочить эти связи, т.е. выстроить определённую структуру, организацию системы. Далее присту-

пить к разработке механизмов повышения доступа МП к финансово-кредитным ресурсам, т.е. определить механизмы взаимодействия государства, финансовых институтов инфраструктуры и МП.

Следует отметить, что финансово-кредитный механизм предполагает методы прямого и непрямого воздействия на развитие малого предпринимательства.

Прямые методы воздействия могут быть предоставлены посредством кредитов, субсидий, создания государственных фондов. На протяжении последнего десятилетия государственная финансовая политика в западной рыночной экономике имеет тенденцию к смещению акцентов в сторону использования непрямых методов. Эта тенденция быстро распространилась и в практике реформирования бизнеса переходных экономик. Опыт реформ в переходных экономиках убеждает, что прямая финансовая поддержка не является эффективной. Финансирование через целевые фонды преимущественно очень ограничено, со временем программы поддержки становятся забюрократизированными и поэтому предприниматели прибегают к неформальным источникам финансирования. Но несмотря на некоторые негативные аспекты прямых методов финансовой поддержки в странах с переходной экономикой их, безусловно, необходимо внедрять.

Однако в условиях хронического дефицита бюджетных средств целесообразно сместить акцент государственной поддержки МБ в направлении расширения сферы применения косвенных финансовых методов:

- ввести льготный режим налогообложения;
- проводить политику ускоренной амортизации;
- содействовать развитию лизинговых отношений;
- внедрить режим страхования и предоставления гарантий МП;
- использовать франчайзинговые и факторинговые операции;
- содействовать созданию фондов взаимного кредитования;
- привлекать и эффективно использовать средства международных финансовых организаций.

По нашему мнению, в нынешней ситуации ограниченные денежные средства должны направляться на формирование институтов инфраструктуры и налаживание финансовых механизмов, способных обеспечить высокий уровень отдачи от вкладываемых средств. В данном случае речь идёт о создании такой системы регулирования финансово-кредитных отношений в Украине, когда государственные средства будут направляться не на субсидирование предприятий, а на развитие финансовой инфраструктуры поддержки. Мы считаем, что формирование и реализация системы должны опираться на:

•преимущественно региональный уровень решения этой проблемы;

•разработку научно-аналитического обеспечения механизма финансово-кредитного и инвестиционного регулирования и поддержки сферы МБ;

•развитие перспективных форм финансирования и поддержки.

Разработка системы, нашему мнению, должна включать в себя:

•формирование структуры институтов инфраструктуры финансово-кредитной поддержки;

•создание механизма привлечения средств кредиторов с целью формирования источников финансирования;

•формирования механизма взаимоотношений между субъектами МБ и институтами инфраструктуры поддержки, определение форм и принципов поддержки;

•обоснование реалистичности и целесообразности разработанной модели системы.

Структура системы регулирования финансово-кредитных отношений МБ должна состоять из взаимосвязанных институтов инфраструктуры, способствующих привлечению и эффективному использованию финансовых и кредитных ресурсов. В основе структуры системы на региональном уровне - региональный фонд поддержки предпринимательства (РФПП), организующий и координирующий взаимосвязи между всеми её элементами. Механизм финансовой поддержки МБ должен базироваться на систе-

ме гарантирования и страхования кредитов. Поэтому ведущим, играющим определяющую роль среди институтов инфраструктуры системы выступает специальный банк, основная функция которого - предоставление гарантий и страхование рисков, связанных с кредитованием МП. Исполняя роль агента РФПП банк, в основном опосредовано, взаимодействует с МП через ряд институтов - субъектов финансово-кредитных отношений. В качестве таких субъектов выступают: коммерческие банки, предоставляющие кредиты МП; лизинговая компания, через закупку оборудования осуществляющая долгосрочное и среднесрочное кредитование МП; фонд взаимного кредитования, призванный решить одну из самых сложных проблем МП - обеспечение оборотным капиталом и возможность защитить себя от не страхуемых рисков.

В качестве источников образования средств РФПП, помимо государственного и местного бюджетов, средств иностранных инвесторов, целесообразно было бы привлечение финансовых ресурсов субъектов предпринимательской деятельности посредством выпуска ценных беспроцентных бумаг РФПП на развитие МБ. Стимулом для их приобретения потенциальными держателями должна стать возможность снижения налогооблагаемой прибыли на сумму, равную стоимости приобретаемых бумаг. Однако общая стоимость приобретенных бумаг субъектом предпринимательской деятельности не должна превышать 5-10% общего дохода предприятия. Эти бумаги должны подлежать погашению через несколько лет. Таким образом, предприятия, приобретающие эти бумаги, получают возможность отсрочки уплаты налога (налоговый кредит) на часть полученной прибыли в обмен на возможность использования государством этих средств на развитие МБ. После погашения стоимости бумаг предприятиям, принимавшим участие в финансировании развития МБ, должны быть предоставлены определённые льготы в налогообложении возвращённой части прибыли. Такая схема финансирования будет иметь мультиплицирующий эффект, что позволит в несколько раз

увеличить средства, используемые на развитие МБ в сравнении с их целевым выделением из бюджета и других источников.

Перспективными формами финансовых услуг выступают лизинг и общества взаимного кредитования. Основные преимущества обеих форм на макро уровне - незначительное отвлечение бюджетных средств и возможность широкого доступа МП к основному и оборотному капиталу в условиях практического отсутствия залога и развитой системы гарантий и страхования.

Лизинговая компания в системе регулирования финансово-кредитных отношений МБ должна играть структурообразующую роль. Роль лизинга в становлении и развитии МБ в Украине трудно переоценить. Эта форма инвестирования предоставляет возможность перенести центр тяжести из сферы обращения в реальный сектор экономики. Деньги, которые коммерческие банки и страховые компании не рискуют вкладывать в промышленность, и тем более, инвестировать в МБ, могут без особого риска привлекаться в производство через лизинговые компании, работающие с МП. Вследствие проблем, связанных с кредитованием, залогом и финансовыми рисками, в сфере МБ лизинг является идеальным механизмом инвестирования этого сектора экономики. Гарантия прав собственности на активы, которые передаются в лизинг, придаёт уверенность лизингодателям. Благодаря этому лизинг может стать способом, с помощью которого МП будут получать оборудование для развития не имея доступа к необходимым банковским кредитам. Однако лизинговые отношения, которые сложились на основе существующей законодательной базы, не в состоянии предоставить широкий простор развитию этой перспективной формы инвестирования МБ. Основным тормозом в развитии лизинга является несовершенная амортизационная политика, высокие кредитные ставки, неурегулированность возвращения имущества в случае неисполнения лизингового договора, отсутствие финансового стимулирования лизинга как льготной отрасли инвестиционной деятельности.

Фонд взаимного кредитования МБ призван стимулировать развитие самопомощи и служить источником дешёвых денег для МП. Финансовую основу фонда взаимного кредитования МБ должны составить взносы МП и средства РФПП в качестве взносов в уставный фонд. Перечисление взносов МП целесообразно не регламентировать. В качестве стимула к созданию такого фонда может выступить освобождение от налога или снижение ставки налогообложения в размере налога, остающегося в распоряжении региона. В случае финансовых затруднений каждый член общества имеет право получить кредит, равный определённому проценту от суммы, имеющейся на его счёте. От заёмщика не требуется ни залог ни гарантии поручителей. Фонд взаимного кредитования предоставляет кредиты на безвозмездной основе, имея статус бесприбыльной организации. По нашему мнению, этот фонд может стать интересным примером нового типа организации экономического самоуправления.

Однако общества взаимного кредитования работают в условиях отсутствия соответствующей нормативной базы. Их юридический статус определяется через общие нормы гражданского права. Как бесприбыльные организации они не подлежат юрисдикции центрального банка и требуют предоставления им особого статуса. Прежде всего, это касается вопроса размещения резервов. Необходимость резервирования уничтожит эту форму взаимной финансовой поддержки.

Следует отметить, что система должна быть дополнена налоговым механизмом стимулирования инвестиционной активности и финансовой поддержки МП.

Таким образом, регулирование государством финансово-кредитной сферы МБ должно найти воплощение, во-первых, в создании благоприятной правовой, налоговой, таможенной и другой внешней среды; во-вторых, в инициировании создания властными структурами институтов инфраструктуры, которые отвечают перспективным формам поддержки; в-третьих, в осуществлении целевой помощи (финансовой, информационной) институтам и

организациям созданной инфраструктуры. Финансово-кредитные отношения МБ базируются на системе поддержки этой сферы. Её структура отражает возникновение, развитие и постепенную утрату первоначальной роли различных институтов инфраструктуры системы, чему соответствует появление новых форм и методов поддержки в области кредитования. Эти новые формы, методы и источники финансирования МБ, в конечном итоге, отражают уровень его развития и приоритеты государственной экономической политики. В этом и состоит диалектика развития финансово-кредитных отношений МБ и необходимость своевременного изменения их законодательного оформления.

Т.Д. Таукешева, соискательХНУ,

Местные бюджеты: реалии Бюджета 2000

Недавно принятый Закон Украины «О Государственном бюджете Украины на 2000 год создает много проблем местным органам власти. Хотя ряд предложений регионов по распределению доходов и расходов между государственным и местными бюджетами при формировании нового бюджета были все-таки учтены, общий результат оказался неудовлетворительным. И в 2000 году основная нагрузка на финансирование социальной сферы города, в том числе и по льготам, установленным государством, ляжет на местные бюджеты.

В настоящее время остро назрела необходимость внесения изменений в законодательство Украины, регулирующее бюджетные отношения, разрешению существующих противоречий которого в значительной мере будет способствовать принятие Бюджетного Кодекса Украины во втором чтении. В нем, на мой взгляд, обязательно должны быть отражены следующие направления.

Во-первых, четкое разграничение доходных источников между всеми уровнями бюджетов.

Во-вторых, разработка и законодательное закрепление нормативов минимальной обеспеченности одного жителя бюджетными средствами, исходя из чего и следует осуществлять планирование расходной части местных бюджетов, которая должна быть не менее 40% от консолидированного бюджета Украины.

В-третьих, определить соответствие планов по поступлениям в бюджет для Государственной налоговой администрации с утвержденными бюджетами всех уровней, так как имеющееся несоответствие приводит к тому, что налоговые инспекции перевыполняют планы, а местные бюджета исполняются не по всем доходным источникам.

В-четвертых, должны быть четко разграничены в местных бюджетах собственные и делегированные полномочия. На выполнение собственных полномочий закрепить собственные источники налоговых поступлений.

И, наконец, Закон «О Госбюджете» должен вступать в силу с момента его опубликования.

Необходимо отдельно остановиться на бюджете 2000 года, который кардинально отличается от бюджета прошлых лет. Впервые в Законе «О Государственном бюджете Украины на 2000 год» определен норматив отчислений для бюджетов городов — областных центров по подоходному налогу с граждан в размере 40%, что увеличит поступления реальных банковских средств, хотя для Харькова этот норматив недостаточен, так как в городе проживает более 50% населения области, а пользуются городской инфраструктурой все, в том числе и жители области (больницы, учреждения образования и т. д.). Предусмотрен механизм дотации местных бюджетов, что устранит ручное распределение этих средств (в то же время отчисления предусматриваются от фактических поступлений за 1998 год без учета взаимных расчетов, что уменьшает сумму дотации, так как реальными банковскими деньгами поступило 54%).

В то же время продолжает оставаться традиционным остаточный подход к формированию местных бюджетов. С каждым

годом Минфин пытается сократить расходы местных бюджетов, при чем не только их абсолютный размер, но и их относительную долю в консолидированном бюджете Украины, которая при планировании составляет от 28 до 31% (при фактическом исполнении местных бюджетов на 40-48% в объеме консолидированного бюджета). Так, на 2000 год объем общего фонда местных бюджетов предусмотрен по Украине в сумме 11,2 млрд. грн. (или 28,1% консолидированного бюджета), который обеспечивает только выплату зарплаты, расходы на энергоресурсы бюджетных учреждений, частично питание, медикаменты, субсидии, льготы ветеранам.

