

K-14038

ISSN 0453-8048

ПЗ27782

Министерство образования Украины

ВЕСТНИК

**Харьковского государственного
университета**

401 ' 97

**Проблемы регулирования рыночных
отношений в Украине**

Основан в 1965 г.

**Харьков
Основа
1997**

ISSN 0453-8048

Министерство образования Украины

ВЕСТНИК

Харьковского государственного университета

401'97

**Проблемы регулирования рыночных
отношений в Украине**

Основан в 1965 г.

**Харьков
Основа
1997**

Ж-МЭС

1782782

У Віснику розглянуто актуальні питання економічної стабілізації та розвитку в трансформаційному періоді, умови, фактори та шляхи їх забезпечення. Поряд із теоретичним узагальненням проблем стабілізації та відновлення економічного росту досліджуються суто практичні питання їх досягнення в специфічних умовах України, зокрема такі проблеми, як співвідношення грошової, фінансової та економічної стабілізації, ефективність національної економіки, моделі соціально-економічного розвитку, регіональна специфіка ринкових перетворень і т.ін.

Друкується за рішенням Вченої ради економічного факультету ХДУ прот. № 7 від 24 жовтня 1997 р.

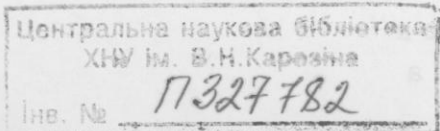
**Об'єднана редколегія Вісників
економічного факультету ХДУ:**

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

Відповідальні секретарі: к.е.н. Бабич Д.В., к.е.н. Пуртов В.Ф.,
Тонкопряд В.В.

Члени редколегії: д.е.н. проф. Клочко В.С.,
д.е.н., проф. Сивий В.Б., д.е.н., проф. Дорофійenko В.В.,
к.е.н. доц. Ареф'єва О.В., к.е.н. доц. Чернов В.В.,
к.е.н. Кроль Ю.Я., к.е.н. Суботін В.Г.,

Ж-14038



© Харківський державний
університет, 1997 р.

Государственное регулирование регионального развития.

Демин О.А., г. Харьков

Закрепление суверенитета Украины, становление местного самоуправления и переход к рынку усиливают потребность в региональных исследованиях и конструктивном подходе к научному обоснованию управления региональным развитием. Особое значение сегодня приобрели вопросы теории, методики и практики регионального развития хозяйства на различных уровнях иерархии. Это обусловлено тем, что процессы регионального развития органически переплетены с другими не менее важными и сложными процессами: формированием рыночных отношений, развертыванием новых форм собственности, приоритетным социальным развитием, состоянием экологической и демографической ситуации и т.п.

Политика регионального развития является составной общегосударственной политики относительно социально-экономических и общественно-политических преобразований в Украине и направлена, на учет объективных законов и закономерностей развития общества, на повышение роли региональных и местных органов управления в осуществлении реформ и в развитии независимого украинского государства.

Одним из инструментов усовершенствования территориальной организации общества становится политика регионального развития, которая ориентирована на становление механизмов управления формированием хозяйственных административно-территориальных систем всех типов и пространственных уровней. Продуманная политика регионального развития, в соответствии с приоритетными и стратегическими направлениями инвестирования, является инструментом активного действия на реструктуризацию экономики.

Государственная региональная политика направляется на обеспечение одинаковых организационно-правовых условий функционирования региональных хозяйственных комплексов и

сохранение территориальной целостности Украинского государства. Уровень развития экономики области обусловлен использованием ряда факторов: природно-географического, производственного, демографического, организационно-правового, социально-экономического характера и другие. Использование этих факторов позволит повысить эффективность производства.

Мероприятия региональной политики призваны создать равномерность условий жизни населения различных регионов, оказывать содействие эффективному использованию ресурсного потенциала регионов, улучшению общеэкономической конъюнктуры в стране, обеспечить экологическую безопасность и усовершенствование территориальной организации общества. Государственная региональная экономическая политика является частью общих социально-экономических преобразований в стране, предусматривает объединение полномочий и ответственности местных органов исполнительной власти и самоуправления с координирующей ролью центра для обеспечения сбалансированного развития хозяйства. Такая политика базируется на всестороннем учете региональных особенностей и реальных возможностей адаптации регионов Украины к новым формам хозяйствования.

Обеспечить экономическое развитие возможно, реализуя два условия: прежде всего, необходимо повысить покупательскую способность населения; а во-вторых, расширить объемы инвестиций, как собственных, так и заемных. Большое значение в обеспечении темпов экономического развития имеют инвестиции.

В инвестиционном процессе накопилось много нерешенных проблем, которые ограничивают развития экономики, проявляются негативные тенденции в размещении производительных сил, тормозится научно-технический прогресс. Проблема привлечения и эффективного использования иностранных инвестиций особенно актуальна для регионов в условиях трансформации экономики. Особенностью стратегии иностранных инвесторов является краткосрочность выдаваемых кредитов, которые могут обеспечить максимизацию прибыли и оптимизацию в соблюдении основ зако-

нодательной базы. При отсутствии необходимых средств для нужд инвестирования первоочередным заданием является пересмотр традиционных мотивационных факторов формирования благоприятствующего инвестиционного климата, использования альтернативных источников финансирования инвестиционных процессов.

Трансформационные процессы в экономике регионов в значительной степени определяются инвестиционной деятельностью, использованием инвестиционных источников для создания базы долгосрочного экономического развития. Действенным инструментом финансового обеспечения воспроизводственного процесса в регионе является имеющиеся и потенциально возможные ресурсы денежных средств. Благодаря им происходит как простое так и расширенное воспроизводство. На сегодня ограниченность и неэффективное управление финансовыми ресурсами в территориальном разрезе не дают возможность обеспечить финансовую базу процесса воспроизводства.

При ограниченности ресурсов, в первую очередь финансовых, неразрывную часть стратегии развития региона становится инвестиционная политика, которая в рамках государства формируется, а тем более реализуется, очень противоречиво. В таких условиях в каждом регионе важно разработать научно обоснованную концепцию инвестиционной политики, исходя из приоритетных целей, экономической, ресурсной, политической и социальной базы данного региона, его научного, производственного, кадрового и других потенциалов.

Необходимо учитывать, что каждый инвестор будет выделять средства, если они будут надежно вложены, при этом учитывается два аспекта: надежность сохранения капитала и прибыльность.

Новая проблема региона состоит в максимизации уровня использования инвестиций для обеспечения комплексного развития. Комплексность развития региона состоит во взаимосвязанном решении социальных, экономических и технических проблем. Здесь, конечно, не обойтись без определения приоритетности

решения проблем во времени. Но приоритетность здесь предполагается в раскрытии всех точек роста в пространстве и во времени. При этом для решения проблем регионального развития необходимо глубокое многостороннее, интегральное научное обоснование. Решению каждой проблемы должен предшествовать научный подход, что позволит выделить приоритетные "точки роста".

Важнейшей задачей стоящей перед местными органами власти на современном этапе является создание предпосылок для экономического роста. Согласно теории "полюсов роста" французского экономиста Ф.Перу, рост не является повсеместным процессом протекающим одновременно повсюду в реальной жизни, а сосредотачивается с различной интенсивностью в "полюсах роста". Распространяясь по пространственным каналам, он оказывает влияние на экономику страны, района, региона и т.п. Именно "полюса роста" выступают в качестве первичного импульса развития экономики во всех зонах своего влияния. Именно это подтверждает тезис "от сильных регионов к сильному государству".

Особенно важно обеспечить экономическое развитие на современном этапе, т.к. среди западных экономистов все чаще появляются мысли о том, что в 21 веке территория бывшего СССР займет место слаборазвитых стран. И как они доказывают и показывают, что это пока реальная действительность, усугубляющийся кризис в экономике, глубокий финансовый кризис, межгосударственные займы являются этому серьезным залогом. В связи с этим перед органами власти возникает важнейшая задача – необходимо направить все свои усилия на создание соответствующего морального настроя масс, так как без активного жизненного цикла, позиции в обществе не могут быть задействованы социально-экономические, технико-организационные факторы, а любые экономические программы будут обречены на провал. Промежуточное географическое положение Харьковской области способствует превращению Харькова в межгосударственный центр (близость с Россией). Промежуточное положение не только в чисто геогра-

фическом, но и в социально-политическом измерении между регионами-соседями на северо-западе и юго-востоке занимает Харьковская область, один из наиболее мощных в промышленном и научно-техническом отношении регионов Украины. Это максимально благоприятствует развитию связей. Высокий удельный вес городского населения (78,9%), наличие второго по численности населения в Украине города (около 1,5 млн. человек) и едва ли не наиболее значительного промышленного центра – Харькова – определяет особое значение Харьковской области, как в экономической, так и политической жизни Украины.

В экономике Харьковской области главной отраслью специализации является машиностроение, удельный вес которого в общем объеме промышленного производства региона, составлял в докризисный период 53%. Другими ведущими отраслями промышленности были пищевая (15%) и легкая (13%) промышленность.

Экономический кризис очень болезненно сказался на машиностроении Украины, что определило соответствующие негативные последствия для промышленности Харьковской области. Причем, если в 1991-1993 гг. снижение объемов промышленной продукции в Харьковской области не превышало средне украинских показателей, то в 1994-1995 гг. промышленный спад был чрезвычайно большим (33,5 % – в 1994 г. и 20,7 % - в 1995 г.). За 1991–1995 гг. промышленное производство области уменьшилось на 57,3 %. За 9 месяцев 1996 г. к соответствующему периоду предыдущего года объем промышленной продукции уменьшился еще на 18 %.

В связи со сложившейся ситуацией необходимо сконцентрировать усилия органов власти на нескольких направлениях, по которым Украина сможет составить конкуренцию на международном рынке, которые бы создали "полюса роста", о которых говорилось выше и послужили бы стержнем для развития экономики в целом. (Украине, и в частности Харькову, досталась мощная база ВПК СССР, который служил основным источником новых технологий). Данные отрасли смогли бы привлечь соответствующие финансовые и особенно интеллектуальные (патентные) вложения -

здесь крайне важна роль государственных органов власти. Как свидетельствует опыт стремительного экономического роста ряда стран ("экономическое чудо") именно эти факторы играли решающую роль.

Наиболее пострадали от кризиса предприятия машиностроения, среди которых значительная часть относилась к военно-промышленному комплексу. Удельный вес отрасли в промышленности области уменьшился в сравнительных ценах до 26%. Практически ни одному из больших промышленных предприятий, таких как Харьковский тракторный завод, завод им. В. А. Малышева и др., пока не удалось разрешить проблему конверсии производства. Только за 1995 г. уменьшение объемов производства в машиностроении и металлообработке Харьковской области превысило 38%. А значит особенно важно создать такие условия проведения конверсии, при которых не будет утрачен научный потенциал.

Чрезвычайно пострадала и такая ведущая отрасль области, как легкая промышленность, удельный вес ее в общем объеме промышленного производства уменьшился с 13 до 4%; только в 1995 г. спад производства в ней превысил 39%.

Удельный вес Харьковской области в объеме промышленного производства Украины снизился до 4,9% (1995г.), хотя доля городского населения области составляет 7% городского населения страны.

Объем экспорта товаров из Харьковской области в 1995 г. составлял лишь 276,8 млн.долл. США (2,4% общеукраинского). Объем прямых иностранных инвестиций в предприятия Харьковской области на начало 1996 г. составлял лишь 2,7млн.долл. США, или 0,6% их объема в Украине.

В Харьковской области, как и в других регионах Украины, пока что наблюдается "украинский феномен" чрезвычайно низкого уровня зарегистрированной безработицы. На конец 1995г. в области на учете службы занятости было 4 833 безработных (менее 0,3% трудоспособного населения).

Такие благополучные социально-политические показатели в Харьковской области могут быть объяснены лишь тем, что очень значительная часть населения имеет дополнительные формы занятости и соответственно дополнительные доходы, не регистрируемые государственной статистикой.

Таким образом, приспособление к рыночным условиям происходит как в Харьковской области, так и в других регионах Украины в основном за счет неформальной («теневой») экономики, которая, следовательно, наряду с общеизвестными негативными чертами в переходный период играет и положительную роль, прежде всего в социальном плане.

В то же время это не уменьшает проблем территориального развития государства в Харьковском регионе. Дальнейшее продолжение разрушительного спада в ведущих отраслях региона может превратить Харьковщину в зону экономического бедствия. Это в свою очередь может привести к социально-политической нестабильности и развитию центробежных тенденций.

Важной составной частью региональной политики должна стать единая общегосударственная концепция развития и размещения продуктивных сил Украины, что сможет обеспечить положительный эффект от усиления государственной организации производства и его управления в региональном аспекте.

К сожалению, сегодня перед регионами возникают такие проблемы:

- нет достаточных финансовых источников для эффективной организации управления экономикой и социальной сферой территории;

- отсутствует также относительная самостоятельность региональных органов касательно управления налогами и другими обязательными платежами;

- не разработаны научно обоснованные нормативы распределения доходов между государственным, региональным и местным бюджетами;

- нет декларирования регионами доходов и расходов при осуществлении государственной финансовой поддержки /субсидии, субвенции/;

- не разработан нормативно-методический аппарат оценки реальной потребности регионов всех уровней в государственной финансовой поддержке;

- нет методических подходов к определению объемов и направлений целевого выделения финансовых средств регионам;

- не определены виды ответственности субъектов регионального управления за использование государственных средств.

В соответствии с поставленной целью и назревшими проблемами определяются стратегические задачи политики регионального развития, к которым можно отнести:

осуществление реструктуризации экономики регионов, которая бы основывалась на требованиях обеспечения социально-экономической эффективности соответствующих мероприятий; отладка эффективных внутри- и межрегиональных экономических связей, направленных на формирование национальной экономики и региональных хозяйственных комплексов;

поощрение развития инвестиционной деятельности на территории регионов путем создания льготных условий налогообложения и кредитования инвесторов;

формирование и развитие специальных (свободных) экономических зон, технопарков, технополисов с определением прежде всего локальных территорий для их размещения, а также обустройства государственных границ и отладки на новой основе всей системы связей между пограничными регионами;

стимулирование демографического развития регионов с целью устранения отрицательных последствий, связанных с высокой смертностью и низкой рождаемостью населения;

создание условий содействия развитию малых предприятий производственного типа, фермерских хозяйств, применяя к ним льготное налогообложение, финансовую и материально-техническую поддержку;

формирование региональных финансово-бюджетных кредитно-банковских систем, которые должны регулировать поступление и использование денежных ресурсов в границах бюджетных и внебюджетных фондов;

осуществление мероприятий по стабилизации региональных рынков труда, товаров и услуг, с использованием экономических рычагов в числе которых не последнее место займут региональные и местные заказы;

создание эффективных региональных систем социальной защиты населения.

Размежевание полномочий в сфере управления экономикой должно осуществляться на основе гармонического объединения государственного управления и местного самоуправления. Необходимо уделить внимание корпоратизации и постприватизационной поддержке предприятий. Имеется негативный опыт, когда АО "Балцем" было фактически доведено до банкротства и только вмешательство региональных органов власти позволило восстановить нормальную работу предприятия.

Важным инструментом усиления управляемости социально-экономическими процессами в областях Украины должны стать государственные региональные программы. Такие программы обязаны учитывать особенности каждой территории, ее природно-географические, социально-экономические и прочие условия жизнеобеспечения населения. Программный подход строится с учетом различных методов и форм теории прогнозирования и индикативного планирования, а также реальных условий материально-финансового обеспечения этих программ.

Практическим инструментом реализации государственных региональных программ являются годовые программы социально-экономического развития районов, городов и областей страны, которые становятся важными документами местных органов исполнительной власти и самоуправления на соответствующей территории. Указанные программы имеют статус региональных программ областного ранга. Они комплексные, поскольку содержат

задания и показатели по осуществлению наиболее важных процессов воспроизводства в экономической, социальной и экологической сферах области. Одной из наиболее важных проблем для Харьковской области является создание свободной экономической зоны, которая позволила бы, с одной стороны, привлечь достаточный объем инвестиций и, с другой, – увеличить объем экспорта и торговли.

Политика регионального управления экономикой постоянно совершенствуются. В этой области уже накоплен определенный опыт и можно выделить определенные тенденции: во-первых, обеспечиваются должные гарантии действенности и условиям регулирования, уделяется особое внимание так называемому "тщательному регулированию", что позволяет избежать отрицательных последствий принимаемых мер; во-вторых, заметно перенос акцента на экономические методы регулирования, не упуская, однако, при этом, их сочетания с административными и правовыми; в-третьих, обеспечивается взаимовлияние между политикой государственного регулирования и ходом реформ; в-четвертых, экономическое развитие не может быть принесено в жертву, но, напротив, должно стимулироваться политикой регулирования.

Корпоратизация позволит укрепить собственную материальную и финансово-экономическую базу местного самоуправления и значительно повысить эффективность деятельности этих органов властей на местах. Еще одним важным направлением является заключение региональных контрактов, заказов для нужд области. Это будет способствовать привлечению инвестиций к решению социальных проблем.

Харьков обладает всеми предпосылками для того, чтобы стать крупнейшим "полюсом роста" на Украине. И есть надежда, что при соответствующей работе всех звеньев управления совместными усилиями будет достигнут желаемый результат.

Структурна перебудова машинобудування.

Гурєєв В.М., пошукач ХДУ, м. Харків

Надзвичайної ваги набуває економічне обґрунтування і фінансове забезпечення науково-технічних і промислово-виробничих пріоритетів, здійснення інноваційної політики як одного з магістральних напрямків промислової політики в цілому.

Але прогресивна промислова політика не має нічого спільного з ресурсовитратним виробництвом, яке неспроможне забезпечити конкуренцію з якісними і дешевими зарубіжними аналогами. Прогресивна промислова політика має ґрунтуватися насамперед на досконалих технологічних процесах, диверсифікації виробництва за рахунок впровадження новітніх науково-технічних розробок. Ці засади є сьогодні основою роботи всіх структурних підрозділів Міністерства промислової політики. Крім того, достатня увага має приділятися захисту вітчизняних товаровиробників. Водночас протекціоністські заходи впроваджуються міністерством виважено і лише на стратегічних напрямках, які забезпечать високу ефективність промислового виробництва.

Продовжуючи лібералізацію економіки України, Уряд здійснює реформування податкової системи, що спрямована на зменшення податкового тягаря, зокрема в частині нарахувань на фонд заробітної плати. У ході здійснення приватизаційного процесу потрібно забезпечити його прозорість, перехід від сертифікаційної до грошової приватизації, максимально залучити до цього іноземних та вітчизняних інвесторів, сформувати реального власника. Першочергове значення надаватиметься розширенню кола об'єктів, що продаються за гроші, залученню цих коштів на інвестиції підприємств, погашення заборгованості.

До кінця року має бути визначено перелік та статус державних казенних підприємств. Вони будуть створюватись на базі підприємств, які треба залишити під державним контролем. Це, зокрема, виробники озброєнь, військової техніки, боєприпасів та вибухових речовин.

З метою виходу на економічно доцільні народногосподарські пропорції розвитку, структурної перебудови виробництва, його стабілізації і піднесення буде запроваджуватись комплекс неінфляційних стимулів, активізуватись інвестиційний процес. Все це підвалини промислової політики, спрямованої на створення економічно міцної держави. Ряд стимулів економічного зростання вже створено завдяки введенню нових за своїм змістом податків, системи прискорення амортизації, реструктуризації боргів суб'єктів господарювання перед бюджетом.

З метою стимулювання експорту високотехнічної продукції Міністерство внесло пропозиції щодо звільнення експортерів від оплати податку з прибутку на приріст обсягів експортної продукції порівняно з попереднім роком. Актуальною проблемою залишається залучення в економіку банківського капіталу, насамперед шляхом створення фінансово-промислових груп та інших фінансово-інвестиційних структур, зняття обмежень на право банків та інвестиційних фондів володіти майном підприємств.

Машинобудування є одним із провідних секторів національної економіки. Досвід розвинутих країни свідчить, що саме ця галузь є індикатором і каталізатором промислового розвитку, вершиною економічного рівня держави. Сьогодні в країні налічується 2,1 тис. машинобудівних підприємств і наукових організацій, де зосереджено значний промисловий та інтелектуальний потенціал. В машинобудуванні, що має 58 галузей і підгалузей, працює 1 млн. 670 тис. чол., у т. ч. 280 тис. наукових працівників, серед яких близько 1500 докторів і кандидатів наук.

Незважаючи на серйозні складності на шляху структурної перебудови, зусиллями машинобудівників зроблено ряд суттєвих кроків на шляху створення міцної економіки. Дві третини підприємств перетворено на відкриті акціонерні товариства. В поточному році 155 великих підприємств не тільки не зменшили обсяги виробництва, а й наростили. У січні - серпні машинобудівні підприємства виробили товарної продукції обсягом понад 7 млрд. грн. На екс-

порт поставлено машин, устаткування, механізмів на суму 860 млн. дол. До Державного бюджету перераховано маже 600 млн. грн.

Всесвітнє визнання здобула ракетно-космічна галузь нашої держави. Після проголошення Україною безядерного статусу, приєднання до Договору щодо обмеження стратегічних наступальних озброєнь ми пропонуємо широкий спектр послуг у так званому комерційному космосі на основі сучасних носіїв "Зеніт" і "Циклон". У всьому світі визнано, що це ракети носії, які будуть виводити супутники у 21 столітті. Вже сьогодні на основі цих комплексів створено відомі у світі міжнародні проекти "Морський старт" та "Глобал старт".

Другий пріоритетний напрямок - це авіаційна промисловість України. Лише 7 країн світу мають потужну авіаційну промисловість, яку можна порівняти з вітчизняною. Усесвітньо відомі сьогодні українські літаки конструкторського бюро "Антонов". Їм належить багато світових рекордів як щодо вантажопідйомності, так і дальності перельотів. Найбільше рекордів встановив наш вельєнь - військово-транспортний літак Ан-225, який піднімає на борт 250 т корисного вантажу. Другим за кількістю світових рекордів є також український літак Ан-124, який піднімає 140 т. Україна може запропонувати широкий клас транспортних літаків різноманітних модифікацій на базі тих, що випускаються серійно: Ан-32, Ан-72.

В АНТК ім. Антонова також завершено будівництво першого льотного зразка пасажирського літака Ан-140 з двигунами виробництва ВАР Мотор-Січ та розпочато його випробування. На Харківському державному авіаційному виробничому підприємстві розпочато підготовку його серійного виробництва. Харківський авіаційний завод виконав поставки перших трьох літаків Ан-74 на забезпечення експортного контракту.

Але найбільше науково-технічних досягнень має літак Ан-70, розробка якого завершується в Україні. Це також літак 21 століття, який буде перевозити до 35 т вантажу.

На Київському державному авіаційному заводі тривають роботи з виготовлення дослідної партії пасажирських літаків Ту-334.

Великий потенціал зосереджено на суднобудівних заводах. Сьогодні вони вийшли на світовий ринок в пошуках завантаження своїх потужностей. Результатом цього стало укладання і підготовка контрактів на будівництво більш як 50 великих суден з сумарним дедвейтом близько 1,4 млн. тонн з Росією, Грецією, Норвегією, Данією та іншими країнами.

Дев'ять суднобудівних заводів України спроможні виконати будь-які замовлення на будівництво суден та кораблів як цивільного, так і військового призначення, а також забезпечити весь комплекс послуг з ремонту суден і кораблів як вітчизняних, так і зарубіжних замовників.

Проте фінансово-економічний стан найбільших суднобудівних заводів поки що залишається складним у зв'язку з чим уряд України, Міністерство надають підтримку цим підприємствам. На сьогодні, зокрема, здійснено підтримку Чорноморського суднобудівного заводу ім. 51-го комунара, 3-ду Океан, Херсонського суднобудівного заводу тощо. У поточному році зросла кількість підприємств тракторного і сільськогосподарського машинобудування, які не допустили спаду виробництва порівняно з відповідним періодом 1996 р. У I-му півріччі виготовлені дослідні зразки і проходять випробування вітчизняні зернозбиральні комбайни "Славутич" і "Лан", що дасть змогу задовольнити потребу АПК в конкурентоспроможних комбайнів.

Великий авторитет у світі здобула продукція українського енергетичного машинобудування. Турбіни електростанцій, потужні трансформатори, високовольтна апаратура вітчизняного виробництва використовуються в багатьох країнах.

Невдовзі розпочнеться робота щодо організації випуску автомобілів спільним українсько-південнокорейським підприємством на базі БАТ 'АвтоЗАЗ'.

Одним із гарантів безпеки України залишається оборонна галузь. Наша держава робить усе можливе аби підтримати оборонну достатність.

Сьогодні потрібні дієві економічні механізми, які б сприяли вітчизняному виробнику у нарощуванні обсягів виробництва наукомісткої конкурентоспроможної продукції. В процесі структурної перебудови машинобудівної галузі ми будемо звільняти підприємства від не властивих їм функцій, сприяти поліпшенню кооперації, усуненню непродуктивних витрат.

Концепция регулирования бюджета.

Таукешева Т.Д., соискатель ХГУ, г. Харьков

Развитие экономических отношений в условиях перехода к рынку, их укрепление и совершенствование предполагает всемерное повышение роли бюджета как системы экономических отношений распределение и перераспределение национального дохода, осуществляемых при посредстве государственных финансов. При этом, нельзя забывать, что бюджет выполняет не только распределительные функции, но и непосредственно слои и образованием фонда финансовых ресурсов.

Государство, планируя бюджет, его доходы и расходы регулирует через доходы все бюджеты, за счет передачи общереспубликанских доходов в нижестоящие.

Формы участия органов власти и управления о процессах формирования финансов и бюджета различны, но общим для них является управление налоговой и кредитной политикой и бюджетным финансированием и в частности регулированием бюджетов. Можно выделить четыре формы регулирования бюджетов:

1. Централизованное, осуществляемое Минфином, обеспечивающее примерно равные возможности получения доходов и финансирование расходов всеми местными Советами государства.
2. Децентрализованное, основанное на финансовой самостоятельности местных Советов.
3. Обеспечение источниками доходов всех звеньев бюджетной системы.
4. Обеспечение бюджетным финансированием отраслей народного хозяйства. В законе о бюджетной системе Украины пре-

дусматривается, что местные бюджеты обеспечивают необходимыми средствами финансирования мероприятий экономического и социального развития осуществляемых местными органами государственной власти и органами государственного управления, а местные Советы народных депутатов самостоятельно разрабатывают, утверждают и исполняют свои бюджеты.

Закон "О местных Советах народных депутатов и местном самоуправлении" (28.03.92 г.) расширил права и одновременно повысил ответственность местных Советов за экономические результаты деятельности и в особенности в решении важнейших социальных и экономических проблем, но указанные нормативные документы не подкреплены реальными источниками доходов или финансовой базой.

При формировании доходной базы местных бюджетов, необходимо учитывать индивидуальные особенности областей, городов и районов, необходимо считаться с реальностями сегодняшнего дня. Местные Советы, в связи с наличием на их территории предприятий, имеют избыток доходов, другие покрывают расходы доходами едва на половину, фактически все районные бюджеты дотационные.

Государственное регулирование финансовой системы должно четко ориентироваться на мировой опыт и научные исследования. Все это приводит к тому, что законы не срабатывают, а верховный Совет вынужден постоянно возвращаться к ним и вносить изменения.

Бюджетное регулирование применяется при составлении бюджета путем предоставления средств по нормативам от общегосударственных налогов нижестоящим бюджетам с целью сбалансирования предусматриваемых расходов, в которых выражаются реальные потребности хозяйства и социально-культурной сферы областей, городов, районов, поселков и сел.

В некоторых случаях, когда доходы от общегосударственных налогов исчисленные ни по мотивам и закреплённые доходы не покрывают расходов, при утверждении государственного бюджета

та, предусматриваются для областей дотации, субвенции или субсидии.

Формирование и регулирование бюджетов должно опираться на методы их осуществления, они различны для доходов и расходов. Сами доходы и расходы требуют их сбалансирования, а из этого вытекает балансовый метод регулирования.

Регулирование бюджетов опирается на следующие методы:

1. По доходам — налоговый, перераспределения и датирования, субсидирования.

2. По расходам — коэффициентов, нормативный.

Применение того или иного метода бюджетного регулирования зависит от того, какая база служит основой составления бюджетов, т.е. сумма расходов или сумма доходов.

В настоящее время предлагается концепция составления бюджета на основе прогнозируемых доходов и это правильно, но требует четкого норматива отчислений от общегосударственных источников в доходы бюджетов местных Советов, что в условиях экономическими кризиса невыполнимо. Поэтому при регулировании доходов целесообразно сочетание всех трех методов, так как: налоговый метод дает возможность получить платежи по установленным нормативом и ставкам, метод перераспределения — предоставляет возможность вышестоящему органу через нормативы отчислений регулировать нижестоящие бюджеты и в случае несбалансированности доходной и расходной частей бюджета применяется метод дотаций, субвенций и субсидий.

В части методом формирования расходной части любого звена бюджетной системы является нормативный и метод коэффициентов. Повышение цен на товары первой необходимости и другую продукцию, а за этим увеличения заработной платы и бюджетных организациях, производятся расчеты расходов бюджета с применением коэффициентов.

В регулировании расходной части бюджета будет преобладать нормативный метод, когда можно будет возвратиться к концепции установления стабильных нормативов расходов бюджета.

Завершаючим етапом бюджетного регулювання являється сбалансування бюджетов по доходам и расходам, т.е. применяется балансовый метод.

Організаційно-фінансові механізми інтеграції корпоративних структур.

Васильков В.Г., КНЕУ, м. Київ

Ринкові реформи в Україні поступово приймають необернений характер. Приватизація супроводжується реструктуризацією підприємств. Керівників підприємств, які розуміють значення реорганізації і вже готові її здійснити, турбує, однак, можливість відходу структурних ланцюгів в бік від основної господарської діяльності, що погрожує розпадом виробничого комплексу. Такі погрози частіше надумані та не рідко виступають як довід проти реорганізації або за її обмежене проведення. Такі сумніви мають об'єктивні та суб'єктивні обґрунтування. Так у самотніх підприємств, створених на базі структурних ланцюгів, є інтерес до виробництва товарної продукції, що не використовується у внутрішньому обігу (ціни на неї вищі), а також до розвитку побічних видів діяльності, які у випадку успіху мають шанс поступово розвинутиися у профільні.

До того ще важливо підкреслити: сучасна світова практика напручувалась надійні фінансові, правові та організаційні механізми, що дозволяють ув'язати інтереси акціонерного об'єднання з інтересами кожного окремого підприємства, що входять до нього.

Перш за все — це система участі у капіталі, що гарантує материнській компанії здійснення контролю над дочірню компанією. Однак ж контроль цей носить стратегічний характер і механізмом його реалізації є загальні збори акціонерів, що скликаються у черговому або надзвичайному порядку, але у будь-якому випадку через певний відрізок часу. Тому повинні бути використані і можливості оперативного контролю та управління, що створюють другу групу механізмів узгодження інтересів.

До цієї групи відносяться, у першу чергу, два юридичні документи. Один з них — це угода з фінансових питань, якою регулює-

ться порядок використання річного прибутку, а через те інвестиційна та дивідендна політика. Як правило, така угода короткострокова і укладається на черговий фінансовий рік.

Другий документ, який підписується зацікавленими сторонами, — це угода про єдине управління. Задача угоди: чітко визначити, які управлінські функції делегуються (передаються) керівництву акціонерного об'єднання, іншими словами централізуються, а також ті, що виконуються у децентралізованому режимі кожним акціонерним товариством самостійно.

Це вирішується, виходячи з прагматичних інтересів і здійснюється на базі обліку конкретних обставин (технологічні особливості, рівень диверсифікації, розміри господарських одиниць, що створюються, їх просторове розміщення і т.п.). Для досягнення оптимального співвідношення між централізацією і децентралізацією в акціонерному об'єднанні можна рекомендувати виконання слідуєчої процедури: спочатку скласти перелік управлінських функцій (фінансова, фінансова, фінансова, юридична і т.д.), які необхідно виконувати; потім, аналізуючи зміст кожної функції виробництва, вирішити питання про те, яка функція (або її елементи) повинна залишатися децентралізованою, а яка повністю або частково може бути централізована.

Розроблюючи внутрішні положення про структуру управління акціонерним об'єднанням, краще запросити кваліфікованих фахівців-експертів зі сторони. Коли положення готується виключно службами підприємства, то практика показує, що кожне з них, насамперед, обґрунтовує свою незамінність і значимість, полягає на своєму збереженні або розширенні. У цілому не досягається об'єктивний рівень децентралізації і ефективність реорганізації знижується. Наприклад, робота з персоналом повинна бути по можливості приближена до основних ланок виробництва, а значить розосереджена. Однак відділи кадрів (а тим більш управління кадрів) великих підприємств у цьому не зацікавлені, оскільки децентралізація функцій означає скорочення їх складу та послаблення впливу. Незалежний експерт вільний від такого роду ін-

тересів і свої професійні знання використовує з метою ревізії управлінських функцій для забезпечення ефективного управління.