Например, бюджет Харькова за 1999 год исполнен в сумме 351 млн. грн., задолженность на 01.01.2000 г. достигла 68 млн. грн., в том числе по зарплате и пособиям — 10 млн. грн., субсидиям и льготам ветеранам — 41 млн. грн., за эксплуатацию лифтов и вывоз твердых бытовых отходов — 6 мл. грн.

На 2000 год прогнозируемый объем бюджета Харькова — 240 млн. грн., что меньше факта на 110 млн. грн. (в проекте бюджета не предусмотрен уровень инфляции). Этот бюджет может обеспечить только выплату зарплаты 57 тыс. работников социально-культурной сферы при среднемесячном ее уровне 100-112 грн., пособия семьям с детьми и частично расходы на энергоресурсы, питание, медикаменты.

Таким образом, у города не остается средств на финансирование не только первоочередных потребностей, но и на финансирование расходов, связанных с выполнением полномочий органов исполнительной власти, хотя статьей 67 Закона «О местном самоуправлении в Украине» однозначно определено, что государство финансирует осуществление этих полномочий в полном объеме. При этом не следует забывать о долгах, которые составляют 68 млн. грн.

Введение основных статей Закона «О Государственном бюджете Украины на 2000 год» с 1 января этого года, а не со дня

опубликования приведет к взаимным долгам государственного и местных бюджетов, что имело место и в предыдущие годы.

Чтобы избежать «таких казусов», необходимо устанавливать стабильные нормативы отчислений от общегосударственных доходов на 5 лет, при расчете которых не учитывать поступления от местных налогов и сборов, так как практика показывает, что чем лучше работает совет по введению местных налогов и сборов, тем меньше местный бюджет получает доходов от общегосударственных источников.

Минфин Украины при формировании бюджета на 2000 год пошел по упрощенной схеме и продолжает работать с регионами, проигнорировав при подготовке второго чтения бюджета позицию органов местного самоуправления, в частности и нашего города. В первом чтении объем бюджета Харькова планировался 440 млн. грн., а теперь 240.

Как уже говорилось, до настоящего времени не установлены нормы бюджетной обеспеченности на одного жителя, отсутствуют они и по статьям расходов: образование, здравоохранение, культура, жилищно-коммунальное хозяйство и др.

Не разграничены делегированные государством и собственные полномочия органов местного самоуправления, последствием чего являются многочисленные арбитражные суды по делам, связанным с неполным возмещением из местных бюджетов затрат от предоставления льгот ветеранам войны и жилищно-коммунальных субсидий населению.

При этом Минфин из года в год не обеспечивает нормативами отчислений от общегосударственных налогов расходы по этим государственным программам.

Органы же местного самоуправления вынуждены изыскивать дополнительные средства, поскольку невозмещение начисленных сумм льгот и субсидий отрицательно сказывается на финансово-хозяйственной деятельности коммунальных предприятий, обеспечивающих жизнедеятельность города. Если в 1999 году на оплату субсидий в бюджете предусматривалось 65% от потреб-

ности, то в 2000 году — только 30. Аналогичная ситуация и по возмещению льгот ветеранам войны (в 1999 г. 12%, а в 2000 г. - 8% от потребности).

Основываясь на сказанном выше Кабинету министров Украины необходимо в ближайшее время рассмотреть вопросы погашения бюджетных долгов, полного обеспечения финансирования осуществляемых органами местного самоуправления полномочий исполнительной власти, а также уделить особое внимание формированию местных бюджетов на законодательном уровне, приняв Бюджетный Кодекс Украины, так как существующая практика формирования местных бюджетов может привести к непредсказуемым последствиям. Надеюсь, что в скором времени межбюджетные отношения будут четко определены в украинском законодательстве».

Ю.В. Ткаченко, соискатель ХНУ

Факторы, влияющие на деловую активность предпринимателя

Предпринимательство как одна из конкретных форм проявления общественных отношений способствует не только повышению материального и духовного потенциала общества, не только создает благоприятную почву для практической реализации способностей и талантов каждого индивида, но и ведет к единению нации, сохранению ее национального духа и национальной гордости.

К сожалению, в Украине ситуация все еще остается иной. Традиционная коммунистическая модель общественного развития всегда базировалась на необходимости подавления предпринимательского духа в обществе и предпринимателя как носителя такого духа. Опыт перестройки (особенно ее начального периода) показал, что, отказываясь на словах от традиционной коммунистической модели общественного развития, фактически мы во

многом продолжаем именно эту линию. Мы уже достаточно отчетливо осознали, что, оказывается, мало провозгласить тезис, разрешающий предпринимательство, что мало принять какие-то законы, способствующие развитию предпринимательства.

Всеобщее неприятие предпринимательства постепенно переходит в осознание необходимости создания условий для его быстрейшего и эффективного развития. За предпринимательством в Украине будущее, процесс накопления критической массы неизбежно приведет к "предпринимательскому буму". Поэтому на данном этапе чрезвычайно важно изучить поведение предпринимателя, чтобы в последствии не допускать ошибок, сделанных ранее.

Современный этап развития теории предпринимательской функции можно отнести к "четвертой волне", появление которой связывается с переносом акцента на управленческий аспект в анализе действий предпринимателя, а, следовательно, — с переходом на междисциплинарный уровень анализа проблем предпринимательства.

В настоящее время в теоретических исследованиях уделяется внимание не только предпринимательству как способу ведения дел на самостоятельной, независимой основе, но и внутрифирменному предпринимательству, или интрапренерству. Термин "интрапренер" был введен в оборот американским исследователем Г. Пиншо. Он же впервые использовал и другой термин, производный от первого, — "интракапитал".

Появление интрапренерства связано с тем фактором, что многие крупные производственные структуры переходят на предпринимательскую форму организации производства. Поскольку предпринимательство предполагает обязательное наличие свободы творчества, то подразделения целостных производственных структур получают право на свободу действий, что подразумевает и наличие интракапитала — капитала, необходимого для реализации идей, лежащих в основе внутрифирмен-

ного предпринимательства[7].

Предпринимательство — это особый вид экономической активности (под которой мы понимаем целесообразную деятельность, направленную на извлечение прибыли), которая основана на самостоятельной инициативе, ответственности и инновационной предпринимательской идее.

Экономическая активность представляет собой форму участия индивида в общественном производстве и способ получения финансовых средств для обеспечения жизнедеятельности его самого и членов его семьи. Такой формой участия индивида в общественном производстве является одна общественная функциональная обязанность или их комбинация, когда он выступает в качестве:

• собственника каких-либо объектов, недвижимости и т. д., приносящих ему постоянный и гарантированный доход (собственник предприятия или дома, сдаваемого в аренду, и т. д.);

• наемного работника, продающего свою рабочую силу (токарь на заводе, учитель в школе и т. д.);

• индивидуального производителя ("свободный" художник, живущий на доходы от реализации своих произведений, или водитель, использующий автомобиль в качестве такси и живущий на доходы от такой деятельности, и т. д.);

• государственного или муниципального служащего;

• менеджера (управляющий чужим предприятием);

• пенсионера (пассивная форма участия в общественном производстве как следствие прошлой активности);

• учащегося или студента (как подготовительный этап к участию в будущем общественном производстве в какой-либо конкретной форме);

• безработного (как вынужденная форма неучастия или приостановки участия в общественном производстве);

---

[7] *Хоскинг А. Курс предпринимательства. М., 1993, с. 28. **См.: Предпринимательство в конце XX века. М., 1992, с. 20.

• занятого оборонно-охранной деятельностью (армия, милиция, госбезопасность);

• вовлеченного в экономически преступную деятельность (рэкет, воровство и др.).

Предпринимательство выступает в качестве особого вида экономической активности, ибо его начальный этап связан, как правило, лишь с идеей — результатом мыслительной деятельности, впоследствии принимающей материализованную форму.

Предпринимательство характеризуется обязательным наличием инновационного момента — будь то производство нового товара, смена профиля деятельности или основание нового предприятия. Новая система управления производством, качеством, внедрение новых методов организации производства или новых технологий — это тоже инновационные моменты.

Основным субъектом предпринимательской активности выступает предприниматель. Однако предприниматель — не единственный субъект, в любом случае он вынужден взаимодействовать с потребителем как основным его контрагентом, а также с государством, которое в различных ситуациях может выступать в качестве помощника или противника. И потребитель и государство также относятся к категории субъектов предпринимательской активности, как и наемный работник (если, конечно, предприниматель работает не в одиночку), и партнеры по бизнесу (если производство не носит изолированного от общественных связей характера) (рис. 1).

Во взаимоотношениях предпринимателя и потребителя предприниматель относится к категории активного субъекта, а потребителю свойственна прежде всего пассивная роль. При анализе стороны этих взаимоотношений потребитель выполняет роль индикатора предпринимательского процесса. Это понятно, поэтому все то, что составляет предмет деятельности предпринимателя, имеет право на реализацию только в случае позитивной (положительной) экспертной оценки потребителя. Такая оценка осуществляется потребителем и выступает как готовность

последнего приобрести тот или иной товар. Предприниматель, при планировании и организации своей деятельности никоим образом не может игнорировать настроения, желания, интересы, ожидания, оценки потребителя.



Рис. 2 Субъекты предпринимательской деятельности

У предпринимателя в условиях рыночной системы отношений нет иного пути воздействия на потребителя, кроме как действовать в унисон с его интересами. Однако такая ситуация вовсе не означает, что предприниматель обязан действовать только в строгом соответствии с уже выявленными интересами потребителя. Сам предприниматель может формировать спрос потребителя, создавать новые покупательские потребности (ну кто из потребителей предполагал приобрести видеомагнитофон, когда он еще не производился, а только готовился к производству?). К этому как раз и сводится положение о двух способах организации предпринимательской активности: на основе выявленного интереса потребителя или на основе "навязывания" ему нового товара.

Таким образом, целью предпринимателя выступает необходимость "завоевать' потребителя, создать круг собственных потребителей.

Основными средствами воздействия предпринимателя на

потребителя выступают следующие факторы:

- новизна товара и его соответствие интересу потребителя;
- качество;
- цена, доступность товара;
- степень универсальности товара;
- внешний вид и упаковка;
- позитивные отличительные характеристики товара от товаров других производителей и возможность потребителя ознакомиться с такими отличиями;
- возможность воспользоваться услугами послепродажного сервиса;
- соответствие общепринятым или государственным стандартам;
- престижность и привлекательность рекламы товара и т. д.

Вывод, который можно было бы сделать из рассматриваемой проблемы, сводится к следующему: если с точки зрения общественного производства именно предприниматель выступает в роли активного субъекта, то с точки зрения самого предпринимательского процесса, его содержания и эффективности активную роль играет потребитель, и предприниматель не может игнорировать этот факт.

Наемный работник как реализатор идей предпринимателя также относится к группе субъектов предпринимательского процесса. Именно от него зависит эффективность и качество реализации предпринимательской идеи.

Известно, что каждому экономическому субъекту свойственны свои собственные интересы. Что касается предпринимателя и наемного работника, то часть их планов совпадает (чем выше прибыль, тем выше заработная плата, к примеру), а часть носит полярно противоположный характер (предприниматель не заинтересован в высокой оплате труда, а наемный работник заинтересован). В таких случаях стороны вынуждены идти на поиск компромиссных вариантов, что, в общем-то, и составляет основу взаимоотношений этих двух субъектов предпринимательского процесса.

В рамках таких взаимоотношений предприниматель обозначает для себя определенные проблемы в своей повседневной деятельности и старается разрешить их с наибольшим эффектом. Какие же это проблемы?

Прежде всего, подбор кадров нужной специализации и требуемого у ровня квалификации. Эта проблема разрешается двумя возможными путями:

• подготовка таких кадров на собственной информационной и финансовой базе (но такой путь не всегда эффективен по понятным причинам);

• привлечение кадров, занятых в других предпринимательских или производственных структурах, для чего требуется создание для работников лучших, более привлекательных .

Другой проблемой выступает необходимость вовлечения наемного работника в интерес предпринимательской структуры. При этом различают две формы:

• вовлечение наемного работника в производственный интерес предпринимательской структуры;

• вовлечение наемного работника в коммерческий интерес фирмы.

Первая форма свойственна европейской системе организации труда, когда каждый наемный работник точно знает свои производственные функции и выполняет их с присущей ему умелостью.

Вторая форма характерна для японо-американской системы организации труда, когда каждый наемный работник заинтересован не только в должном исполнении своих производственных функций, но и обеспокоен общим результатом деятельности предпринимательской структуры. Эта форма вовлечения работника является, конечно, более эффективной по сравнению с первой и наиболее привлекательной как с точки зрения предпринимателя, так и с точки зрения общества.

Форма вовлечения наемного работника в интерес предпринимательской структуры зависит от используемой предпринимателем системы оплаты труда. На сегодняшний различают сле-

дующие:

•Твердая гарантированная заработная плата.

•Твердая гарантированная заработная плата с ежемесячной (ежеквартальной или ежегодной) премией,

•Сдельная заработная плата.

•С использованием коэффициента эффективности.

•Сдельно-премиальная заработная плата.

•Тарифная заработная плата.

•Почасовая заработная плата.

Правда, все эти формы оплаты труда способствуют вовлечению работника лишь в производственный (но не в коммерческий) интерес фирмы. Для работника в такой ситуации главное — выполнить надлежащим образом свои обязанности, а каков будет общий результат деятельности фирмы, предприятия, коллектива, для него не так важно.

Для вовлечения работника в коммерческий интерес фирмы важно создать такую ситуацию, когда работник одновременно будет заинтересован как в своих личных результатах, так и в результатах коллективной деятельности. Такой двоякий интерес работника можно стимулировать только одним-единственным средством — установлением приемлемого уровня заработной платы.

В современных условиях хозяйствования каждый предприниматель функционирует в условиях достаточно глубокой специализации производства, возникшей на основе разделения труда.

Любой предприниматель нуждается в эффективных партнерских связях: только в таком случае он может эффективно действовать в рамках того или иного фрагмента целостного производственного процесса. Идеальной является ситуация, когда все предприниматели образуют относительно изолированную от общего экономического процесса цепочку партнерских связей. Если взять для анализа целостный процесс производства, то он состоит как бы из множества фрагментов, каждый из которых фокусируется в конкретной деятельности предпринимателя (рис. 2).

Рисунок 2 Структура производственного процесса:

В условиях рынка от предпринимателя требуется умение — и даже предрасположенность — действовать в союзе с другими

предпринимателями и вести постоянный поиск наиболее эффективных партнерских связей, в ходе которого предприниматель осуществляет переориентацию своей деятельности.

В настоящее время многое говорится о возрождении украинского предпринимательства. Однако, если быть точным, то, что сегодня происходит в социально-экономической жизни Украины, есть попытка вторичного возрождения предпринимательства в нашей стране. Первая попытка (после октября 1917 г.) была предпринята в процессе реализации так называемой новой экономической политики (НЭП), единственной — как представлялось в то время — формы вывода Украины из экономического и социального кризиса.

Наличие в любом обществе условий для предпринимательства, существование в таком обществе предпринимательского корпуса — это не только дань моде. Это и показатель уровня экономической свободы граждан, и отражение понимания прогрессивного характера предпринимательства со стороны представителей властных структур, определяющих, разрабатывающих и реализующих экономическую политику, в том числе и в отношении предпринимательства.

Видимо, было бы неверно соглашаться с распространенным тезисом о том, что будущее Украины — за предпринимательством. Будущее Украины — за всеми нами и во многом будет определяться нашей способностью выработать эффективную концепцию бытового уклада. Будущее Украины зависит от развития предпринимательства. Поэтому требуется профессиональный подход каждого, кто решил заняться этой формой экономической деятельности, к исполнению своих предпринимательских функций.

Е.В. Никулина, аспирант ХарГАЖТ

Совершенствование организационной структуры управления железнодорожным транспортом Украины

В последние годы экономика Украины находится в глубоком кризисе. Не обошел стороной этот кризис и железнодорожный транспорт, что проявилось в падении объемов перевозок грузов, уменьшении количества пассажиров, а следовательно, и снижении доходности и уровня рентабельности работы железных дорог.

Существует множество причин ухудшения позиций железных дорог на рынке транспортных услуг. Но с каждым годом все большее число ученых приходят к выводу, что одной из основных причин невозможности железных дорог противостоять кризису является устаревшая система управления. Для ныне существующей системы характерны четкое распределение прав и обязанностей субъектов процесса управления, регламентация заданий и деятельности строго по правилам и инструкциям, централизованное регулирование. В условиях директивного планирования такая система управления полностью себя оправдывала, однако с переходом к рыночной экономике проявилась несостоятельность такого подхода к управлению. Существующая система управления оказалась крайне инертной, что не позволяет ей быстро реагировать на постоянные изменения рынка.

Целью разработки новой системы управления является стабилизация экономического положения железнодорожного транспорта, превращение его в ведущую отрасль экономики страны.

Реформирование системы управления железнодорожным транспортом по мнению российских специалистов включает в себя несколько направлений [3]:

1) укрепление позиций дорог на рынке транспортных услуг путем развития маркетинга и совершенствования тарифной политики;

2) улучшение организационной структуры управления железнодорожным транспортом, обеспечивающее минимизацию

издержек и максимизацию доходов при обеспечении экономической и экологической безопасности;

3) широкое использование информационно-управляющих систем и компьютерных технологий;

4) повышение эффективности инвестиционной деятельности;

5) выход на фондовые рынки;

6) повышение социальной защищенности работников железных дорог и совершенствование кадровой политики.

Остановимся на одном из направлений реформирования системы управления: совершенствовании организационной структуры управления. Приведенные ниже предложения по совершенствованию организационной структуры управления являются одним из возможных путей реализации Программы реструктуризации на железнодорожном транспорте Украины. Совершенствование организационной структуры предлагается проводить на двух уровнях. С одной стороны это «внешний» уровень, т.е. изменение взаимоотношений «Укрзалізниця – дорога», с другой стороны – «внутренний», т.е. реорганизация связей внутри дороги.

Важным моментом реструктуризации на «внешнем» уровне является разделение функций государственного регулирования и хозяйствования между субъектами управления. Опыт большинства высокоразвитых стран Дальнего зарубежья свидетельствует об эффективности такого разделения. Поэтому целесообразно в ведении Укрзалізниці оставить функции прогнозирования, координации и контроля. С другой стороны, весь механизм хозяйствования видится наиболее правильным передать в руки дороги. Кроме того, в рамках реформирования на «внешнем» уровне предлагается создать на базе существующих дорог транспортные компании с целью повышения эффективности работы железнодорожного транспорта.

Реформирование на «внутреннем» уровне предусматривает структурные преобразования внутри дороги. Эти преобразования могут быть проведены в несколько этапов. На первом этапе предлагается выделить предприятия, непосредственно не участ-

вующие в организации процесса перевозок, в самостоятельные предприятия, которые будут существовать на коммерческой основе. К этим предприятиям относятся следующие: строительно-монтажный трест,

промышленные предприятия, бытовые предприятия и организации социальной сферы.

Вторым этапом предлагается на базе подразделений, которые непосредственно осуществляют перевозочный процесс, создать соответствующие предприятия: путевое предприятие, предприятие сигнализации и связи, предприятие энергоснабжения. Эти предприятия будут составлять основу транспортной компании. Эксплуатацию железнодорожных путей и координацию работы этих предприятий предлагается отдать в ведение службы управления движением.

На третьем этапе для обеспечения процесса перевозок подвижным составом на базе существующих локомотивных и вагонных депо предлагается создать три производственных объединения: производственное объединение по эксплуатации и ремонту локомотивов, производственное объединение по эксплуатации и ремонту грузовых вагонов, производственное объединение по эксплуатации и ремонту пассажирских вагонов.

Поскольку украинские железные дороги интегрируются в европейскую железнодорожную сеть, то на реформирование железных дорог Украины оказывают влияние требования Директивы ЕС 91/440. Одним из требований Директивы ЕС является разделение управления грузовыми и пассажирскими перевозками, поэтому реформирование структуры на «внутреннем» уровне должно включать разделение функций организации грузовых и пассажирских перевозок, а также создание предприятий пригородных перевозок. Поэтому видится целесообразным в рамках транспортной компании для взаимодействия с клиентами железнодорожного транспорта и осуществления маркетинговых функций создать такие предприятия: предприятие по перевозке грузов,

предприятие по перевозке пассажиров, предприятие по перевозке в пригородном сообщении.

Следующим этапом реформирования может быть привлечение в транспортную компанию предприятий других видов транспорта с целью обеспечения комплексного транспортного обслуживания грузовладельцев и пассажиров.

В целом же транспортная компания может функционировать как акционерное объединение, высшим органом управления которого будет Совет директоров предприятий, которые войдут в состав компании.

Для оперативного управления транспортной компанией Советом директоров может быть назначен управляющий транспортной компанией. Управляющий будет осуществлять руководство через службы, которые ему непосредственно подчиняются. К этим службам относятся: техническая служба, финансово-экономическая служба, служба статистики, служба организации заработной платы и охраны труда, административная служба, ревизорский аппарат, информационно-вычислительный центр (рис. 1).

Выше описанные преобразования приведут к созданию транспортных компаний, возможная организационная структура управления которыми приведена на рисунке.

Финансовой основой для создания транспортных компаний станут акции перечисленных предприятий. Контрольный пакет акций целесообразно оставить в руках государства в лице Укрзалізниці. В первую очередь Укрзалізниця должна осуществлять контроль за работой предприятий, которые составляют основу транспортной компании. Менее жесткому контролю могут быть подвержены предприятия, которые обеспечивают эксплуатацию и ремонт подвижного состава, а также предприятия автомобильного и других видов транспорта, так как эти предприятия имеют узкую специализацию и будут выполнять свои функции в рамках компании.

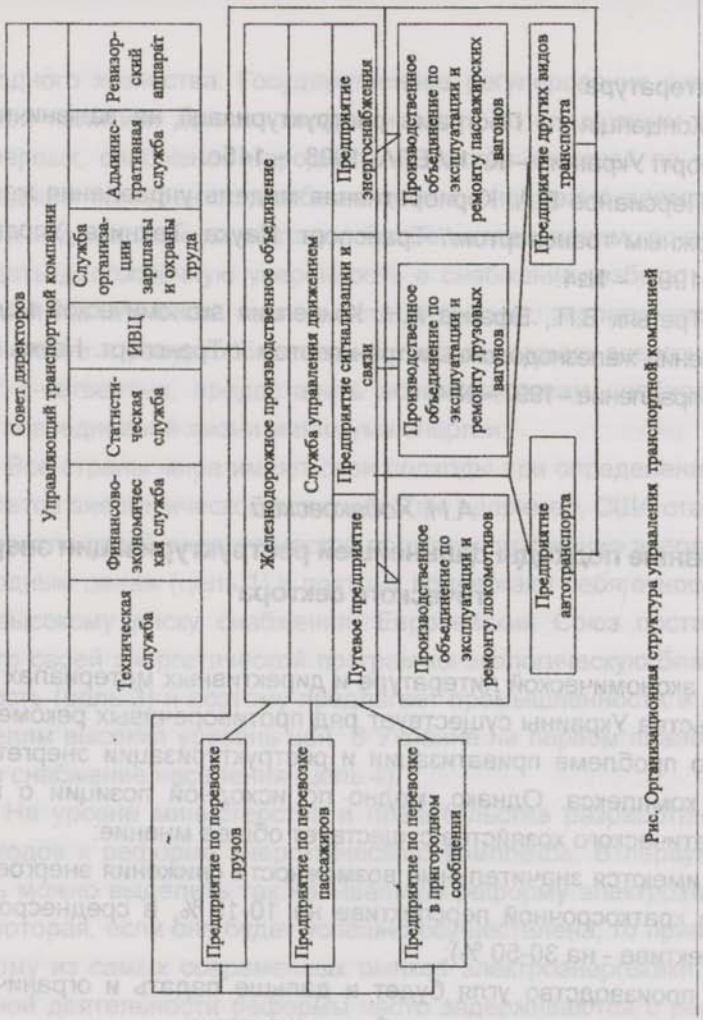


Рис. Организационная структура управления транспортной компанией

Рис. 1 Организационная структура управления транспортной компанией

Таким образом, создание транспортных компаний, а также проведение реструктуризации внутри дорог позволит повысить эффективность работы транспорта, поднять уровень качества оказываемых им услуг.