Отже, оперативне узгодження інтересів в межах акціонерного об'єднання (концерну) передбачає створення системи взаємопов'язаних рад директорів. Члени рад директорів одного товариства входять у склад другого товариства, а ті у свою чергу — третього і так по всім акціонерним товариствам об'єднання. Переплетіння складу ради директорів — важлива умова узгодженості в роботі керівництва акціонерних товариств, поважна гарантія проти конфлікту інтересів і розпаду об'єднання.

Здійснюючи інноваційну діяльність, підприємство, як правило, повинно інтегруватись у структуру корпоративного бізнесу. Інвестиційний проект повинен базуватися у першу чергу на тому, яка продукція буде вироблятися, а також приблизних підрахунках очікуваного прибутку та окупності проекту. Але окупність проекту може бути підрахована у тому випадку, коли відомо, яка торгівельна фірма здібна реалізувати продукцію: по якій ціні, коли ця фірма візьме на себе всі необхідні обов'язки.

Корпоративна відповідальність звичайно реалізується через банківську сферу (для великих проектів створюється, як правило, банківський пул). Однак це не означає, що інвестиційна компанія, склавши необхідний бізнес-план на базі представлених для неї матеріалів з боку потенційних виробників, не ризикує власним капіталом і усувається від управління проектом у подальшому. Кожен з учасників звичайно несе свій особистий і зрозумілий ризик. Але розрахунки з метою визначення надійності гарантії по виконанню обов'язків проводяться службовцями банків (це повинно здійснюватись з іншими учасниками проекту і, першу чергу, фінансовими).

У практиці зрілих ринкових відносин під проект створюється управлінська компанія холдінгового типу. Холдінг керує проектом і слідкує за виконанням обов'язків кожним з його учасників і координує їх діяльність. Сам холдінг може не мати контрольного пакету

акцій для прийняття рішення (тобто він не виступає гарантом виконання обов'язків учасників).

Особливо слід розглянути питання механізму інтеграції, що сприяє об'єднанню інтересів, у чому має прояву мотивація. Неваді спроби по створенню в Україні деяких холдінгів та ПФГ пов'язані, у першу чергу, з тим, що не використовується механізм переплетіння капіталів тих корпоративних структур, які реально зацікавлені в управлінні бізнесом з метою залучення коштів в різноманітні проекти, забезпечення більшої фінансової стійкості. Під переплетінням капіталу розуміється не тільки наявність декілька власників компанії по переміщенню цінних паперів та здійснення процесів купівлі, продажу, застави і тому подібне.

Створення механізму підтримки взаємних інтересів, в свою чергу, неможливо без наявності переплетіння капіталів та їх просуванню у середині ПФГ, яка діє на реальному фінансовому ринку і є самоокупною структурою. Вона здійснює багато функцій, але деякі з них не мають прояву зовні.

Насамперед такі інтеграційні структури вищого порядку створюються для обслуговування трастових операцій з фізичними і юридичними особами з метою захисту коштів від інфляції, від можливих ризиків. На залучені кошти клієнтів формується портфель державних муніципальних (регіональних) цінних паперів, депозитних вкладів у банки, з покупки цінних паперів різних акціонерних товариств (акції, облігації, сертифікат під житло). Клієнтам пропонується декілька портфельів (різних ступенів ризику).

Така пропорція дає змогу клієнту вибрати найбільш надійний варіант диверсифікації коштів і захисту його вкладів. Крім зовнішніх добре помітних клієнту цілей і функцій здійснюється задоволення певних цілей самої фінансово-промислової групи, її учасників по найбільш ефектному використанню залучених коштів у загальних фінансових потоках. Можливі при цьому вкладання коштів в акції банків і продажу їх для залучення ресурсів в окремі банки груп. При цьому акумулювання реального пакету відбувається, а значить і розпорядження залишається у ПФГ.

На першому етапі кошти вкладників інвестуються у підприємства і проекти, де зав'язані корпоративні інтереси засновників ФПГ. Але мета не в тому, щоб максималізувати власні прибутки і виплатити значні дивіденди. Вигода у можливості залучення коштів для інвестування різних проектів і збільшення фінансової стійкості.

Збереження коштів клієнтів гарантується і підтримується двома способами:

- при закінченні трастового договору повернення вкладнику, якщо він бажає, коштів;
- при одержанні вкладником кредиту під заставу на вкладені їм кошти.

ФПГ може здійснювати поряд з основними функціями організацію роботи депозитарія, трастової і інвестиційної компаній, виконувати деякі функції пенсійного фонду і страхової компанії. Це обумовлено тим, що формується декілька портфельів і за бажанням клієнту надана можливість поміняти портфель дуже ризиковий на стійкий, але з меншим очікуваним процентом, одержати страховку або пенсійний сертифікат та ін.

Банки, що знаходяться у складі ФПГ, можуть покращити свої показники (баланс) на окремих проміжках часу (перекупка боргових зобов'язань, викуп цінних паперів з зобов'язанням їх повернути по фіскальній ставці). При наявності спеціальної угоди і виконання внутрішніх правил такі операції з цінними паперами можуть змінити структуру боргових зобов'язань і мінімізувати податкові відрахування (у тому числі при роботі на ринку нерухомості).

За допомогою учасників ФПГ спрощується проведення маркетингових досліджень. Формування структури, що інтегрує бізнес декілька фізичних і юридичних осіб, припускає не тільки переплетіння капіталів, але і доступ до інформації, участі в обговоренні проблем та прийняття рішень у цілому по групі (якість, витрати, цінова політика, платежі, транспортування, створення резервів, інноваційно-інвестиційна діяльність та ін.)

Робота у загальних фінансових схемах об'єднує економічно завдяки мінімізації податкових відрахувань, взаємних гарантійних

зобов'язань, акумуляції, перетікання коштів на здійснення перспективних проектів. Фінансові зобов'язання учасників груп можуть бути різноманітних форм: у вигляді договорів, платіжних документів, а також реалізуватись через ринок цінних паперів. Тому вихід зі складу групи економічно (фінансово) недооцінено при відсутності яких-небудь юридичних формальностей.

Світова практика визначила суттєву особливість принципу формування ФПГ: об'єднання будується вже на інформаційному рівні, а не на рівні виробництва або проекту. Крім переплетіння капіталів на рівнях у межах іде переплетіння інформаційних потоків.

Інформаційні рішення визначають питання координації та стратегії. Для здійснення конкретних проектів створюються холдінгові компанії. Саме холдінги керують дочірніми фірмами, тобто більш низькими ланками бізнесу, так званими "центрами прибутку".

Ієрархічну адміністративну структуру ФПГ викреслити неможливо тому, що це інтеграційне створення на базі взаємопов'язаних інтересів. Можна виділити рівні рішень і відповідальність, які мають вплив по вертикалі, а також по горизонталі:

1. Інформаційний рівень передбачає управління шляхом рішення стратегічних завдань і координацію окремих проектів.

2. Фінансовий рівень — управління через холдінги, що здійснюють вплив на фінансову сферу.

3. Матеріальний (виробничий) рівень охоплює окремі підприємства, що проектують, виробляють і продають готову продукцію (послуги) юридичним і фізичним особам. Значимість продукції (послуг) визначається ринком, тобто попитом і пропозицією.

Така система корпоративного бізнесу вимагає якісно нових знань і навичок менеджерів вищого ешелону макrorівня і менеджерів мікрорівня, вміння узгоджувати між собою дії при додержанні інтересів всіх учасників.

Механизм государственного регулирования экономики.

Бабич Д.В., к.э.н., ХГУ, г. Харьков

Тенденции мирового экономического развития, которые обусловлены становлением нового способа производства, дальнейшим углублением общественного разделения труда и интернационализацией хозяйственной жизни выявили отставание уровня развития постсоциалистических стран от индустриально развитых государств. Проблемы, которые связаны с необходимостью переориентации экономики в направлении оживления роста, а также равноправным вхождением в мировое сообщество, требует проявления новой роли государства как основного субъекта социально-экономических преобразований.

Трансформация социально-экономической системы в Украине поставила комплекс теоретических и практических вопросов о государственном регулировании экономики. Мировой опыт свидетельствует, что какими бы развитыми не были средства рыночной саморегуляции, какою бы высокой бы не была часть частного и акционерного сектора в экономике, государство выступает ключевым фактором социально-экономической динамики.

Механизм государственного регулирования экономики представляет собой совокупность форм, методов, инструментов влияния государства на социально-экономические отношения, которые складываются между субъектами и объектами регулирования в процессе согласования интересов. В основе объектов регулирования лежат реальные интересы тех или других социальных слоев и групп, существующих на макро-, мезо- и микроуровне национальной экономики. В процессе их согласования происходит определение и конкретизация целей, на достижение которых и направлено государственное регулирование экономики.

Субъектами государственного регулирования выступают непосредственные исполнители: национальные и центральные или федеральные, региональные, муниципальные органы управления.

Анализ литературных источников и практики государственного регулирования экономики позволили разграничить как сами инструменты, так и область их применения и использования.

Основными формами государственного регулирования являются: индикативное планирование, прогнозирование социально-экономического развития, формирование стратегических и тактических целей и приоритетов, создание правовых основ функционирования рынка.

К числу методов государственного регулирования можно отнести: экономический, административный, правовой.

Основными направлениями государственного регулирования являются бюджетно-налоговое, денежно-кредитное, защита отечественного производителя, регулирование занятости населения и т.д.

Основными инструментами государственного регулирования являются нормы и нормативы, процентные ставки, ценные бумаги, кредиты и другие. Деление основных инструментов следующее: налоги, государственные расходы, льготы, субсидии - в бюджетной политике государства; учетная ставка, норма обязательного резервирования, операции на открытом рынке - в денежно-кредитной политике; валютные интервенции, девальвация и ревальвация, валютные ограничения - в валютной политике; социальные выплаты, цены на товары и услуги первой необходимости, минимальные ставки оплаты труда - в социальной политике.

Исследование некоторых инструментов регулирования и их влияния на экономику позволяют оценить эффективность каждого из них и совокупности в целом.

Бюджетные инструменты регулирования могут как стимулировать, так и сдерживать экономический рост и выступают как наиболее эффективные стабилизирующие средства.

Механизм фискальной политики несложный: если в стране имеет место спад, растет безработица необходимо увеличивать государственные затраты или снижать налоги, в условиях инфляционного роста действия государства должны быть противополо-

ложными. Но выработку и практическую реализацию бюджетной политики государства усложняют: проблемы времени, инфляционные процессы, эффект вытеснения внутренних инвестиций, изменение валютного курса, непредвиденность зависимости экономических стимулов от изменения ставок налогов. В условиях переходной экономики использование бюджетных регуляторов с целью оживления деловой активности усложняется необходимостью преодоления бюджетного кризиса.

Постоянные изменения хозяйственной конъюнктуры обуславливают циклический характер применения централизованными банками рычагов денежно-кредитного регулирования с целью обеспечения соответствия между ростом денежной массы и массы товаров. В последние годы существенно влияет на экономику изменение денежного предложения. В отличие от кейнсианцев, представители монетаризма считают, что денежно-кредитные инструменты более эффективно влияют на рост инвестиций и совокупного предложения, предупреждения инфляционных процессов, чем бюджетные. По их мнению, для нормального функционирования экономики необходимо постоянное увеличение денежной массы в пределах 3-5% в год.

Используя концепцию монетаристов относительно регулирования переходных экономических процессов, надо учитывать, что ее использование предполагает наличие развитой рыночной среды и институциональных форм его функционирования, которые пока не получили развития в Украине.

В условиях государственного регулирования, трансформации экономики эффективность денежно-кредитной политики центрального банка зависит от ряда факторов и условий функционирования: исключение возможности попадания экономики в ликвидную ловушку при краткосрочном государственном регулировании денежного рынка; улучшение общего инвестиционного климата при проведении политики "дешевых денег"; погашение адаптивных инфляционных ожиданий в условиях денежно-кредитной рестрикции с целью сокращения скорости денежного оборота; из-

менение структуры денежной массы в сторону уменьшения в ней части наличных денег в условиях денежно-кредитной экспансии с целью предупреждения снижения скорости оборота денег, решение проблемы целей денежно-кредитной политики на основе при- держивания правила, согласно которого краткосрочная денежная тактика относительно регулирования нормы процента может проводиться в рамках долгосрочной денежной стратегии.

В условиях социально-экономической трансформации особенную актуальность представляет собой проблема стойкости валютных курсов. Используя экономические инструменты валютного регулирования, надо учитывать, что валютные интервенции эффективны лишь в случае незначительного неравновесия платежного баланса. Если имеет место хронический его дефицит, необходимо применять различные формы валютных ограничений. Негативным моментом Повышения дисконтной ставки с целью прилива капитала в страну и поддержку курса национальной валюты является подорожание кредита, что негативно влияет на развитие производства.

Важным условием решения социальных проблем в переходной экономике на основе использования инструментов социального регулирования является то, что методы надо строить на основе финансовых возможностей государства, необходимости разработки стимулирующего налогообложения, установления таких размеров социальной помощи безработным, чтобы не ослаблять у них стимулы к поиску рабочих мест.

Исследование показало, что применение бюджетных рычагов регулирования в Украине еще не стали действенным средством возрождения отечественного товаропроизводства; структура государственных затрат изменяется в сторону увеличения части средств, которые направляются в непроизводственную сферу, а высокий уровень налогообложения субъектов хозяйствования препятствует достижению стабилизации и расширению предпринимательской активности.

Эффективность фискальной политики в Украине с тем, что она должна стимулировать производство, обеспечивая увеличение инвестиционной и потребительской компонент совокупного спроса и повышения эффективности производственных затрат. Основными путями решения этих задач являются следующие: снижение налоговой нагрузки на предприятия и граждан в результате усовершенствования налогообложения прибыли, сокращение обязательных отчислений в специальные фонды и снижение ставок налога на прибыль; улучшение общего инвестиционного климата за счет использования комплекса инвестиционных налоговых льгот для предприятий, банков и физических лиц; оптимизации структуры государственных затрат благодаря разделу центрального бюджета страны на бюджет текущих затрат, что отражает общественное потребление, и бюджет развития.

Бюджет развития должен включать, прежде всего, объем инвестиций, способный принести государству доходы, которые покроют амортизацию вложенного капитала, проценты по займам и текущие затраты. Финансирование затрат бюджета развития следует осуществлять путем привлечения внутренних и внешних государственных займов, а для покрытия затрат текущего бюджета - использовать налоговых поступлений. Этот подход к формированию центрального бюджета будет не только содействовать обеспечению финансовой стабильности в Украине, но и стимулировать национальное производство благодаря увеличению централизованных капитальных вложений в высокоэффективные проекты развития.

Бюджетный фактор может быть использован для увеличения экспертного потенциала страны за счет того, что будет задействована частичная государственная поддержка эффективных экспортоориентированных проектов; предоставление налоговых льгот экспортерам некоторых видов продукции: замена обязательной 50% продажи валюты разумным налогом на валютные поступления; использование практики создания экспортерами не обложенных налогом фондов развития экспорта.

Оценка эффективности использования инструментов в денежно-кредитной области свидетельствует, что в настоящее время наметились положительные сдвиги, так действующая ставка депозитного процента стала заинтересовывать вкладчиков вкладывать свои свободные денежные средства за счет украинских банков. Конечно, с другой стороны, экономика Украины характеризуется инфляционным потенциалом, значительным девальвационным натиском на национальную денежную единицу, депрессивным состоянием реального сектора.

Державне та тарифно-договірне регулювання заробітної плати в сучасних умовах.

Сівий В.Б., д.е.н., Шевченко А.Н., пошукач ХДЕУ, м. Харків,

Ефективність управління ринковою економікою насамперед полягає у знаходженні оптимального варіанту поєднання ринкових і державних важелів. Ринок має працювати, створювати сильні мотиви, мобільність, ефективність виробництва, а держава - йому активно допомагати, створюючи "правила гри", регулювати економіку на макрорівні, всіляко сприяти соціальному миру в суспільстві.

Одна з проблем ефективного управління економікою полягає в організації заробітної плати. В ринкових умовах функціонування заробітної плати, як свідчить світовий досвід, повинне здійснюватися шляхом поєднання;

- державного регулювання
- тарифно-договірного регулювання через укладення систем угод (національних, регіональних, галузевих) та колективних договорів на рівні підприємств,
- визначення індивідуальної заробітної плати безпосередньо на підприємстві з використанням таких елементів, як тарифна система, нормування праці, форми і системи оплати праці.

Принцип розмежування державного і тарифно-договірного регулювання заробітної плати певною мірою вже закріплено законодавством України, але на практиці реалізується не в повній мірі. Держава, інколи, через урядові структури намагається посилити

регулювання індивідуальної заробітної плати. Підприємства майже всіх форм власності, особливо колективної та приватної, ще досить мало приділяють уваги політиці заробітної плати, не до кінця усвідомлюють її вплив на функціонування підприємства взагалі. Це відбувається за відсутності в економіці багатьох ринкових механізмів. Важелі втручання держави в економічні процеси на макrorівні, в тому числі і політиці заробітної плати, повинно бути більш значним, але не переходити встановлених меж.

В сучасних умовах необхідно використовувати важелі втручання в економіку, та організацію заробітної плати, які вже давно не використовуються багатьох розвинутих країнах світу. Це насамперед регулювання коштів, які спрямовуються на споживання підприємств-монополістів. В більшості країн цей механізм не використовується за наявності в них власника та конкурентноздатного середовища, яке регулює відносини заробітної плати та необхідності зниження собівартості. У нас нажалі, не все ще зроблено, а конкурентне середовище майже відсутнє.

Отож визнаємо за необхідне з одного боку, досить сильних позицій держави у визначенні політики заробітної плати, а з іншого — дієвого, адекватного, сучасного стану базисних відносин тарифно-договірному регулювання праці, та їх поєднання. Тарифно-договірне регулювання праці вже визнало свій авторитет у світовому досвіді визначення умов і розмірів оплати праці.

На сучасному етапі роль угод та колективних договорів зростає настільки, що цю систему регулювання трудових відносин у багатьох країнах називають колективно-договірною системою. Таке регулювання єдино придатне в умовах різноманітності форм власності і господарювання. Воно здатне поєднати інтереси власника та найманих робітників, відрізняється гнучкістю, демократичністю, можливістю уніфікувати умови праці, забезпечити приблизно рівну оплату за рівну працю на підприємствах всіх форм власності.

Державне регулювання заробітної плати в економіці змішаного типу наповнюється новим змістом. В нових умовах неможливо

регулювати оплату праці старими методами. Роль держави, згідно з діючим законодавством зводиться до;

- встановлення мінімальної заробітної плати за погодженням з профспілковими об'єднаннями.
- регламентації деяких норм і гарантій в оплаті праці(за роботу в понадурочний час, у святкові та неробочі дні)
- встановлення порядку віднесення затрат на виробництво
- визначення механізму регулювання коштів, що спрямовуються на споживання по відношенні до підприємств усіх форм власності.
- визначення умов оплати праці керівників державних підприємств, працівників бюджетної сфери, державних службовців.
- участі в договірному процесі між підприємцями і профспілками в рамках систем соціального партнерства.

Роль держави в галузі заробітної плати повинна проявлятися також в організації перспективних наукових досліджень та вивченні зарубіжного та вітчизняного досвіду, науково-методичному забезпеченні формування тарифної системи, проведенні єдиної політики що до тарифікації робіт, організації розробки нормативів трудових затрат на масові технологічні процеси.

Це майже все, що стосується державного регулювання даної економічної категорії. Всі інші питання, що стосуються диференціації заробітної плати, мають бути вирішені за допомогою тарифно-договірного регулювання між власником та найманим робітником в межах соціального партнерства. Для підняття дієздатності соціального партнерства необхідно перш за все створення передумов оживлення виробництва, зупинення падіння життєвого рівня трудящих і поступове його підвищення.

Використана література:

1. Газета "Праця і зарплата". Міністерство праці України. 1997-98 рр.
2. Газета "Урядовий кур'єр". Газета органів державної виконавчої влади України.

Формирование и усовершенствование механизма социально-экономической защиты молодежи.

Золотарев В.Ф., соискатель ХГУ, г. Харьков

Молодежь Украины не является чем-то монолитным. Ее внутренняя неоднородность требует также разнообразия подходов к созданию полноценных условий для развития, выбора жизненных ориентиров, предоставления помощи в решении социально-экономических проблем.

Необходимость разработки целостной законодательной системы регулирования социально-экономических отношений и защиты молодежи в обществе, обусловлена, прежде всего, приобретением Украиной независимости и переходом к рыночной экономике.

На Украине действует ряд законодательных актов, регулирующих социально-экономическую защиту молодых граждан. Базовыми среди них являются Декларация "Об общих началах государственной молодежной политике в Украине", Законы Украины: "О содействии социальному становлению и развитию молодежи в Украине", "О занятости населения"; "Об охране труда"; "О коллективных договорах и соглашениях"; "Об оплате труда", "Об улучшении воспитания, обучения, социальной защиты и материального обеспечения детей-сирот и детей, оставшихся без заботы родителей"; "Об организации трудоустройства молодежи и ее социальной защита от безработицы"; Указ Президента Украины "О дополнительных мерах по реализации государственной молодежной политики"; постановления Кабинета Министров Украины: "О развитии сети центров социальных служб для молодежи"; "О совершенствовании путей развития молодежного жилищного строительства".

Как видно, законодательной и исполнительной властями созданы определенные предпосылки для разработки конкретных социально-экономических программ защиты молодежи. Правовое молодежное законодательство представляет собой комплексную систему, основу которой составляют: Конституция Украины; отдельные законы, регулирующие конституционно-правовые отно-

шения, предусматривает и закрепляет политические права и свободы молодежи; отраслевое законодательство, содержащее правовые нормы трудовых отношений.

Украинский парламент в декабре 1993 г. одобрил "Концепцию социального обеспечения населения Украины", которая содержит следующие принципиальные положения: распространение социального обеспечения только на граждан, работающих по найму, членов их семей и нетрудоспособных лиц;

дифференцированный подход к разным социально-демографическим группам населения в зависимости от их экономической самостоятельности, трудоспособности, возможностей повышения материального уровня;

перераспределение экономической ответственности за реализацию социальных гарантий между государством, предприятиями и гражданами; определение государством социальных гарантий с учетом уровня прожиточного минимума, минимального размера заработной платы и пенсий, социальных пособий, развития рыночных отношений в экономике.

Концепция провозглашает следующие основные принципы социального страхования: законодательное определение условий и порядка его осуществления; обязательный охват всех работающих; предоставление права участия в социальном страховании для лиц, занятых предпринимательской, творческой деятельностью; обязательность финансирования затрат по получению социальных услуг и материального обеспечения; солидарность и субсидирование; государственная гарантия по реализации застрахованными гражданами своих прав; экономное и целевое использование средств социального страхования; организация деятельности страховых фондов (организаций) на основе социального партнерства, самоуправления под наблюдением государства.

Закон Украины "О содействии социальному становлению и развитию молодежи в Украине" выделяет основные принципы социального становления и развития молодежи: уважение к общечеловеческим ценностям, правам человека и народов, историче-

ских, культурных, национальных особенностей Украины, ее природы; непосредственное участие молодежи в формировании и реализации политики и программ, касающихся общества в целом, и молодежи в частности; учет потребностей, соотношения их реализации экономическим возможностям государства; доступность для каждого молодого гражданина социальных услуг и равенства правовых гарантий; ответственность государства за создание условий для саморазвития самореализации молодежи; единство усилий государства, всех слоев общества, политических и общественных организаций, предприятий, организаций, учреждений и граждан в деле социального становления и развития молодежи; ответственность каждого молодого гражданина перед обществом и государством за соблюдение Конституции, законодательства Украины.

Однако, ограниченность средств бюджетов всех уровней не позволяют обеспечить в полном объеме финансирование социальных выплат (заработной платы, пенсий, стипендий и т.д.). Поэтому реализация и других мер, предусмотренных данным Законом, в частности дополнительные льготы на проезд учащихся и студентов учебных заведений на всех видах транспорта (кроме такси) в течение календарного года, долгосрочные льготные кредиты на строительство жилья, предоставление льгот молодежи на пользование учреждениями культуры и спорта, не представляется реальной.

Отраслевое законодательство Украины, касающееся молодежи, охватывает практически все сферы деятельности: административную, финансовую, трудовую, жилищную, гражданскую, хозяйственную, социальную, культурную, экологическую и др. В подавляющем большинстве лица молодежного возраста имеют одинаковые с другими лицами права.

Расширились и получили нормативно-правовое закрепление такие формы осуществления молодежной социальной политики как льготы при оплате за предоставление услуг, кредитовании, налогообложении; материальной помощи при рождении и на не-

совершеннолетних детей; стипендии; поощрения, стимулирование в виде надбавок; гарантия охраны защиты прав и свобод молодежи (квота, бронирование); бесплатность предоставления ряда услуг; поддержка предпринимательской молодежи; социальное обеспечение отдельных категорий молодежи.

К сожалению, пока эти формы недостаточно системно закреплены.

Для создания условий, содействующих социальной адаптации и самореализации молодого поколения, реализуются прежде всего следующие приоритетные направления: предоставление различных видов социальной помощи отдельным категориям молодежи, остро нуждающейся в ней; раскрытие творческого потенциала молодежи, стимулирование формирования у молодых людей иммунитета к различным негативным проявлениям.

Для оказания адресной целевой помощи гражданам введена нижняя граница малообеспеченности, которая периодически пересматривается с учетом роста индекса цен, предусмотрена гарантированная помощь по безработице для выпускников профессиональных, учебно-воспитательных и высших учебных заведений, а также гражданам, уволенным с действительной военной службы в Вооруженных Силах.

Переход к рыночным отношениям, формирование рынка труда потребовало изменения и трудового законодательства. Так, внесены дополнения в Кодекс законов о труде. Принят ряд законодательных актов, регулирующих отдельные стороны трудовых отношений. Предстоит рассмотрение и принятие проектов законов о коллективных трудовых спорах, о профсоюзах, об изменениях и дополнениях к Кодексу законов о труде.

Тем не менее, в настоящее время отсутствует целостная система законов, учитывающая основополагающие принципы трудовых рыночных отношений: использование закона стоимости, особенно в нормативных актах, которые регулируют трудовой договор, заработную плату, материальную ответственность сторон трудового договора; материальное обеспечение производственной и защитной функций трудового права; социальное партнерст-

во, отход от жесткого централизованного регулирования государством трудовых отношений с одновременным расширением сферы договорного регулирования; социально-экономическую защиту.

Одним из дополнительных источников финансирования программ по социальной защите молодежи следует считать развитие негосударственной социальной инфраструктуры, которая подразделяется на: системы социального партнерства и социального страхования; негосударственные (некоммерческие) организации; целевые и внебюджетные фонды. Эффективность их деятельности во многом зависит от четкого разграничения качественности организационно-правового поля их деятельности. Учитывая, что система социального партнерства в Украине находится в стадии становления, то основные ее элементы необходимо строить с учетом опыта стран с развитой рыночной экономикой, конвенций и рекомендаций МОТ. Пока же отдельные составляющие ее элементы (коллективные договора и соглашения, генеральное тарифное соглашение, Национальный совет социального партнерства и проч.) не образуют единое целое, поскольку не обеспечены соответствующей законодательной и нормативной базой. Следует подчеркнуть, что негосударственные организации не могут служить надежной основой социально-экономического обеспечения в Украине, требующее законодательных гарантий и долгосрочной устойчивой политики. Однако они могут сыграть важную роль в защите социальных прав отдельных категорий населения, (молодые инвалиды, сироты и др.), а также предоставлять такие услуги, которые отсутствуют в государственной системе.

Требует разработки научно обоснованной концептуальной базы процесс формирования и организации практической деятельности социальных служб для молодежи, несмотря на то, что Закон Украины "О содействии социальному становлению и развитию молодежи в Украине" отдельными статьями и определил: статус и функции социальных служб для молодежи; условия для социального становления и развития молодежи, которые состоят в различных гарантиях молодым гражданам права на труд; под-

держке предпринимательской инициативы молодежи; содействие повышению уровня жизни молодежи; гарантии и льготы молодым гражданам в реализации права на жилище; гарантии на образование, культурное развитие, отдых и досуг; обеспечении равного права на охрану здоровья, занятия физической культурой и спортом; правовые и политические гарантии социального становления и развития.

В настоящее время разработан и направлен для обсуждения в регионы страны проект Закона Украины "О социальной работе с молодежью и детьми в Украине", в котором сделана попытка обобщить в одном документе действующие нормативно-правовые акты и вводится ряд новых понятий и норм.

Однако, следует отметить, что в данном законопроекте во многом повторяются спорные положения по вопросам реализации государственной молодежной политики. Большинство его пунктов носят декларативный характер.

Таким образом, требует дальнейшего совершенствования нормативно-правовая база управлением социально-экономической защитой молодежи.

Проблемы обновления основного капитала.

Александров В.В., к.э.н., ХГУ, г. Харьков

Активная составляющая основного капитала на протяжении продолжительного функционирования испытывает (материально-го) и экономического срабатывания, а также технико-экономического старения.

Проблемы обновления основного капитала предприятия обострилась приблизительно на протяжении последних десяти лет, предприятия не имеют достаточных средств для финансирования даже простого воспроизводства его активной части. Эти противоречивые намерения требуют методики рационального формирования инвестиционной программы предприятия и соответствующего бюджету капиталовложений, разработка методов и моделей,

которые учитывают риск, и используют как статистические данные, так и субъективную (экспертную) информацию.

В следствии физического и морального старения активной части основного капитала (оборудования), несоответствия параметров изготовленной продукции мировым стандартам, а также не стационарности конъюнктуры рынка и т.д. снижается конкурентоспособность предприятий, увеличивается себестоимость продукции. Схематично существует необходимость принятия двух групп решений: инвестиционных (обновление основного капитала) и финансовых, которые касаются вопросов финансирования этих активов.

В теории стоимости капитала Нобелевских лауреатов Ф. Модильяни и М. Миллера инициировала большое количество исследований и разнообразных подходов относительно проблем выбора структуры и стоимости капитала, механизмов связи степени риска со структурой капитала, необходимого для финансирования инвестиционных проектов.

Проводя анализ инвестиционных проектов необходимо учитывать: степень риска, потому что, чем большим является время окупаемости проекта, тем большим риском оно отягощено; сегодняшнюю стоимость денег, потому что, с течением времени они изменяют свою стоимость.

Процесс оценки целесообразности капиталовложений нужно проводить, используя качественный, количественный анализ и количественное оценивание степени риска касательно каждого из инвестиционных проектов.

Привлекательность проекта в сравнении с альтернативными возможностями вложения денег и средств, с вида на максимизацию дохода акционеров и допустимая степень риска.

В рыночной экономике основным методом развязывания задач, которые связаны с оценкой эффективности инвестиционных проектов, является исчисление величины чистой стоимости в настоящее время, которая представляет собой сумму дисконтованных к базовому моменту времени величин чистого дохода.

Инвестор должен точно оценить свои преимущества и просчитать норму дисконта денежных потоков от проекта, которому присущи разнообразные характеристики, которые содержат альтернативную стоимость, риск, структуру капитала, взаимосвязь с общеэкономическими параметрами.

В прогнозировании будущих денежных потоков появляется неопределенность, поэтому ценность проекта для инвестора снижается по сравнению с гарантированными денежными потоками и поэтому проекты, которые отягощены большим риском, имеют и соответствующую величину нормы отдачи, т.е. к безрисковой норме отдачи прибавляется некоторая величина — премия за риск.

Существует ряд других проблем относительно выбора программы обновления капитала. Так, необходимо выбрать конкретную марку оборудования из множества альтернативных вариантов, которые предлагает рынок. Оборудование может характеризоваться рядом экономических и эксплуатационных показателей (параметров). Часть из них могут измеряться численными показателями, другие только качественными. В этих случаях мы считаем целесообразным использовать разработанный Т.Л. Саати метод анализа иерархии (МАИ) или его обобщения — разработанный В.В. Витлинским, нечеткий метод анализа иерархии (РМАИ).

Уместно рассматривать следующие комбинации критериев эффективности: максимизация экономической эффективности при ограничении степени риска, минимизация риска и оценкой величины экономической эффективности, выбор рациональных значений экономической эффективности при рациональных значениях риска.

При разработке стратегий строится трехуровневая иерархическая структура. Применяя МАИ в результате, которого получаем нормализованный вектор весовых коэффициентов, компоненты которого, $RR1(1)$, $RR2(1)$, $RR3(1)$, $RR4(1)$, соответствуют весам стратегий $K11$, $K12$, $K21$, $K22$ с точки зрения интегрированной стратегии (K).