Литература:

1.Концепція та Програма реструктуризації на залізничному транспорті України . – К.: НАБЛА, 1998. – 145с.

2.Персианов В.А. Корпоративная модель управления железнодорожным транспортом// Транспорт. Наука. Техника. Управление. – 1997. – №4.

3.Третьяк В.П., Ефанов А.Н. Концепция экономической модели управления железнодорожным транспортом // Транспорт. Наука. Техника. Управление.–1997.– №4.

А.Н. Ходаковский

Основные подходы дальнейшей реструктуризации энергетического сектора

В экономической литературе и директивных материалах правительства Украины существует ряд противоречивых рекомендаций по проблеме приватизации и реструктуризации энергетического комплекса. Однако, модно по исходной позиции о цели энергетического хозяйства существует общее мнение:

- имеются значительные возможности снижения энергоемкости (в краткосрочной перспективе на 10-15 %, в среднесрочной перспективе - на 30-50 %);

- производство угля будет и дальше падать и ограничится немногим, но конкурентоспособными шахтами;

- отечественное производство продуктов нефте- и газопереработки стагнирует и требует большого импорта;

- электрохозяйство обладает большими избыточными мощностями и поэтому требует нового строительства, однако в краткосрочной перспективе не может оплатить закупку сырья.

В дальнейшей перспективе радикальные изменения энергетической политики должны расширить конфликт целей, которые возникают из стратегического характера энергии как в краткосрочной перспективе независимой составной части всех сфер

народного хозяйства. Государственное регулирование энергетической политики должно координировать по следующим целям: во-первых, снабжение народного хозяйства энергией по международным конкурентоспособным ценам, снабжение промышленности и домашних хозяйств по более низким ценам; во-вторых, создать долгосрочную уверенность в снабжении, избегать чрезмерной политической зависимости; в-третьих, экологически благоприятное и ресурсосберегающее использование энергоносителей; в-четвертых, предоставить всем гражданам необходимого для повседневной жизни минимума энергии.

Все страны мира имеют свои подходы при определении приоритетов энергетической политики. Так, например, США ставит во главу угла своей энергетической политики снабжение энергией по выгодным ценам (цель 1) и поэтому подвергают себя относительно высокому риску снабжения. Европейский Союз поставил в центр своей энергетической программы экологическую благоприятность (цель 3) и поэтому предлагает промышленности и потребителям высокий уровень цен. В Украине на первом плане стоит пока снабжение населения (цель 4).

На уровне министерства и правительства разработано ряд подходов к реформе энергетического комплекса. В первую очередь можно выделить так называемую реформу электрохозяйства, которая, если она будет успешно осуществлена, то приведет к одному из самых современных рынков электроэнергетики. В реальной деятельности реформы часто задерживаются с реализацией либо по техническим причинам, либо из-за сопротивления групп с определенными интересами, либо из-за примата дешевого и социального снабжения энергией всех объектов Украины.

Требует решения первый аспект реформы энергетического сектора, по которому до сих пор идут дискуссии, но который является началом реструктуризации: это то, что отправной точкой реформы должно стать отдельное предприятие, а не отрасль в целом.

Как в украинской, так и в зарубежной печати идет большая дискуссия по экономическим проблемам энергетического комплекса. Одна группа ученых и практиков в целях реформ по приватизации и реструктуризации выдвигает энергетическую отрасль, т. е. нефтяную, газовую, угольную, или электрическую отрасль. Так возникло большое количество специфически отраслевых программ развития с целью сделать исследуемую отрасль конкурентоспособной. Таковыми примерами являются: "Программа реформ нефтеперерабатывающей промышленности" 1993 г., "План реконструкции нефтеперерабатывающей промышленности" Госкомитета по нефти и газу 1995 г. или рекомендации Министерства угольной промышленности "О перестройке угольной промышленности" осенью 1995 г., которая была принята Кабинетом Министров Украины.

С каждым годом все большую значимость приобретают процессы предприватизационной проработки энергетического комплекса. Именно в энергетической сфере через создание ориентированных на рынок торговых отношений между добычей энергии, ее переработкой, транспортировкой и распределением может быть достигнута значительная прибыль за счет повышения эффективности использования основных доходов. Эта прибыль за счет эффективности в конце концов идет на пользу потребителю, а именно - в форме более низких цен на энергию.

В социалистических и в капиталистических странах вплоть до 1980-х годов существовала концепция, что капиталистические отрасли энергетики дают растущие в геометрической прогрессии доходы. Следовательно, оправдывался принцип организации крупного вертикально-интегрированного предприятия как "естественного монополиста". Однако с 1980-х годов это мнение все больше подвергалось сомнению и было повергнуто в печати дискуссионным положениям. Однако все виды деятельности и в рамках энергетического сектора можно разделить на много отдельных задач, которые будут давать небольшие преимущества. Разделение на экономически и юридически независимые предпри-

ятия может быть выгодны во всех отношениях. С одной стороны, появляется возможность установить затратно ориентированные цены на предоставление услуг. С другой стороны, из-за дробления предприятий преграды для доступа к рынку значительно снижаются: новые предприятия могут утвердить себя в отдельных отраслях определенных секторов энергетики. Возникающая таким образом конкуренция, действует при соответствующем регулировании.

В постсоциалистических странах процесс модернизации и инвестирования происходит в очень специфической форме: во-первых, возможности самофинансирования являются решающими при усилении конкурентной позиции, в краткосрочной перспективе мероприятия по экономии затрат и организационная реструктуризация являются единственной возможностью повышения производительности. В среднесрочной перспективе при очень ограниченных инвестициях может быть достигнут значительный прогресс в производстве.

Сама приватизация должна проводиться после проведения предприватизационных мероприятий. Преждевременная приватизация коллективами предприятий, ведущая к созданию частных акционерных обществ закрытого типа, сохраняет, хотя и кратковременно, прежние социалистические структуры. Однако, особенно в случае с Украиной эти, так называемые "частные" предприятия по-прежнему сильно зависят от государственной помощи. Несостоявшаяся реструктуризация негативно сказывается на конкурентоспособности этих предприятий. Господствующее прежде при социализме смешение производственных социальных функций устраняется путем интерпретации. Прежние "социальные функции", такие как квартиры, транспорт, продукты питания и т.д. становятся как и энергия, товаром, который должен иметь затратно ориентированную цену. Задача гарантирования нуждающимся минимального обеспечения социальной сферой и в приватизационном периоде от предприятия к государству.

Анализируя состояние реструктуризации в энергетики необходимо отметить, что в настоящий момент Украина занята полной реструктуризацией энергетики и введением энергорынка, который в своей форме будет иметь свои отличия в Европе. Вся централизованная система электроснабжения будет заменена новой системой, при которой потребители, в зависимости от затрат и потребности, смогут покупать определенное количество энергии в определенное время дня по определенным ценам. Будет разрушена монополия производителя электроэнергии. В последующем будет введено разделение между национальным диспетчерским центром и независимыми производственными объединениями. Производственные объединения таим образом в прямую конкуренцию друг с другом. Либерализация внешней торговли ведет к дополнительно новым источникам энергоснабжения для крупных потребителей, а также к новым рискам сбыта для производителей электроэнергии.

Электроэнергетика является при этом тем сектором украинского энергетического комплекса, в котором предприватизация достигла наибольшего предела. В центре программы стоит создание ориентированных предприятий; они базируются как на уровне производства и транспорта, так и на уровне распределения. На уровне производства могут быть созданы производственные объединения в форме акционерных обществ, из которых 4 будут организованы по региональному признаку (Западэнерго, Центрэнерго, Донбассэнерго, Днепропетровскэнерго) и два --- по функциональному (Атомэнерго, Гидроэнерго). В настоящее время производственные объединения, конечно отвечают за свою область снабжения или за подпитку центральной сети, а в будущем станут основными действующими лицами на энергорынке.

Транспортировка будет организована в форме нового предприятия "Национальный Диспетчерский Центр". Это предприятие обязано пропускать электроэнергию третьих лиц, т.е. независимых производителей. Со стороны распределения возникают но-

вые предприятия в форме региональных снабженческих предприятий, которые обеспечивают предоставление услуг.

Сам "Рынок", т.е. пункт непосредственной встречи многих продавцов и покупателей, в котором определяется цена, возникает на двух уровнях. По предложению специалистов на одном уровне не может быть создана новая управленческая структура, которая включает в себя Диспетчерский Центр и национальную сеть. Предприятие "энергорынок" может покупать электроэнергию у тех производственных объединений, которые могут предложить свободные мощности по выгодным предельным ценам. С другой стороны, будет обеспечена сама конкуренция между Диспетчерским Центром и торговцами электроэнергией.

Н. Петрова

Обеспечение конкуренто устойчивости предприятия в условиях нестабильной экономики

Основным обобщающим показателем, который объективно характеризует положение предприятия в условиях рыночной экономики, является конкурентоустойчивость предприятия. Конкурентоустойчивость характеризует динамический процесс специфических отношений между производителями одной и той же или аналогичной продукции, стабильность положения на рынке одного производителя по отношению к другим. Конкурентоспособность предприятия определяется наличием у предприятия конкурентных преимуществ, которые позволяют ему удерживать свои позиции на рынке и получать прибыль.

Понятия конкурентоспособности и конкурентоустойчивости очень близки и взаимосвязаны, но не идентичны - Конкурентоспособность определяет конкурентоустойчивость предприятия, так как чем больше потенциальные возможности предприятия выпускать конкурентоспособную продукцию, тем выше его Конкурентоустойчивость. Таким образом, Конкурентоустойчивость предпри-

ятия - более широкое понятие, учитывающее необходимость удержания конкурентного преимущества с учетом влияния временного фактора.

Конкурентоустойчивость предприятия определяется двумя элементами:

конкурентоспособностью товарной массы, которая в динамике характеризует степень удовлетворения спроса, и эффективностью производства и управления. Как правило, эти два элемента тесно связаны и определяют друг друга.

Все факторы, которую влияют на конкурентоспособность предприятия, тем самым, влияют на конкурентоустойчивость предприятия.

Существует множество способов группировки факторов влияния. Согласно М. Портеру [I], все факторы делятся на основные (базисные) и производную. К основным факторам можно отнести: природные, демографические факторы, географическое расположение, наличие свободных денежных ресурсов. К производным факторам относятся: высококвалифицированные кадры, современную инфраструктуру обмена информацией, исследовательские структуры в отрасли и другие.

Доступность основных факторов делает конкурентные преимущества, основанные только этих факторах, крайне непрочными. Для удержания конкурентного преимущества наибольшее значение имеют производные факторы, которые обеспечивают конкурентное преимущество более высокого ранга. Для развития производных факторов требуются значительные вложения капитала.