Интегрированный критерий (H), относительно решения задачи о замене оборудования, можно представить в виде:

$$H = K_1 Z + K_2 W, \text{ где } K_1 = R_{K1}^{(1)} + R_{K2}^{(1)}; \\ K_2 = R_{K3}^{(1)} + R_{K4}^{(1)}.$$

Имеет смысл также наложение следующих стохастических ограничений, невыполнение которых допускается с полной вероятностью, а собственно:

$$P\{W > L\} < R_{K2}^{(1)},$$

$$P\{Z > \Pi\} < R_{K4}^{(1)}.$$

Компоненты вектора весовых коэффициентов и трактуются в данном случае как субъективные вероятности, т.е. как еще одни показатели степени риска. Методы решения данного класса задач стохастического программирования приводятся в трудах математиков.

Управление биржевым курсом акций при вторичном обращении ценных бумаг.

Кривцун Л.А., г. Харьков

Анализ состояния фондового рынка Украины, большая часть операций которого совершается во внебиржевой торговле ценными бумагами, показывает, что высоко котируются акции крупных предприятий – монополистов нефте- и газодобывающей индустрии, телекоммуникаций, энергетики и металлургии. Отечественные и иностранные портфельные инвесторы проявляют к ним значительный интерес по причинам стратегической значимости для экономики и высокой прибыльности, гарантированной монопольным положением на рынке.

По мере насыщения фондового рынка, увеличения количества участников, количества и ассортимента ценных бумаг и, прежде всего, акций, изменятся условия биржевой игры, повысится конкурентность рынка. Наиболее успешными будут те предприятия, которые целенаправленно смогут управлять биржевыми курсами своих акций.

В странах с развитой рыночной экономикой основными причинами эмиссии акций являются финансирование поглощений и необходимость снижения доли заемного капитала в совокупном

капитале компании, а лишь затем – финансирование инвестиций в производственную деятельность. После того, как акции выпущены в обращение, предприятие преследует цель поддержать их курс, т.к. падение рыночной стоимости акций крайне негативно отражается на репутации корпорации. Заметим, что привлеченный капитал портфельных инвестиций обычно неустойчивый, склонный к панике. При малейших сомнениях портфельные инвесторы стараются избавиться от акций, что приводит к падению их курса.

Эмитенты могут управлять биржевыми курсами акций через следующие инструменты: дивидендную политику, воздействие на инвесторов рекламными средствами, а также скупку своих акций.

Целью дивидендной политики является обеспечение непрерывности выплат дивидендов и хотя бы символического их роста. Таким образом, эмитенты рассчитывают оказать психологическое воздействие на инвесторов. Иногда предприятия, не получающие прибыли или даже несущие убытки, продолжают выплачивать дивиденды. На практике, чаще всего, возникает эффект клиентуры, согласно которому инвесторы при покупке акций предприятий имеют различные интересы в отношении будущих дивидендов. Прослеживается такая закономерность: акциям с низкими дивидендами отдают предпочтение инвесторы, доходы которых налогооблагаются по высоким ставкам, а покупателями акций с высокими дивидендами, как правило, являются инвесторы с льготным налогообложением своих доходов. При отсутствии выплат дивидендов главное, что привлекает инвесторов, – это рост биржевого курса акций.

Важное место в системе управления курсами акций должна занимать рекламная деятельность, направленная на поддержание имиджа предприятия и стимулирования спроса на акции. С этой целью должна быть создана специальная служба, ответственная за связь с акционерами, инвестиционными компаниями, коммерческими банками, средствами масс-медиа.

При оценке перспектив развития предприятия как объекта инвестирования детальному изучению подлежат основные на-

правления использования средств, мобилизуемых предприятием путем выпуска ценных бумаг. Источниками для проведения подобного анализа являются: проспекты эмиссии ценных бумаг, в которых эмитентом приводятся сведения о предполагаемых к реализации проектов; бизнес-планы и другие официальные документы, представляемые инвестору по специальным запросам;

прочие источники, в частности, технико-экономические обоснования, выполненные независимыми консультантами и специализированными организациями.

Конечная цель подобного анализа состоит в подтверждении обоснованности и гарантий успешной реализации предполагаемых проектов, а также экономической эффективности проектов и политических, экономических, технологических и социальных рисков, сопряженных с их реализацией. Рекомендуемая схема анализа перспектив развития предприятия включает следующие этапы:

- обоснованность оценки эмитентом положения дел в отрасли;

- обоснованность производственной, маркетинговой и организационной программы реализации проекта;

- обоснованность финансового плана проекта и оценка финансового риска его реализации;

- оценка экономической эффективности инвестиционного проекта.

При анализе положения дел в отрасли инвестор должен оценить обоснованность прогноза развития отрасли, разработанного эмитентом. В частности, объектом анализа здесь выступают:

- динамика продаж по отрасли и оценка темпов их прироста;

- потенциальные конкуренты и уровень конкуренции в отрасли;

- конкурентные силы и слабости эмитента;

- потенциальные потребители продукции (услуг) эмитента.

Производственная программа инвестиционного проекта должна быть проанализирована по следующим направлениям:

- уровень новизны и сложности производственного процесса для эмитента;

- структура производственных потоков, наличие субподрядчиков и финансовые взаимоотношения с ними;

поставщики сырья и цены на сырье; потребность в производственном оборудовании и дополнительных производственных помещениях; структура себестоимости продукции (услуг).

План маркетинга, являющийся важнейшим разделом бизнес-плана анализируется на предмет своей обоснованности по всем составляющим «маркетинговой смеси» — продуктовой и ценовой политике на рынке, комплексу планируемых мероприятий по сбыту и продвижению товара.

Скупка предприятиями собственных акций на фондовом рынке является важнейшей действенной мерой поддержания курса акций. Скупка акций может осуществляться, во-первых, с целью предупреждения поглощения слабых предприятий более сильными в финансовом плане корпорациями; во-вторых, с целью создания благоприятных условий для привлечения средств из внешних источников финансирования. Достижение этой цели связано с определенным риском, поскольку при этом происходит повышение доли заемных средств в общем объеме капитала предприятия. Эта ситуация в течение длительного периода времени способна ухудшить финансовое положение и даже привести к банкротству, однако на краткосрочных интервалах изъятия из оборота крупных пакетов акций способно улучшить динамику показателей рыночного курса, прибыли в расчете на одну акцию дивидендных выплат. А это, в свою очередь, является предпосылкой получения кредитов и займов. Таким образом, покупая акции в условиях неблагоприятной конъюнктуры по низким курсам, предприятие подготавливает условия для финансирования своих инвестиций в будущем.

В связи с этим возникает проблема определения времени совершения фондовых операций путем технического анализа рыночной конъюнктуры и с учетом влияния фундаментальных факторов. Технический анализ построен на интерпретации краткосрочных колебаний фондовых цен.

Изучение статистической информации о рыночных транзакциях позволяет прогнозировать направление движения цен. Практика функционирования ПФТС показала, что в наших условиях проблема заключается в возможности торговли по тренду на падающем («медвежьем») рынке. По предположению, объем торговли на таком рынке растет в период падения цен после их роста и падает во время повышения цен.

Все нормальные стоимостные формализованные схемы, согласно которым действуют инвесторы и эмитенты, поддерживающие рыночные курсы своих акций, преследуют цель выбора времени действий. Покупать акции следует тогда, когда их цена, рассчитываемая по той или иной формуле, достаточно низка, и наоборот, их надо продавать, когда цена достаточно высока. Все схемы этого типа можно разделить на 2 категории. К первой категории относятся схемы, в которых цена считается центральной, или нормальной стоимостью. Эти схемы предполагают использование двух основных методов определения этой стоимости: метод скользящего среднего показателя (индекса) и метод линии тренда.

Во вторую категорию входят схемы, в которых для определения центральной стоимости используется «внутренняя» стоимость, в качестве которой могут быть приняты прибыли, дивиденды или доходность. Инвесторы, следующие тем или иным формализованным схемам торговли ценными бумагами, в своих действиях учитывают фондовый цикл.

Формирующийся украинский рынок ценных бумаг является слабым рынком, уровень эффективности которого недостаточно высок в силу неразвитости параметров рынка, его инфраструктуры, институтов, механизмов и инструментов. Вполне понятно, что с большим трудом разместив первые эмиссии своих акций, предприятие в условиях острой нехватки финансовых ресурсов вряд ли станет поддерживать рыночный курс своих акций путем стабилизационных мер. Однако эта задача неизбежно встанет перед предприятиями в ближайшей перспективе.

Экономическая диагностика состояния промышленного предприятия и возможные пути его развития или трансформации.

Парфенова И.И., доцент, ХМУ, г. Харьков

Известно, что платежи и бюджет, своевременная выплата заработной платы, социальная защита малоимущих и другие условия повышения уровня жизни граждан во многом зависят от экономического состояния промышленных предприятий. В свою очередь, экономическое развитие предприятий зависит от четко продуманных решений, принимаемых органами государственного, регионального и отраслевого управления.

Вместе с тем, меняющаяся среда хозяйственных отношений ставит сегодня даже опытных руководителей в затруднительное положение при решении задач, связанных с перспективами развития промышленного производства.

Иначе говоря, в условиях становления рыночных отношений высшее руководство предприятия сталкивается с необходимостью по-иному просчитывать свои будущие шаги и быть готовыми к непривычному делу — производить только конкурентоспособную продукцию, бороться за рынки сбыта, менять организационную структуру предприятия и т.д. К сожалению, прошлых опыт многих руководителей — привычка ожидать команды "сверху", искусственная поддержка убыточных производств и т.п. — может быть оценен, скорее, отрицательно, чем положительно.

Современный руководитель, если он намерен принимать действенные решения, обязан на каждом этапе производственного процесса иметь полную картину состояния своего предприятия. Этому служит квалифицированная экономическая диагностика производства.

Именно экономическая диагностика хозяйственной деятельности на том или ином предприятии, в той или иной отрасли или регионе позволяет принимать впоследствии наиболее разумные управленческие решения. Любое из этих решений (экономическое, организационное, техническое) предопределяет меры

управленческого воздействия на жизненно важные процессы, происходящие в хозяйственном организме.

Экономическая диагностика предполагает, прежде всего, проведение всестороннего обследования предприятия, на основании которого будет можно прийти к объективному заключению.

Экономическая диагностика состояния промышленного предприятия производится последовательно на всех этапах обследования и анализа

На первом этапе обследования анализируются технико-экономические параметры — характеристики производимой продукции, а также рынки ее сбыта.

На втором — настоящие и возможные конкуренты, наличие маркетинговой программы. Затем анализируется состояние основных фондов, технологии производства продукции, надежность поставок сырья и материалов, обеспеченность комплектующими изделиями

В заключительной стадии обследования изучается и анализируется уровень организации и управление производством, финансовое состояние предприятия и т.д.

После выполненного анализа делается заключение об экономическом состоянии предприятия и возможных путях его дальнейшего развития или трансформации. Ниже приведены пути развития предприятия или его трансформация в иное качественное состояние.

1. Самостоятельное развитие предприятия согласно разработанной программе (бизнес-плану).
2. Развитие предприятия с участием консультативных фирм.
3. Развитие предприятия на базе освоения новых (новейших) технологий.
4. Развитие предприятия с привлечением инвестиций или получение кредита.
5. Развитие путем объединения финансовых средств предприятия и банка соединение промышленного и банковского капиталов.

6. Временная передача функций управления специализированным фирмам (разработка и внедрение системы управления развитием предприятия).
7. Замена высшего руководства предприятия.
8. Развитие предприятия путем сдачи в аренду части имущества предприятия.
9. Частичная распродажа имущества предприятия.
10. Частичное или полное перепрофилирование производства продукции.
11. Продажа предприятия на аукционе (в целом или по отдельным частям).

Мобильность рабочей силы на рынке труда.

Лобенко В.И., соискатель ХГУ, г. Харьков

Современные социально-экономические обстоятельства зачастую обуславливают стихийный характер смены деятельности, и переобучение осуществляется уже после того, как возникает в этом потребность.

В основе мобильности рабочей силы как способность к перемене труда лежит не столько освоение многих профессиональных навыков, сколько широта теоретической и профессиональной подготовки многостороннее развитие способностей. Широкая специализация на основе элементов фундаментального образования способствует адаптации рабочего к непрерывному изменению содержания новых профессий, к росту качественного уровня живого труда.

Смена рабочего места неизбежно ведет к частичной утрате накопленных знаний, профессионального опыта. С одной стороны, такая перемена, обусловленная прогрессивными процессами технологического характера предполагает наличие развитой сети курсов по повышению квалификации, переквалификации. С другой — серьезное давление кризисных спадов производства, боязнь безработицы влечет за собой ситуацию, когда часть квалифицированной рабочей силы устраивается не по приобретенной

ранее специальности. Массовый характер подобных процессов свидетельствует об отсутствии активного механизма регулирования рынка рабочей силы и имеет следствием практически невосполнимую потерю высокого профессионально-квалифицированного и интеллектуального потенциала трудовых ресурсов страны.

Объективные процессы углубления общественного разделения труда, повышение требований научно-технического прогресса, формирование разнообразных субъектов экономической деятельности, процессы разгосударствления и приватизации неизбежно изменяют требования, предъявляемые к работникам на рабочих местах. Требования новых технологий постоянно вступают в противоречия с существующей профессиональной подготовкой трудящихся.

Разрешение данного противоречия предполагает сокращение разрыва между сферой образования и сферой труда посредством постоянного совершенствования содержания, форм и методов профессиональной подготовки, и, в частности подготовки рабочих кадров на производстве.

Мобильность рабочей силы в условиях функционирования рынка труда является одним из условий, гарантирующих рабочему занятость, а производству — избежать проблемы кадрового дефицита.

Проблемы занятости долины быть органично взаимосвязаны с мероприятиями по реструктуризации экономики и пронзать экономическую стратегию деятельности территориальных органов власти. Эта работа должна носить индивидуально-конкретизированный подход, на ее реализацию нужно направлять инвестиционную, налоговую, бюджетную, антимонопольную политику. Пусковые механизмы развития, в первую очередь мелкотоварного производства, находятся именно в этой сфере. Инициаторами структурных преобразований должны выступать государственные органы власти всех уровней, именно от их организаторских способностей сегодня зависит ход и эффективность эконо-

мических преобразований, которые создают основу для формирования новой модели занятости.

Рынок труда характеризуется: численность безработных, которая приходится на одну заявленную вакансию, средняя продолжительность пребывания в статусе безработного и масштабы скрытой безработицы. Их расчет реально отображает существующие различия в уровнях занятости в разрезе городов и районов. Необходимость их развития объясняется отсутствием во многих населенных пунктах производственных мощностей, что не позволяет классифицировать незанятое население по общепринятым фермам безработицы. Поэтому учет региональной дифференциации уровня безработицы, становится возможным при его анализе на трех уровнях: минимальном, который является самым низким от природного уровня; оптимальном, который отвечает природному уровню; и критическому, который превышает природный уровень. Регионам, которые отнесены к третьему уровню находятся под опекой государства, поскольку не владеют достаточным внутренним нагромождением для решения проблем занятости. Для них должен быть создан особенный экономический режим развития — выделение льготных кредитов для создания дополнительных рабочих мест, содействовать временной занятости, внедрения гибких режимов труда, проведение конкурсов между работодателем на получение инвестиций для организации новых рабочих мест, финансирование из государственного бюджета общественных работ, стимулирование самозанятости населения.

Основные принципы формирования медицинских рынков

Жебровская Ф.И., соискатель ХГУ, г. Харьков

Формирование разных систем управления отраслью охраны здоровья и их развитие в разных странах зависит от доходов населения, затрат на лечение и профилактику заболеваний, государственной политики относительно состояния здоровья.

Верховным Советом Украины на 1997 год выделено 704 млн.грн. на охрану здоровья, что составляет лишь 27 % от реально необходимой суммы затрат на него, или около 63 грн. на одного жителя страны.

Переход к рыночной экономике без экономического реформирования и планирования привел к тому, что отрасль утратила необходимую устойчивость и фактически разрушается.

В связи с этим возникает осведомленная необходимость использования разных способов сохранения здоровья, ответственного отношения к нему.

Финансирование затрат лечебных учреждений из бюджета государства, которое уменьшается из года в год, обусловило необходимость изыскивания ими внебюджетных источников для сохранения способности предоставлять медицинскую помощь в полном объеме.

На сегодня можно выделить 3 основных источника внебюджетного финансирования: введения оплаты на ряд медицинских услуг или частичная компенсация их стоимости; меценатство, добровольные взносы граждан и организаций, отчисления из фондов милосердия, страховых компаний, гуманитарная помощь других стран; привлечение средств за счет несвойственной лечебным учреждениям деятельности /подсобное хозяйство и цеха, сдача в аренду площади, которая не используется, медицинского и немедицинского оборудования, коммерческая деятельность и др./.

Оплата за определенную часть медицинской помощи не означает движение назад, утрату традиций. Наличие гарантированного государственного минимума медицинских услуг предусматривает существование дополнительного источника финансирования, без которого может возникнуть вопрос не только про сохранение, но и о выживании национальной системы охраны здоровья. Временный ли это способ и какие его параметры - на эти вопросы даст ответ жизнь, экономические возможности государства, ее политика относительно здоровья населения. Во всяком случае

это может быть этапом перехода к страховой медицине и позволит материально и морально подготовить экономическую базу охраны здоровья.

Проблемы охраны здоровья, порожденные рыночной экономикой, опросам обратили внимание не только к финансированию, а и к организации рынка охраны здоровья. Рынку, который должен обеспечить выполнение двух взаимосвязанных заданий. Во-первых, организовать сильные стимулы трудовой и хозяйственной активности. Во-вторых, кардинально улучшить деятельность охраны здоровья на основе включения элементов саморегулирования. Это реально новый источник денежных средств в пределах госбюджета.

Согласно с масштабами использования ресурсов, отрасль охраны здоровья сформировала взаимозависимые виды медицинских рынков, а на перспективу развития оставила рынок страховых взносов (рис. 1).

Для обеспечения потребностей рынка и конкретной способности предоставления разных видов медицинской помощи необходимо определить товар медицинского рынка, хотя мы знаем и понимаем, что здоровьем нельзя торговать. Товар медицинского рынка - медицинская услуга.

Медицинская услуга - это продукт труда персонала относительно удовлетворения насущных потребностей пациентов по обновлению и поддержке здоровья.

Медицинская услуга, в отличие от общепринятого понятия, характеризуется: не осязаемостью и не материальностью; не поддается сохранению и транспортированию; персональная - неотделимая от /исполнителя/ производителя услуги с меняющимся качеством услуги даже при условии одного исполнителя.

Медицинская услуга, какой товар, должен иметь спрос и держиваться основных принципов рынка (рис. 2).

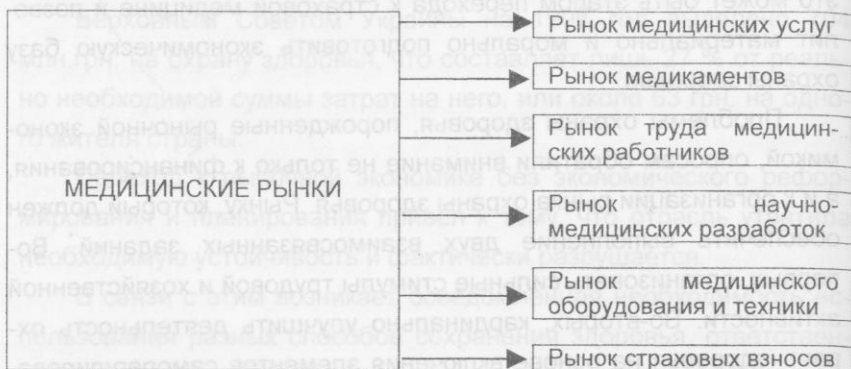


Рис. 1. Виды медицинских рынков

Факторами спроса медицинских услуг выступают: уровень доходов населения; структура населения; экологическая обстановка; мода и понравившееся населению; этнические особенности населения; стимулирование спроса специальными действиями.

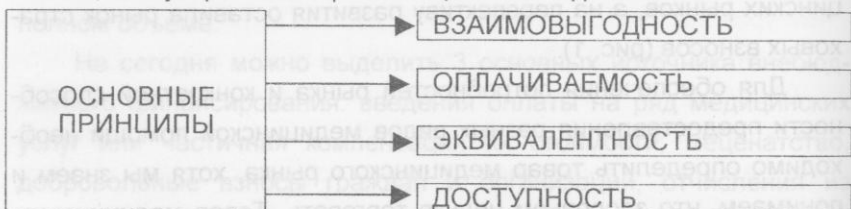


Рис. 2. Принципы функционирования рынка

Оплата за услуги - это оплата, которая осуществляется потребителем за полученные конкретные медицинские услуги. Таким образом, поддерживается государственная система охраны здоровья и уменьшается зависимость медицинских учреждений от объема бюджетных ассигнований.

Переход объектов охраны здоровья на рыночные условия труда и финансирования сопровождается развитием и освоением новых организационно-правовых форм управления на основе маркетинговых исследований.

Американская медицинская ассоциация определяет маркетинг как "Комплексный процесс планирования, экономического обоснования и управления предоставлением услуг охраны здоровья, ценовой политикой в отрасли лечебно-профилактического

процесса, продвижением услуг /товаров медицинского назначения/ к потребителям, а также процессом их реализации".

Задачей планирования является достижение сбалансированности между разными видами ресурсов и потребностью в них. Их соответствие возможностям финансирования охраны здоровья с разных источников. Планирование не является самоцелью для медицинского учреждения и охраны здоровья региона, а выступает как способ решения ряда задач отрасли.

В научной литературе предлагается много методов планирования трудовых ресурсов /койки, кадры и т.д./. Целесообразно выделить три основные позиции в зависимости от подходов к решению этого вопроса:

- оптимально-расчетный подход к планированию ресурсов;
- бюджетно-финансовый подход к планированию ресурсов /балансовый/;
- системно-экономическое обоснование планирования.

При формировании предела лечебных учреждений /рациональным распределением трудовых ресурсов/ используют все перечисленные методы, но в разных объемах.

Поскольку базисным критерием планирования ресурсов стационарной медицинской помощи является определение койкового фонда, а остаток компонентов /в т.ч. кадры/ зависимы и вторичны, то дальше будет идти речь, о планировании количества коек.

Оптимально-расчетный подход предусматривает использование нормативных показателей для планирования ресурсов. Методика расчета прилагается.

Бюджетно-финансовый подход предусматривает, прежде всего, наличие сумм и справедливое распределение бюджета сверху до ЛПУ.

Системно-экономическое обоснование планирования не только устраняет диспропорции в размещении основных фондов /коек, кадров, материально-технического оснащения/, а и способствует улучшению лечебной работы. Такой вариант расчетов и организации работы показан на примере работы хирургического

отделения Донецкого областного лечебно-клинического объединения в 1996 г. В основе расчетов лежит методика определения относительной стоимости 1 часа работы хирурга, принятой за единицу.

Анализ показал, что при сохранении существенного объема работ за счет рационального использования труда всех звеньев лечебного процесса, необходимо уменьшить количество коек и кадров.

Несмотря на серьезные экономические и социальные проблемы, сфера охраны здоровья продолжает действовать как единая государственная система, обеспечивающая максимально возможный уровень предоставления медицинской помощи населению. Сохранение отрасли охраны здоровья как устойчивой системы, которая действует на определенных организационных принципах в условиях нарушения межотраслевых связей и экономической нестабильности, возможна при поисках и внедрении новых технологий и методов деятельности лечебных учреждений в условиях рыночных отношений.

Технологические факторы ресурсосбережения и конкурентоспособности продукции.

Горбач Е.В., аспирант УИПА, г. Харьков

Центром экономической деятельности в условиях рыночных отношений является предприятие, на котором решаются вопросы применения высокопроизводительной техники и технологии для создания конкурентоспособной, необходимой обществу продукции. Для обеспечения конкурентоспособности своей продукции предприятие должно постоянно заботиться о наиболее полном и эффективном использовании имеющихся и его распоряжении, а также приобретаемых для будущего производства всех видов ресурсов с целью получения максимальной прибыли. В условиях рыночной экономики руководитель предприятия лишается "привилегии стратегической безответственности". Он должен обеспечить грамотное определение требований рынка, проектирование собственной продукции, организацию производственного процесса и

продвижения товара на рынок. Все это становится особенно актуальным, если учесть, что на рынке товаров промышленного назначения терпит неудачу 20 % всех предлагаемых новинок [1].

Наиболее актуальной проблемой для предприятия является выявление и использование внутрипроизводственных резервов, повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции и эффективности производства. По источникам возникновения внутрипроизводственные резервы классифицируются на следующие виды: технические, технологические, организационные и социальные.

В цели научные исследования — конструкторская подготовка — технологическая подготовка — производственный процесс, технологическая подготовка занимает важное место в формировании конкурентоспособной продукции [2].

Результаты технологической подготовки используются при функционировании многих подсистем производства. Так маршрут обработки деталей, узлов и изделия используется в подсистеме оперативно-производственного планирования, которая на его основе выдает планы цехам и контролирует ход производственного процесса. На основе по-детальных норм расхода материалов составляется сводная ведомость расхода материалов на заказ, которая используется подсистемой материально-технического снабжения для составления ведомости расхода материалов по цехам и нормативов материалов, необходимых для обеспечения производства. В свою очередь подсистема технико-экономического планирования учитывает нормы расхода материалов при определении себестоимости материалов и узлов. По операционные трудовые нормативы используются в подсистемах оперативно-производственного планирования, технико-экономического планирования, в бухгалтерском учете. Нормативы стойкости инструмента используются в подсистеме планирования инструментального хозяйства, потребный инструмент в оперативно-производственном планировании.

Исходя из важности технологической подготовки производства (ТПП) и разработке нового изделия и, учитывая ее взаимосвязь со многими подсистемами производства, вопросы повышения качества ТПП являются актуальными. Отсюда возникает задача управления качеством технологической подготовки производства с целью обеспечения конкурентоспособности продукции на данной стадии и эффективности производства.

Управление качеством технологической подготовки производства можно представить как многоуровневую систему, состоящую из нескольких объектов управления. На самом высоком нулевом уровне иерархии располагается качество технологической подготовки производства, качество работ, входящих в ТПП — на первом уровне, в свою очередь качество каждой работы определяется некоторым числом показателей, лежащих на низшем уровне.

Система управления качеством ТПП должна быть с замкнутым контуром регулирования, которая планирует, контролирует и влияет на качество ТПП. На этапе планирования предполагается определение цели, к которой стремится система, а также конечного состояния, которого она должна достичь. Конечным состоянием системы будем считать наилучший способ организации ее работы из всех возможных. Следовательно, необходимо разработать метод оценки и сравнения возможных состояний системы. Отсюда одной из важнейших функций управления ТПП является оценка ее качества. Так как каждую работу ТПП можно выполнить различными способами, неравнозначными между собой, то и качество технологической подготовки будет разным. Для оценки качества технологической подготовки производства предложена аддитивная функция полезности с весовыми коэффициентами. Локальными критериями выступает качество работ, входящих в ТПП. Весовые коэффициенты, то есть важность каждой работы, определены экспертным путем. Оценка качества отдельных работ ТПП осуществляется на основе оптимизации на множестве целей. Лучшие варианты по каждой работе характеризуются максимальными значениями функций полезности $V^S(x_j)_{\max}$, а конечное пла-

нируемое состояние системы качество технологической подготовки производства) определится максимальным значением аддитивной функции полезности $V^S(x_j)_{\max}$.

Так как в ходе выполнения работ технологической подготовки производства не для всех из них возможно осуществление по оптимальному варианту в связи с возникающими производственными ситуациями, то на этапе учета оценивается реальное состояние системы путем определения значений функций полезности, которые характеризуют фактически существующую возможность определенного способа выполнения данной работы $V^S(x_j)_{\text{реал}}$ и фактически возможное качество проведения технологической подготовки производства $V^S(x_j)_{\text{реал}}$.

На этапе контроля определяются величины отклонений показателей качества фактически существующей возможности выполнения каждой работы от планируемых $\Delta V^S(x_j)$ и фактического показателя качества технологической подготовки производства от планируемого $\Delta V^S(x_j)$.

На этапе регулирования необходимо выбрать комплекс мероприятий, направленных на повышение качества технологической подготовки производства, то есть таких мероприятий, осуществление которых, в зависимости от конкретных условий, приближает реальное состояние управляемого объекта к запланированному. Улучшение варианта ТПП осуществляется по каждому виду работ. Каждый вид работы имеет NM вариантов, идеальный вариант для любого вида работы имеет номер 1. следовательно, улучшение исходного варианта для данного вида работы осуществляется в сторону уменьшения номера варианта. Например, если исходным вариантом для рассматриваемой работы является четвертый вариант, то улучшенным является третий, второй или первый варианты, причем первый вариант является наилучшим (идеальным). Так как затраты на улучшение вариантов ограничены, то необходимо установить последовательность улучшения работ, которая задается с помощью массива коэффициентов важности $\lambda(N)$. Чем больше коэффициент важности данной рабо-

ты, тем выше приоритет для улучшения исходного варианта данной работы.

Улучшение исходного варианта ТПП начинают с работы, у которой наивысший приоритет, при этом определяются затраты на переход к идеальному случаю (первый вариант) по той работе. Если эти затраты не превышают заданные, то осуществляется переход к этому варианту, если превышают, то определяются затраты на переход ко второму варианту, к третьему варианту и т.д. до номера исходного варианта. Если "улучшение произошло", то фиксируют следующую информацию: затраты на улучшение исходного варианта, номер улучшенного варианта, значение целевой функции для улучшенного варианта. Затем рассматривают следующую работу, приоритет которой ниже только что рассмотренной. Все операции аналогичны описанным выше, а исключением того, что затраты на улучшение суммируются с затратами на улучшение рассмотренных работ и проверяется условие: не превосходят ли эти затраты указанных. Если суммарные затраты не превышают заданные, то можно осуществить улучшение. Все операции выполняются до тех пор, пока либо суммарные затраты равны заданным, либо будут просмотрены все работы. Далее осуществляется подсчет функции для улучшенного варианта ТПП.

Управление ТПП направлено на получение прибыли от реализации изделия, поэтому улучшение исходного варианта технологической подготовки производства целесообразно производить в пределах тех сумм, при которых отношение прибыли к капитальным вложениям на предприятии будет больше, чем у конкурентов. Время, и течение которого предприятию следует выпускать и реализовывать свою продукцию определяется количеством лет, в течение которых этот показатель будет больше, чем у конкурентов. Критерием для определения срока замены данного товара товаром-новинкой, а, следовательно, проведением всего комплекса работ связанных с созданием и освоением новой техники (СОНТ) является год, предшествующий году, в котором рассматриваемый показатель будет меньше, чем у конкурентов [3].

Управление качеством технологической подготовки производства обеспечит не только сокращение затрат времени и средств на ТПП, но и окажет положительное влияние на все стороны производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Литература:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. - М.: Прогресс, 1990. - 734 с.
2. Клочко И.С. Горбач Е.В. Экономическая оценка конкурентоспособности машин на стадии технологической подготовки // Тез. докл. Междун. конф. "Реализация концепции маркетинга в условиях формирования рынка". - Пенза. - 1996. - С. 107-109.
3. Клочко В.С., Горбач Б.В. Использование ЭВМ при проведении практического занятия по экономической оценке конкурентоспособности машин // Тез. докл. науково-методична конференції "Використання комп'ютерних технологій в навчальному процесі". - Харків. - 1997. - С. 256.

Іпотека в процесі акціонування і приватизації в Україні.

Михайленко О.П., пошукач ХДУ, м. Харків

Що таке іпотека, іпотечний банк, іпотечний кредит? Іпотека (від грецького слова "іпотеке" — застава, заклад) — застава нерухомого майна з метою одержання позики або так званого іпотечно-го кредиту. В країнах з розвинутою ринковою економікою поняття іпотеки знайоме кожному, хто одержував кредит для будівництва житла або придбання нової квартири.

Якщо ви маєте власну нерухомість (ділянку землі, будинок чи квартиру) і потребуєте коштів для придбання нового помешкання, спорудження будинку тощо, можна заставити вашу нерухомість і одержати в банку певну суму грошей. Така можливість з'явилась у зв'язку з приватизацією державного майна, квартир, дачних ділянок та інших об'єктів нерухомості.

В умовах роздержавлення, приватизації і акціонування у громадян України з'явилась можливість прилучитися до визнаного в світі ринкового механізму. Відродження іпотечних, зокрема й зе-

мельних банків, прискорить реформу власності в Україні, відновить призабуту практику видачі іпотечних кредитів для розбудови країни і зміцнення матеріального становища кожного громадянина.

Так наведемо приклад, 10 серпня 1993 року був утворений один з таких банків, а саме Іпотечний комерційний акціонерний банк, одним із основних засновників якого був — КОП "Київмлин", статутний фонд становив — 235 мільярдів карбованців. Банк працює як універсальний кредитно-фінансовий заклад, що надає увесь спектр банківських послуг.

Банк допомагає своїм акціонерам і клієнтам при складанні бізнес-планів для одержання кредиту під заставу нерухомості з метою розширення виробництва. Так спеціалісти Іпотечного комерційного акціонерного банку сприяли КОП "Київмлин" при складанні бізнес-плану по кредитуванню під заставу нерухомості й товарів для закупівлі зерна й збільшення виробництва борошна на реконструйованому млинзаводі № 1. Це дало змогу не тільки завантажити потужності підприємства, створити нові робочі місця, а й повністю забезпечити столицю України борошном. Спеціалісти цього банку й надалі готові до плідної взаємовигідної співпраці з підприємствами галузі хлібопродуктів.

Водночас із банківською діяльністю спеціалісти Іпотечного комерційного акціонерного банку активно готують до впровадження механізм іпотеки. Зокрема, підготовлено проект законів "Про іпотеку" і "Положення про житлові сертифікати", "Про порядок надання довгострокових пільгових кредитів молодим громадянам і сім'ям", "Про державну реєстрацію застави", "Про державне агентство з питань іпотечного кредитування", підготовлено проект указу "Про регулювання відносин у сфері іпотечного кредитування".

Кабінету Міністрів України та адміністрації Президента України направлено листи з конкретними пропозиціями щодо шляхів розвитку іпотеки в нашій країні. Спеціалісти Іпотечного комерційного акціонерного банку активно працюють з Фондом державного майна України по відпрацюванню механізму іпотечного кредитування, технічного переоснащення приватизованих підприємств.

Спеціалістами цього банку розроблено концепцію випуску муніципальної позики, а також проводиться робота з фахівцями Державного комітету по житлово-комунальному господарству, Агентства по координації міжнародної технічної допомоги щодо впровадження іпотеки в Україні. І, на решті, банк входить до складу Координаційного Комітету з питань реформування житлової політики, створеного розпорядженням прем'єр-міністра України.

У чому ж особливість механізму іпотеки і за яких умов вона може успішно розвиватися?

– Іпотечна позика, як правило, має бути довгостроковою — від 5 до 30 років;

– заставне майно залишається у постачальника;

– процентна ставка по кредиту — відносно низька;

– сума кредиту не перевищує 60% вартості нерухомості;

– застава на нерухомість (цінні папери) постійно продається на вторинному ринку, тобто відбувається рефінансування іпотечних кредитів. Це дає змогу іпотечним банкам надавати нові кредити;

– зобов'язання щодо іпотеки переходять до будь-якого власника заставленої нерухомості;

– відкритий характер іпотеки передбачає реєстрацію її у відповідних органах;

– можливість повторної застави нерухомості, якщо вартість її не вичерпана попередньою заставою.

Власник навіть малоефективної нерухомості може одержати потрібні кошти для поліпшення свого матеріального і житлового становища, розширення виробництва.

Для банку застава нерухомості - надійне забезпечення кредиту. Існують різні методи й прийоми надання іпотечних кредитів. Так, кредити під заставу нерухомості видають не тільки іпотечні банки, а й інші фінансові інститути, зокрема, будошадкаси. За кордоном іпотечні банки видають кредити відразу під 50-60 відсотків вартості заставленої нерухомості. Строк надання кредиту — від 5 до 30 років, відсотки залежать від облікової ставки Центрального банку, рівня інфляції і становлять 6-12 відсотків річних.

Будівельні ощадні каси попередньо нагромаджують кошти клієнтів не менше 50% вартості житла, а потім видають кредит на 10-15 років. Відсотки по вкладах при такій системі становлять 2,5-4 % річних, по кредитах — 4,5-6 %. При існуванні іпотеки важливою є державна підтримка. Так, у США основними методами регулювання іпотеки є:

- державне страхування позик, які видають приватні кредитні заклади;
- пільги при одержанні кредитів для малозабезпечених верств населення і ветеранів збройних сил США;
- податкові пільги для інвесторів житлового ринку;
- забезпечення вторинного ринку заставних.

У Німеччині на вклади понад 7 років держава сплачує клієнту премію в розмірі 10 % суми вкладу, який не перевищує 2000 німецьких марок.

Чому ж не можна впровадити цей, на перший погляд, простий механізм у нашу економіку?

Передусім на заваді високий рівень інфляції. На думку спеціалістів, механізм іпотеки доцільно впроваджувати при річній інфляції не більше 20 %. У нинішній ситуації марно сподіватися, що власники фінансів розмістять свої кошти на тривалий строк. А без довгострокових джерел фінансування немає і довгострокових кредитів.

Турбує також відсутність державного регулювання іпотечного кредитування, послаблення довіри населення до структур, які приймають вклади й видають кредити. Стримує розвиток іпотеки й відсутність відповідної законодавчої бази та економічних стимулів для інвесторів житлової сфери. Серйозна перешкода й недостатній розвиток належної інфраструктури та брак досвіду взаємодії між вартістю житла і платіжною спроможністю населення.

Попри згадані проблеми кредитування під заставу розширюється. Водночас значна частка житлового бізнесу працює без участі держави. Спеціалісти намагаються у міру можливостей надати цьому процесу цивілізований характер. Щоправда, через відсутність чіткого законодавства кожна комерційна структура, яка видає

гроші клієнтам під заставу квартири або іншої нерухомості, диктує свої умови.

Як правило, видача кредиту починається із заповнення картки позичальника. Крім цього, до банку подають довідку з місця проживання позичальника (ф. № 3), свідоцтва на право власності й спадковості, угоду на купівлю-продаж, дарування або обмін, довідку-характеристику з бюро технічної інвентаризації і довідку Державної нотаріальної контори про відсутність відчуження. Потрібні також завірена нотаріусом згода дорослих членів сім'ї на заставу житла та дозвіл опікунської ради при наявності неповнолітніх членів сім'ї позичальника.

При потребі додатково з'ясувати певні обставини згаданий перелік документів зростає. Після перевірки особи позичальника і поданих ним документів оцінюють заставлену нерухомість. Це здійснюють спеціалісти товариства оцінників або експерти комерційних структур. Після визначення ринкової вартості квартири уточнюють розмір кредиту котрий, як правило, становить 50-70 відсотків її ринкової вартості. Частка кредиту може бути і вищою все залежить від ступеню ризику, на який іде кредитор. Оформлені кредитний і заставний договори завіряє нотаріус, накладаючи заборону на відчуження квартири.

Якщо сума, одержана від реалізації квартири, перевищує розмір передбачених заставою умов, різницю повертають власнику застави. Коли ж суми вирученої від продажу застави, замало для повного задоволення вимог власника застави, він має право одержувати суму, якої невістачає, з іншого майна боржника відповідно до чинного законодавства України.

Важливою є не тільки перевірка достовірності документів на власність, а й характеристика самого позичальника — склад сім'ї, його платоспроможність, забезпеченість додатковим житлом, спосіб життя, тощо.

Кредити в основному видають на строк до 12 місяців під ринкові: 100-110 % річних. При зниженні інфляції строки кредитів збільшуються, а ставки зменшуються. Нині розробляються різні

схеми кредитування фізичних і юридичних осіб під заставу нерухомості, а також концепція впровадження адресної допомоги тим, хто перебуває в черзі на житло з використанням позабюджетних джерел інвестування житлового будівництва на основі іпотечного кредитування. Концепція передбачає активну співпрацю з місцевими органами влади, інвесторами, підприємствами. І, нарешті, крім специфічної банківської діяльності, спеціалісти готують проекти нормативних актів, які б допомогли при становленні іпотеки в Україні.

Приватизація об'єктів незавершеного будівництва: погляд, проблеми і перспективи.

Макаренко О.П., пошукач ХДУ, м. Харків

У системі заходів по подоланню дефіциту державного бюджету важливе значення відводиться введенню в обіг заморожених у незавершеному будівництві коштів. Поряд з мобілізацією надто необхідних сьогодні грошових коштів приватизація об'єктів незавершеного будівництва сприятиме розвитку ринкових відносин, вирішенню проблеми оживлення виробництва, підтримки будівельної галузі, зайнятості та інше.

В Україні у незавершеному будівництві знаходиться більше 67000 об'єктів — у сфері виробничого призначення державного сектору, термін спорудження яких перевищує нормативний в два і більше разів. Кількість таких об'єктів систематично збільшується. Більше всього таких виробництв у Львівській, Донецькій, Дніпропетровській, Кіровоградській, Харківській областях і Автономній Республіці Крим.

Про неможливість добудови цих об'єктів без зміни власника свідчить досвід минулих десятиліть, а саме те, що будівництво майже 30 будівництв вартістю в 55,0 млн. гривень розпочато ще до 1973 року.

Впродовж останніх років у нашій державі, створено нову законодавчу нормативну базу приватизації об'єктів незавершеного будівництва. Однак, слід зазначити, що лише з прийняттям у жовтні

1993 року Указу Президента України "Про приватизацію об'єктів незавершеного будівництва" і Постанови Кабінету Міністрів України від 1 листопада 1993 року № 894 "Про заходи по використанню Указу Президента України від 14 жовтня 1993 року "Про приватизацію об'єктів незавершеного будівництва" ця робота набула організованого характеру.

У відповідності з цим Указом приватизації підлягають об'єкти, тривалість будівництва яких перевищує нормативну більш, ніж у 2 рази або рівень будівельної готовності складає менше 50 %, законсервовані будівництва, а також об'єкти з більш високим рівнем готовності із-за відсутності джерел і фінансування і при наявності погодження органа, уповноваженого керувати відповідним державним майном.

Одночасно з приватизацією об'єктів незавершеного будівництва (орендуються) земельні ділянки, відведені у встановленому порядку для будівництва цих об'єктів. Земельні ділянки, які не можуть передаватись у приватну власність у відповідності до ст. 4 Земельного Кодексу України, здаються в оренду не менше, ніж на 50 років з правом першочергового їх придбання орендаром чи його правонаступником у випадку зняття заборони на передачу цих ділянок у приватну власність. Приватизація об'єктів незавершеного будівництва здійснюється шляхом їх продажу на аукціоні або по конкурсу.

Передбачено також значні стимули для здійснення приватизації. Так, у випадку фінансування власних коштів державного підприємства йому перераховується 100 % грошових коштів, отриманих від приватизації незавершеного будівництва, за відрахуванням тієї її частини, яка витрачена на проведення приватизації. При фінансуванні об'єкта незавершеного будівництва за рахунок централізованих заходів підприємству перераховуються 30 % грошових коштів, одержаних від приватизації, а при змішаному фінансуванні пропорційно до його вкладу в будівництво, а також 30% суми, яка відповідає централізованим капіталовкладенням. Вказані кошти використовуються державними підприємствами тільки на попов-

нення нормативних оборотних коштів, технічне переозброєння виробництва, освоєння нових технологій і здійснення природоохоронних заходів. Кошти, одержані від продажу земельних ділянок, заносяться на спеціальні рахунки місцевих Рад народних депутатів, на території яких знаходяться приватизовані земельні ділянки під об'єктами незавершеного будівництва.

На кінець 1995 і початок 1996 року в Україні нараховувалось більше 9000 об'єктів, які законсервовані, або їх будівництво тимчасово призупинено. Вони займають десятки тисяч гектарів дуже часто і родючих земель. По сутності 250,0 трлн. крб. на той час або 2,5 млрд. гривень нині "закопані" в котловани і приносять тільки збитки. У той же час для проведення, наприклад, грошової реформи яка планувалась у вересні 1995 року досить було б і 70,0 трлн. крб. або по нинішній національній валюті України 700,0 млн. гривень. Ці дані наводились під час обговорення на засіданні Кабінету Міністрів України 31 липня 1995 року питання про хід виконання Указу Президента України від 14 жовтня 1993 року "Про приватизацію об'єктів незавершеного будівництва" у Запорізькій, Івано-Франківській областях і у м. Києві.

Ефективний метод боротьби з такими "довгобудами" — це їх приватизація, яка дозволяє швидко задіяти омертвілий капітал, пустити його у діло, за рахунок проведення аукціонів значно поповнити місцеві бюджети "живими" грошми. Так у 1995 році передбач приватизувати 1200 таких об'єктів, а приватизовано лише 51 або 4,25 % від запланованого обсягу. На той час у 13 областях України не було приватизовано жодного об'єкта. Не краща ситуація у сфері приватизації об'єктів незавершеного будівництва була і у 1996 році.

Серед причин такого катастрофічного стану називається складна методика визначення таких об'єктів, висока стартова ціна, відсутність потенціального покупця, мораторій на приватизацію діючий тоді. Такі об'єкти не повинні помирати на очах. Необхідно внести відповідні зміни у законодавчу методику, яка стосується оцінки вартості майна цих об'єктів. Якщо необхідно, то сміливіше

йти на їх перепрофілювання. Потрібно розділити "незавершене будівництво" на об'єкти перспективні, звичайні, які можна було б по декілька разів виставляти на аукціон, а також на абсолютно безперспективні.

Необхідно ввести такий механізм приватизації, який би пропонував продаж об'єктів незавершеного будівництва, перш за все неперспективних об'єктів на пільгових умовах.

Правда, ряд питань щодо вдосконалення приватизації об'єктів незавершеного будівництва вже вирішено Указом Президента України від 2 червня 1995 року № 416/95, який дає підстави сподіватись, що з часом справи у розв'язанні даної проблеми поліпшаться.

На мій погляд, для прискорення темпів приватизації незавершеного будівництва необхідно вдосконалювати законодавчу нормативну базу, а саме:

- прийняти і ввести в дію Закон України "Про оподаткування незавершеного будівництва";
- внести доповнення і поправки у діюче законодавство про спрощення процедури підготовки об'єктів незавершеного будівництва до продажу на аукціоні або по конкурсу та продаж об'єктів, якщо мається тільки один покупець;
- внести відповідні поправки до методики визначення вартості об'єктів незавершеного будівництва, що дозволило б врахувати фактичний стан об'єкту.

Запровадження в життя названих заходів дозволить зробити процес продажу об'єктів незавершеного будівництва вигідним для держави, так як остання матиме надходження до державного бюджету і вирішуватиме у певних обсягах проблему зайнятості від створення у такий спосіб нових робочих місць.

А нині, як і раніше час від часу проблема, що робити з незавершеним будівництвом? — обговорюється на всіх рівнях, але вирішується повільно, нагадуючи "ходіння з перепонами". Треба сказати, що за період 1992-1997 (I-ий квартал) рр., тобто з початку приватизації в Україні, приватизовано 524 об'єкти незавершеного будівництва. І якщо зробити екскурс у минуле, то можна чітко про-

вести грань: ось до цього моменту "незавершене будівництво" по декілька разів виставлялось на аукціони і не продавалось, а коли законодавчо було дозволено продавати його разом із землею, до таких об'єктів зацікавлення покупця збільшилось. Однак експерти вже тоді зазначали: рішення запізніле як мінімум не декілька років.

Однак і воно відіграло свою роль. Як би там не було, в Україні приватизовано на 1 грудня 1996 року 286 об'єктів групи Д (незавершеного будівництва), крім цього, тільки в 1996 році 3349 окремих об'єктів незавершеного будівництва увійшли до статутних фондів приватизованих підприємств.

Каменем спотикання при продажі "незавершеного будівництва" сьогодні частіше всього виступає початкова ціна. Хоч досвід багатьох постсоціалістичних країн Східної Європи свідчить, що об'єкти (і не тільки "незавершеного будівництва") вигідно продавати по символічній ціні, ставлячи перед потенційним власником умову: ефективне господарювання після приватизації, розширення виробництва, його модернізацію, ми звикли йти своїм шляхом і винаходити велосипед. Тому у нас стартова ціна нерідко виступає "гордієвим вузлом": висока — не приваблює потенційних покупців, а низьку приватизатори бояться виставлять.

Можна назвати деякі цифри. У грудні 1996 року в Луганську з молотка успішно пішли 10 об'єктів незавершеного будівництва. Стартові ціни були більш ніж умовні. Так, будівля сільради була оцінена в 1 гривню, а продана за 165. Але головне, що продана! При цьому в умовах договору купівлі-продажу зафіксовано: "незавершене будівництво" обов'язково добудувати.

Своя логіка в призначенні низьких стартових цін, безумовно є. Щоб завершити будівництво, власнику, очевидно, доведеться вирішувати питання довготермінових інвестицій. А багато об'єктів, виставляється на продаж, "з бородою". До того ж і процедура приватизації, і земля під об'єктами незавершеного будівництва стали дорогими. Все це зупиняє потенційного покупця і може частково компенсуватись низькою стартовою ціною.

Так на січневому 1997 року аукціоні регіональне відділення фонду державного майна України по Харківській області ризикнуло застосувати низькі стартові ціни. Наприклад, недобудований піонерський табір Лозівського ковальсько-механічного заводу на водосховищі Бритаї було оцінено в 96 гривень 36 копійок. І успіх був приголомшливий! За цей лот, будівельна готовність якого складала 65 % (комплекс складається з клубу, їдальні, дев'яти спальних корпусів, медичного і господарського корпусів, овочесховища) билось шість конкурентів. У результаті ціна продажу перевищила стартову в 70361 раз і становила 6780000 гривень. Другий лот — недобудований комплексний приймальний пункт у Первомайському було продано за 9547 гривень при стартовій ціні в 3 гривні 14 копійок.

Зазначимо, визначення стартових цін об'єктів "незавершеного будівництва", які виставляються на аукціони, проходить у відповідності з Указом Президента України від 14 жовтня 1993 року (із змінами від 12.06.1996 року). Указом, зокрема, передбачено, що "вартість об'єкту незавершеного будівництва для продажу на аукціоні або по конкурсу визначається на підставі даних балансу без урахування індексу інфляцією". Згадаймо, що лєвова доля довгобудів бере початок ще у радянські часи. Звідси такі стартові ціни. Наприклад, піонерський табір Лозівського ковальсько-механічного заводу на момент припинення будівництва оцінювався в 9636000 карбованців. Якщо перевести цю суму в гривні, то отримаємо 96 гривень 36 копійок. При цьому потрібно враховувати, що об'єкти продаються без землі, у противному випадку стартова ціна була б набагато порядків вища. Покупці отримують землю під об'єктом у довготермінову оренду.

Як акціонується ВАТ "УкрНАФТА" у контексті подій.

Хотіна Г.С., пошукач ХДУ, м. Харків

У будь якій системі, якщо механізм працює погано або із затримками, його обов'язково прагнуть відремонтувати. Коли якась організаційна структура не в змозі виконувати поставлені перед

нею завдання, її реструктуризують. Але теорія це одне, а в повсякденному житті це зовсім не так і просто. Взяти хоча б процес приватизації. По своїй сутності, завдання цього далеко не простого заходу — зміна усталеної системи управління економікою. Логіка міркування дуже проста: коли старий господар не адекватно виконує свої обов'язки, то є сенс пошуку нового, більш ефективного. Але так як всякий перерозподіл прав і обов'язків обов'язково зачіпає інтереси кого-небудь, процес неминуче стає болісним і уповільненим. Приватизація і наступна реструктуризація нафтогазової промисловості це підтверджує.

Основною особливістю приватизації нафтогазового комплексу України стало те, що всі підприємства розділені по виду діяльності. Видобувні компанії — це одне, переробні — це інше, торгові — і зовсім третє. Наскільки така практика виправдана, судити важко.

Найхарактернішою і показовою за останній час являється історія приватизації відкритого акціонерного товариства "Укрнафти". Так сталось, що розвиток цього виробничого об'єднання тісно пов'язано з майбутнім галузі. Причина тому - існуючі сьогодні дві стратегії розвитку галузі.

Перша викладена в "Основних напрямках реформування нафтогазового комплексу України", автором якої є Держкомітет нафтової, газової і нафтопереробної промисловості. Проект пропонує реорганізувати існуючі компанії "Укрнафта" і "Укргазпром", по регіональному принципу. Всім дочірнім підприємствам, які входять у виробниче об'єднання, дається можливість розвиватись самостійно. Відповідно, результат діяльності, тобто прибуток, у цьому випадку буде залишатись на місцях. Остання обставина дуже радує місцеві органи влади, хто ж відмовиться від такого доходу.

Друга стратегія викладена у документі під назвою "Вдосконалення організаційної структури ВАТ "Укрнафта". В активно прагне втілити у життя саме АТ "Укрнафта". Цей проект представляє собою план розвитку акціонерного товариства як вертикально інтегрованої компанії, до складу якої будуть входити не тільки видобувні компанії, але і нафтопереробний завод і нафтозбутові структури.

Другий проект при успішній реалізації може стати прикладом для створення ще декількох нафтових компаній, як кажуть "по образу та подоби". А так як таких компаній в Україні може бути від сили три - п'ять, то автоматично план розвитку АТ "Укрнафта" стане проектом і для всієї галузі.

Поки-що сили в боротьбі за ідеологію розвитку (а відтак, і за управління) галузі приблизно однакові.

А тепер трішки історичної хронології про акціонування "Укрнафти". Об'єднання "Укрнафта" — одне з найбільших у нафтогазовій галузі України, масштаб об'єднання дорівнює приблизно сумі 31 підприємства типу Лисичанського нафтопереробного заводу (нині АТ "Лисичанськнафтооргсинтез" або АТ "Лінос").

З 1992 по 1994 роки "Укрнафта" знаходилась у відомчому підпорядкуванні Державного комітету України по нафті і газу. У вересні 1993 року, в об'єднанні "Укрнафта" закінчено корпоратизацію. Документи і план розміщення акцій майбутнього акціонерного товариства відкритого типу "Укрнафта" передали у Фонд державного майна згідно діючому в Україні порядку приватизації підприємств. 31 березня 1994 року підприємство зареєструвало статут акціонерного товариства "Укрнафта", а 25 травня 1994 року в Мінфіні України отримало посвідчення на випуск цінних паперів. Статутний фонд акціонерного товариства "Укрнафта", згідно оцінки вартості майнового комплексу об'єднання становив тоді 1355712 млн. крб. Перша емісія пропонувала випуск — 2582 тисяч акцій. Номінальна вартість однієї акції — 825 тис. крб.

В управлінні держави залишалось початково 30,5 % акцій акціонерного товариства "Укрнафта", 30,0 % акцій — продавались населенню за приватизаційні майнові сертифікати; 15,0 % — населенню за готівку; 9,5 % — трудовому колективу об'єднання. У об'єднанні "Укрнафта" в той час було зайнято біля 30000 чоловік.

За важких умов АТ "Укрнафта", на відміну від багатьох промислових підприємств, працювало порівняно стабільно. Більш того, могло знайти можливості для збільшення видобутку так необхідної

країні сировини. Але нафтовики натикались на парадокс: чим більше вони видобувають нафти, тим більше зростає ... борг державі.

Ще тоді, більше 3 років назад, колектив тодішнього об'єднання "Укрнафта", відчувши на собі важкий державний тягар, вирішив поспробувати щастя у самостійному господарюванні.

Пройшло більше року з моменту отримання у Мінфіні України посвідчення на випуск цінних паперів. І хоч дозвіл на приватизацію підприємства, яке перетворюється у відкрите акціонерне товариство в процесі корпоратизації шляхом продажу акцій, було отримано ще 14 липня 1994 року, Фонд держмайна лише 31 січня 1995 року видав наказ на розміщення акцій. На це вплинуло, як можна здогадатись, рішення Верховної Ради від 29 липня 1994 року. Були і інші причини.

Через це процес приватизації в АТ "Укрнафта" проходить повільно і напружено, з великими потугами. Труднощі пов'язані крім того з розпорошеністю об'єктів по різних регіонах країни. Ясна річ, набагато легше вести приватизацію, скажімо на Горлівському об'єднанні "Стирол", де виробничі потужності знаходяться в основному на одній території. Промисли ж "Укрнафти", а це свердловини, нафто- та газовидобувні свердловини, газопереробні заводи, інші основні та допоміжні об'єкти 36 структурних одиниць розміщених по восьми областях України. На них працюють більше 28000 чоловік, що значно перевищує чисельність такого великого акціонерного товариства, як "Укррічфлот", де працює 17000 чоловік. Крім того у нафтовиків у списках значаться ще і 12000 пенсіонерів.

Але це відверто кажучи — півбіди. Ходу приватизації заважають і проблеми іншого характеру. У 1994 році Держкомнафтогаз якому підпорядковувалась "Укрнафта", перетворився у Держнафтогазпром. І нове керівництво, природно, поцікавилось станом справ по приватизації свого нафтовидобувного підрозділу. З чимсь, ясна річ, не погодились. Відразу сподобалось керівництву те, що нафтовики не попали у реєстр підприємств, які не підлягають приватизації. Тодішній Голова Держнафтогазпрому Євген Довжок запро-

понував розтягнути приватизацію на 5-10 років і розпочати її з допоміжних об'єктів.

На його думку, виробництво по видобутку і переробці нафти і газу, транспортні системи неможливо приватизувати у першу чергу. В підсумку від початкового задуму нічого не залишилось, приватизація стала надто урізаною.

А керівництво Держнафтогазпрому стало виношувати ідею створення на базі нафтопереробних заводів західного регіону, а також всіх місцевих підприємств "Укрнафтопродукту" і "Укрнафтопереробки" асоціацію "Карпатинафта". Але чи розумно з нафтовидобувного комплексу України, що приватизується відколювати промисли західних областей? На думку спеціалістів цей варіант не має перспективи. Був інший пілотний проект, підтриманий антимонопольним комітетом: організація вертикально інтегрованої компанії. До "Укрнафти" приєднуються Дрогобицький та Надвірнянський нафтопереробні заводи. І вже була можливість здійснити цей задум за допомогою закордонних інвесторів. Але керівництво Держкомнафтогазпрому категорично відмовляє запропонованому плану. І думаю що дарма. Адже у Росії під час приватизації з'явилися достатньо великі акціонерні компанії — "Лукойл", "Юкос", Сургутнафтогаз та інші. Згідно концепції реформи управління нафтовим комплексом увесь російський нафтовий ринок будуть ділити 10-15 вертикально інтегрованих компаній, працюючих у повному циклі, — від розвідки до бензоколонки. Це економічно вигідно. Набагато дешевшає видобуток та переробка нафти і газу. А це означає, зменшується і вартість однієї тони сировини та готового продукту. Саме по такому шляху, як і у всіх цивілізованих країнах, і потрібно спрямувати перетворення в нафтовій індустрії України.

Приватизація, звичайно ж, особливих змін у виробничу сферу не внесе. Це зрозуміло всім. Але якщо ми прагнемо вижити, якщо не хочемо попасти у шапкові розбори при поділі нафтового ринку, то потрібно брати долю у свої руки.

А це означає обов'язково приватизуватись. І як можна швидше. Поки ще є час. Адже приватизація дозволяє вийти з-під жорст-

кої опіки держави і розвиватись у потрібному напрямку. Держава вже давно не стимулює працю виробника, а чинить все для того щоб задушити його. Залишається тільки позаздрити закордонним підприємцям, яким допомагає держава приватизуватися, стати на ноги.

Можна тільки дивуватись, чому акціонерному товариству "Укрнафта" всіляко заважають стати на ноги і здійснити початкову масштабну приватизацію.

А тим часом, Держкомнафтогазпром, підтримуваний Верховною Радою, всіма силами гальмує приватизацію підприємств нафтогазового комплексу. Саме ці зусилля призвели до незатвердження результатів сертифікатного аукціону, на який було виставлено 30,05 %-ий пакет акцій відкритого акціонерного товариства "Укрнафта". На придбання акцій було подано 486299 приватизаційних сертифікатів, з них 31899 — дрібними інвесторами.

Трагікомізму ситуації надає той факт, що заборона час від часу то вводиться, то відміняється. З початку здавалось, що це дрібна проблема, яка буде швидко вирішена. У наказі Фонду Державного майна, який затверджував підсумки 15-го сертифікатного аукціону, було оголошено, що результат по АТ "Укрнафта" перенесений. Прошло півроку. І ось з підсумками 15-го сертифікатного аукціону були затверджені і підсумки продажу акцій АТ "Укрнафта". Наче і все, питання вичерпано.

Та не тут було. У червні 1996 року на засіданні міжвідомчої комісії з питань демонополізації економіки де розглядалось всього два питання, серед яких "... основні напрямки реформування нафтогазового комплексу", було прийнято ряд рішень, зокрема, було доручено "... Держкомнафтогазпрому, за участю Мінекономіки, Фонду Держмайна, Антимонопольного комітету створити робочу групу по розробці індивідуальних проектів та програм реструктуризації галузі". Перераховані відомства повинні забезпечити "розробку нормативної бази структурної перебудови і подальшої діяльності нафтогазового комплексу".

Оперативніше всіх відреагував Фонд Державного Майна України. 25 червня 1996 року голова Фонду держмайна на Україні

Юрій Єхануров підписав розпорядження № 107, у якому Українському центру сертифікатних аукціонів наказується призупинити видання витягів з протоколів про результати продажу акцій АТ "Укрнафта" на сертифікатному аукціоні. При цьому іде посилення на рішення міжвідомчої комісії, про яке говорилось вище. Отже, Фонд державного майна вирішив у черговий раз перестрахуватись від нападів Верховної Ради, на що не раз натякав Ю.І. Єхануров. Тому зараз можна впевнено говорити тільки про підсумки пільгового продажу, в результаті якого було реалізовано 8,6 % від статутного фонду. Тобто 33440 працівників і пенсіонерів придбали 220922 акції підприємства.

Відкрите акціонерне товариство "Укрнафта", головний опонент Держкомнафтогазпрому, навіть у такій ситуації здаватись не повинно. І хоч відомо, що листування з Фондом Держмайна особливих результатів не дає, але можливо, щось змінить кадрове переміщення у керівництві комітету. Не так давно, 6 серпня 1996 року, Президент України своїм Указом звільнив від займаної посади Голови Держкомнафтогазпрому України Євгена Довжка у зв'язку з виходом на пенсію. Через декілька днів 9 серпня 1996 року, на цю посаду було призначено Богдана Бабія. Поки-що, в самому АТ "Укрнафта" не беруться передбачати впливу кадрової перестановки на вирішення проблеми. Знають тільки, що колишній голова досить настійливо відстоював точку зору свого відомства. Отже, всі сподівання пов'язувались з позицією Богдана Бабія, але недовго. Поки видавалась ця монографія, у квітні 1997 року Президент України Леонід Кучма своїм Указом звільнив Богдана Бабія з посади Голови Держкомнафтогазпрому. Отже, продовження буде.

Форми і методи регулювання державної економіки.

Опанасенко Б.Ф., м. Київ

Світовий досвід розвитку економіки свідчить про те, що в кожній країні держава відіграє велике значення. Способи втручання держави в ринкову економіку різні - від жорстких, коли держава безпосередньо втручається в прийняття рішень до непрямого ре-

гулювання, при якому держава координує дії суб'єктів господарювання без прямого втручання і контролю за їх економічною діяльністю.

В ринковій економіці можна виділити наступні економічно виправданні функції держави втручання в економіку:

- забезпечення збереження ринкового механізму, умов для його нормальної роботи. В країнах з розвинутими ринковими відносинами до таких умов відносять регулярну демонополізацію виробництва, антиінфляційну профілактику, підтримку державних фінансів в необхідному розмірі, попередження спаду виробництва і т.д.;

- вирішення економічних і соціальних проблем, гарантія соціально-економічних прав людини, згладжування структурних та регіональних диспропорцій і т.д. Роль і функції держави як інституту організації суспільства знаходяться в діалектичній єдності з відносинами власності. В колишньому Радянському Союзі, де переважною була державна власність, економічна роль держави полягала в плануванні практично всіх напрямків соціально-економічного розвитку народного господарства на основі директивних методів управління. Засоби виробництва та ресурси розподілялись між галузями народного господарства на основі довгострокових пріоритетів, які встановлювалися плановими органами.

Більше того, така система господарювання сприймалась як альтернатива стихійному ринковому господарству, заснованому на принципах саморегулювання. В ринковій економіці держава виступає суб'єктом економіки, оскільки поруч з іншими функціями проводить відповідну економічну політику.

Особливістю державно-планової системи є те, що держава в ній виступає монопольним суб'єктом власності на засоби і результати виробництва.

На відміну від державно-планової економіки, ринкова економіка де приватна власність є головною, держава обмежена виконанням мінімально необхідних функцій для підтримання соціально-економічної стабільності в суспільстві і розвитку економіки. Економічні функції держави можна згрупувати по двох напрямках:

1) держава діє як зовнішня сила по відношенню до національної економіки, тобто здійснює:

- нейтралізацію вад ринкової економіки, спричинених недосконалістю механізму ринку;
- захист ринкового господарства від монополізму;
- забезпечення населення суспільними благами, які за своєю природою не мають ринкового характеру і надаються споживачам на неринковій основі;
- правове регулювання господарської діяльності приватних підприємств;
- організацію грошового обігу;
- охорону навколишнього середовища.

2) держава виступає в ролі безпосереднього суб'єкта економічної діяльності, тобто держава являється власником окремих галузей або підприємств.

При цьому за державою залишаються лише функції організатора і регулятора грошового обігу та функція надання суспільних послуг населенню.