Все факторы влияния на конкурентоустойчивость предприятия, с позиции данного предприятия, можно разделить на две группы внешние и внутренние. Внешние факторы - это те, влияние на которые со стороны фирмы крайне ограничено (демографические, технологические, экономические, конкуренция, политические). Внутренние факторы - это такие, на которые полностью или в значительной степени может влиять руководство предприятия (объемы продаж, качество продукции, доля рынка, прибыль).

Исходя из позиций предприятия, к внешним факторам следует отнести:

общеполитическую обстановку в государстве; регулирующую роль государства; существующую систему управления отраслями в государстве; внешнеполитические и экономические связи с другими государствами; экспортно- импортные отношения государства; степень развития фундаментальных и прикладных исследований; общий уровень техники и технологии в стране; наличие источников сырья; реализация крупных программ в приоритетных сферах экономики; существующая система управления промышленностью; наличие конкурентов в данной отрасли; рациональное размещение производительных сил; развитие специализации и концентрации производства; законодательная база; другие факторы влияния. Все вышеперечисленные факторы взаимно дополняют друг друга и оказывают влияние на конкурентоустойчивость предприятия.

К внутренним факторам относятся: система и методы управления предприятием; уровень техники и технологии на предприятии; уровень организации производства; маркетинговое обеспечение; система внедрения нововведений;

система экономического стимулирования, социальные, психологические и другие факторы

Естественно, что между внутренними и внешними факторами существует тесная взаимосвязь. Внутренние факторы, как правило, вытекают из внешних факторов и трудно провести между ними грань. Несомненно, в условиях рыночной экономики неправомерно говорить о преобладающей роли внешних или внутренних факторов. Можно все- таки сказать, что внутренние факторы определяют, прежде всего, конкурентоспособность предприятия, а внешние - его конкурентоустойчивость [2].

Сегодня рыночная конкуренция ожесточается, поэтому" выживание предприятий на рынке обусловлено действием факторов долгосрочного порядка Основной задачей стратегического управления на предприятии становится своевременная адаптация

предприятия к изменениям во внешней среде. Комплексный анализ внешней и внутренней среды проводится в два этапа: первый - выявление угроз и возможностей во внешней среде, а также выявление сильных и слабых сторон предприятия; второй - выявление взаимосвязей возможностей и угроз с сильными и слабыми сторонами предприятия [3].

Целью анализа внутренней среды предприятия является выявление внутренних резервов для максимального использования внешних возможностей, а также выявление слабых сторон предприятия, которые могут сделать его уязвимым с точки зрения внешних опасностей.

Анализ факторов воздействия внешней среды позволяет прогнозировать влияние внешних угроз на деятельность предприятия. В условиях инфляции, постоянного изменения законодательной базы и условий хозяйствования, анализ внешней среды имеет бесспорное преимущество по сравнению с анализом внутренней среды предприятия, так как в условиях нестабильности внешней среды усиливается зависимость предприятия от внешнего окружения. Предприятие в максимально короткие сроки и наиболее эффективным образом должно приводить свою внутреннюю среду в соответствие с постоянно меняющимися внешними условиями, обеспечивая себе поддержание имеющихся и развитие новых конкурентных преимуществ. Следовательно, конкурентоспособность предприятия следует понимать как динамичность приспособления предприятия к условиям внешней среды

Уровень конкурентоспособности предприятия, в значительной мере, определяется характером имеющихся у предприятия конкурентных преимуществ, которые зависят от внешних и внутренних условий. В настоящее время основная масса отечественных предприятий остро нуждается в инвестициях, которые оздоравливают внутреннюю среду и способствуют развитию конкурентных преимуществ. Поэтому в условиях нестабильной экономики первоочередной задачей макроэкономического регулирования становится кардинальное изменение условий хозяйствова-

ния, то есть стабилизация внешней среды предприятий. Демонополизация экономики, мощное законодательное обеспечение с целью создания конкурентной среды в экономике, активизация государственной инвестиционной политики создаст базис для развития конкурентных отношений на микроуровне.

Использованная литература:

1. Портер М.Е. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. В Д. Щетинина- М: Международные отношения, 1993.- 896 с.

2. Дикань В.Л. Реформирование экономики Украины и конкурентоустойчивость предприятий. Х, Основа, 1997.- 345 с.

3. Пастухова Р.В., Полонская Л.А, Балабаниц А.В. Использование SWOT-анализа в процессе выбора глобальной стратегии предприятия. Донецк, ТД «Донбас», 1998.- 74 с.

В.Г. Сословский, А.С. Перевозник

Выбор модели поиска оптимальных характеристик производственно-экономической системы

Discuss modem concepts of mathematical modelling of production and economic systems. Considered profound side of different types of mathematical models. Stated experience of real system modelling with using the programs for PC (Arena, Excel, STATISTICA and others).

Понятие «модель» тесно связано с понятием "система". Создавая новые или используя уже существующие системы для удовлетворения своих потребностей, человек должен уметь оценить последствия их использования. Чтобы не допустить негативных последствий использования систем, проводят эксперименты с моделями систем. Как известно, модели систем могут быть материальными и идеальными. Особое место в классе идеальных занимают математические модели, которые представляют собой концептуальные образы (абстрактные, знаковые) реальных сис-

тем. Математические модели являются практически единственным способом изучения производственных и экономических систем. Эти модели можно разделить на четыре класса: аксиоматические, эмпирико-статистические, оптимизационные и имитационные.

Аксиоматические модели.

Процесс изучения системы с помощью аксиоматической модели можно представить следующей схемой:

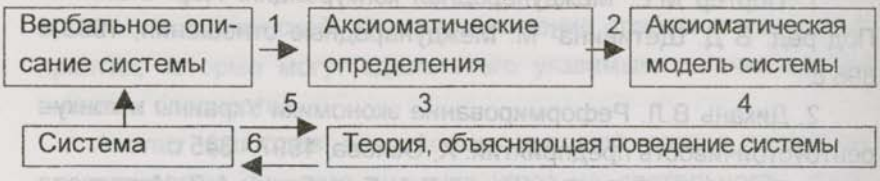


Рис.1 - Схема процесса изучения системы с использованием аксиоматических моделей где 1 - переход от вербального описания поведения отдельных элементов системы к объясняющим это поведение аксиомам, которые записываются в виде формальных текстов на языке выбранной исследователем теории и представляют собой дескриптивные определения поведения отдельных элементов системы; 2 - интеграция аксиом в единую аксиоматическую модель системы (формальный вывод из аксиом отображений реально осуществимых форм движения системы в некоторой заданной локальной или произвольной окрестности ее состояния); 3 - интерпретация модели (анализ границ ее содержательной истинности, оценка степени достоверности полученных результатов); 4 - построение теории, объясняющей поведение системы; 5 - объяснение средствами теории имеющихся фактов; 6 - экспериментальное подтверждение теоретически выявленных вариантов поведения системы (проверка адекватности применяемой теории).

Поскольку при аксиоматическом подходе для описания системы обычно в явном или неявном виде используют теорию множеств и для объяснения поведения системы используют набор логически выводимых аксиом и доказательства теорем, то нет

смысла искать компьютерные технологии, которые способны заменить человека в этом творческом процессе. Некоторое облегчение для описания уже созданной теории и доказательства ее отдельных положений могут дать, например, пакеты MathCAD, MatLab, Mathematica, TKWA.

Эмпирико-статистические модели используют для описания связей между входами и выходами систем, их подсистем и элементов. В основе моделирования лежит представление изучаемого объекта (явления, процесса) в виде "черного ящика", внутреннее состояние которого может быть неизвестно. Построение моделей основывается на гипотезах о формах взаимосвязей входов *(X)* и выходов *(Y)* системы *Y= (p(X, B)*, которые характеризуются наблюдаемыми и измеряемыми входными и выходными переменными. В результате обработки экспериментальных данных в соответствии с выбранным методом статистического моделирования (применимость его должна быть обоснована) даются численные оценки – B - параметров. Процесс статистического моделирования систем можно представить следующей схемой:

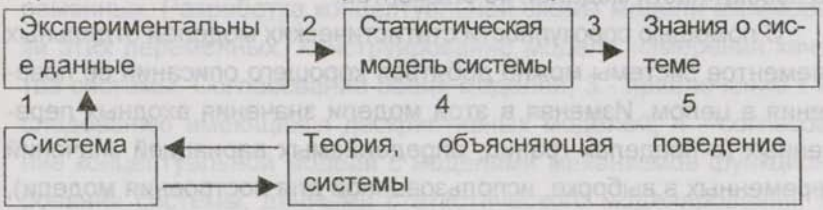


Рис.2 - Схема процесса изучения системы с использованием статистических моделей где 1 - измерение (или сбор данных) входных и выходных переменных с применением различных приборов и стратегий измерения (активные или пассивные эксперименты, выборочные исследования и т. п.);

2 - анализ экспериментальных данных, формирование и доказательство применимости рабочих гипотез о видах взаимосвязей переменных, построение семейства моделей; 3 - интерпретация моделей, анализ их свойств, оценка правильности, содержательное истолкование результатов; 4 - проверка адекватности,

оценка гипотез о свойствах системы и модели; 5 - использование знаний о системе, гипотез о действии внутрисистемных механизмов.

Для построения статистических моделей на рынке компьютерных технологий предлагается множество специализированных статистических пакетов BMDP, SPSS, STADIA, STATGRAPICS, STATISTICA, SYSTAT, САНИ, МЕЗОЗАВР, КЛАСС-МАСТЕР и др. Широкие возможности и прекрасный интерфейс имеет пакет STATISTICA, который, как показывают публикуемые в зарубежной печати рейтинги, прочно удерживает свои позиции в первой сотне лучших Windows-приложений. Нами накоплен большой опыт работы с этим пакетом. С использованием этого пакета достаточно просто рассчитать описательную статистику по изучаемому процессу, подобрать закон распределения эмпирических данных, провести кластерный анализ и сгруппировать многомерные объекты в однородные группы (кластеры), построить линейные и нелинейные регрессионные модели, модели на главных компонентах или факторах, выполнить структурное моделирование систем по совокупности моделей ее элементов.

С помощью совокупности статистических моделей отдельных элементов системы можно добиться хорошего описания ее поведения в целом. Изменяя в этой модели значения входных переменных (в пределах границ, определяемых вариацией значений переменных в выборке, использованной для построения модели), можно давать оценки ее возможным состояниям, формируя, таким образом, совокупность этих вариантов. Такой подход порождает проблему выбора лучшего варианта.

Оптимизационные модели используются для выработки рекомендаций относительно лучшего варианта структуры, поведения или способа приведения системы в наилучшее состояние. Эти модели обычно строят с использованием теории математического программирования и теории игр, но могут быть использованы методы имитационной и диалоговой оптимизации, которые образуют особую группу моделей.

Процесс построения и использования оптимизационных моделей можно обычно протекает в соответствии со схемой:

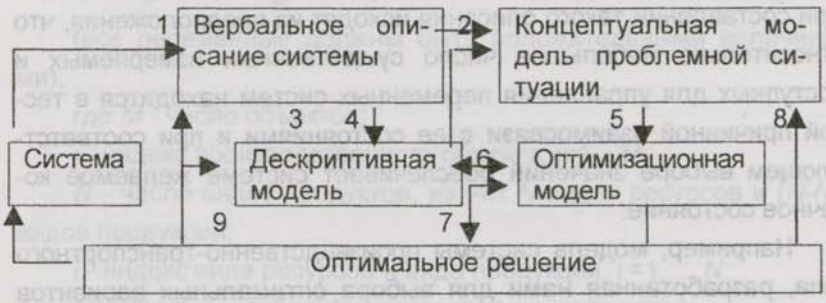


Рис.3 - Схема процесса изучения системы с использованием оптимизационных моделей, где 1 - составление описания системы; 2 - определение потребностей, возможностей и целей улучшения системы. Анализ гипотез, приоритетов и компромиссов, выработка плана воплощения проблемной ситуации. Определение существенных измеряемых и доступных для управления переменных. Разработка концептуальной схемы модели взаимосвязи этих переменных. Конструирование модели измерения качества системы. Согласование обеих моделей; 3 - привлечение к исследованию имеющихся дескриптивных моделей; 4 - согласование концептуальной модели с моделями механизмов функционирования системы, данными статистического моделирования; 5 - построение оптимизационной модели по ее концептуальному прообразу. Постановка задачи оптимизации системы методами математического программирования; 6 — выбор способов проверки ожидаемых результатов оптимизации на имеющихся дескриптивных моделях; 7 - анализ целевой функции на экстремум при ограничениях на области изменения ее параметров. Выбор способа вычисления экстремума целевой функции. Оценка устойчивости оптимального решения; 8 — усовершенствование модели и схемы решения задачи на оптимум целевой функции (математический аспект); 9 — оценивание результатов.