Якщо більш детально глянути на реальний конкурентний ринок, стає помітним недосконалість ринкового механізму, що робить необхідним більш широке втручання держави в господарські процеси. Сукупність таких областей і визначає максимально допустимі межі втручання держави в господарську діяльність та в економіку в цілому. Перш за все, це сфери перерозподілу доходів, зайнятості, монополізму, інфляції, розвиток фундаментальних наукових досліджень, регіональної політики та зовнішньоекономічної діяльності.

В суспільстві завжди існують громадяни, які не володіють ні землею, ні капіталом, ні працею (непрацездатні). Таким громадянам нічого запропонувати ринку, вони не приймають участь у виробництві, не отримують ніяких прибутків. До непрацездатних також відносяться діти, громадяни похилого віку, інваліди. Проте в ринковій економіці є частина людей, які працездатні, але не можуть чи не бажають знайти застосування своїй праці, безробітні.

Разом з тим, ринок визнає прибутки отримані в результаті вільної конкуренції на ринках факторів виробництва. І розміри цих прибутків залежать від ефективного використання цих факторів. Тому потрібен ринковий перерозподіл доходів. Ринковий розподіл не застосовується до тих, хто зайнятий у виробництві суспільних товарів та послуг, тому їх утримання стає турбування держави, а не ринку. Протягом десятиріч країн з розвинутою ринковою економікою потрясли гострі соціальні конфлікти, та їм знадобилося не мало часу для того щоб прийти до суспільної злагоди. В результаті чого розширилися економічні функції держави, яка активно починає включатися в перерозподіл доходів.

Як уже зазначалося, в ринковій економіці завжди існує безробіття, яке ставить перед державою не мало проблем. Головним обов'язком держави стає регулювання ринку робочої сили, з метою підтримання визначеного рівня зайнятості, матеріального забезпечення людей, що втратили робочі місця.

Монополізм та інфляція — важкі хронічні хвороби ринкової економіки, і в цій ситуації весь тягар витрат лягає на плечі держави, яка проводить постійну антимонопольну і антиінфляційну політику.

Вирівнюючи рівень економічного розвитку окремих регіонів держава проводить регіональну політику, вирішуючи разом з тим проблеми, які виникають під час впливу на ринкову економіку історичних, національних, демографічних та інших неринкових факторів.

Реалізація національних інтересів в світовій економіці передбачає проведення державою відповідної зовнішньоторговельної політики, контроль над міжнародною міграцією капіталу і робочої сили, вплив на валютні курси, управління платіжним балансом та ін.

Такі в загальних рисах верхні максимально допустимі межі державного втручання в ринкову економіку.

Якщо ж держава надмірно втручається в ринкову економіку, продовжуючи проводити розподільчу політику, утримувати адміністративний контроль над цінами, прощаючи підприємствам кредитну заборгованість, намагаючись забезпечити високу соціальну захищеність населення без урахування реальних можливостей еко-

номіки, то в народному господарстві і надалі будуть продовжуватися консервуватись відстала структура виробництва, низька якість продукції та рівень життя народу. В результаті зростатиме соціальна напруга в суспільстві і рано чи пізно стає необхідним роздержавлення економіки, позбавлення її від надмірної державної активності.

Держава виконує свої функції, застосовуючи різні методи, до яких ринкова система виставляє відповідні умови. Виключенням становлять любі діяння держави, що розривають ринкові зв'язки. Наприклад, тотальне директивне планування, натуральний розподіл виробничих ресурсів і предметів споживання, загальний адміністративний контроль над цінами.

Вплив на ринок, з боку держави, здійснюється в основному економічними методами. Економічні регулятори не повинні послаблювати або замінювати ринкові методи. Їх, як правило, застосовують за принципом «не заважай ринку». Якщо ж держава ігнорує це правило, то ринок починає давати збої.

Створення в Україні сучасної ефективної ринкової економіки не слід починати з придушення ринку, навіть економічними методами. Так, не слід робити спроби призупинити інфляційне зростання цін стимулювання податків, коли утримуючись від підвищення цін виробник отримує від держави пільги у вигляді зниженої податкової ставки і, навпаки, застосовується підвищена ставка податку, при великому прирості фонду заробітної плати. В цих випадках ціни все рівно будуть відірваними від інфляційного попиту і пропозиції, залишаться неринковими, а значить, зіб'ють капіталовкладення з правильного шляху: вони будуть спрямовані не туди, де є потреба і попит, а туди, де нижчі податки. Держава в даному разі паралізує ринковий механізм уже не адміністративним, а економічним способом.

Під час застосування державою економічних регуляторів, вона постійно повинна контролювати позитивні і негативні ефекти, що приносяться ними, нести відповідальність за довгострокові наслідки своїх рішень.

Економічні і адміністративні методи взаємопов'язані. Так, любий економічний регулятор несе в собі елементи адміністрування, оскільки контролюється тією чи іншою державною службою. Наприклад, грошова система відчуває вплив ставки міжбанківського кредиту, не раніше, ніж буде прийнято адміністративне рішення про її зміну. В свою чергу, в кожному адміністративному регуляторі є і економічний аспект, в тому розумінні, що він не прямо відображається на поведінці суб'єктів господарської системи. І навпаки, економічні і адміністративні методи протилежні. Економічні методи розширюють свободу вибору для суб'єктів, які залишають за собою право вільного прийняття ринкового рішення. На відміну від економічних методів, адміністративні прийоми суттєво обмежують свободу економічного вибору, а деколи зводять її до нуля. Це відбувається там, де адміністрування виходить за економічні межі, набуває рис тоталітарності, перероджується в адміністративно-командну систему.

Разом з тим, адміністративні заходи, що подавляє індивідуальну економічну свободу, повністю виправданні, вони використовуються в тих випадках, коли максимальна свобода одних суб'єктів повертається важкими втратами для інших суб'єктів і ринкового господарства в цілому. Існують області, де застосування адміністративних методів ефективно і не протирічить ринковому механізму. Це перш за все, жорсткий державний контроль монопольних ринків, регулювання зовнішніх ефектів та їх наслідків для навколишнього середовища.

В країнах з розвинутою ринковою економікою адміністративні методи давно перетворилися в невід'ємну частину господарського механізму і не ставиться задача замінити її чимось іншим.

Світова господарська практика багата на комбінації різних методів регулювання, їх внутрішня структура залишається незмінною. Одні методи (як економічні так і адміністративні) виконують в економіці роль несучої конструкції і спрямовані на досягнення поставлених задач, а інші – в якості амортизаторів, застосовують-

ся для погашення негативних ефектів, що супроводжують державне регулювання ринкової економіки.

Зміна соціально-економічної моделі розвитку в нашій країні, формування соціально-орієнтованої ринкової економіки обумовлює суттєву зміну ролі і функцій держави, що потребує створення адекватного господарського механізму, що сприяє формуванню відносин власності. З позиції диктату, держава повинна перейти до регулювання своїх взаємовідносин з господарськими суб'єктами на принципах партнерства. Перш за все, це відокремлення фінансів держави і фінансів підприємств, тобто забезпечення економічної самостійності останніх у проведенні господарської діяльності.

Проте все це, не означає, що державі в економічній сфері відводиться місце стороннього спостерігача. Особливо це стосується перехідного періоду, коли на зміну господарському механізму адміністративно-командної системи ще не встиг сформуватися новий, притаманний ринковій економіці.

Ринкова економіка являє собою змішану економіку, де держава забезпечує економічну свободу суб'єктів ринку, стимулює чесну ділову активність. Ринок — це найбільш ефективний спосіб організації економічних відносин, функціонування всього господарства, він сприяє раціональному розподілу і використанню всіх видів ресурсів.

Вперше потреба макроекономічного підходу до аналізу і регулювання економічних процесів з'явилась після світової економічної кризи 1929-1933 рр. До цього головна увага приділялась функціонуванню окремої фірми в умовах вільної конкуренції. Криза показала, що ринкові механізми недосконалі і необхідне державне регулювання ринкових відносин.

В теорії і практиці розвинутих країн в рамках «змішаної економіки» відмічають дві принципово різні моделі економічної політики. Перша — кейнсіанська, ідея якої полягає у визнанні того, що держава повинна підтримувати господарську рівновагу і втручатися в економіку. Друга — неокласична, яка суттєво обмежує роль держави мінімальними необхідними функціями.

Кейнсіанська модель вперше набула розповсюдження в 30-ті роки, коли при погіршенні економічної кон'юнктури в капіталістичному світі дієвою стала політика, яка була спрямована на підтримку державою господарської рівноваги, стабілізацію економічного зростання, зниження соціальних конфліктів. Головна ідея кейнсіанської теорії — це боротьба з безробіттям, тому допускається інфляція, як "найменше із бід". Виправдовується і використання бюджетного фінансування, в якості стимулятора росту. Дж. Кейнс та його наступники розглядали державні витрати в якості головного інструменту урядового втручання в циклічний розвиток економіки і подолання кризи. Підвищення державних витрат повинне сприяти зростанню національного доходу і в результаті — досягнення повної зайнятості. Передбачалось, що державні заходи по стимулюванню економічного розвитку носять множинний (мультиплікаційний) ефект. Державні витрати створюють первинний попит і первинну зайнятість, завдяки чому підвищується купівельна спроможність населення.

Кейнсіанські ідеї довгий час (до середини 70-х років) лежали в основі державного регулювання в західних країнах (Франції, ФРН, Італії, Англії, Австрії).

На початку 70-х років з-за загостренням соціально-економічних проблем (економічною, енергетичною, екологічною і валютно-фінансовою криз) кейнсіанські методи регулювання показали свою обмеженість, і це стало поштовхом до розповсюдження неокласичних теорій. В їх основу покладена концепція саморегулювання економіки і обмеженість державного втручання. На відмінні від кейнсіанських підходів стимулювання попиту, неокласичні моделі стимулюють збільшення пропозиції, допускаючи більш високий рівень безробіття, проте одночасно значно менше уваги приділяють обмеженню інфляції. Принцип неокласиків — "Менше держави — більше ринку" передбачає встановлення в змішаній економіці нових пропорцій між державним і ринковим секторами.

На їх думку, платники податку знайдуть краще застосування капіталу, ніж держава. Стосовно цього М. Фрідман відмічає, що

існують досить жорсткі кордони тієї користі яку держава може принести економіці, проте немає ніяких меж для шкоди, яку вони можуть спричинити.

В цей період з'явилися течії, які в економічній теорії отримали назву "рейганоміки" і "тетчеризму". Саме з цими течіями пов'язані процеси приватизації, які почалися в кінці 70-х років. Разом з тим, перехід до консервативної моделі регулювання не означає повної відмови від кейнсіанських методів, а являються лише зміною стратегії при збереженні в визначених межах традиційних інструментів при їх модернізації.

Держава, не дивлячись на практичне проведення скрізь політики приватизації, не випускає з своїх рук важелі регулювання, продовжує виконувати притаманні їй функції. До них перш за все необхідно віднести політико-стратегічні, економічні, соціальні і екологічні.

В ситуації коли національна економіка знаходиться на межі виживання, а значна частина населення за рівнем доходів – у межах бідності, спроби спиратися на чисто ринкові механізми приречені на провал, проте несе в собі наступ дикого ринку, зверхкорупцію, катастрофічну соціальну поляризацію суспільства і як наслідок соціальний вибух.

Найбільш важливою складовою державного впливу на макро- і мікроекономічні процеси в державі в умовах ринку являється планування. Говорячи про необхідність макроекономічного планування, відомий американський підприємець Лі Якокка констатує: "Державне планування зовсім не означає соціалізм. Вона означає лише наявність продуманої стратегії і сформульованих цілей, означає узгодженість всіх аспектів економічної політики, а не переслідування своїх вузькогрупових інтересів. У нас не буде прогресу, якщо ми не відмовимося від безумної ідеї, ніби яке-небудь планування в масштабах держави являє собою наступ на капіталістичну систему".

Характерною особливістю діяльності держави в капіталістичних країнах є виконання цілого комплексу функцій, внаслідок чого і

формується державний сектор, що є найважливішим засобом державного регулювання економіки. Формування державного сектору обумовлено рядом взаємопов'язаних факторів: військово-політичних, економічних, фінансових, соціальних, стратегічних і екологічних. Особливого значення набуває розвиток в державному секторі комплексу базових фондомістких галузей промисловості, таких як: електроенергетична, нафтова, газова, вугільна, металургійна та інші, які забезпечують умови для ефективного функціонування суспільного виробництва.

Важливою функцією державного сектору є організація і проведення дорогих фундаментальних і прикладних науково-дослідних робіт.

В забезпечені стабілізації економіки країни особливо суттєву роль держава проявляє під час спаду виробництва. В цьому випадку для підтримання ринкового сектору економіки збільшуються державні замовлення приватним компаніям, організовуються суспільні роботи і вводяться нові робочі місця для зниження рівня безробіття, здійснюється економічна підтримка приватного сектору економіки.

Держава також бере на себе тягар витрат на оздоровлення і технічне переоснащення компаній, які знаходяться на межі банкрутства. Так, у Франції п'ять головних націоналізованих груп підприємств, які знаходилися в стані банкрутства, за два роки (1982-1984 рр.) отримали від держави в десять разів більше коштів, ніж вклали їх попередні власники за вісім років (з 1974 по 1981 рр.), завдяки чому вдалося забезпечити оздоровлення і технічну модернізацію виробництва.

Фінансовими факторами обумовлено формування державного сектору, метою якої є, з одного боку, розширення прибуткової частини як державного, так і місцевого бюджетів, а з другого — сприяння розвитку галузей, які характеризуються високою капіталомісткістю і потребують великих коштів, а також галузі з високим ризиком діяльності.

Соціальні фактори проявляються перш за все при вирішенні проблем зайнятості. В останні роки суттєво виросли витрати держави на екологічні цілі. Це — організація наукових досліджень по проблемам охорони навколишнього середовища, впровадження безвідходних технологій, а також будівництво природоохоронних об'єктів.

В світовій практиці поняття «державне підприємство» має досить широке трактування. Так, у відповідності з рішенням прийнятим у 1987 році конгресом Європейського центру державного підприємництва державним вважається підприємство, де частка державного капіталу, хоча і менше 50 %, проте досить для того, щоб здійснювати суттєвий вплив на діяльність компанії, або завдяки особливим правам.

Державні підприємства в залежності від правового статусу, системи управління, організації економіки і фінансів розділяються на три групи: державні корпорації, змішані підприємства і підприємства, що знаходяться на бюджетному фінансуванні. Державні корпорації охоплюють галузі, які визначають науково-технічний прогрес, мають самостійні фінанси і взаємовідносини яких з бюджетною системою відбуваються по лінії виплати податків, відсотків за кредит.

Взаємовідносини змішаних підприємств з державним бюджетом по лінії податків складаються так само, як і в акціонерних товариствах.

Підприємства, які знаходяться на бюджетному фінансуванні, відображаються у бюджеті у вигляді відповідного (негативного чи позитивного) сальдо. Їх господарська діяльність регламентується державою. Підприємства цієї групи характерні для військової промисловості, зв'язку, комунальних послуг, залізничного транспорту.

Розмір і структура державного сектору в країнах ринкової економіки суттєво відмінні, що обумовлюється особливостями кожної із них, тобто відповідним комплексом політичних, соціально-економічних та історичних умов їх розвитку.

В практиці господарювання застосовуються кілька основних моделей економічного регулювання. За дослідженнями В. Ланового, основні моделі економічного регулювання класифікуються так: командно-адміністративна система; пряме державне регулювання з обмеженою децентралізацією; безпосереднє державне регулювання з елементами ринку; ринкова свобода при активному державному структурному макрорегулюванні; повна ринкова свобода.

Сучасний стан економіки України слід характеризувати як систему прямого державного регулювання з обмеженою децентралізацією. Ще досить суттєву роль відіграє державна власність; важливе місце займають державні замовлення і державний контракт. Інструментарій державного регулювання досить різноманітний і характеризується такими аспектами: законодавчі заходи; формування організаційних структур, адекватних особливостям соціально-економічного розвитку економіки; підтримка малого і середнього бізнесу; державні замовлення і державний контракт; заходи по стимулюванню капіталовкладень в пріоритетні галузі; державне фінансування науково-дослідних робіт; дотації та субсидії приватним і державним підприємствам; пільгові кредити та податкові пільги.

В умовах переходу України до ринкової системи господарювання один із основних напрямків державного регулювання полягає у вмінні правильно розпоряджатися державною власністю. При цьому потрібно вирішити триєдину задачу. По-перше, сформувати приватний сектор національної економіки.

Потрібно також визначитися до тієї частини державної власності, яка збереже за собою попередній статус, проте тепер повинна буде працювати в системі ринкових відносин. В Україні із-за відсутності політичної злагоди між законодавчою і виконавчою владами відсутнє чітке розмежування підприємств, що залишаються у власності держави після проведення приватизації.

Потрібно навчитися користуватися державною власністю в ринковому режимі з метою створення сприятливих макроекономічних умов відтворення. У зв'язку з цим корінним чином змінюються

функції державної власності, система управління нею, підходи до визначення її ефективності, принципу функціонування. І, нарешті, необхідно використовувати державну власність як фактор становлення і розвитку ринкової системи господарювання.

Таким чином, формування цивілізованих ринкових відносин в Україні не може бути зведено до механічного розподілу державної власності на державний і приватний сектори. Держава повинна не лише швидко передати свою власність в руки нового класу, що зароджується, власників, скільки створити умови для активізації, становлення і розвитку ринкових інститутів. В іншому разі може скластися ситуація, коли в Україні швидко виникне значний по розмірам, але слабкий приватний сектор і безсилий державний. На даному етапі модель ринкової економіки України повинна виглядати так: по-перше, вона повинна гармонійно поєднувати анти-тоталітарний механізм соціального ринкового господарства і економічне макрорегулювання змішаної економіки; по-друге, вона повинна передбачати, з одного боку, відносно довготривале співіснування сильного державного і приватного секторів економіки. При цьому перевага, на перших порах, державного сектору економіки не повинно означати яких-небудь пільг або прав, якими б користувалися підприємства цього сектору.

Разом з тим курс на становлення приватного сектору не повинен означати форсованого і бездумного поділу державних підприємств, їх миттєву передачу в приватні руки. Такі проблеми повинні вирішуватися послідовно, з допомогою механізмів конкуренції, роздержавлення, приватизації, банкрутства, злиття та інших трансформацій. По-третє, в найближчому часі економіка України може бути лише змішаною.

Таким чином, на даному етапі державне регулювання повинно стати складовою частиною індикативного планування і спрямовуватися на стабілізацію виробництва, підвищення життєвого рівня населення.

При розробці механізму регулювання економіки в перехідний період, слід враховувати вертикальний рівень управління, а саме:

загальногосподарський, галузевий, об'єднання підприємств. В цьому випадку можна виділити функції вищих органів управління, або тих, хто делегований державою іншим органам влади.

Поєднання державного регулювання з господарською самостійністю підприємств потребує регулювання всіх ланок державного апарату з підприємствами.

В загальному вигляді на загальногосподарському рівні можна сформулювати наступні економічні функції держави:

- перерозподіл ресурсів;
- структурна перебудова економіки;
- перерозподіл доходів;
- забезпечення мінімальної життєздатності економіки, тобто підтримка високого рівня зайнятості, контроль рівня інфляції, а також стимулювання економічного росту.

Враховуючи особливості даного стану економіки України, слід відмітити, що крім традиційних для ринкової економіки функцій, в перехідний період держава бере на себе функції, пов'язані зі становленням ринкової економіки, такі як: розробка і здійснення програми реформ, розробка механізму приватизації і контроль за її проведенням, створення ринкових інститутів.

Необхідно відмітити, що ринок України представлений в основному ринком підприємств, а світовий досвід показує, що чим більше виробників на ринку, тим менш чутливий ринок до регулювання традиційними засобами бюджетної і фінансової політики.

Некоторые аспекты организации управления персоналом.

Пилипенко А.А., аспирант ХГЭУ, г. Харьков

Произошедшие в последнее время преобразования в системе планирования, формах и методах управления, организационных структурах, направленные на стимулирование производственной деятельности, зачастую не достигают поставленных целей. Одной из основных причин этого является слабая обеспеченность проводимых реформ необходимым кадровым составом.

способным творчески на высоком уровне решать поставленные задачи.

Отсутствие должного внимания к разработке и реализации эффективной кадровой политики, внедрению на практике работы с персоналом научно-обоснованных форм и методов управления ставит под угрозу не только деятельность конкретного предприятия, но и экономику страны в целом. Именно поэтому необходима перестройка управления и организации работы с персоналом.

В настоящее время основным структурным подразделением по управлению кадрами в организации является отдел кадров, на который возложены функции по приему и увольнению кадров, по организации обучения, повышению квалификации и переподготовке кадров, для чего часто создаются отделы подготовки кадров или отделы технического обучения.

Однако при такой организации кадровой работы становится очевидным, что отделы кадров не являются ни методическим, ни информационным, ни координирующим центром в системе управления персоналом. Они структурно разобщены с отделами организации труда и заработной платы, отделами охраны труда и техники безопасности, юридическими отделами и другими подразделениями, выполняющими функции управления кадрами.

Систему управления персоналом на предприятии можно представить в виде взаимосвязанных блоков. Каждый блок включает в себя ряд служб и отделов, подчиняющихся определенному функциональному руководителю. Сложившаяся на предприятиях схема организационной структуры управления персоналом состоит из таких блоков. Общее руководство осуществляется директором предприятия. Отделы охраны труда и техники безопасности, охраны окружающей среды подчиняются главному инженеру. Отделы организации труда и заработной платы, организации производства и управления подчинены заместителю директора по экономическим вопросам. Заместителю директора по кадрам подчинены отделы кадров, подготовки и переподготовки кадров и военная охрана. Различные спортивно-оздоровительные

учреждения, дома отдыха, детские учреждения, подсобные хозяйства, учреждения общественного питания и магазины подчинены заместителю директора по социальным вопросам и быту. Он также осуществляет контроль за деятельностью жилищно-коммунального отдела, административно-хозяйственного отдела, отдела социально-бытового обеспечения и отдела социологических исследований. Отдельно в структуре управления персоналом выделяется юридический отдел.

При такой схеме организации работы службы управления персоналом имеют, как правило, низкий организационный статус. В связи с этим они не выполняют такие важные задачи управления персоналом, как социально-психологическая диагностика; анализ и регулирование личных взаимоотношений, отношений руководства; управление производственными и социальными конфликтами; управление занятостью; информационное обеспечение деятельности по управлению персоналом; маркетинг кадров; управление трудовой мотивацией; профессиональная и социально-психологическая адаптация работников. Невыполнение этих задач затрудняет нормализацию работы персонала на предприятии. В условиях формирования новых экономических отношений эти задачи перестают быть второстепенными и выходят на первый план, формируется новая концепция управления персоналом организации, основанная на возрастающей роли личности работника, знании его мотивационных установок, умении их формировать и направлять в соответствии с задачами, стоящими перед организацией. Таким образом, система управления персоналом должна быть нацелена на пробуждение разнообразных способностей работников для того, чтобы они были в максимальной степени использованы в процессе производства, а работник стремился бы к процветанию своей фирмы.

Новые службы управления персоналом целесообразно создавать на базе традиционных служб, таких как отдел кадров, отдел организации труда и заработной платы. В связи с тем, что задачи новых служб заключаются в реализации кадровой полити-

ки и координации управленческой деятельности, они начинают расширять круг своих функций и от чисто кадровых вопросов переходят к разработке систем стимулирования трудовой деятельности, управлению профессиональным продвижением, изучению рынка трудовых ресурсов и так далее.

Безусловно, структура службы управления персоналом во многом определяется размерами и характером организации, особенностями выпускаемой продукции. В мелких и средних организациях многие функции по управлению персоналом выполняют преимущественно линейные руководители, а в крупных — образуются самостоятельные структуры, которые могут объединяться под единым руководством заместителя директора по управлению персоналом. Однако предпочтительнее, чтобы стратегическое и оперативное управление персоналом на предприятии осуществлял менеджер по кадрам и линейные руководители. При этом менеджер по кадрам координирует управленческую работу, а линейный руководитель несет ответственность за своих подчиненных, изучает положение дел в организации и предоставляет отчет руководству. К основным функциям менеджера по кадрам в области стратегического и оперативного управления персоналом на предприятии относятся: помощь руководству в осуществлении кадровой политики предприятия; оказание помощи линейным и функциональным руководителям в работе с персоналом; активное участие в разработке структуры предприятия. Осуществляя названные функции, менеджер по кадрам ориентирует работников предприятия на результативную деятельность, способствует формированию у них чувства удовлетворенности трудом, что способствует достижению целей организации.

Исходя из вышеизложенного, можно примерно определить состав функциональных подсистем системы управления персоналом организации. Эти подсистемы должны объединять однородные функции, носителями которых являются различные подразделения по работе с кадрами. В зависимости от размеров организации состав подразделений будет меняться: в мелких организа-

циях одно подразделение может выполнять функции нескольких подсистем, а в крупных — функции каждой подсистемы, как правило, выполняет отдельное подразделение.

В структуре системы управления персоналом должны присутствовать такие подсистемы:

подсистема условий труда, предназначенная для соблюдения требований психофизиологии труда, требований технической эстетики, охраны окружающей среды, охраны труда и техники безопасности;

подсистема трудовых отношений, занимающаяся анализом и регулированием групповых и личностных взаимоотношений, отношений руководства, управлением производственными конфликтами и стрессами, социально-психологической диагностикой, соблюдением этических норм взаимоотношений;

подсистема оформления и учета кадров, ведущая оформление и учет приема, увольнений, перемещений, информационное обеспечение системы кадрового управления;

подсистема планирования, прогнозирования и маркетинга персонала, занимающаяся разработкой стратегии управления персоналом, анализом кадрового потенциала, планированием кадров, текущей периодической оценкой кадров;

подсистема развития кадров, обеспечивающая техническое и экономическое обучение, переподготовку и повышение квалификации, профессиональную и социально-психологическую адаптацию новых работников;

подсистема анализа и развития средств стимулирования труда, обеспечивающая разработку систем оплаты труда, нормирование и тарификацию трудового процесса, управление трудовой мотивацией;

подсистема юридических услуг, решающая правовые вопросы трудовых отношений;

подсистема развития социальной инфраструктуры, включающая управление жилищно-бытовым обслуживанием, детские учреждения, организации общественного питания;

подсистема разработки оргструктур управления, предназначенная для анализа сложившейся оргструктуры управления, проектирования и построения новой оргструктуры, разработки штатного расписания.

Залогом эффективного функционирования предприятия является организация рационального планирования использования человеческих ресурсов. При разработке структуры предприятия необходимо учитывать не только внутренние потребности предприятия, но и то, что ни одна фирма не изолирована от общества. Поэтому выявление потенциальных возможностей общества в отношении трудовых ресурсов - важный фактор, влияющий на эффективность управления предприятием. Изменения в структуре занятости в стране не могут не отразиться на составе кадров предприятия. Исходя из того, что главная цель системы управления персоналом - обеспечение предприятия кадрами, организация их эффективного использования, профессионального и социального развития, на основании разработанных наукой и апробированных практикой правил и методов и формируется система управления персоналом.

Творческое наследие М.И. Туган-Барановского и современные проблемы рентных отношений.

Шиян Д.В., ХГАУ им. В.В. Докучаева, г. Харьков

Современная аграрная реформа представляет собой комплексную систему мер, центральным звеном которой, безусловно, выступает реформирование земельных отношений. Не ставя перед собой задачи рассмотрения всего комплекса возникающих в связи с этим проблем (что было бы абсолютно не реальным в рамках статьи), остановимся только на одной из них: о сущности и методических подходах к определению размеров ренты. При этом обратимся к творческому наследию М.И. Туган-Барановского, посвященному проблемам земельной реформы.

Длительное время отношение к этому наследию в экономической науке бывшего СССР было, в основном, окрашено в нега-

тивные тона. Так в "Всемирной истории экономической мысли" (1989 г.), М.И. Туган-Барановский был отнесен к лидерам так называемой группы "легальных марксистов", которые, по словам авторов, являлись проводниками идеологии русской либеральной буржуазии [1]. Хотя следует заметить, что оценки, формировались скорее как следствие политических установок, а не как результат анализа позиций автора в решении конкретных научных проблем. Исходя из сегодняшних реалий, такую оценку нельзя считать негативной. Но в любом случае она мало говорит о масштабности воззрений ученого. Между тем существуют и другие оценки. Например, Шумпетер называл М.И. Туган-Барановского лучшим славянским экономистом [5].

Наиболее существенный вклад М.И. Туган-Барановский внес в развитие теории экономических кризисов и в современную теорию конъюнктуры. Его труд "Промышленные кризисы. Очерк из социальной истории Англии" неоднократно переиздавался в США и в Японии. Однако, в центре внимания ученого постоянно находились не только указанные проблемы, но и целый ряд других, в том числе такая всегда актуальная и чрезвычайно острая проблема экономической науки, как проблема рентных отношений.

Кратко остановимся на характеристике той эпохи. Это был период начала столыпинской реформы и реформирования общины, когда сельское хозяйство России медленно, но уверенно двигалось, как сейчас принято говорить, к рыночным отношениям. Банки все больше выделяли кредитов под залог земли, все большее количество крестьян выходило из общины. На наш взгляд, тот момент в истории сельского хозяйства России имел много общего с сегодняшними проблемами отечественного сельского хозяйства. Тем актуальнее представляются взгляды М.И. Туган-Барановского по вопросам его развития, в том числе по рентной проблематике. Наиболее полно и четко его позиция по рентным вопросам была, пожалуй, изложена, в самой известной его работе — "Основы политической экономии", которая вышла в свет в

1909 г., а до 1918 г. неоднократно переиздавалась и дорабатывалась автором.

Земельную ренту М.И. Туган-Барановский определял как "... нетрудовой доход, вытекающий из пользования устойчивыми полезными свойствами земли" [4]. Из этого определения следует, что рента является определенным видом дохода и зависит от определенных свойств земли. Какие же это свойства земли? Во-первых, это различное местоположение земель по отношению к рынкам сбыта продукции. Данный тезис, не нуждается в комментариях. Однако следует добавить, что ценность земельных участков определяется не только характером расположения их по отношению к рынкам сбыта. На современном этапе развития сельскохозяйственного производства, для которого характерным является растущая роль средств производства промышленного происхождения, а также развитие межхозяйственных связей и агропромышленной интеграции, все большее значение приобретает расположение земельных участков по отношению к пунктам приобретения материально-технических ресурсов, а также местам переработки продукции.

Весьма важное значение также играет удаленность земельных участков от хозяйственных центров, объектов социальной инфраструктуры и места жительства работников. Закономерным является то, что разрабатываются специальные методические подходы для оценки влияния именно данного фактора на величины рентных доходов.

Во-вторых, это действие закона падающей производительности труда. Вот как объясняет механизм его действия М.И. Туган-Барановский: "Сущность закона падающей производительности труда заключается в том, что каждая последующая затрата труда будет все менее производительна, будет давать все меньше продукта. Источником земельной ренты является в этом случае различие производительности последовательных затрат земледельческого труда" [4, с. 526]. Данная проблема напрямую связана с проблемой источников образования дифференциальной ренты II.

Как известно, К. Маркс при разработке теории дифференциальной ренты исходил из того, что дополнительные затраты капитала на лучших землях увеличивают не только абсолютную, но и относительную величину ренты. До настоящего времени единства подходов к решению данного вопроса нет. Так, в учебнике "Основи економічної теорії" при рассмотрении источников образования дифференциальной ренты II вначале дается их трактовка исходя из позиции в данном вопросе К. Маркса, а затем делается уточнение, которое фактически означает признание действия закона падающей производительности труда [2].

Однако следует отметить еще одну особенность действия закона падающей производительности труда или же, как принято называть его сейчас, закона убывания предельной производительности. Она заключается в том, что действие закона рассматривается не при увеличении приложения всех факторов производства, а только одного из них. Это существенно меняет ситуацию, ибо результаты совокупных вложений могут значительно отличаться от результатов дополнительных вложений одного фактора. С другой стороны, проведенные в начале 90-х годов исследования в Харьковском агроуниверситете показали, что с увеличением интенсивности производства и ростом совокупных вложений на единицу земельной площади, окупаемость дополнительных затрат снижается [6]. Однако в этой работе не рассматривалось изменение рентабельности в случае увеличения приложения отдельных факторов. Данная проблема, на наш взгляд, требует дополнительного исследования и разработки.

Авторы указанного выше учебника раскрывают механизм формирования ренты в результате снижения окупаемости дополнительных затрат. В их представлении он выглядит так: "Може статись, що додаткові затрати у кращу землю виявляться менш продуктивними, ніж затрати на гіршій земельній ділянці. У цьому випадку регулюючою, суспільною ціною стане більш висока індивідуальна ціна виробництва при найменшій продуктивності затрат капіталу. За цих умов стане можливим одержання ренти із

гіршої ділянки" [2, с. 389]. Подобный вариант предполагает большую чувствительность ценового механизма к эффективности отдельных порций дополнительно вкладываемого капитала на разных землях. В реальной жизни конечно же подобная ситуация мало вероятна. Но она мало вероятна и в принципе, поскольку на землях более высокого качества дополнительные вложения, как правило, дают большую отдачу, чем на худших землях.

И, наконец, третьим свойством земли, которое определяет величину ренты, является различное качество земель. Данное положение также не требует комментариев. Таким образом, качество земель следует рассматривать как комплексное понятие, с выделением в качестве ведущего такого свойства земли, как плодородие.

Отдельно следует остановиться на отношении М.И. Туган-Барановского к абсолютной ренте. На его взгляд, данный вид ренты не существует. Как известно, автором теории абсолютной ренты является К. Маркс, который объяснял ее существование различной органической структурой капитала в сельском хозяйстве и в промышленности. Точка зрения М.И. Туган-Барановского по этому поводу заключается в следующем: "Товарные цены, а, следовательно, и процент прибыли, складывается на основе не абсолютной трудовой стоимости, а капиталистических издержек производства, ведь с последней точки зрения нет ни какой разницы между затратами капитала в форме заработной платы или средств производства" [4, с. 520]. Подобной точки зрения придерживаются в настоящее время и многие западные экономисты. Однако, согласно утвержденной правительством Методике денежной оценки земель, в Украине установлен размер абсолютной ренты в сельском хозяйстве, который составляет 1,6 ц зерновых с 1 га. Но при этом авторы методики не раскрывают тех теоретических основ, исходя из которых определяется сущность и количественная оценка данного вида ренты. В нашем представлении, сущность и источник образования ее могут быть объяснены с иных позиций, чем в классической теории абсолютной ренты.

Таким образом, актуальность взглядов М.И. Туган-Барановского по многим злободневным вопросам, стоящим сегодня перед сельским хозяйством, не только не уменьшилась, а наоборот, возросла. Они и сейчас помогают разобраться в сложных теоретических вопросах и определить верные пути решения практических задач.

Библиографический список:

1. Всемирная история экономической мысли: Т.3. Начало ленинского этапа марксистской экономической мысли. Эволюция буржуазной политической экономии / МГУ им. Ломоносова; гл. редкол.: В.Н. Черковец и др. — М.: Мысль, 1989. — 605 с.
2. Основи економічної теорії: Підручник / За ред. проф. Мочерного С.В., Тернопіль: АТ "Тарнекс" за участю АТ "Ной" та вид-ва "Світ", 1993. — 688 с.
3. Туган-Барановский М. Очерки из новейшей истории политической экономии социализма / Спб, 1907.
4. Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии. 3-е изд., перераб. — Спб.: Изд. юр. кн. склада "Право", 1915. — 596 с.
5. Туган-Барановский М.И. Політична економія: Курс популярний / К.: Наук. думка, 1994. — 264 с.
6. Шиян В.Й. Теоретические и методологические проблемы ренты и определения рентных платежей // Арендные отношения в системе экономического механизма хозяйствования в агропромышленном комплексе: Сб. науч. тр. / Харьк. гос. аграр. ун-т. — Харьков, 1992. — 132 с.

Проблемы реализации методов принятия решений при управлении социально-экономическими объектами.

Фисун К.А., к.т.н., ХГАГХ, г. Харьков

На современном этапе развития экономики страны возрастают требования к анализу и планированию производственной деятельности, усилению его направленности на наиболее эффективное использование возможностей предприятий и организаций. Переход к рыночным отношениям выдвигает новые задачи перед

экономическим анализом, предъявляет более высокие требования к совершенствованию его методов и организации. Для повышения эффективности функционирования предприятий различных отраслей требуется решение ряда проблем, связанных с анализом показателей, характеризующих конечные результаты деятельности, в целях правильной оценки достигнутых результатов, использования их для прогнозирования показателей на будущее, повышения обоснованности планирования и экономического стимулирования. Все это предполагает дальнейшее развитие теории и практики экономического анализа. При этом производственная и хозяйственно-финансовая деятельность предприятий и объединений должна рассматриваться как система. Задача системного анализа состоит в нахождении закономерностей исследуемого объекта и факторов его развития, а целью системного анализа является сопоставление различных вариантов решения путем сравнения того эффекта, который может быть получен в результате принятия именно данного варианта с учетом затрат ресурсов, необходимых для его выполнения. Такой анализ предполагает учет всех важнейших факторов изменения показателей эффективности производства. В системном анализе используются как методы, разработанные в рамках самого системного анализа, так и экономико-математические методы (в частности, многофакторный корреляционный и регрессионный анализ). Критериями в системном анализе выступают показатели или правила, которые дают возможность расположить решения различных плановых или аналитических задач в порядке их предпочтительности. Это позволяет выбрать из их числа наиболее оптимальный вариант.

Разработка и решение этих задач ставит на повестку дня целый ряд вопросов, связанных с получением, анализом и обработкой количественной и качественной (нечисловой) информации при управлении различными объектами и системами. В процессе управления часто возникают задачи, которые требуют коллективного решения, опирающегося на опыт и интуицию специалистов (экспертов), или требуется объединить в общий показатель каче-

ственные оценки различных признаков. В подобных ситуациях ставится вопрос о совместном принятии решения или о групповом выборе на множестве альтернатив (вариантов, стратегий и т.п.). При этом к одним из основных требований "разумности" структуры группового выбора в процессе управления относятся требования не пустоты и не тривиальности (когда мощность множества выбранных альтернатив всегда меньше, чем предъявляемых к сравнению) конечного решения. Далее требование не пустоты будем называть условием селективности, а требование не тривиальности условием эффективности.

Теория группового выбора тесно связана с такими прикладными дисциплинами, как многокритериальная оптимизация, математическая экономика, теория игр, экспертное оценивание. Основателем современной теории группового выбора является К. Эрроу. В настоящее время эта теория интенсивно развивается как за рубежом (Э. Мулэн, Б. Йелег, А. Сен, П. Фишберн и многие другие), так и в странах СНГ: (И.А. Айзерман, Ф.Т. Алескеров, А. Апинс, С.В. Емельянов, В.С. Левченков, Б.Г. Литвак, Б.Г. Миркин, А. Моркелюнас и многие другие).

В связи с этим особую актуальность приобретает проблема разработки математических методов группового выбора, удовлетворяющих различным аксиоматически сформулированным условиям "разумности" процедур согласования, повышающих обоснованность и достоверность принимаемых решений.

Основу теории группового выбора составляют процедуры согласования индивидуальных мнений в групповое. При этом выделяется два подхода — аксиоматический и метрический. Аксиоматический подход основан на принципах рациональности (разумности), которым должны удовлетворять рассматриваемые процедуры. Этот подход, как правило, применяется, когда нужно согласовать взгляды и идеи (процедуры голосования), предпочтения (математическая экономика), различные критерии (теория принятия решений), причем к самой процедуре согласования предъявляются высокие требования, связанные с дальнейшим использовани-

ем группового предпочтения. Метрический подход используется, в первую очередь, в теории и практике экспертного оценивания, а также при обработке результатов социологических и психологических изменений, т.е. в тех ситуациях, когда необходимо построить усредненное мнение.

Основная трудность проблемы группового выбора состоит в том, что групповое решение, построенное по достаточно естественным правилам согласования, зачастую оказывается не транзитивным для функций группового предпочтения, неселективным или неэффективным для правил группового выбора. Это затрудняет их непосредственное практическое использование. Теорема Эрроу показала, что не существует недиктаторских правил согласования индивидуальных отношений предпочтения, удовлетворяющих нескольким естественным условиям, основные среди которых — локальность и транзитивность. При решении задачи синтеза процедур согласования индивидуальных функций выбора (исследования в данном направлении начались в 80-х годах) доказано, что единственным монотонным оператором согласования без решающего индивидуума является правило строгого большинства, причем все множество альтернатив, предъявляемых к сравнению, должно состоять лишь из пар альтернатив. Этот результат подтверждает общие закономерности согласования индивидуальных мнений, выявленные по теореме Эрроу. Поэтому одним из возможных направлений расширения класса недиктаторских правил согласования является отказ от условия универсальности (когда допустимыми считаются любые коллективные профили) моделей группового выбора. Другим возможным направлением обеспечения селективности и эффективности группового выбора является разработка интерактивных процедур согласования индивидуальных мнений. Естественно, что особый интерес в этой связи представляет класс монотонных правил группового выбора, гарантирующих неманипулируемость коллективного решения (когда отсутствует возможность преднамеренного искаже-

ния своего мнения любым индивидуумом с целью воздействия на результаты группового выбора).

Новые формы организационно-правовых основ функционирования предприятия.

Ачкасов А.Е., к.т.н., ХГАГХ, г. Харьков

При налаживании действенной системы стабилизации и управления экономики Украины необходимо формировать структуру основных критериев развития экономики, иметь четкий механизм регулирования процессов совершенствования принципов управления, мониторинг с широкой системой показателей, стабильную экономико-правовую базу. Однако, механизм совершенствования принципов управления при развитии рыночных отношений не возможен без формирования социальной ориентации производственных отношений, при которых общегосударственные экономические интересы были бы главенствующими над коллективными и личными. Бесхозяйственность, неорганизованность, снижение уровня культуры производства на многих предприятиях, независимо от форм собственности, является одним из проявлений ослабления социальной направленности производства.

Необходимость определения оптимального соотношения в развитии форм собственности хозяйственных единиц, уровня материальной заинтересованности общества, коллектива и личности, осуществления принципов комплексности и субординации при реструктуризации производства, требует разработки моделей оценки целенаправленности функционирования активных элементов в организационных системах. При формировании методов управления организационными системами необходимо учитывать существенные особенности таких систем, связанные в первую очередь с человеком. Наличие человека в объекте управления приводит к его активности, основными проявлениями которой являются:

- сознательное искажение информации о своих возможностях, потребностях и целях;

- зависимость эффективности работы от стимулирующих воздействий.

Учет активности элементов при моделировании приводит к необходимости строить и изучать модели таких систем, которые и сами и их отдельные подсистемы функционируют целенаправленно. При этом цели функционирования могут быть установлены либо вышестоящим элементом иерархической структуры управления, либо активными элементами. Факторы целенаправленного функционирования не только всей системы, но и входящих в нее подсистем, проявление их активности должны обязательно учитываться при реализации основных функций управления, таких как: планирование, прогнозирование, контроль, оценка функционирования элементов и системы в целом, стимулирование, а также, что очень важно, при решении вопросов совместной реализации этих функций. Представляет практический интерес решение задачи совместной реализации оценки деятельности и стимулирования активных элементов (АЭ) и иерархических системах организационного типа, в случае, когда цели функционирования устанавливаются сами оцениваемые объекты.

При разработке методов количественной оценки целенаправленности функционирования организационных систем необходимо учитывать два основных подхода к принятию целей.

При первом подходе вышестоящий элемент ставит цели каждому подчиненному ему элементу в отдельности либо ставит одну общую цель для всех подчиненных и направляет их деятельность на достижение этой цели. Этот случай характеризуется возможным несоответствием между поставленной целью и ресурсами подчиненного, так как непосредственного участия в достижении цели вышестоящий элемент не принимает. Следовательно, он должен обеспечить правильный выбор цели на основании дополнительной информации, например, о результатах функционирования за прошлые периоды времени. При этом разрабатываемые методы оценки должны стимулировать функционирование оцениваемых объектов в направлении поставленных целей.

При втором подходе подчиненный сам ставит свою цель и сам осуществляет ее выполнение и, следовательно, вероятность достижения принятой цели выше, чем при первом подходе. Однако в этом случае подчиненный стремится объявить такую Цель, которая по его мнению является наиболее вероятно достижимой и может занижать свои действительные возможности. Отсюда следует, что разрабатываемые методы оценки целенаправленности функционирования в случае принятия целей согласно второго подхода должны стимулировать не только достижение объявленных целей, но и принятие более напряженных целей.

В таблице 1 показаны различия между двумя подходами принятия целей.

Подход 1 и подход 2 выработки целей являются основными, так как на практике процесс принятия целей основан на этих подходах или их комбинациях, при этом происходит их слияние и при выработке целей осуществляются переговоры между вышестоящим элементом и подчиненными ему элементами.

Таблица 1

Различия между подходом 1 и подходом 2 принятия целей

Подходы	Подход 1	Подход 2
Постановщик цели	Вышестоящий элемент	Подчиненный
Исполнитель цели	подчиненный	подчиненный
Определение цели	цель, назначенная подчиненному, вышестоящим элементом	цель, объявленная подчиненным вышестоящему элементу
Назначение системы; оценки целенаправленности функционирования	стимулирование достижения назначенной цели	1) стимулирование принятия напряженных целей 2) стимулирование достижения объявленных целей

Существующие методы оценки целенаправленности функционирования организационных систем базируются на первом подходе принятия целей и не могут быть непосредственно приме-

нены для решения задачи при втором подходе, так как в них цели предполагаются у заданными и основная задача состоит в стимулировании их достижения.

В некоторых работах рассмотрен второй подход к принятию целей с учетом только одного показателя и даны рекомендации по выбору активными элементами целей в зависимости от их отношения к риску. Однако основная задача любой системы стимулирования заключается в таком воздействии на отдельные подсистемы, которое направляет их функционирование в интересах всей системы. При этом значение целей как в целевом управлении, так и при разработке методов оценки целенаправленности функционирования систем заключается в стимулировании достижения заданных целей. В принципе, при втором подходе к принятию целей разрабатываемые методы оценки должны быть направлены на поощрение эффективного планирования и сообщения предельно достижимых целей и одновременное стимулирование интенсивной деятельности оцениваемых объектов для их достижения. Эти компромиссные требования необходимо разрешить, во-первых, для выработки напряженных целей для АЭ; во-вторых, для распределения ресурсов в соответствии с важностью поставленных перед системой целей; в-третьих, для развития системы поощрения оцениваемых объектов.

Методы расчета цен на товары и услуги производимые предпринимателями.

Ткаченко Ю. В. соискатель ХГУ Украина, г. Харьков

Переход к рыночной экономике требует глубокого теоретического осмысления как общих закономерностей становления и функционирования рыночной системы Украины, так исследования нашей национальной специфики движения к рыночным отношениям. При этом особое значение приобретает свободное формирование цен на товары и услуги, предоставляемые предпринимателями.

Существует большое количество методов расчета цены. Остановимся на затратных методах ценообразования. Эти методы обеспечи-

вают расчет продажной цены на товары и услуги посредством прибавления к издержкам или себестоимости их производства какой-то конкретной величины. Данная совокупность методов подразделяется на методы: а) целевого ценообразования; б) минимальных затрат; в) ценообразования с повышением цены посредством надбавки к ней; г) "издержки плюс".

Наиболее распространенный из выше перечисленных – метод "издержки, плюс". Суть метода состоит в расчете цены продажи посредством прибавления к цене производства и к цене закупки, и хранения материалов, и сырья фиксированной дополнительной величины – прибыли. Этот метод ценообразования активно используется при формировании цены по товарам самого широкого круга отраслей. Главная трудность его применения – сложность определения уровня добавочной суммы, поскольку нет точного способа или формы ее расчета. Все меняется в зависимости от вида отрасли, сезона, состояния конкурентной борьбы. Уровень добавленной суммы к себестоимости товара или услуги, устраивающий продавца, может быть не принят покупателем.

Обычно под издержками понимаются затраты, включающие постоянные и переменные затраты. Издержки также рассчитываются на определенную единицу продукции, и тогда определяют средние издержки, состоящие из средних постоянных затрат и средних переменных затрат. Определяют и предельные издержки, позволяющие оценить пределы изменений издержек на единицу продукции по отношению к росту объема производства и продаж.

Часто менеджеры предпочитают устанавливать относительно высокую первоначальную цену на продвигаемый на рынок товар, чтобы быстрее окупить расходы, осуществленные на стадии его разработки и внедрения на рынок, когда объемы продаж относительно невелики. Однако по мере наращивания объемов продаж происходит снижение цены производства и цены продаж, одновременно активизируются усилия по оптимизации каналов сбыта для сведения к минимуму потерь при организации массовых продаж.

Метод минимальных затрат. Данный метод предполагает установление цены на минимальном уровне, достаточном для покрытия расходов на производство конкретной продукции, а не посредством подсчета

совокупных издержек, включающих постоянные и переменные затраты на производство и сбыт. Предельные издержки обычно определяются на уровне, при котором можно было бы только окупить сумму минимальных затрат.

Продажа товара по цене, подсчитанной по такому методу, эффективна в стадии насыщения, когда нет роста продаж, и фирма ставит своей целью сохранить объем сбыта на определенном уровне.

Подобная политика ценообразования рациональна также при проведении компании по внедрению нового товара на рынок, когда следует ожидать значительного увеличения объемов продаж указанного товара в результате предложения его по низким ценам. Хорошие результаты могут быть достигнуты в том случае, когда продажа по низким ценам способна привести к активному расширению сбыта, что, несмотря на низкую цену, дает достаточную прибыль за счет масштабов сбыта.

Но при неумелом использовании рассматриваемой методики фирме грозят убытки. Поскольку цены определяют поставщики товара, при этом не всегда учитываются запросы рынка и состояние конкурентной борьбы. Кроме того, несмотря на низкий уровень цен, потребитель нередко отказывается приобретать данный товар. Поэтому столь важно установить цену на уровне, обеспечивающем определенную величину прибыльности для фирмы (чуть выше предельных затрат), умело сочетать целевую прибыль с формированием условий для принятия данной цены целевым рынком.

Метод надбавки на цене. Расчет цены продажи в этом случае связан с умножением цены производства, цены закупки и хранения сырья и материалов на определенный коэффициент добавочной стоимости по формуле:

$$C_{\text{еп}} = C_{\text{п}} \times (1 + K_{\text{п}}),$$

где $C_{\text{еп}}$ - себестоимость единицы продукции;

$C_{\text{п}}$ - цена продажи;

$K_{\text{п}}$ - повышающий коэффициент.

Указанный коэффициент определяется делением общей суммы прибыли от продаж на себестоимость. Возможен также

подсчет данного коэффициента делением общей суммы прибыли от продаж на цену продаж.

Метод целевого ценообразования или метод определения целевой цены. На его основе рассчитывается себестоимость на единицу продукции с учетом объема продаж, который обеспечивает получение намеченной прибыли. Если себестоимость трансформируется из-за уменьшения или увеличения загрузки производственных мощностей и объемов сбыта, используют показатели степени загрузки производственных мощностей с учетом влияния конъюнктуры и других факторов, после чего определяют цену продажи на единицу продукции, которая при этих условиях обеспечила бы целевую прибыль. Но при этом методе цена подготавливается, исходя из интересов продавца и не принимается во внимание отношение покупателя к рассчитываемой цене. Отсюда указанный метод нуждается в определенной корректировке, чтобы учесть, будут ли предполагать покупатели приобретать данный товар по расчетной цене или нет.

Поэтому очень важно определение цены с ориентацией на спрос с учетом состояния конкуренции на рынке. Хотя и хочется, чтобы рассчитываемая цена покрывала себестоимость и целевую прибыль, но если она была определена с игнорированием изменений и требований спроса, отражающего покупательную способность рынка, то данное обстоятельство нередко становится причиной срыва планов финансовой деятельности фирмы. Если дифференциация соответствующих товаров и услуг принимается покупателями, то оказывается возможным контролировать и регулировать цену продажи, определять ее на уровне, обеспечивающем получение максимально возможных прибылей для фирмы.

При использовании метода определения цены продажи на основе анализа максимального пика убытков и прибылей фирма ориентируется на продажи одного и того же товара по различным ценам с тем, чтобы на практике проверить, сколько же в реальности удастся продать. Но не будут ли покупатели протестовать против ситуации, когда им один и тот же товар продают по различным ценам? Важную роль играет далее определение цены с ориентацией на конкуренцию. Когда фирма занимает монопольную позицию на рынке, она способна получать наибольшую

прибыль. Но в условиях зрелости рынка появляется много фирм, активно внедряющихся на него и развивающих конкуренцию за счет осуществления стратегии дифференциации и диверсификации. Данный способ применяется, когда целью фирмы является выявление цены, обеспечивающей возможность получить максимальную прибыль.

В подобных условиях при определении цены продажи эффективен метод, учитывающий конкурентное положение фирмы и данного товара или услуги, а также всю конкурентную ситуацию на рынке. В этом случае цену на предлагаемые товары и услуги определяют посредством анализа и сравнения возможностей товаров данной фирмы в сравнении с фирмами-конкурентами на конкретном рынке, а также через анализ и сравнение сложившихся на рынке цен. Следовательно, метод определения цены с подобной ориентацией заключается в уточнении цены с учетом изменений конкурентной ситуации и конкурентного положения данной фирмы на рынке. Здесь применяется метод определения цены посредством ориентации на рыночные цены; метод формирования цены за счет следования за ценами фирмы-лидера на рынке; метод определения цены на основе цен, принятых на данном рынке; метод определения престижных цен и состязательный метод определения цен.

Метод формирования цены посредством ориентации на рыночные цены. Суть метода в том, что каждый продавец, продающий данный товар на рынке устанавливает цены, исходя из ценообразования и уровня цен, сложившихся здесь, не нарушая при этом традиций рынка. Метод следования обычному уровню рыночных цен применяется при определении цены на практически не дифференцируемые товары, например: цемент, сахар и т.д. Устанавливаемая таким образом цена определяется в особой ценовой зоне каждой фирмой самостоятельно.

Методы ценообразования, рассмотренные выше, в частности, методология стоимостных добавок к себестоимости продукции, методология, ориентированная на обеспечение оптимальной загрузки производственных и сбытовых мощностей, методология ориентированная на спрос, методология, ориентированная на конкурентную борьбу с целью достижения конкурентного преимущества на рынке и т. д., являются ключевы-

ми. Но в современных условиях нужно делать основной упор на обеспечение более активной связи ценовой политики с требованиями и запросами покупателей, их платежеспособностью, критериями оценки ценностей, стилем жизни и т.д.. Маркетинговый подход к формированию продажной цены означает, что в качестве базиса определения уровня цены опираются на запросы самих покупателей, их возможности приобрести тот или иной товар.

Отсюда, в определении цены следует идти не от себестоимости товара, а от требований рынка и покупателей. Важно определить пределы цены продажи, которые наиболее подходят с точки зрения маркетингового управления с учетом рыночной конкуренции, динамики, характера спроса и т.д.. Маркетинговая методология ценообразования исходит из концепции противоположной системе стоимостных надбавок к себестоимости и издержкам, что требует более гибкого подхода к определению пределов цен на закупаемое сырье, материалы и т.д..

Чрезвычайно важное значение приобретает использование комбинированной системы методов определения цены продажи, одновременно с решением задачи развития техники производства продукции, методов управления, которые обеспечили бы высокий уровень качества товаров и запланированную величину прибыли.

Первостепенное внимание в последние годы уделяется вопросам установления цены на новую продукцию и прогнозирования ценовой политики в расчете на все стадии жизненного цикла товара на внутреннем и мировом рынках. Определение цены на товары рыночной новизны – сложная и ответственная задача, поскольку торговая марка таких товаров еще неизвестна покупателям, как и их потребительские свойства, и технические характеристики. В связи с этим важно создать спрос на новые товары со стороны потребителей, что потребует существенных затрат.

Еще при проектировании нового товара в рамках научных исследований и разработок фирма осуществляет крупные инвестиции в целях достижения высокого рыночного эффекта от дальнейших продаж. Нацеленные на будущее капиталовложения будут тем больше, чем конструктивно новее будет создаваемый товар.

поэтому маркетологам необходимо добиться быстрой окупаемости товара и возвращения средств, вложенных в него до выхода товара на рынок и на стадии внедрения.

Цена в данном случае определяется так, чтобы оценить объем первоначальных капиталовложений в создание и продвижение нового товара на рынок и обеспечить их возмещение, она устанавливается на завышенном уровне с целью организации расширенного сбыта и повышения эффекта от быстрого возврата ранее вложенных в этот товар средств.

В дальнейшем, когда продажи данного товара не будут возрастать, фирмы, применяющие такую политику, идут на некоторое снижение уровня цен, одновременно внимательно следя за реакцией рынка, привлекая более низкими ценами дополнительные слои покупателей и потребителей. Установление цены с начала продаж нового товара на рынке на относительно низком уровне открывает возможность добиться быстрой окупаемости товара и уже на ранней стадии жизненного цикла гарантировать высокий уровень массовых продаж, что позволяет в короткие сроки возратить ранее сделанные капиталовложения. Эта политика требует осторожности, неудача в ее проведении может привести к затруднениям в возмещении ранее осуществленных капиталовложений в разработку товара и продвижение его на рынок и к финансовым трудностям фирмы, тем более, что повысить на данный товар цены в дальнейшем окажется чрезвычайно трудным, и их можно будет только снижать, чтобы удержать товар на рынке.

Применяется, кроме того, ценообразование на основе расчетов прайс-листов параметрических рядов товаров, когда цена на товар определяется посредством сопоставления с ценами на другие аналогичные товары или товары, стоящие в одном параметрическом ряду, как своей фирмы, так и конкурентов. Товарная дифференциация способствует расширению данного товарного ряда. Различия в привлекательности товара и его преимуществах для покупателей и потребителей формируют ценовую линию товара.

При определении цены подобным методом фирмы учитывают соответствие, как с позиции качества товара, так и его ко-

личества. Важна взаимная согласованность обоих направлений, что позволяет построить единую систему цены на товар, которая бы облегчала потребителю его выбор среди аналогичных или схожих с ним по функциям товаров.

Данный подход предполагает необходимость учитывать позицию товара и фирмы в конкурентной борьбе на рынке: более сильная сторона способна устанавливать цену несколько выше определенного уровня, по менее конкурентному товару цена устанавливается на более низком уровне. Такая система ценообразования помогает решить задачу согласования и соотношения цен на товары между собой, что помогает добиться увеличения прибыли по всему товарному ряду фирмы.

Обычно же фирмы при формировании цены продажи прибегают к использованию не одного, а нескольких методов ценообразования.

Рассмотрим анализ предложения и цен конкурентов. Разница между верхней границей цены — образуемой спросом, и нижней границей — образуемой издержками, — это и есть пространство для установления цен. В его рамках выдвигается на передний план фактор поведения конкурентов, цена и качество их аналогичных товаров. Изучая продукцию конкурентов, их ценовые возможности, интервьюируя покупателей, предприниматель обязан объективно оценить позиции своего товара по отношению к товарам конкурентов. От результатов такого анализа зависит правильное решение вопроса: реально ли установить более высокую цену на товар, чем у конкурентов, или преимуществом конкретного товара будет его более низкая цена. Здесь очень важно предусмотреть ответ конкурентов на появление нового товара на рынке.

Некоторые правительства пытаются вводить контроль над ценами, однако тем самым лишь создают дефицит товаров и вызывают развал торговли. Отдельные социальные и политические группы начинают возлагать всю вину на спекулянтов, мафию, «посредников», «монополистов» — на кого угодно, только не на настоящих виновников, каковыми являются правительство и Центральный банк.¹ Поэтому цены на свою

¹ Джеффри Сакс. Рыночная экономика и Россия. Пер. с англ./ ВВС МРМ Ltd — М.: Экономика, 1994.-331 с.

продукцию или услуги должны устанавливать сами фирмы согласно спросу и предложению на товар.

Для насыщения рынка конкурентоспособными отечественными товарами и услугами необходимо развитие финансовых институтов, которые могут кредитовать малые предприятия на льготных условиях за счет развития механизма гарантий по кредитам. Одним из направлений решения этого вопроса является формирование гарантийного фонда, основной функцией которого будет компенсация части процентных ставок по кредитам, что важно для начала развития предпринимательства.

Усовершенствование нормативно-правового обеспечения малого бизнеса должно осуществляться при помощи поддержки производства, инноваций и информационно-консультативного обеспечения. Благодаря формированию банка данных продукции изготавливаемой на малых предприятиях, научных разработок, проведению ярмарок, выставок увеличится объем конкурентоспособной продукции, а количество работающих в малых предприятиях значительно увеличится.

Таким образом, охватив значительное количество безработных граждан, которые будут заниматься предпринимательством и индивидуальной трудовой деятельностью. Это поможет уменьшить масштабы теневизации экономики и получить дополнительные товарные ресурсы, а также сдерживать рост цен.

Оптимизация производственной программы в условиях дефицита оборотных средств.

Верещагина А.В. аспирант ХГЭУ, г. Харьков

В условиях рыночной экономики одной из основных целей предприятия является максимизация прибыли. Однако ее достижение на отечественных предприятиях связано со множеством проблем, порожденных трудностями переходного периода, в частности, с проблемами неплатежей, большим количеством бартерных операций. В результате этого объемы производства сокращаются до уровня спроса тех заказчиков, платежеспособность которых не вызывает сомнений. В то же время из-за отсутствия у

предприятия-производителя достаточных средств на закупку сырья, материалов, оплату электроэнергии, выплату заработной платы и т.д. выполнение договоров часто находится под угрозой срыва или нарушения по срокам поставки. В нормальных условиях предприятие берет кредит на пополнение оборотных средств. В наших условиях получение кредита является почти неосуществимым делом, так как банки охотнее вкладывают средства туда, где они быстрее обернутся, - а запрашиваемый ссудный процент настолько велик, что делает разорительными любые производственные займы.

Исходя из изложенного, на предприятиях речь идет не только и не столько о получении максимальной прибыли, сколько об обеспечении бесперебойности их работы, повышении сумм прироста денежных средств, наиболее рациональном использовании ресурсов, как имеющихся у предприятия, так и получаемых по бартерным операциям. Поэтому в планировании работы предприятий в настоящий момент времени акцент может быть смещен с максимизации прибыли на максимизацию прироста суммы прибыли и оборотных средств, главным образом в денежном выражении, чтобы снизить долю расчетов по бартерным операциям. В общем виде цель можно определить максимизацией сальдо между ожидаемыми притоками и оттоками средств предприятия в стоимостном выражении. Для краткости и удобства использования, назовем эту разницу приростом денежных средств. Понятие прироста оборотных средств в данной статье будет исключать их прирост за счет увеличения запасов нереализованной готовой продукции и заделов незавершенного производства.

Наиболее часто для обоснования оптимальной производственной программы используют методы линейного или стохастического программирования. Математическая модель такой задачи в общем виде состоит из трех частей: целевой функции, системы ограничений и условия не отрицательности искомых переменных, что выглядит так:

$$Z = \sum_{j=1}^n C_j \cdot x_j \quad (\max)$$

$$\sum_{j=1}^n A_{ij} \cdot x_j \leq b_i;$$

$$i = 1 \dots m; j = 1 \dots n;$$

$$x_j \leq d_j; x_j \geq 0.$$

Экономический смысл параметров определяется следующим образом:

n - количество видов изделий, входящих в товарный ассортимент предприятия;

x_j - количество изделий j -го вида, которое должно выпустить предприятие по оптимальному плану в планируемом периоде;

$i = 1 \dots m$ - ограничения по ресурсам.

Потребляемые ресурсы предлагается разбить на три группы: денежные, материальные, остальные. Поэтому ограничения будут выглядеть следующим образом.

Смысл первого ограничения будет рассмотрен несколько позднее.

$i = 2 \dots k$ - ограничения по материальным ресурсам (ограничения по материалам, сырью, полуфабрикатам и т.д.);

$i = k+1 \dots m$ - ограничения, которые не связаны непосредственно с текущими материальными затратами (производственная мощность оборудования, фонд рабочего времени, производственные и складские площади и т.д.);

A_{ij} - норма расхода ресурса i -го вида, необходимого для производства единицы изделия j -го вида;

b_i - максимальное количество ресурсов, на которое может рассчитывать предприятие в планируемом периоде;

d_j - максимально возможный и финансово подкрепленный объем продаж по j -му виду изделия (емкость рынка или сегмента), при производстве больше которого продукция не находит реализации.

Прежде чем определить экономический смысл остальных параметров, отметим, что при постановке задачи необходимо несколько абстрагироваться от описания математической модели всех экономических процессов, протекающих на предприятии, чтобы она не оказалась тяжеловесной и неподдающейся обработке. Поэтому в данной работе в модели не будут рассматриваться доходы и расходы от деятельности предприятия, не связанной непосредственно с производством (в торговле - не связанной с основной деятельностью по перепродаже товаров). Условимся также не учитывать, что денежные суммы, подлежащие перечислению в бюджет (налоги и обязательные платежи), находятся у предприятия в личном распоряжении до конца налогового периода и могут быть им использованы. Будем считать, что налоги в бюджет списываются с расчетного счета в момент оприходования денежных средств за отгруженный товар.