Модели математического программирования и теории игр включают формальное описание взаимосвязей переменных, характеризующее сущность моделируемой проблемной ситуации. При составлении такого описания исходят из предположения, что относительно небольшое число существенных измеряемых и доступных для управления переменных систем находится в тесной причинной взаимосвязи с ее состояниями и при соответствующем выборе значений обеспечивает системе желаемое конечное состояние.

Например, модель системы производственно-транспортного типа, разработанная нами для выбора оптимальных вариантов доставки от поставщиков на машиностроительное предприятие исходных продуктов (сырья, материалов и заготовок), вариантов технологических способов производства продукции и вариантов доставки продукции в места ее потребления, имела следующий вид:

найти минимум целевой функции:

$$\sum_{j=1}^{m}\sum_{r=1}^{Qj} c_{jr} * z_{jr} + \sum_{j=1}^{m}\sum_{k=1}^{l}\sum_{i=n+1}^{n} s_{jkl} * x_{jkl} \to \min$$

при ограничениях:

а) $\sum_{j=1}^{m}\sum_{r=1}^{Qj} a_{ijr} * z_{jr} \le p_i$, i=1,...,N

(объекты могут использовать ресурсы в пределах установленных лимитов);

б) $\sum_{r=1}^{Qj} a_{ijr} * z_{jr} - \sum_{k=1}^{l} x_{jkl} \ge 0$, i=n+1,...,N; j=1,...,M

(объем поставок продукции не превосходит объема ее производства);

в) $\sum_{j=1}^{m} x_{jkl} = b_{ki}$, k=1,...,L; i=n,...,N

(потребности пунктов потребления должны быть удовлетворены);

г) $z_{jr} \geq 0, \quad x_{jkl} \geq 0$, j=1,...,.M; r=1,..$Q_j$; k=1,..,L; i=1,..,N

(все переменные должны быть положительными величинами),

где *M* - число объектов;

j - индекс производственного объекта, j=1,..,M;

N - число видов продуктов, из них *N* видов ресурсов и *(N-N')* видов продукции;

i - индекс вида ресурсов и вида продукции, i =1,..., *N;*

Qj - число способов функционирования объекта,j;

r - индекс способа функционирования объекта j, *r =1,..., Qj.* Каждый способ функционирования объекта j описывается вектором, состоящим из *N+1* компонент, то есть $\{a_{1j,r}, \ldots, a_{ijr}, \ldots, a_{Njr}, C_{j,r}\}$;

a_{ijr} - нормы затрат ресурсов i-го (i=1...N') или выпуска продукции *(i=N',...,N)* при r-ом способе функционирования;

$C_{j,r}$ -удельные затраты по объекту j в случае использования способа r;

P_i - общее количество дефицитного ресурса вида i, выделяемого системе, i=1,...,N';

L - число пунктов потребления продукции;

$B_{k,i}$ - потребность в i-ом виде продукции k -го пункта потребления *(i=N'+1,...,N;*

k=l,...,L*);*

$S_{j,k,l}$ -затраты на перевозку единицы i-го вида продукции k-го производственного объекта в k-ый пункт потребления;

$Z_{j,r}$ -переменные, определяющие интенсивность r-го способа функционирования j-го объекта;

$X_{j,k,l}$ -переменные, определяющие объем перевозок i-го продукта с j-го производственного объекта в k-ый пункт потребления.

В принятых обозначениях задача сводится к нахождению таких значений интенсивностей способов функционирования $Z_{j,r}$ и

значений объемов перевозки $X_{j,k,l}$, при которых достигает минимума значение целевой функции (суммарные производственно-транспортные затрат) и выполняются ограничения. В этой модели можно использовать другие критерии оптимальности, изменять и дополнять переменные и ограничения, редактировать численные величины, а в случае необходимости использовать нелинейные зависимости между параметрами.

Концепция оптимизации воплощается в нормативном подходе, в рамках которого создаются модели систем, исследуются возможные варианты выбора структур и параметризации систем с целью поиска оптимальных (по заданному критерию) вариантов, находятся эффективные вычислительные алгоритмы оптимизации параметров моделей по отношению к тем или иным функционалам задач, определяется устойчивость найденных оптимальных решений.

Реальные производственно-экономические системы по числу элементов являются большими, поэтому их оптимизационные имеют большую размерность. Например, в задаче распределения месячного объема различных видов работ между рабочими одного из механических цехов АО "АВТРАМАТ" (в зависимости от модификации) число переменных изменялось 1100 до 1300, а число ограничений от 80 до 130.

Для оптимизационного исследования больших систем нужны специализированные пакеты программ. Из наиболее доступных пакетов отечественные пользователи для этой цели могут эффективно использовать надстройку "Поиск решения" к пакету Excel. Табличное представление исходной модели и отчетов, получаемых в результате моделирования, диалоговые процедуры описания условий задачи во многом облегчают процесс моделирования. Однако может создать непреодолимые проблемы то, что, как известно, таблица Excel имеет 256 столбцов, а переменные модели мы привыкли располагать по столбцам. В случаях, когда число переменных больше числа столбцов электронной таблицы, кажется невозможным решить такую задачу. В таких

ситуациях мы рекомендуем попробовать вместо матричного представления модели, использовать ее функциональное представление, использующее в формулах ссылки на нормативную матрицу, векторы ресурсных ограничений и коэффициентов целевой функции.

Имитационные и диалоговые модели применяются для всестороннего исследования реальных и проектируемых систем с целью получения информации, способствующей ускорению и повышению качества принимаемых решений. При работе с имитационными моделями проводятся разнообразные вычислительные эксперименты, в ходе которых можно изменять ее различные компоненты: структуру модели (модель дополняется новыми элементами и связями или из нее исключатся существующие элементы и связи); описание функционирования элементов и связей (изменение вида и параметров моделей поведения); параметры и законы распределения случайных переменных; описание законов изменения во времени доступных для управления экзогенных переменных.

С имитационными моделями связано возникновение и развитие машино-ориентированной методологии и технологии системных исследований. Эти модели задаются в форме алгоритмических описаний, рассчитаны на применение численных методов, реализуются в виде программ для ЭВМ и предназначаются для проведения целенаправленных вычислительных (имитационных) экспериментов.

До недавнего времени имитационное моделирование можно было считать одним "высшим пилотажем" при изучении систем, поскольку дополнительно ко всем знаниям о моделях и моделировании необходимо было добавить знания и умения по программированию на каком-либо алгоритмическом языке. В связи с эти процесс создания и использования имитационных моделей стал по силам большим творческим коллективам.

С появлением персональных компьютеров технологии имитационного моделирования получили интенсивное развитие. Ли-

дирующее положение среди имитационных систем в настоящее время занимает пакет ARENA (далее Арена), предлагаемый пользователям американской фирмой Systems Modeling Corporation (SM) . Он используется в 500 высших учебных заведениях США и еще в 21 стране мира. В длинном перечне пользователей пакета в основном представлены страны с высоким научно-техническим уровнем развития и отсутствуют все страны бывшей социалистической ориентации. Можно встретить различные версии пакета Арена. Корпорация SM в настоящее время предлагает профессиональную версию ARENA 3.5 за 50 тыс. долларов.

Механизм построения модели в Арене очень простой. Для этого в пакете предлагается большее количество различных модулей, показанных на панелях меню в виде кнопок с пиктограммами и всплывающими подсказками. Модель строится в рабочем Windows-окне, которое открывается из File-меню. Чтобы построить модель, нужно выбрать нужные для модели модули, разместить и связать их в рабочем пространстве так как они взаимодействуют в реальной системе. Затем нужно для каждого модуля открыть диалоговое окно и ввести в редактируемые поля или выбрать из списка параметры, описывающие поведение модуля. После чего, если нет ошибок в модели, можно провести эксперименты на модели, получить таблицы и графики отчетов.

Продемонстрируем процесс моделирования простой, но весьма распространенной системы, в которой объекты, требующие обслуживания, образуют входящий поток системы, обслуживаются некоторым механизмом или человеком (сервером) и покидают систему, формируя поток обслуженных объектов. Этот процесс можно описать графом связей **"Arriving Jobs —> Server —> Departing Jobs".** Подобным графом можно представить множество различных типов действий в реальных системах: процессы обслуживания требующих ремонта машины процесс приобретения билетов в кассах автовокзалов, процесс поступления заявок на приобретение каких-либо материалов и др.

Уяснения проблемы, изучение характеристик моделируемой системы и представления ее состава и структуры системы в виде графа связей являются теми этапами работы, которые исследователь должен выполнить до начала моделирования процесса в пакете Арена.

Для моделирования этой системы в Арене необходимо: (1) открыть рабочее окно и активизировать общую панель (Common toolbars) модулей пакета; (2) разместить и связать модули в рабочем окне; (3) ввести данные для работы модулей; (4) осуществить моделирование; (5) вывести отчет и проанализировать его.

Для моделирования рассматриваемого процесса нужны три модуля: **Arrive, Server, и Depart** (Прибытие, Обслуживание и Убытие). Начнем с Arrive-модуля.

Щелкнем мышкой по кнопке вызова модуля и, переместив указатель мышки в рабочее окно, - в месте его желаемого расположения. В результате изображение модуля появляется в рабочем окне:

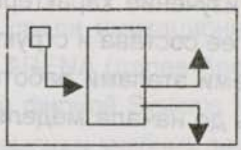


В прямоугольнике представлено имя типа модуля **(Arrive),** ниже - присвоенное ему уникальное имя **(Arrive** 1), Сверху представлен маркер, используемы для анимации и связи модуля.

Аналогично размещаются и другие модули системы. При этом для представления сервера из всех предлагаемых типов использован простой Server-модуль Выберем этот модуль, и поместим его в рабочем окне справа от Arrive-модуля.

Server-модуль имеет графические объекты, обеспечивающие мультипликацию поведения объектов -очередь **(Queue),** ресурс **(Resource),** и маркер станции **(Station Marker).**

Последний **Depart-модуль,** описывающий поток выходящих из системы объектов, вызывается кнопкой



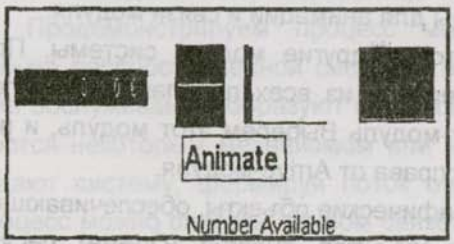
Он также содержит название модуля и маркер анимации.

Следующий этап моделирования состоит в обеспечении модулей данными, определяющими их поведение в системе. Для этого используются специальные панели ввода параметров модулей, которые всплывают после щелчка мышкой по графическому изображению тех элементов модуля, поведение которых требуется описать.

После задания описания характеристик модулей системы параметров, требуется задать направления движения объектов между модулями. Чтобы представлять движение объектов между модулями, нужно "нарисовать" мышкой линию между маркерами мультипликации модулей. Для этого используют кнопку (Route), расположенную на панели анимационного меню.