Коэффициенты в функции цели (C_j) предлагается определять исходя из условия, что в настоящее время предприятия заинтересованы в приросте денежных средств за счет реализации произведенной продукции в планируемом периоде. Для формализации прироста прибыли используем теорию маржинальной себестоимости и маржинального дохода. Под маржинальной себестоимостью единицы изделия понимают сумму условно-переменных затрат на ее производство (VAR_j). Соответственно под маржинальным доходом (M_j) разницу между ценой (C_j) и переменными затратами. Условно-постоянные затраты в расчете на единицу изделия в целях планирования производственной программы не определяются, а рассчитываются только в целом по предприятию на планируемый период ($const$), т.к. остаются почти неизменными при изменении объемов или структуры производства. Общая сумма чистой прибыли (**Приб**), которая остается у предприятия, может быть выражена следующим образом:

$$\text{Приб} = (MD - const) \cdot (1 - (C_{\text{нал}} + C_{\text{отч}})) =$$

$$= \left(\left[\sum_{j=1}^n x_j \cdot M_j \right] - \text{const} \right) \cdot (1 - (C_{\text{нал}} + C_{\text{отч}})) =$$

$$= \left(\left[\sum_{j=1}^n x_j \cdot (C_j - \text{VAR}_j) \right] - \text{const} \right) \cdot (1 - (C_{\text{нал}} + C_{\text{отч}})), \quad (1)$$

где

MD – маржинальный доход в целом по предприятию;

const – сумма условно-постоянных затрат в целом по предприятию в планируемом периоде;

$C_{\text{нал}}$ – ставка налога на прибыль, %/100%;

$C_{\text{отч}}$ – сумма ставок обязательных отчислений (платежей) из прибыли, %/100%;

x_j – количество продукции j -го вида;

M_j – маржинальный доход от продажи единицы изделия j -го вида;

C_j – цена реализации единицы изделия j -го вида;

VAR_j – условно-переменные затраты (маржинальная себестоимость) единицы изделия j -го вида.

Раскроем скобки в последней строке формулы (1), и тогда прибыль можно представить как разность:

$$\text{Приб} = \left[\sum_{j=1}^n x_j (C_j - \text{VAR}_j) \right] \cdot (1 - (C_{\text{нал}} + C_{\text{отч}})) - \text{const} \cdot (1 - (C_{\text{нал}} + C_{\text{отч}})), \quad (2)$$

Величина $\text{const} \cdot (1 - (C_{\text{нал}} + C_{\text{отч}}))$ не зависит от того, какой план производства примет предприятие к действию. Поэтому выбор, какую продукцию и в каком количестве выпускать, определяется только маржинальной доходностью единицы изделия j -го вида $M_j = (C_j - \text{VAR}_j)$. (3)

Если у предприятия нет значительных запасов сырья и материалов, то в качестве коэффициента оптимальности (C_j) в функции цели, может быть использована разница между ценой и суммой переменных издержек, скорректированная на коэффициент перечисления налогов и отчислений из прибыли в бюджет, т.е.

чистый маржинальный доход в расчете на единицу изделия j -го вида:

$$C_j = (C_j - VAR_j) \cdot (1 - (C_{нал} + C_{отч})) \quad (4)$$

Когда на предприятии есть запасы, из которых можно изготовить продукцию j -го вида, то после продажи изделия на предприятии останется и та сумма денежных средств, которая находилась на складах в вещественной форме. В этом случае:

$$C_j = (C_j - VAR_j) \cdot (1 - (C_{нал} + C_{отч})) + \left\{ \sum_{i=2}^k A_{ij} \cdot C_i \right\}^* \quad (5.1)$$

где

$\left\{ \sum_{i=2}^k A_{ij} \cdot C_i \right\}^*$ - суммарная стоимость имеющихся на предприятии ресурсов, которые могут быть использованы на производство

единицы продукции j -го вида;

C_i - цена ресурса i -го вида без учета НДС.

В случае, если продажа изделия освобождена от налогообложения НДС, т.е. $C_{ндс j} = 0$, Закон предписывает суммы НДС, уплаченные в цене покупных материалов, сырья и полуфабрикатов, включать в валовые затраты производства. Тогда

$$C_j = (C_j - VAR_j - \sum_{i=2}^k A_{ij} \cdot C_i \cdot C_{ндс i}) \cdot (1 - (C_{нал} + C_{отч})) +$$

¹ Отметим, что с учетом частых изменений условия задачи по имеющимся ресурсам и необходимости обеспечения многовариантности ее решения, для удобства работы необходимо организовать базу данных. Информация о всей товарной номенклатуре и нормам расхода ресурсов на производство отдельных видов изделий может храниться в виде матриц. Когда задается количество ресурса i -го вида, (т.е. $b_i \neq 0$), строка норм расхода i -го ресурса становится активной для использования в задаче. В фигурные скобки, $\{ \}$, заключены формулы или их составные части, которые в цикле суммирования на определенных шагах i прибавляют к уже накопленной сумме либо числовое значение (в случае, если на предприятии имеется запас ресурса i -го вида, т.е. $b_i \neq 0$), либо нули (в случае, если $b_i = 0$). Звездочка (*) используется для обозначения сумм, которые пересчитываются заново каждый раз при изменении исходных данных.

$$+ \left\{ \sum_{i=2}^k A_{ij} \cdot C_i \cdot (1 + C_{ндсi}) \right\}^*, \quad (5.2)^1$$

где

$C_{ндсi}$ - ставка НДС по i -му виду ресурса, %/100%.

Определим теперь методику расчета параметра b_1 . Основным ограничением для предприятия при выборе программы выпуска в планируемом периоде является сумма имеющихся денежных средств и ожидаемого ее изменения в планируемом периоде, определенного исходя из данных об ожидаемом поступлении по дебиторской задолженности на счета предприятия и списаний по кредиторской, с учетом сроков ее погашения, обозначим ее D . В качестве D может выступать не вся определенная сумма денежных средств, а лишь та ее часть, которую предприятие решит использовать в ходе производственного процесса (остальные средства образуют резервный, страховой и другие фонды). Заранее известной величиной списания с расчетного счета в планируемом периоде является сумма условно-постоянных расходов (**const**), за минусом амортизационных отчислений (**amort**) и имеющихся на предприятии запасов в стоимостном выражении, которые могут быть отнесены на условно-постоянные расходы (**zap**). Эти затраты не требуют списаний с расчетного счета в ходе выполнения производственной программы. В то же время известна сумма списания, связанная с уплатой НДС при покупке недостающих ресурсов, затраты на которые относятся к условно-постоянным расходам ($НДС_{Nconst}$). Все другие расходы будут ограничены суммой b_1 , где $b_1 = D - (const - amort - zap + НДС_{Nconst})$.

Коэффициенты A_{ij} - нормы расхода, параметры b_i представляют собой ограничения по ресурсам, поэтому коэффициент A_{ij}

² Запись коэффициента C_j удобнее использовать в общей форме, формулы (5.1) или (5.2). Если никаких запасов у предприятия нет, то $\left\{ \sum_{i=2}^k A_{ij} \cdot C_i \right\}^* = 0$ или $\left\{ \sum_{i=2}^k A_{ij} \cdot C_i \cdot (1 + C_{ндсi}) \right\}^* = 0$, иначе отлично от нуля.

определяет затраты (кроме условно-постоянных), связанные списанием денег с банковского счета в расчете на единицу изделия j -го вида. Если сделать предположение, что у предприятия нет никаких запасов материалов, то коэффициентом A_{1j} выступают условно-переменные затраты на производство единицы изделия, увеличенные на сумму НДС по материальным затратам.

$$A_{1j} = VAR_j + \sum_{i=2}^k A_{ij} \cdot C_i \cdot C_{ндсi}, \quad (6)$$

где

VAR_j - переменные затраты в расчете на единицу изделия j -го вида;

A_{ij} - количество материального ресурса i -го вида, идущее на производство единицы изделия j -го вида;

$i = 2..k$ - количество материальных ресурсов;

C_i - цена ресурса i -го вида без учета НДС;

$C_{ндсi}$ - ставка НДС по i -му виду ресурса, %/100%.

Если на предприятиях имеются значительные запасы отдельных видов сырья и материалов, комплектующих (что наблюдается довольно часто вследствие широкого использования бартерных операций), то их количество можно включить ограничителем b_i . В этом случае коэффициент A_{1j} должен быть уменьшен на величину коэффициента A_{ij} в стоимостном выражении, включая НДС в цене материала. Это уменьшение рассчитывается следующим образом:

$$A_{ij\text{ ст}} = A_{ij} \cdot C_i \cdot (1 + C_{ндсi}), \quad \text{где} \quad (7)$$

$A_{ij\text{ ст}}$ - норма расхода ресурса i -го вида на производство единицы изделия j -го вида в стоимостном выражении, включая НДС.

Когда на складах имеются запасы ресурсов различных видов, коэффициент A_{1j} уменьшается на сумму норм расхода по этим видам ресурсов в стоимостном выражении и тогда:

$$A_{1j} = VAR_j + \sum_{i=2}^k A_{ij} \cdot C_i \cdot C_{ндсi} - \left\{ \sum_{i=2}^k A_{ij} \cdot C_i \cdot (1 + C_{ндсi}) \right\}^*$$

Если бы в задаче не требовалось учитывать возможности "преобразования" имеющихся на предприятии материальных запасов в деньги, она сводилась бы к задаче максимизации чистой прибыли посредством максимизации маржинального дохода (MD). В этом случае Z определяло бы величину маржинального дохода. Тогда коэффициенты C_j в постановке задачи могли бы быть определены даже без учета величин $C_{\text{нал}}$ и $C_{\text{отч}}$, как $C_j = (C_j - \text{VAR}_j)$. Если бы оптимальный план в процессе решения задачи оказывался бы прибыльным, то есть

$$Z = \sum_{j=1}^n C_j \cdot x_j = \sum_{j=1}^n (C_j - \text{VAR}_j) \cdot x_j > \text{const},$$

прибыль подвергалась бы налогообложению. Ставки $C_{\text{нал}}$ и $C_{\text{отч}}$ были бы отличными от нуля и определялись в соответствии с действующими нормативными актами. Иначе $C_{\text{нал}}$ и $C_{\text{отч}}$ принимались бы равными нулю для дальнейших расчетов.

Когда мы учитываем в задаче возможность использования имеющихся на предприятии ресурсов, мы не можем сказать заранее, будет ли оптимальный план в такой постановке, в какой он используется, прибыльным или убыточным. Поэтому необходимо решать одновременно два варианта задачи. В первом варианте делается предположение, что план прибыльный. $C_{\text{нал}}$, $C_{\text{отч}}$ задаются в соответствии с действующими нормативными актами. Во втором варианте делается предположение, что план неприбыльный. $C_{\text{нал}}$ и $C_{\text{отч}}$ принимаются равными нулю. В результате решения двух вариантов, получаем оптимальный план, который трактуется так. Если предприятие произведет и реализует продукции первого вида x_1 штук, продукции второго вида x_2 штук, ..., продукции n -го вида x_n штук, то прирост денежных средств составит величину Δ :

$$\text{в первом варианте } \Delta = Z - \text{const} \cdot (1 - (C_{\text{нал}} + C_{\text{отч}})) + \text{amort} + \text{zap}, \quad (9.1)$$

$$\text{во втором варианте } \Delta = Z - \text{const} + \text{amort} + \text{zap}. \quad (9.2)$$

После решения задачи по двум вариантам выбирается тот который обеспечивает большую сумму прироста денежных средств (Δ), и не противоречит условию:

$$\text{для первого варианта } \sum_{j=1}^n (C_j - \text{VAR}_j) \cdot x_j > \text{const};$$

$$\text{для второго варианта } \sum_{j=1}^n (C_j - \text{VAR}_j) \cdot x_j \leq \text{const}.$$

В практических расчетах принимают, что параметры C_j , A_j , b_j , d_j являются детерминированными, т.е. их заданные значения не зависят от случайных факторов. Однако на самом деле только параметр d_j , устанавливающий предельно допустимые значения x_j , по смыслу детерминирован на временном отрезке планируемого периода. Остальные параметры – случайные величины. Например, если ресурс – предмет поставки, то его величина зависит от сроков и объемов поставки. Если ресурсом является оборудование, то объем действующего ресурса зависит от надежности работы оборудования, и т.д. Следовательно, есть все основания считать, что величина ресурса – случайная величина. Аналогичное утверждение относится и к параметрам C_j , A_j . Таким образом, в общем случае параметры модели – случайные величины. Поскольку заранее предсказать невозможно, какое значение будет иметь конкретная реализация случайной величины, принятие решения на основе модели оптимизации по своей сути, как и принятие решений другими методами, является принятием решения в условиях неопределенности. Задачу оптимального выбора со случайными параметрами обычно называют задачей стохастического программирования, а для ее решения необходимо располагать описанием случайной величины.

Планирование на основе математического аппарата линейного или стохастического программирования может использоваться как при формировании годовых заказов и определении

последовательности их выполнения, так и для уточнения общего плана в оперативном планировании, в оптимизации работы как промышленных, так и торговых предприятий. При годовом, полугодовом или квартальном планировании общая задача разбивается на шаги, которые охватывают сравнительно короткие временные отрезки. На каждом шаге исходные данные задаются и корректируются аналитически непосредственно человеком, а расчет должен осуществляться автоматизировано.

Предлагаемый метод достаточно прост и дешев, так как используются имеющиеся на сегодняшний день на предприятии данные внутризаводского планирования, учета и отчетности, договоров поставок, данные сложившихся на рынке цен и объемов сбыта, официальной статистики. В случае изменения законодательства математическая модель может быть легко изменена. При этом требуется определить только новый метод расчета некоторых параметров задачи.

Автоматизация решения задачи позволяет проигрывать различные варианты, изменяя комбинации исходных данных. Перед решением задачи необходимо производить ранжирование договоров по платежеспособности клиентов и срокам выполнения заказов, чтобы уменьшить вероятность возникновения безнадежной задолженности и расчетов с использованием бартерных операций.

Разумеется, подобное планирование носит характер прогноза. Вероятность совпадения плана с фактическим его выполнением будет выше, если при планировании будет учитываться динамика изменения цен на сырье, материалы, комплектующие, изменение уровня заработной платы, уровень инфляции и возможные изменения в законодательстве.

При улучшении финансовой ситуации и снижении бартерных операций до минимума, задача в предложенной постановке автоматически сводится к задаче максимизации чистой прибыли посредством максимизации маржинального дохода.

Анализ факторов энергетической программы Украины. Ходаковский А.Н., соискатель ХГУ, г. Харьков

Проблема обеспечения народного хозяйства топливно-энергетическими ресурсами всегда являлась наиболее важной для нашего государства, как с экономической, так и с политической точки зрения.

Значительно возросла роль топливно-энергетического комплекса во время перехода к рыночным отношениям.

Несмотря на то, что только в Харьковском регионе по сравнению с 1990 г. в 1997 г. общепромышленный объем продукции сократился на 61,0 %, в машиностроении и металлообработке на 71,5 %, легкой промышленности – на 83,5 %, то в электроэнергетике падение составило 45,2 %, в топливной промышленности – 34,6 %. Удельный вес электроэнергетики, тем не менее, за этот период увеличился с 3,4% до 17,6%, а топливной промышленности с 1,1% до 12,6%.

Анализируя факторы топливно-энергетического комплекса за 1997 г. можно сказать о том, что в этот период наметились позитивные сдвиги. Объемы производства по сравнению с 1996 г. возросли в этих отраслях соответственно на 9,6% и 6%. Также за этот период возрос объем производства электроэнергии на 21,0%, добыча нефти (включая газовый конденсат) – на 2,3%, первичная переработка нефти – на 4,2%, выпуск бензина на 6,5%. Тем не менее и сейчас, добыча основных видов топлива находится на недостаточном уровне и необходимо использование импортируемого топлива. Использованию основных факторов способствовали разработки, выполненные по поручению Кабинета Министров Украины от 14.02.1994 и Постановлению Верховного Совета Украины от 02.02. 1994 за №3907-XII. В этот период Министерство экономики вместе с другими министерствами, ведомствами, научными учреждениями разработало Национальную энергетическую программу Украины на 2010 год.

Главной целью Программы являлось максимально возможное обеспечение топливно-энергетическими ресурсами потребно-

стей народного хозяйства за счет активизации развития собственного топливно-энергетического комплекса и ослабления зависимости Украины от импорта энергоносителей, который тяжелым бременем ложится на экономику Украины.

Программа детально определяет потребность в топливе по наиболее энергоемким видам продукции, работ, услуг, на производстве которых теряется более 90% общих объемов топлива.

Для удовлетворения потребностей Украины в топливно-энергетических ресурсах Программой предусматривается стабилизация работы угольной промышленности и ее дальнейшее развитие.

В 1990 г. добыча угля составила 164,8 млн.т., в 1995 г.-83,6 млн.т., а в 1996 г.-133,8 млн.т.

Согласно Национальной энергетической Программы добыча угля к 2000 г. должна составить 152 млн.т., а в 2010 г.-170 млн.т.

В настоящее время шахтный фонд Украины включает 267 шахт и 6 разрезов с суммарной мощностью 146,1 млн.т. Что касается шахтного фонда Донбасса, то за послевоенный период было реконструировано всего 1/3 действующих шахт, а в последние годы этот процесс почти и полностью прекращен.

Техническое состояние шахт центрального района Донбасса является наиболее отсталым. На процессах и службах поверхностных комплексов шахт занято более 20% общей численности работников добычи угля. Трудоемкость работ в 5 раз превышает соответствующий показатель развитых стран мира и составляет 174 чел./час. На 1000 тонн добычи.

Исходя из этого Программой предусмотрена реконструкция 46 шахт с приростом мощности свыше 8 млн.т. и 17 шахт без прироста мощностей. Одновременно с этим начиная с 1996 г. развернулся процесс закрытия 36 шахт с общей мощностью 8,3 млн.т.

Программой запланировано введение в эксплуатацию 20 новых шахт и одного разреза общей мощностью 33,5 млн.т. Помимо этого предлагается строительство нетипичных, неглубоких шахт на выходах пластов, мощностью 300-500 тыс.т. каждая, и общей

производственной мощностью в 15 млн.т. Такое строительство планируется осуществить в течение 2-5 лет при относительно не больших капитальных вложениях.

Использование и реконструкция существующего шахтного фонда, а также строительство новых шахт позволит обеспечить добычу угля в 2010 г. в 173,4 млн. т. вместо 133,8 млн.т. в 1996 г.

Расчетная потребность в котельно-печном топливе в 2010 г. составит 185,0 млн.тонн условного топлива (Т.У.Т.), это на 16,4 млн.т. у.т. меньше уровня 1990 г. Это обусловлено предполагаемым ростом добычи угля, а также стабилизацией производства газа, торфа, нефти из собственного сырья.

Ресурсы котельно-печного топлива, произведенного из сырья которые импортируются, сократились с 144,6 млн.т.у.т. в 1990 г. до 80,5 млн.т. у.т. в 1995 г. и возрастут до 166 млн.т.у.т. в 2010 г.

Программой предполагается увеличение доли котельно-печного топлива, производимого из собственного сырья с 88,7% в 1995 г. до 90,7% в 2010 г., а из импортного сырья соответствующее снижение. Эта тенденция поможет значительно снизить зависимость Украины от импорта топлива. Уже сейчас в связи с падением потребности КПТ народным хозяйством Украины импорт топлива уменьшается и составил в 1990 г. 119,8 млн.т. у.т., в 1995 г.-83,2 млн.т. у.т., а в 2010 г. этот показатель планируется на уровне 51,6 млн.т. у.т. в основном за счет сокращения импорта угля и полного исключения его после 2005 г.

К 2010 г. планируется формирование импорта котельно-печного топлива только за счет природного и сжиженного газа в объемах, значительно меньших, чем в 1990 и 1995 гг. Это связано с тем, что Украина имеет возможности полного покрытия потребности народного хозяйства в угле собственной добычи и нефтепродуктов, изготовленных из собственной и импортной, в том числе и давальческой нефти.

Характерным является уменьшение объемов потребления котельно-печного топлива народным хозяйством Украины с 282 млн.т. у.т. в 1990 г. и 181,4 млн.т. у.т. в 1995 г. и их постепенно

увеличение до 235,5 млн.т. у.т. в 2010 г., которое происходит главным образом за счет увеличения потребления природного газа в производстве химической и нефтехимической продукции.

В структуре котельно-печного топлива планируются изменения. Увеличивается доля угля и продуктов его переработки с 33% в 1990 г. до 40,8 % в 2010 г. В то же время доля природного газа снижается с 48,5% в 1990 г. и 54,1% в 1995 г. до 37,9% в 2010 г. Такие изменения объясняются заменой природного газа нетрадиционными источниками энергии (метаноугольными газами и децентрализованными заготовками топлива).

Программой планируется уменьшение доли нефтепродуктов с 12,8% в 1990 г. и 8,1% в 1995 г. до 7,9% в 2010 г. Подобное уменьшение обусловлено увеличением потребления угля на ТЭЦ и котельных при одновременном общем снижении потребности в котельно-печном топливе.

Согласно расчетам, при осуществлении значительного объема геолого-разведывательных работ на нефть и газ, а также улучшения технологий добычи в 2010 г. планируется добыча нефти в 7,5 млн.т., газа природного – в 35,2 млрд.куб.м., что значительно превосходит показатели 1994 г. (4,2 млн.т. и 18,3 млрд.куб.м. соответственно), в то время как стоимость нефти и природного газа будет ниже мировых цен.

Программой также предусмотрено повышение качества и эффективности использования нефтепродуктов.

В связи с необходимостью сокращения импорта котельно-печного топлива и увеличением уровня обеспеченности собственными ресурсами Национальной Программой запланировано уменьшение экспорта КПТ с 32,9 млн.т. у.т. в 1990 г. до 0,46 млн.т. у.т. в 2000 г., в дальнейшем экспорт не предполагается.

Таким образом, доля импорта топлива к 2010 г. снизится и это позволит значительно уменьшить зависимость народного хозяйства Украины от импорта топлива.

В связи с предполагаемым Программой увеличением объемов потребления моторного топлива до 47,1 млн.т. у.т. в 2010 г. (в

1990 г. они составляли 44,9 млн.т. у.т., а в 1995 г. 19,9 млн.т. у.т.). Производство моторного топлива повысится с 37,1 млн.т. у.т. в 1990 г. и 9,9 млн.т. у.т. в 1995 г. до 44,4 млн.т. у.т. в 2010 г. При этом доля топлива, произведенного из собственных ресурсов также возрастет с 8,9% в 1990 г. до 13,4% в 2010 г.

Объемы потребления автобензина, которые составляли 10,1 млн.т. у.т. в 1990 г. и 5,5 млн.т. у.т. в 1995 г. возрастут до 9,5 млн.т. у.т. в 2010 г., а потребление дизельного топлива возрастет с 14,8 млн.т. у.т. в 1990 г. до 17 млн.т. у.т. в 2010 г.

Также планируется уменьшение экспорта моторного топлива из Украины с 2,9 млн.т. у.т. в 1990 г. до 0,6 млн.т. у.т. в 2010 г.

Что касается природно-энергетических ресурсов, то Национальная Программа предусматривает увеличение их производства и потребления с 28,5 млн.т. у.т. в 1990 г. и 25,8 млн.т. у.т. в 1995 г. до 44,6 млн.т. у.т. в 2010 г. Объемы потребляемых традиционных природно-энергетических ресурсов увеличатся с 28,5 млн.т. у.т. в 1990 г. и 25,8 млн.т. у.т. в 1995 г. до 37,5 млн.т. у.т. в 2010 г., в то время как нетрадиционные составят в общем объеме в 2010 г. 15,8% (или 7,1 млн.т. у.т.).

Также планируются реконструкции ТЭС, расширение нового строительства, повышение эффективности работы электростанций.

Кроме того, в целях повышения эксплуатационной надежности и безопасности атомных станций, Программой намечено их реконструкция и введение блоков высокой степени готовности №4 на Ровенской, №6 на запорожской и №2 на Хмельницкой АЭС, а также блоки средней степени готовности №3 и №4 на Хмельницкой АЭС. Это обеспечит выработку электроэнергии на атомных станциях к 2010 г. в 96 млрд. кВт/час. или в 40% ее производства в Украине.

Определенная роль в Программе отведена использованию альтернативных источников энергии и топлива – ветровой, солнечной, геотермальной, добыче метана, производству биогаза и др. За счет этих ресурсов предполагается получить 16,3 млн.т. у.т.

(в эквивалентном перерасчете), что составит 5% от общих их ресурсов в 2010 г.

Вместе с тем практическая реализация наталкивается на ряд негативных факторов. Концептуальные подходы в решении проблемы энергообеспеченности базируются на следующем:

проведение активной политики ресурсо- и энергосбережения; максимально возможное, экономически и экологически оправданное использование собственных энергоресурсов;

осуществление структурной перестройки экономики, существенное уменьшение энергоемкости производства;

ориентация на использование альтернативных видов топлива и энергии.

Важнейшим направлением осуществления проблем энергообеспеченности является структурная перестройка экономики. Она базируется на ускоренном развитии агропромышленного и топливно-энергетического комплексов, машиностроении, особенно производстве сложной техники и наукоемкой продукции. АПК и ТЭК целесообразно отнести к приоритетным направлениям экономики. Обращается внимание на необходимость увеличения объемов производства конкурентоспособной продукции при одновременном снижении выпуска энергоемкой продукции.

Структурная перестройка экономики предполагает существенный рост отраслей непродуцированной сферы в валовом национальном продукте, а также внутриотраслевые изменения в части увеличения производства эффективной продукции.

Национальная Программа предусматривает целый комплекс мероприятий, касающихся реализации Закона об энергосбережении. Разрабатываются нормативная база и энергетические стандарты, усовершенствуется структура топлива в различных сферах народно-хозяйственной деятельности; планируется снижение удельных затрат топлива и энергии во всех народно-хозяйственных звеньях, изменения ценовой политики на топливо и энергию, создание внебюджетного фонда энергосбережения,

освоение выпуска устройств, регулирующих и контролирующих затраты топлива и энергии в быту и т.д.

Учитывая экологическую ситуацию в стране и в мире в целом в Программе предусмотрен целый ряд мероприятий относительно улучшения экологической ситуации от результатов деятельности топливно-энергетического комплекса. Затраты на экологизацию предприятий предполагается в пределах 6% от общих объемов капитальных вложений.

В целом, Программа является оптимальной, в ней предусмотрены реальные возможности Украины, показаны этапы реализации этой Программы, все ее разделы технологически связаны, она носит комплексный характер и охватывает большинство топливно-энергетических проблем, которые существуют в национальном хозяйстве Украины.

Проблеми та перспективи економічної стабілізації.

Таранов О.В., пошукач ХДУ, м. Харків

Економічне становище України в цей час характеризується нестабільністю. Продовжується спад виробництва, вирує криза неплатежів, продовжуються затримки у виплаті пенсій, стипендій, заробітної плати робітникам бюджетної сфери, а, головне, всі ці явища виступають фоном проведення реформування економіки.

Ситуація, що склалася в Україні зараз, потребує негайних дій, направлених на стабілізацію економіки і розвиток позитивних зрушень в напрямку розвитку народного господарства та рівня життя громадян України.

Головною метою реформ є забезпечення умов для стабільного зростання ВВП. Це завдання вирішується шляхом реформування галузевої структури економіки, визначення чітких пріоритетів податкової політики, реформування відносин власності, визначення пріоритетних напрямків залучення інвестицій в тому числі державних.

Досягнення стабільного росту ВВП на відносно довгому інтервалі часу повинно стати самостійною метою макрополітики і головним критерієм оцінки ефективності реформ.

Для виправлення ситуації, що склалася необхідна поставити вірний діагноз:

- некерованість макроекономічної сфери;
- помилки в стратегії реформування економіки;
- помилки в тактиці проведення реформ.

В першу чергу необхідно визначити сьогоднішню економічну ситуацію як стагфляцію, що вимагає іншого підходу до моделі стабілізації з боку і уряду, і МВФ. В цій ситуації:

- по-перше, монетарна політика повинна бути підкорена завданню росту валового національного продукту;
- по-друге, за допомогою відомих в усьому світі механізмів подолання стагфляції досягти розширення сукупного попиту, в тому числі і споживчого;
- по-третє, гармонізувати структуру ВВП;
- по-четверте, забезпечити національний сукупний попит максимальною мірою українськими товарами і послугами.

Інструменти довготермінової стабілізації на макроекономічному рівні відомі, це: реформування відносин власності; реформування системи управління; стабілізація та гармонізація фінансової системи; демонополізація.

Але на перший план виносяться не стратегічні, а тактичні дії по застосуванню цих інструментів.

Реформування відносин власності повинно базуватись не на романтичних ідеях початку приватизацією — перший етап її вже пройшов — мала приватизація практично відбулася.

Другий етап приватизації — приватизація базових галузей потребує інших підходів. Потребує посилення керованості з боку держави процесами реструктуризації, демонополізації, підбору інвесторів, розгляду та затвердження на державному рівні інвестиційних проектів та зобов'язань в найбільш важливих для держави галузях.

Сам механізм приватизації, як процес, повинен бути значно спрощений. Немає сенсу приватизаційні процеси підмінити контрольно-ревізійними й шукати вже розкрадені або фізично та морально застарілі основні засоби в нескінчених інвентаризаціях, що затримує підготовку до приватизації на великих підприємствах.

Необхідно не чекаючи завершення сертифікатної приватизації перейти до продажу пакетів акцій за грошові кошти і, тим самим дати поштовх розвитку фондового ринку і поповнити реальними коштами державні програми розвитку пріоритетних галузей народного господарства. Одним з найважливіших важелів економічної стабілізації є реформування державного управління економікою. Передусім — управління державною власністю. Галузеві підходи повинні бути змінені на функціональні, негнучке адміністрування — не фінансове управління, що базується на зацікавленості в кінцевому результаті.

Система управління державною власністю повинна базуватись на двох окремих концепціях: концепції управління казенними підприємствами та концепції управління корпоративними правами, що належить державі.

Підприємства, що не підлягають приватизації та мають стратегічне значення для існування держави повинні працювати в режимі казенних. Казенні підприємства повинні безпосередньо управлятися органами державного управління, весь прибуток цих підприємств повинен належати державі і розподілятися як не потреби цих підприємств так і на потреби держави. За всіма майновими зобов'язаннями підприємств повинна відповідати держава.

В процесі реформування власності виникла принципово нова форма власності — корпоративна. Зона складається з пакетів акцій відкритих акціонерних товариств, які створені в процесі корпоративізації та приватизації, а також часток в майні інших господарських товариств.

Необхідно розробити ефективну систему управління з боку держави такими пакетами, частками з метою запобігання фор-

мального представництва держави, як акціонера, лише не загальних зборах, яка склалася на сьогодні.

Для цього необхідно: провести інвентаризацію пакетів акцій, що належать державі; впровадити систему управління контрольними пакетами акцій, яка б давала змогу безпосередньо впливати на визначення пріоритетів розвитку стратегічно важливих підприємств.

Для забезпечення продовження реформування власності, необхідно вжити заходів щодо прискореного розвитку інфраструктури фондового ринку України. Насамперед, це формування: депозитарно-клірингової системи; біржової та позабіржової організованої торгівельної системи; інформаційної системи фондового ринку; цивілізованих інститутів спільного інвестування.

комплексне впровадження цих інститутів забезпечить прозорість фондового ринку, захист прав інвесторів, зробить український фондовий ринок інвестиційно привабливим, дасть змахну запобігти зростанню суспільно-соціальної напруги. А, головне, дасть змогу фондовому ринку виконати свої основні функції: забезпечення захисту прав власності; залучення інвестиційних коштів; регулювання фінансово-грошової маси.

Фінансова стабілізація повинна базуватись: на впровадженні заходів неемісійного залучення коштів до господарського обігу шляхом розширення випуску державних цінних паперів та зобов'язань, в тому числі, для фізичних осіб, що дасть змогу легалізувати, так звані "тіньові гроші"; на залученні коштів шляхом випуску єврооблігацій, АДР, інших цінних паперів їх похідних; на проведенні керованих емісії, забезпечених реальними активами держави та товарною масою на внутрішньому ринку.

Для впровадження цих заходів необхідно провести переоцінку активів, що належать державі, за їх реальною ринковою вартістю.

Одним з наслідків фінансової стабілізації стане вихід з кризи неплатежів, ліквідація взаємної заборгованості держави та підприємств, зростання платіжної спроможності широких верств населення. Заходи щодо фінансової стабілізації неможливі без докорінних змін в системі оподаткування.

Принципи, які закладені в заходах Уряду щодо реформування системи оподаткування недостатньо ефективні, тому що: запропонована система складна, її впровадження пов'язане із значними фінансовими витратами; відсутня націленість на стимулювання розвитку виробництва та споживання; очікувані надходження або менші за фінансові витрати на впровадження, або з невід'ємним тягарем на виробника;

Ніхто досі не запропонував ефективного механізму, який дозволив би використовувати списання безнадійної заборгованості перед бюджетом за певних умов ця підвищення інвестиційної привабливості підприємств.