Для лучшего представления работы модели определим параметры мультипликации движения объектов. С помощью кнопки размещаем в рабочем окне модуль анимации процессов.

Параметры анимации задаются в диалоговом окне, которое вызывается двойным щелчком мышки по названию этого модуля.



Процедура имитация процесса с использованием данной модели осуществляется с использованием командного меню (команды Run и Go) или специального кнопочного меню. Если модель содержит ошибки, то Арена предупреждает об этом пользователя и не начинает процесс моделирования. Если модель не

содержит ошибок, то запускаются процессы имитации и анимации (имеется возможность регулировать их скорость). После окончания моделирования можно получить полный статистический отчет и графики о реализации процесса.

Простота, с которой можно осуществить имитацию систем, позволила нам выбрать пакет ARENA для исследования ряда вопросов динамики экономических систем.

М.С. Ковалев, аспирант ХГЭУ

Предприятия в условиях трансформации фондового рынка.

На украинском фондовом рынке непрерывно идет процесс становления системы торговли ценными бумагами. В последние время рынок ценных бумаг претерпел некоторые видоизменения. Одним из главных позитивных изменений является то, что снова происходит оживление на фондовом рынке, снова можно заработать на ликвидных акциях украинских предприятий. Этому способствовали устойчивое финансовое положение некоторых украинских предприятий («Киевэнерго», «Укрнафта», Стирол и др.). Основная часть их относиться к энергорынку и предприятиям металлургического комплекса, которые всегда пользовались спросом (произошла концентрация торговли акциями на двух отраслях– металлургии и энергетики что составляет 91,98% от всего фондового рынка).

Несколько активизировался спрос на акции, на которые рыночная цена в десятки раз меньше номинальной. Некоторые АО нашли им применение. С помощью этих акций можно осуществление увеличение уставного фонда другого предприятия при незначительных финансовых затратах по сравнению с наполнением его «живыми» деньгами.

Одним из основных изменений фондового рынка можно назвать сокращение количества компаний занимающихся активной торговлей ценными бумагами. Выжили наиболее профессиональные компании. В результате исчезли скандалы, связанные с банкротством брокерских и инвестиционных компаний. Следует отметить, что в данный момент работает не более двадцати активных торговцев. Эти изменения позитивны для АО, так как удастся избежать цепочке неплатежей, которая реально грозила на фондовом рынке.

Произошли положительные изменения в технологии оформления ценных бумаг: осуществляется быстрая и дешевая перерегистрация акций; денежные расчеты проводятся день в день; отменна гос. пошлины за перерегистрацию акций и НДС с брокерских услуг. Это будет способствовать приходу потенциальных инвесторов не участвующих в индустрии фондового рынка, что в свою очередь положительно отразиться на самих предприятиях.

В последнее время изменившаяся политическая и экономическая обстановка способствовала нарастанию приватизационных процессов. Государство стремиться получить так необходимые финансовые ресурсы с помощью приватизации госпакетов, а фактически продать ряд контрольных пакетов акций некоторых перспективных предприятий. В результате приватизации на предприятиях появиться только новый хозяин, в последствии возможно временное снижение финансовых показателей.

Одним из выходов из этой ситуации является увеличение объема продаж ценных украинских бумаг на международном рынке. Видимо некоторые государственные экономисты считают, что выход на международный рынок поможет продать госпакет по более высокой цене, нежели на внутреннем рынке. Одна из наиболее распространенных форм продажи ценных бумаг на международном фондовом рынке является продажа с помощью депозитарных расписок (сегодня обращаются депозитарные расписки четырнадцати украинских эмитентов, «Азов сталь», «Днепроэнерго», «Укрнафта», «Полтавский гок» и др.)

Одним из основных изменений фондового рынка можно назвать сокращение количества компаний занимающихся активной торговлей ценными бумагами. Выжили наиболее профессиональные компании. В результате исчезли скандалы, связанные с банкротством брокерских и инвестиционных компаний. Следует отметить, что в данный момент работает не более двадцати активных торговцев. Эти изменения позитивны для АО, так как удастся избежать цепочке неплатежей, которая реально грозила на фондовом рынке.

Произошли положительные изменения в технологии оформления ценных бумаг: осуществляется быстрая и дешевая перерегистрация акций; денежные расчеты проводятся день в день; отменна гос. пошлины за перерегистрацию акций и НДС с брокерских услуг. Это будет способствовать приходу потенциальных инвесторов не участвующих в индустрии фондового рынка, что в свою очередь положительно отразиться на самих предприятиях.

В последнее время изменившаяся политическая и экономическая обстановка способствовала нарастанию приватизационных процессов. Государство стремиться получить так необходимые финансовые ресурсы с помощью приватизации госпакетов, а фактически продать ряд контрольных пакетов акций некоторых перспективных предприятий. В результате приватизации на предприятиях появиться только новый хозяин, в последствии возможно временное снижение финансовых показателей.

Одним из выходов из этой ситуации является увеличение объема продаж ценных украинских бумаг на международном рынке. Видимо некоторые государственные экономисты считают, что выход на международный рынок поможет продать госпакет по более высокой цене, нежели на внутреннем рынке. Одна из наиболее распространенных форм продажи ценных бумаг на международном фондовом рынке является продажа с помощью депозитарных расписок (сегодня обращаются депозитарные расписки четырнадцати украинских эмитентов, «Азов сталь», «Днепроэнерго», «Укрнафта», «Полтавский гок» и др.)

Органы власти установили порядок выпуска депозитарных расписок, надеясь создать более совершенную схему продажи акций на международном рынке. Это регламентировано постановлением КМ «Об обеспечении продажи пакетов акций открытых АО созданных в процессе приватизации, которые принадлежат государству, в виде депозитарных расписок на международных фондовых рынках.

Главное в этом постановлении то что, оно утверждает алгоритм продажи пакетов ОАО, которые принадлежат государству, с помощь депозитарных расписок, также оно обязывает фонд гос. имущества окончательно определить правила провидения конкурса по отбору специальных советников.

При такой системе продажи акций помимо, обычных субъекты фондового рынка (эмитент, инвестор, депозитарий, биржевые посредники) участвуют такие как:

– хранитель. Для каждого регионального ФГИ отбирается отдельный хранитель. Ими могут быть коммерческие банки и торговцы ценными бумагами, которые имеют лицензия хранителя. Основные требования к претендентам: заключенный договор с депозитарием, срок работы на финансовом рынке не менее двух лет.

– советник это юридическое лицо которое выбирается на конкурсной основе и в обязанность которого входит по заказу ФГИ выстраивать схему реализации конкретного проекта размещения депозитарных расписок, проводить рекламные мероприятия, обосновать на каком рынке, через какой вид депозитарных расписок акции лучше продать, определить ориентировочное соотношение цен на акции и депозитарные расписки, определить ориентированные затраты на производство.

– агент по размещению лицо или группа лиц юридических лиц, которые берут обязательства на себя размещать акции– продавать акции через депозитарные расписки. Его функции находить покупателя. Агент по размещению может находиться и на территории Украины (представительство инвестиционного банка), но, скорее всего, он будет не резидент.

В настоящие время для украинских эмитентов депозитарные расписки пользы не принесли. Один из разработчиков документа директор Департамента развития фондового рынка ФГИУ Андрей Савченко считает «Все происходит не сразу и не через или два месяца. Нужно учитывать фактор состояния конкретной отрасли в мировой экономике, конъюнктуру цен на сырье, динамику связанных с этой отраслью рынков. Но, как правило, тому пример российские предприятия, выпуск депозитарных расписок приводит к росту котировок на внутреннем рынке. Для эмитента также важно, что он получает ценовую историю. Она начинает складываться при выходе на международный рынок, где имеют меньшие влияние локальные факторы, такие как обвал внутреннего рынка, отсутствие внутренних инвестиций, политические риски».

Использования схемы приватизации че́рез депозитарные расписки может быть выгодно директорату компаний:

во-первых, применение продаж за рубежом существенно снижает риски не желательного поглощения АО (скупки контрольного / блокирующего пакета) конкурирующими компаниями. Депозитарные расписки, как правило, рассчитаны не на стратегических, а на портфельных инвесторов, у которых интерес один заработать на курсовой разнице, либо на дивидендах. «Портфельщики» никогда не вмешиваются в управление предприятием;

во-вторых, это повышает имидж предприятия, а также выгодно тем, что оно получит рекламу на западных рынках. Это важно в случаи провидения вторичной эмиссии;

в-третьих, если депозитарные расписки начинают продаваться, это означает, что предприятия на уровень выше тех, которые не участвуют в этом процессе, это свидетельствует о возможности вкладывать средства;

в-четвертых, депозитарные расписки стоят дороже, чем акции вращающиеся на внутреннем рынке, в результате чего автоматически может произойти рост цен и на нем.

Недостатки реализации схемы обращения могут заключаться в то, что отраслевые министерства имеют возможность предла-

гать через Кабмин. приватизировать такие предприятия, расписки которых однозначно не купят инвесторы. Это будет способствовать сохранению их влияния. Стоимость услуг посредников возрастет, за счет усложнения технологии продажи депозитарных расписок. При реализации данного проекта остается проблема ответственности.

Большая часть иностранных инвесторов, по сути, являются бывшими нашими соотечественниками, которые имеют стратегический интерес.

Преимущества и недостатки процесса обращения депозитарных расписок на международном рынке для участников приведены в табл.1.

Таблица 1

	преимущества	недостатки
Инвестор	Получение прибыли за счет дешевизны акций. Продажа депозитарных расписок только финансово устойчивых и перспективных предприятий	Не стабильная экономическая ситуация, политический и валютный риск
Эмитент	Реклама на западных рынках, автоматическое повышение акций на внутреннем рынке.	Приход нового руководства
ФГИО	Более высокая прибыль от продажи гос. пакета акций, привлечение иностранных инвесторов.	Стоимость услуг посредников возрастает. Затраты на подготовку акций в виде депозитарных расписок. Потери при не состоятельности конкретного проекта размещения депозитарных расписок разработанных советником
Финансовые посредники.	Минимизация системы предоплаты.	Более высокая прибыль за счет увеличения сложности технологии операций.

щего количества малых предприятий сосредоточены в Донецкой, Харьковской, Луганской, Днепропетровской, Запорожской, Львовской областях, в г. Киеве и Автономной Республике Крым.

Донецкая область характеризуется мощным промышленным и сырьевым потенциалом, поэтому с переходом к рыночным методам хозяйствования здесь бурно стал развиваться малый бизнес.

Сегодня область лидирует по количеству действующих малых предприятий. Их число превышает 15 тыс., что в полтора раза больше, чем, например, в Днепропетровской области и в 4 раза больше, чем в Запорожской.

Однако, сравнивая имеющийся опыт Донецкого региона и тенденции развития малого и среднего предпринимательства в развитых странах, заметим, что формирование новой бизнес-среды в области идет медленно, велика еще доля государственной собственности. Так, на 01.01.1998 г. в государственном секторе Донецкой области работало 52,2% всего занятого населения. Среди негосударственных форм собственности преобладает, в основном, коллективная - здесь занято 29,2% [2,63].

Особенно значима роль малого и среднего бизнеса в социальной сфере. Подтверждая данное, отметим, что в развитых странах в данной сфере экономики занято почти 70% трудоспособного населения.

Несмотря на то, что инфраструктура хозяйственного комплекса зависит от уровня развития отраслей материального производства, а данные отрасли находятся в состоянии глубокой депрессии, процесс рыночных преобразований достаточно глубоко охватил именно социальную сферу. И это во многом объяснимо - в этом секторе экономики находятся такие отрасли, как торговля и общественное питание, коммунальное хозяйство, образование, транспорт и др. Они определили содержание и темпы роста первоначального накопления капитала, дали толчок рыночным подвижкам.

Характер бизнеса в социальной сфере определяется тем видом услуг, которые оказываются (финансовые, коммунальные,

информационные, посреднические и т.д.). И чем выше степень экономического развития в государстве, тем совершеннее, разнообразнее социальная сфера.

Важно заметить, что если в 1993 году в Донецкой области предприятия малого бизнеса в промышленности и строительстве составляли более 75% от общего их количества [3,76], далее следовали предприятия сферы обслуживания, то в 1998 году пропорция обратная. Из 15450 предприятий малого предпринимательства субъектов малого бизнеса социальной сферы - 9391. Из них в торговле и общественном питании - 8703, бытовом обслуживании населения - 688, в промышленности - 2095, строительстве - 1433 [4,206].

И если в 1993 году более 90% выручки от реализации продукции, работ и услуг обеспечивали предприятия промышленности и строительства, то в 1998 году картина следующая: торговля и общественное питание - 5 млн. 322 тыс. грн.; бытовое обслуживание населения - 42,3 тыс. грн.; промышленность - 597 тыс. грн.; строительство - 282 тыс. грн. [4,206].

Как видим, основная доля выручки от предприятий торговли и общественного питания. К сожалению, очень невелик вклад предприятий бытового обслуживания населения. Это подчеркивает тот факт, что и на государственном, и региональном уровнях управления этому сектору не уделяли должного внимания.

Многие предприятия по различным причинам приостановили свою деятельность или переориентировались на сферу посредничества и торговли. Эти явления характерны не только для Донецкого края, но и Украины в целом. Достаточно заметить, что в республике ныне (по разным оценкам) действуют только 30-40% от общего числа зарегистрированных предприятий.

Основными факторами, сдерживающими развитие малого предпринимательства в региональной инфраструктуре, являются:

1. Мощное влияние криминализации на бизнес-среду.
2. Продолжающееся общее кризисное состояние экономики.
3. Низкий платежеспособный спрос населения.

4. Отсутствие здоровой конкуренции при завоевании «ниш» на рынке услуг социальной сферы. Именно здесь мы наблюдаем негативные явления клановости и семейности. Заметим, что этот фактор тесно связан и во многом определяется первым.

5. Продолжающаяся девальвация стимулов к труду (отсутствие должной защищенности работников, партнерских соглашений, пассивность органов государственного контроля позволяет руководителям предприятий не оплачивать больничные, отпускные, задерживать зарплату и т.д.).

Все это остро ставит вопрос о безотлагательном решении накопившихся проблем. Пути их решения, по нашему мнению, следующие:

1. Разработка на государственном и региональном уровнях целевых программ (и механизмов их реализации) по детенизации и декриминализации малого и среднего бизнеса.

2. Поддержка на региональном уровне в первую очередь предприятий, оказывающих услуги, на которые имеется неудовлетворенный спрос населения, например, предприятий бытового обслуживания. В некоторых городах и поселках области отсутствуют бани, прачечные, швейные мастерские и другие объекты бытового обслуживания населения.

3. Упрощение на законодательном и нормативном уровне регистрации субъектов малого бизнеса. Здесь подход должен быть строго избирательным - не давать дополнительных шансов "фирмам-однодневкам", но следует уменьшить уставный фонд в зависимости от возможного уровня долговых обязательств в случае банкротства малых предприятий. За счет этого можно было бы пополнить ряды предпринимателей, расширить сферу обслуживания населения.

Выполнение предложенных мероприятий позволит действенно поддержать дальнейшее развитие малого и среднего бизнеса, улучшить нынешнее состояние социальной сферы Донецкого региона.

Литература:

1. Послання Президента України до Верховної Ради України 2000 рік. Україна: поступ у XXI століття. Стратегія економічного та соціального розвитку на 2000-2004 роки // Урядовий кур'єр. 2000. - №34.- С. 5.

2. Янукович В.Ф. Инфраструктура промышленного региона: теория, практика, перспективы. - Донецк: ИЭПИ НАН Украины, 1999.- С.63.

3. Журавский В., Сорокин Б. Предпринимательская деятельность и аудит в Донбассе // Экономика Украины. - 1994.- №12.- С.76.

4.Донецкая область. Статистический ежегодник Донецк, 1999.- Т.2.- №13/142.- С.206.

Содержание

Раздел 1 Реструктуризация предприятий 3
В.В. Александров Основные аспекты воспроизводства основных фондов предприятий 3
Н.В. Куркін, к.е.н., к.юр.н. Реструктуризація інфраструктури державної підтримки інноваційної діяльності 11
Д.В. Бабич, к.э.н. ХНУ Основные подходы к регулированию экономических систем 21
І.П. Колот, Ю.О. Петренко, к.е.н. Функціонування акціонерних товариств (економіко-правовий аспект) 27
А.И. Доброскок, соискатель ХНУ Реструктуризация предприятия как элемент его развития. 33
М.І Тополь Передумови та шляхи створення холдінгових компаній 41
Е.В. Громова Математическое моделирование и прогнозирование развития услуг в системе пассажирских перевозок 52
П.А. Смаглий Основные аспекты концепции реструктуризации железнодорожного транспорта 60
К.В. Копыл Использование основного и оборотного капитала в условиях реструктуризации 68
В.А. Лушкин, к.э.н. Механизм создания и функционирование свободных экономических зон 75
А.В. Тихонравов, соискатель ХНУ Основные условия и факторы формирования корпоративных отношений 80
О.О. Бендасюк, м. Київ Проблеми переходу України до ринкової економіки 86
Раздел 2. Создание условий обеспечения экономического роста 93
М.І. Дудка, докторант ХНУ ім. Каразіна Проблеми реформування вищої освіти в умовах трансформації українського суспільства до ринкових відносин 93
А.В. Сивоконь, к.э.н., Е.А. Чуприна, к.э.н. Статистическое изучение роли малого бизнеса в экономике Украины 99
В.В. Лантух, Формування інфраструктури ринку в Україні в роки нової економічної політики (джерельна база дослідження) 103
В.Ф. Антонов О проблемах кадрового потенциала экономических наук в Харьковском регионе 108
А.В. Чернобай, аспірант ДГАУ Математичні моделі аналізу і прогнозування в роботи сучасної податкової служби 120
Д В. Торопов Экономическая природа развития политики государства 125

М.В. Бормотова, к.э.н., доцент ХГЭУ Управление прибылью предприятия методом CVP. 128
И.И. Парфенова к.э.н., доц. ХМГУ Динамика заработной платы в странах с переходной экономикой 134
В.Б. Родченко, аспирант ХНУ Идеолого-экономический аспект развития Украины. 140
Раздел 3. Развитие и возрождение промышленного производства 146
Е.В. Арефьева, д.э.н., проф., Ф.Ф. Лысак, соискатель ХНУ. Информационный ресурс в системе менеджмента предприятия 146
Л.А. Антоненко д.э.н., проф., О.В. Овсиенко, ХГУ, 3 курс Проблемы энергосбережения в Программе "Украина – 2010". ..152
С.Н. Петрукевич, *инженер-экономист, АО «Ново-Краматорский Машиностроительный Завод», г. Краматорск,* Построение адаптивных структур на основе искусственных нейронных сетей 157
А.Л. Еськов, А.В. Бортникова Исследование мотивационного комплекса мотивационного комплекса работников инструментальных хозяйств 164
Г.М. Скударь,к.э.н., г. Краматорск Оптимизация организационной структуры управления – кардинальная адаптация предприятия у условиям рынка 167
М.П. Юрьев Основные направления и методика количественной оценки уровня организации труда на предприятии 176
0.А. Крикун, соискатель ХНУ Техническое и технологическое обновление производства в программе "Украина - 2010"..... 185
С.П. Коляда, к.э.н., ХНУ Экологические аспекты реализации энергосберегающих технологий в Приазовье. 190
Ю.П. Волосник, к.и.н. Участие представителей новой буржуазии Украины в развитии вкладных операций госсберкасс и банковских учреждение (1923-1930) 197
С.Н. Бабич Влияние системы налогообложения на активность производства 205
Е.И. Балака к.э.н., доц. ХарГАЖТ Определение цены новых изделий на стадии их разработки..... 210
А.М. Тимонин, С.С. Олейник Продвижение товаров промышленного назначения методом прямого маркетинга 215
Г.В. Понежда к.э.н. Перспективные направления инновационной деятельности в приборостроении 224

О.В. Савченко, соискатель ХГУ Финансовые аспекты приватизации.....231
О.Н. Синиговец, аспирант ХГЭУ Роль финансовых посредников в накоплении инвестиционного капитала в Украине.....241
Л.В. Лазарев Малое предприятие и малый бизнес и их место и роль в рыночной экономике.....246
Д.В. Святаш, пошукач Найважливіші показники фінансового стану підприємств.....254
Раздел 4. Источники финансовых ресурсов.....262
С.В. Гура соискатель ХНУ Банковская система Украины: проблемы и перспективы.....262
П.В. Цыбань, соискатель ХГУ Роль биржи и приватизации в функционировании рыночного механизма.....269
Раздел 5. Аспекты инвестиционного развития.....276
О.Д. Рябченко, к.е.н., докторант ХНУ Стратегія держави по інвестуванню підприємств.....276
І.В. Кель, пошукач ХНУ Сучасний стан відтворення основних фондів та інвестиційної діяльності в Україні.....280
И.О. Губарева, аспирантка ХГЭУ Формирование инвестиционных ресурсов для финансирования процесса обновления основных фондов.....287
Раздел 6. Развитие приватизации и фондового рынка.....293
О.П. Бахтир, здобувач ХНУ Нові підходи до роздержавлення і приватизації.....293
О.С. Мограб, аспирантка ХНУ Вопросы развития биржевых сделок с недвижимостью.....301
Д.А. Троицкая, соискатель ХНУ Развитие фондового рынка Украины: проблемы и пути их решения.....307
Раздел 7. Совершенствование региональной структуры экономики.....315
В.Л. Дикань, д.э.н. проф., Н.Д. Пыпко, ст. преподаватель, *ХарГАЖТ* Основные черты свободных экономических зон как формы организации производительных сил.....315
В.В. Дорофиенко, д.э.н., проф. ДГАУ, Е.И. Черныш, аспирант Обоснованная региональная политика в области науки и техники, ключ к решению социально-экономических проблем.....319
Т.А. Стовбун, преподаватель ХГПУ Теоретические аспекты разработки модели системы государственного регулирования финансово-кредитных отношений малого бизнеса в регионе.....333
Т.Д. Таукешева, соискательХНУ, Местные бюджеты: реалии Бюджета 2000.....341

Ю.В. Ткаченко, соискатель ХНУ Факторы, влияющие на деловую активность предпринимателя 345
Е.В. Никулина, аспирант ХарГАЖТ Совершенствование организационной структуры управления железнодорожным транспортом Украины 355
А.Н. Ходаковский Основные подходы дальнейшей реструктуризации энергетического сектора 360
Н. Петрова Обеспечение конкуренто устойчивости предприятия в условиях нестабильной экономики 365
В.Г. Сословский, А.С. Перевозник Выбор модели поиска оптимальных характеристик производственно-экономической системы 369
М.С. Ковалев, аспирант ХГЭУ Предприятия в условиях трансформации фондового рынка. 381
Л.В. Синельник, к.э.н., доц. ДГАУ Малое и среднее предпринимательство в социальной сфере региона 386
Содержание 392

ЧЗН-1 ✓

Збірник наукових праць

Вісник Харківського національного
університету ім. В.Н. Каразіна

№ 479'2000

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

Російською та українською мовами

Статті в збірнику друкуються в редакції автора

Відповідальний випусковий Ткаченко Ю.В.

Здано до друку28.04.2000 Підписано до друку 05.05.2000
Формат 60x84 1/16. Папір друк.
Умовно друк арк. 24,9 Тираж 500 прим.
Ціна договірна.

ХНУ. 310 077, Харків, пл. Свободи, 4. Різо ХДУ