Пропонуються наступні підходи до реформування системи оподаткування: основним податком повинен стати — податок на дохід громадян та податок на валовий дохід підприємств; впровадити систему знижок бази оподаткування на суми, спрямовані підприємствами на охорону здоров'я, освіту, соціальний захист; позбавитись податку на додану вартість, що націлений на запобігання кризи перевиробництва та зменшення споживання; підакцизні товари виробляти на казенних підприємствах; переглянути систему митних тарифів з метою стимулювання розвитку підприємств-виробників продукту; спростити систему місцевого оподаткування.

Запропоновані підходи до реформування системи оподаткування дозволять: гарантувати заплановані надходження до бюджету без додаткових витрат; скоротити видатки на утримання органів державної податкової адміністрації та інших державних органів, що контролюють; відіграють стимулюючу роль щодо розвитку вітчизняного виробника.

Зміна стратегії економічної політики з урахуванням пропозицій, наведених вище дозволить досягти позитивної динаміки обсягів валового національного продукту, гармонізувати його структуру, досягти докорінних змін економічного становища держави в цілому.

Медицинское страхование.

Портная О.В., аспирантка ХГУ, г. Харьков

Отсутствие эффективного механизма управления, планирования и хозяйствования в здравоохранении, недостаток бюджетных средств и стабильных внебюджетных источников финансирования, недостаточная оснащенность учреждений здравоохранения медицинской техникой, лекарственными средствами, низкая заработная плата медицинских и фармацевтических работников не обеспечивают необходимого уровня оказания медицинской помощи населению, приводят к не заинтересованности медицинских работников в повышении эффективности и качества работы.

Средства, выделяемые на развитие здравоохранения в основном из бюджета, не обеспечивают растущей потребности населения в медицинской помощи, так как несмотря на ежегодное увеличение этих средств доля их в объеме валового национального продукта за последнее десятилетие не превышала 3-4 %, что в 2-2,6 раза ниже, чем в развитых странах.

Действующий порядок финансирования здравоохранения требует новых форм и подходов. В сложившихся условиях такой формой является медицинское страхование.

Медицинское страхование предусматривает комплекс мероприятий по аккумулированию страховыми учреждениями финансовых средств, поступающих из бюджета и внебюджетных источников на оплату медицинской помощи застрахованным гражданам, при условии оплаты страховой организацией медицинских услуг застрахованному лицу в определенных договором случаях.

Это позволит повысить реальную ответственность за состояние охраны здоровья населения не только со стороны государства, но и местных органов управления, трудовых коллективов, отдельных граждан при обеспечении единства взаимодействия всех звеньев здравоохранения.

Одним из основных условий медицинского страхования граждан является свободный выбор врача и лечебно-профилактического учреждения, что предопределяет появление

конкуренции и способствует улучшению качества медицинской помощи населению и повышению внимания к каждому гражданину, поскольку источником материального благосостояния работников здравоохранения будут являться средства, полученные за оказание медицинской помощи.

Медицинское страхование осуществляется в обязательной и добровольной форме страховыми учреждениями, которые оплачивают все виды медицинской помощи, гарантированной договором медицинского страхования. Все виды обязательного и дополнительного медицинского страхования реализуются на основании соответствующих договоров со страховыми учреждениями.

На первом этапе внедрения медицинского страхования, учитывая сложное состояние нашей экономики, представляется целесообразным соблюдение принципов добровольного страхования. И только на следующем этапе добровольное страхование по усмотрению и волеизъявлению организаций и отдельных граждан отходит на второй план, а главенствующую роль приобретает обязательное страхование.

Для организации работы по медицинскому страхованию привлекаются органы Госстраха. Страховые организации осуществляют деятельность по медицинскому страхованию при отсутствии страховых учреждений, готовых взять на себя обязанности по медицинскому страхованию граждан; в переходный период по усмотрению местных органов власти соответствующего уровня управления создается территориальный медицинский страховой фонд, выполняющий функции прямого финансирования медицинской и лекарственной помощи в определенных объемах, требуемого уровня качества.

К работе по контролю качества медицинской помощи страховыми организациями привлекаются специалисты различного профиля для оценки не только медицинской, но и экономической, правовой, этической стороны вопросов.

Орган управления здравоохранением закрепляет за собой функции по планированию развития здравоохранения, организа-

ционно-методической деятельности, обеспечивающей лечебную и профилактическую работу в регионе, разработке нормативов финансирования медицинской помощи, финансированию мероприятий по охране здоровья данной территории.

Взаимодействие организационных структур можно представить следующим образом. Орган управления здравоохранением разрабатывает и экономически обосновывает программы и мероприятия по охране здоровья населения, развитию сети учреждений здравоохранения, подготовке и повышению квалификации кадров; нормативов финансирования медицинской помощи на одного жителя и выносит соответствующие предложения в комиссию по охране здоровья или в Правление Фонда охраны здоровья, которые определяют необходимость и приоритетность осуществления представленных мероприятий, перечисляют средства для их финансирования органа здравоохранения, заключают договоры на обязательное страхование со страховыми организациями. По договору и в соответствии с утвержденными нормативами страховым учреждениям перечисляются средства на оказание медицинской помощи детям, пенсионерам, инвалидам и другим категориям граждан.

Договоры со страховыми учреждениями на обязательное и дополнительное медицинское страхование работ их граждан заключают промышленные предприятия. Договоры со страховым учреждением о дополнительном медицинском страховании за счет личных средств могут заключать и отдельные граждане.

Каждый застрахованный получает страховое свидетельство, в котором указываются наименование страховщика и страхователя; застрахованный интерес (здоровье застрахованного лица); размер страховой суммы, страхового платежа и срок уплаты, начало и конец договора страхования; срок выплаты страховой суммы (страхового возмещения) учреждению здравоохранения и ответственность страховщика за несоблюдение этого срока. Выдача страхового свидетельства может осуществляться по месту работы или жительства застрахованного. В соответствии с законода-

тельством гражданам гарантируется право свободного выбора врача и лечебного учреждения.

Расчет между страховыми учреждениями и учреждениями оказывающими медицинскую помощь, осуществляются по прејскуранту.

Прејскурант разрабатывается в соответствии с методикой расчета тарифов (цен) на медицинскую помощь (услуги). Основными структурными элементами цены являются себестоимость (включая амортизацию) и прибыль.

На первом этапе внедрения медицинского страхования целесообразно рассчитывать и вводить в действие региональные тарифы на медицинскую помощь и услуги непосредственно для каждого учреждения здравоохранения, поскольку учреждения здравоохранения даже одной группы могут значительно отличаться по уровню оснащенности и прочим показателям, влияющим в конечном итоге на качество оказания медицинских услуг. По мере создания соответствующей материально-технической базы, кадрового потенциала в регионах должны устанавливаться единые цены и тарифы для однотипных учреждений здравоохранения.

В период перехода к новым условиям финансирования оплаты медицинской и лекарственной помощи гражданам, проживающим на территории, не перешедшей на принципы медицинского страхования, осуществляется из резервного фонда органа здравоохранения, направившего больного на лечение.

При переходе на принципы медицинского страхования объемы собственных финансовых средств учреждений здравоохранения ставятся в зависимость от объема и качества оказанной медицинской помощи и услуг. За счет этих средств учреждения здравоохранения формируют фонды экономического стимулирования. Средства фонда производственного и социального развития смогут использоваться учреждениями здравоохранения на текущий ремонт зданий, сооружений, помещений, приобретение и заметку оборудования, инструментов и прочие нужды.

Переход на систему медицинского страхования целесообразно осуществлять по мере готовности отдельных регионов, при условии внедрения экономических методов хозяйствования в практику работы учреждений здравоохранения и создания соответствующей инфраструктуры медицинского страхования.

Влияние методов учета основных фондов на инвестиционный потенциал предприятия.

Кольцова С.Д., Горобинская М.В., ХГЭУ, г. Харьков

В процессе хозяйственной деятельности, нормального хода воспроизводства всех элементов производственной структуры предприятия и накопления ресурсов формируется его инвестиционный потенциал. Он составляет важную и неотъемлемую часть экономического потенциала предприятия и является, с одной стороны, результатом эффективного использования потенциальных возможностей предприятия, а с другой - фактором его дальнейшего развития. Инвестиционный потенциал предприятия зависит от величины производственного потенциала и уровня использования основных фондов, производственных мощностей и оборудования предприятия.

Производственный потенциал предприятия образует основу экономического потенциала, отражает его собственно производственную деятельность и содержится в наличных материально-технических факторах, кадровом потенциале предприятия. В рыночной экономике он выступает как в натурально-вещественной форме в виде системы машин с заданной технологической и организационной структурой, требующей соответствующей структуры кадров, потребляемого сырья, энергии, так и в стоимостной форме производственных фондов. При усилении рыночного фактора в воспроизводственном процессе производственный потенциал предприятия начинает испытывать возрастающее воздействие маркетинговой философии: он формируется в зависимости от спроса, с целью удовлетворения запросов потребителя, расширения и удержания позиций на рынке соответствующих товаров. В

хозяйственной практике экономический и производственный потенциалы находят выражение в конкретной форме основных фондов и производственных мощностей предприятия. Правильная оценка стоимости основных фондов предприятия является важным фактором в определении реального инвестиционного потенциала промышленного предприятия.

Становление рыночных отношений хозяйствования в Украине потребовало адекватных методов учета основных фондов предприятий, так как использование действующих коэффициентов пересчета стоимости основных фондов приводит к существенным отклонениям от их реальной восстановительной стоимости. Отсутствие методических руководств по оценке и переоценке основных фондов предприятий с использованием рыночных подходов не позволяет проводить переоценку на новом качественном уровне с учетом современных требований. Руководители предприятий стоят перед трудной проблемой выбора такого метода переоценки, который позволил бы получить минимальную стоимость основных фондов, с целью снижения налогооблагаемой базы при расчете налога на основные фонды предприятия.

Если же рассматривать проблему оценки основных фондов с точки зрения государственных интересов, то государство заинтересовано в информации о реальной стоимости фондов, которую можно получить лишь с использованием рыночных методов.

Поэтому очень важно выбрать вид стоимости основных фондов для последующих расчетов. В рыночных условиях хозяйствования получили распространение следующие виды стоимости: рыночная, потребительская, инвестиционная, восстановительная, замещения, залоговая, страховая. В зависимости от цели проекта выбирается определенный подход и рассчитывается стоимость основных фондов предприятия.

В условиях инвестиционного кризиса в экономике Украины определение инвестиционной стоимости приобрело чрезвычайную актуальность. Инвестиционная стоимость рассчитывается обычно при оценке инвестиционного проекта для конкретного ин-

вестора либо объекта, приносящего доход. В отличие от рыночной, это, скорее, стоимость для индивидуума, а не стоимость на рынке. Это содержание отразилось и в концепции инвестиционной стоимости предприятия: инвестиционная стоимость предприятия представляет собой оценку рыночной стоимости предприятия, чьи акции не находятся на фондовом рынке "глазами" конкретного инвестора или за него. Самое важное в концепции инвестиционной стоимости предприятия то, что эта стоимость будет всегда объективно различна для разных конкретных инвесторов.

Приватизация в Украине вызвала рост острой социальной напряженности потому, что не были использованы рыночные методы оценки и переоценки основных фондов. На первом этапе приватизации была применена схема по остаточной балансовой стоимости, в то время как предприятия надо было приватизировать с учетом их предполагаемой доходности, т.е. использовать методы доходного подхода. Доходный подход к оценке применяется, когда основные фонды приобретаются для получения дохода. Данный подход включает в себя два метода — капитализации доходов (прямая капитализация) и дисконтирование денежных потоков. Метод капитализации основан на приведении чистого дохода от инвестиций, полученных за один, как правило, первый год, к текущей стоимости с помощью общего коэффициента капитализации.

Второй метод заключается в дисконтировании будущего денежного потока, получаемого от инвестиций в основные фонды за ряд лет с помощью различных ежегодных ставок. Экономический смысл дисконтирования денежных потоков трактуют как приведение их к определенному моменту по фактору времени. Это, в принципе, правильное понимание. Оно позволяет рационально решать вопрос с выбором величины ставки дисконта по конкретному инвестиционному проекту. Такое понимание сводится к следующему. Ценность инвестиционного проекта предприятия на указанный определенный момент (то есть максимальная цена, которую можно было бы заплатить за перекупку прав на дальней-

шую реализацию проекта) заключается в том, на сколько больше с учетом рисков проекта, можно получить доходов по сравнению с безрисковым вложением тех же денег в государственные долгосрочные облигации. Дисконтирование будущих денежных потоков является традиционно признанным методом и рекомендуется ООН для применения по промышленному развитию.

Таким образом, оценка стоимости основных фондов промышленного предприятия влияет не только на определение его инвестиционного потенциала, но и на понимание сути и современного содержания этой экономической категории, позволяет определить актуальные направления проблемы его эффективного использования в условиях переходной экономики.

Система налогообложения в механизме регулирования деятельности субъектов.

Бабич С.Н., аспирант ХГУ, г. Харьков

Влияние государства на экономику, участие государства в рыночных экономических процессах возможно через реализацию экономических функций правительства. Способом реализации экономических функций правительства является налоговая система. Основными функциями налогообложения являются: фискальная, регулирующая и стимулирующая. Способность налоговой системы реализовать свои функции и выполнять возложенные на нее задачи относительно перераспредела прибыли, корректировать распределение ресурсов, стабилизировать экономику является важнейшим критерием оценки эффективности налоговой системы.

При формировании эффективной налоговой системы надо четко понимать роль и значение налогов. Для этого необходимо рассмотреть как раз понятие налога, его экономическую сущность, а налоговый платеж как объективную потребность государства взимать средства с субъектов хозяйствования для финансирования государственных расходов.

Особенное внимание в оценивание влияния налогов на экономику плательщиков имеет методика определения объекта налогообложе-

ния, которыми являются валовый доход, добавленная стоимость, прибыль и т.д. Большое значение в анализе регулирующего потенциала налогов имеет понятие ставки налога, разделение ее на базовую, повышенную и заниженную, а также механизм начисления суммы налоговых платежей по прогрессивным и пропорциональным ставкам. Как инструмент управления налоговым бременем можно рассматривать и налоговые льготы, такие как налоговый кредит, необлагаемый минимум, исключение из налогообложения определенных видов прибыли, налоговые скидки или полное освобождение от оплаты налога.

Существуют такие виды классификации налогов: по правовому признаку (общегосударственные и местные налоги), по методам начисления, по условиям функционирования (обычные и чрезвычайные налоги), по характеру использования средств (общие и специальные), по плательщикам налогов (налоги с физических и налоги с юридических лиц), по объектам налогообложения (налоги на потребление, на прибыль, на капитал, на отдельные виды деятельности), по источникам налогообложения (налоги на активную и пассивную прибыль), по характеру ставок (прогрессивные, регрессивные и пропорциональные налоги), по методам взимания (прямые и косвенные).

Усилия, направленные на реформирование налоговой системы и создание надежного механизма финансирования государственных расходов сводятся к применению более жестких мероприятий фискального характера, а это увеличивает давление налогов на плательщиков и вынуждает капиталы уходить в теневую экономику. По этим условиям первоочередной задачей становится выявление и устранение негативного влияния налогов на экономику плательщиков.

Критическая оценка настоящей системы налогообложения, анализ экономико-финансового состояния плательщиков доказали потребность создания эффективного механизма управления налоговой системы как на общегосударственном, так и на местном уровне. Основой такого управления может стать создание аналитических отделов в структуре районных налоговых администраций.

По данным исследования сформулирован комплекс аналитических задач, решение которых является неотъемлемым условием обновения регулирующей и стимулирующей функции налогообложения.

В методике работы аналитического отдела налоговой администрации существует три этапа: 1 этап — сбор информации, формирование информационной базы анализа; 2 этап — упорядочение информации. Первичная обработка данных, дифференциация плательщиков по признакам: вид деятельности, форма собственности, сумма начисленных налогов и сборов, сумма задолженности перед бюджетом за не уплаченные налоги; 3 этап — комплексный анализ финансово-экономического состояния плательщиков по категориям: ведущие плательщики, плательщики с высоким уровнем задолженности, др. плательщики; 4 этап — формирование комплексного анализа отчета.

При выполнении первого этапа аналитической работы особое внимание надо уделить анализу информационных потоков, которые формируют базу данных, которые нужны при анализе.

На этапе первичной обработки данных происходит дифференциация плательщиков по группам, в соответствии с организационно-правовой Formой, по видам деятельности и объемом налоговых платежей.

Основой работы аналитического отдела является анализ финансового состояния плательщиков. Методика комплексного анализа экономического состояния плательщиков направлена на изучение таких характеристик, как платежеспособность, финансовая устойчивость, экономический потенциал. С этой целью в методику введены такие финансовые и экономические показатели:

- для изучения платежеспособности: коэффициенты ликвидности; величина собственных оборотных средств; показатели структуры текущих активов; часть собственных оборотных средств в текущих активах; часть задолженности перед бюджетом; в общем объеме краткосрочной кредиторской задолженности плательщика и др. показатели;

- для изучения финансовой устойчивости: коэффициент независимости, коэффициент маневренности собственных средств, коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами; показатели

структуры пассивов плательщика с выделением источников собственных и приравненных к ним средств, долгосрочны заемных средств и краткосрочных пассивов;

— для изучения экономического потенциала плательщика: индекс постоянного актива, коэффициента реальной стоимости имущества, коэффициент износа основных фондов, рентабельность текущих активов, фондоотдача, оборотность текущих активов, оборотность дебиторской задолженности и, др. показатели.

Названные коэффициенты показатели являются основой аналитической работы и применяются ко всем плательщикам. Но для выяснения специфических характеристик каждой отдельной группы или отдельного плательщика рекомендуется углубленный анализ с применением дополнительного набора аналитических показателей.

Для характеристики экономического потенциала, нужен также перспективный анализ, который ставит перед собой цель составить прогноз изменений экономико-финансового состояний отдельных групп плательщиков.

Методика дает возможность решить такие аналитические задачи:

— оценивать вероятность отчетности плательщика (результат такой оценки может стать основанием для внеочередной документальной или аудиторской проверки);

— согласовывать текущие положение налоговой базы и составить оценку перспектив изменений в экономико-финансовом состоянии плательщиков, выявить признаки наличия у конкретного плательщика резервов экстенсивного и интенсивного расширения базы налогообложения; обосновать применение налоговых льгот относительно отдельных плательщиков или их групп;

— определить динамику экономических процессов в регионе, выявля перспективные виды деятельности, которые развиваются и требуют поддержки;

— оценить меру тяжести налогов для экономики плательщиков.

Запасы материальных активов и налог на прибыль.

Чернов В.В., к.э.н., ХГУ, г. Харьков

В Законе Украины "О налогообложении прибыли предприятий" от 22.05.97 предусмотрено, что плательщик, для определения облагаемой прибыли, ведет учет прироста (убыли) балансовой стоимости покупных товаров (кроме активов, подлежащих амортизации, ценных бумаг и деривативов), материалов, сырья, комплектующих изделий и полуфабрикатов на складе, в незавершенном производстве и в остатках готовой продукции. Так, в случае когда балансовая стоимость таких запасов на конец отчетного периода превышает их балансовую стоимость на начало того же отчетного квартала, разница вычитается из суммы валовых расходов плательщика налога в таком отчетном квартале. И наоборот, в случае когда стоимость таких запасов на начало отчетного квартала превышает их стоимость на конец того же отчетного квартала, разница прибавляется в состав валовых расходов плательщика налога в таком отчетном периоде.

Таким образом, в новом Законе впервые за последнее время сделана попытка отразить влияние инфляционных процессов на валовые расходы предприятий, а также увязать эти расходы с реальной рыночной стоимостью элементов их составляющих на конкретный период.

При отсутствии этой нормы предприятие может закупить массу сырья и товаров в конце квартала перед заполнением налоговой декларации и учесть эти закупки для уменьшения налогооблагаемой базы. А потом в начале квартала продать и вернуть выручку. Таким образом, можно долгое время уходить от налогов. Этим может воспользоваться в первую очередь торговля.

Появление указанной статьи преследовало цель, с одной стороны, ограничить возможность ухода от налогообложения, а с другой дать возможность отнести и на расходы списание на нужды производства со складов закупленного ранее сырья.

На сегодняшний день таких остатков по подсчетам Министерства статистики скопилось на 34-36 млрд. грн. и они, согласно

нормам нового Закона, не были отражены как расходы будущих периодов. В то время как годичный прогнозируемый размер прибыли составляет всего 15 млрд. грн. Поэтому, как сообщил замминистра финансов Украины Василий Рогурецкий, для того чтобы списанные в расходы, запасы, по крайней мере, за этот год полностью не поглотили в дальнейшем налогооблагаемую прибыль предприятий законом предусмотрено, что существующие оплаченные производственные запасы будут учитываться в валовых расходах соответствующего отчетного периода по мере их использования. Если в это время будут делаться новые запасы, они тоже будут учитываться как понесенные расходы. Но для исключения злоупотреблений предусмотрено, что остатки "входящие и выходящие" для налогообложения, не должны вести к увеличению запасов зафиксированных на начало налогового периода. Закупки, приведшие к увеличению в определенный налоговый период неиспользованных производственных запасов, просто, не будут на этот момент учитываться. Следовательно, с закупками всего подряд для уменьшения налогооблагаемой базы можно уже не спешить. Но если в следующий налоговый период эти запасы будут использованы для производства и дальнейшего роста запасов не будет, то запасы не принятые к учету в предыдущем периоде будут учтены в текущем за счет соответствующего увеличения затрат. Таким образом, даже при возникновении каких-то колебаний в отдельные налоговые периоды по итогам налогового года они будут выравниваться [2, с. 4].

Необходимо отметить, что учесть на счете 18 "Валовые расходы" прирост (убыль) балансовой стоимости запасов товарно-материальных ценностей практически невозможно.

Для регулирования порядка определения прироста (убыли) балансовой стоимости товарно-материальных ценностей приказом Государственной налоговой администрации Украины от 12 августа 1997 г. № 351/2155 утвержден Порядок ведения плательщиками налога учета прироста (убыли) балансовой стоимости покупных материалов сырья, комплектующих изделий, полуфаб-

рикатов на складах, в незавершенном производстве и в остатках готовой продукции [1, с.122-124]. В соответствии с п. 2.8 этого Порядка, прирост (убыль) стоимости материальных активов в незавершенном производстве и в остатках готовой продукции отражается как стоимость не всего незавершенного производства либо готовой продукции, а только тех материалов, сырья, комплектующих изделий и полуфабрикатов, которые использованы в их производстве, а балансовая стоимость материальных активов согласно Порядка определяется как средневзвешенная между стоимостью однотипных единиц запасов на начало отчетного периода и стоимостью таких активов, приобретенных в течение всего отчетного периода. Средняя стоимость рассчитывается на периодической основе либо по мере приобретения активов.

При этом в практической деятельности возникают такие проблемы:

1. Как организовать на счетах учета производства (20, 23, 24, 25, 26, 29, 31) учет товарно-материальных ценностей, которые имеются в составе затрат незавершенного производства, если цикл производства охватывает несколько налоговых периодов?

2. Зачем рассчитывать балансовую стоимость материальных активов, если она отражена в соответствующих учетных регистрах?

3. Как стоимость затрат, которые не списаны на себестоимость реализованной продукции в первом полугодии 1997 г.? Это, например, часть расходов, относящихся к отгруженной, но не оплаченной продукции, продукции изготовленной, но находящейся на складе, а также к незавершенному производству.

18 ноября 1997 года были приняты изменения к Закону Украины "О налогообложении прибыли предприятия". Основная цель этих изменений — исправить те нормы, которые были плохо выписаны или непонятны налогоплательщикам. Наиболее важным вопросом было списание затрат в III квартале 1997 года. Особенно то касалось затрат, не списанных на себестоимость реализованной продукции в первом полугодии 1997 года. Про-

проблема заключалась в том, как списать их в соответствии с нормами нового закона для расчета базы налогообложения.

Согласно Закону от 22.05.97, признаются только расходы, понесенные с момента вступления Закона в силу. Получается, что все расходы предыдущих периодов как будто и не должны относиться на затраты — они попросту выпадают из поля зрения. Речь идет о расходах, которые не отнесены на реализованную продукцию. Это, например, часть расходов, относящихся к отгруженной, но не оплаченной продукции, продукции, изготовленной, но находящейся на складе, а также к незавершенному производству. Важно уточнить нормы списания этих затрат.

В соответствии с принятыми поправками на отгруженную или готовую продукцию, находящуюся на складе, затраты будут списываться по мере оплаты, а все расходы, оставшиеся в незавершенном производстве, должны быть списаны сразу после вступления изменений к этому Закону. Это громадные суммы, оставшиеся несписанными, что ставит в затруднительное положение многие предприятия. И в данном случае эта поправка полностью решает проблему.

Тем более что декларация, разработанная налоговой администрацией, необоснованно дополнена фразой, запрещающей относить на валовые расходы производства все "незавершенные затраты".

Плательщики налога, с целью определения прироста (убыли) материальных активов за отчетный квартал, самостоятельно ведут учет балансовой стоимости материальных активов и товаров на складах, в незавершенном производстве и остатках готовой продукции путем проведения инвентаризации на начало и конец каждого отчетного квартала.

По нашему мнению, инвентаризация должна проводиться не в сроки, предусмотренные действующим законодательством, а точно по состоянию на конец отчетного периода, что значительно упростит составление отчетности.

Для предприятий с небольшой номенклатурой материалов расчет прироста (убытка) запасов будет несущественной проблемой, однако, когда номенклатура достигает нескольких тысяч наименований, то выполнение этой работы даже на компьютере становится проблематичным (если не будет разработана специальная программа, где бы учитывались не только имеющееся количество материалов, но и их стоимость, входящая в состав незавершенного производства и готовой продукции, которая хранится на складе). Для всех других предприятий, при отсутствии жесткой и доступной регламентации форм учета, подобные уточнения стоимости материалов на практике будут вызывать трудности при заполнении отчетности и обеспечении ее представления в установленные сроки. При проверке правильности ее составления, достаточно нескольких фактов, чтобы у инспекторов налоговой администрации возникло основание для применения штрафных санкции.

Литература:

1. Порядок ведения плательщиками налога учета прироста (убыли) балансовой стоимости покупных материалов, сырья, комплектующих изделий, полуфабрикатов на складах, в незавершенном производстве и в остатках готовой продукции. Приказ Государственной налоговой администрации Украины от 12 августа 1997 г. № 351/2155 // Галицькі контракти. - 1997. - № 43. - С. 122-124.
2. Карпенко И. Новый закон о налогообложении прибыли почти готов // Бухгалтерия, налоги, бизнес. - 1997. - № 17. - С. 4.

Трудовые ресурсы и их использование на предприятиях Анголы.

Зампасси Мампасси, аспирант ХГЭУ, г. Харьков

Экономическое развитие Анголы началось в начале 20-го века, его развитие было связано со строительством железных дорог, добычей минералов и алмазов, расширением плантаций и торговлей. Экономический рост начался лишь после второй мировой

войны. Расположена Ангола в межтропической и подтропической части южного полушария. Это предопределяет климатические условия для сельского хозяйства, выращивание таких культур как кофе, хлопок, тростник, тропические фрукты, кукурузу и разнообразные овощи. Морские часть Анголы протяженностью 1650 км. обладает огромным потенциалом морских ресурсов. Из минеральных ресурсов имеется такие как нефть, алмазы, природный газ и др. Для эксплуатации и переработки этих важных ресурсов имеются предприятия, которые входят в производственно-промышленную структуру Анголы, которая состоит из добывающих и перерабатывающих отраслей.

В 1994 г. в Анголе проживало 11.238 млн. человек что почти в 2 раза больше чем населением в 1970 г. В 1994 г. городское население составляло 5.504 млн. чел., а сельское — 5.734 млн. чел. (табл. 1).

Таблица 1.

Динамика населения 1970-1994 гг. (млн. чел.).

Показатели	Годы						
	1970	1985	1990	1991	1992	1993	1994
Население	5.588	8.754	10.020	10.030	10.609	10.916	11.238
Мужчины	2.741	4.306	4.936	5.031	5.198	5.349	5.504
Женщины	2.847	4.448	5.084	5.279	5.411	5.567	5.734

Как показывают данные табл. 1, женщин больше, чем мужчин. Трудовые ресурсы составляют 1.13 млн. чел. (67,15 %), включая лиц возрастом от 10 лет и выше. Если учитывать лишь лиц возраста от 17 лет и выше, то процент трудовых ресурсов снизиться до 51 %, занятость равна 77.67 % от трудового потенциала. Трудовой потенциал составляет 56.6 %, квалификационная безработица — 42.4 % а безработица — 22.3 %.

При огромных топливно-сырьевых ресурсах и значительных трудовых ресурсах на многих предприятиях, регионах и в стране в целом, показатели занятости крайне неравномерны. Это особен-

но относиться к мужскому и женскому населению, а также их возрастному составу (табл. 2).

Работающих по специальности, мужчин примерно в 2,7 раза больше, чем женщин. Из числа занятого населения распределены по форме собственности следующие образом:

государственные формы управления — 213716 человек из них 59534 женщины;

совместные предприятия — 10848 человек из них 1575 женщины;

кооперативные предприятия — 592 человек из них 383 женщины;

частные предприятия — 89342 из них 21635 женщины;

другие — 182708 человек из них 129269 женщины.

Таблица 2

Возрастной состав населения г. Луанда, 1992 г., чел.

Возрастной состав	Трудовые ресурсы	Трудовой потенциал	Нетрудо-способные
От 10-14 лет	274015	24619	249396
От 15-19 лет	224609	93603	131006
От 20-24 лет	148484	118160	30324
От 25-59 лет	451815	391398	60417
Свыше 60 лет	31558	12331	19227
Итого:	113048	1640111	490370
От 10-14 лет	131582	12090	119483
От 15-19 лет	119601	56973	62628
От 20-24 лет	70049	60928	9121
От 25-59 лет	228515	219711	8804
Свыше 60 лет	13506	7360	6140
Мужчины	563253	357062	206176
От 10-14 лет	142433	12520	129913
От 15-19 лет	105008	36630	68378
От 20-24 лет	78435	57232	21203
От 25-59 лет	223300	171687	51613
Свыше 60 лет	18052	4965	13087
Женщины	567228	283034	284194

Минимальная заработная плата с ноября 1991 г. составляла 12.000 NKZ (26 дол. США), учитывая инфляционное развитие, это

сумма увеличилась на 18.000 NKZ (40 дол. США), а в 1992 г. максимальная зарплата свыше 575.000 NKZ (1260 дол. США).

На основании анализа проблем топливно-сырьевых ресурсов и занятости населения можно сделать следующие выводы: низкий уровень образования от общего контингента трудового потенциала (неграмотные — 27,85 %, мало образованное — 70,36 % и лишь 1,79 % с высшим образованием). Низким является участие женщин в трудовой деятельности (из процента трудового потенциала женщины с высшим образованием составляют 15,1 % а мужчины — 84,9 %; из контингента занятости женщины составляют 42,71 % а мужчины — 57,28 %).

Велик государственный сектор в экономике страны: предприятия и учреждения охватывают 45,3 % занятого населения, 18 % трудятся в частных предприятиях, остальные 36,7 % заняты в собственном бизнесе и других формах хозяйствования.

Нехватки квалифицированных рабочих, управленческих кадров на трудовом рынке, тормозят будущее развитие промышленности Анголы.

Основные причины следующие: постоянное снижение деятельности промышленности. Португальские колонизаторы оставили без технической подготовки ангольских рабочих. Большие потери молодых студентов, обучавшихся в вузах, вследствие военных действий также повлияли на работу промышленности.

Низкая заработная плата не удовлетворяет месячному прожиточному минимуму. Большому числу работников приходится подрабатывать. Низкие производительность труда, уровень профессиональной подготовки работающих и управленческого персонала сдерживают развитие предприятий и отраслей промышленности. Снизилась занятость в перерабатывающей промышленности с 125.000 чел. в 1973 г. до 65.000 чел. — в 1992 г. и 55.000 чел. — в 1993 г. [2].

Литература:

1. Perfil estatístico economico de Angola (1988-1992) e (1991-1994).
2. Analise da situacao actual de Angola 25 de junho de 1994.

Інноваційна політика: аналіз грошової віддачі НДР. Чеботарьов В.П., пошукач ХДУ, м. Харків

Якщо в результаті аналізу S - образної кривої виявляється конкретна загроза, то необхідно більш чітко визначити, коли може трапитися атака. Грошова віддача НДР — це економічна вигода, яку одержує фірма-виробник від просування своєї технології. Ця віддача є функцією масштабів ринку і тривалості життєвого циклу одного товару на цьому ринку. Якщо масштаби ринку і темпи його зростання відомі, тоді ключовим фактором в оцінці грошової віддачі стає визначення того, як довго дана продукція утримається на ринку. Для правильної оцінки величини грошової віддачі потрібен аналіз — передбачення можливого моменту атаки фірм-конкурентів.

Концептуалізація альтернативної продукції (або процесу). На базі розуміння меж технології і технічних характеристик ми можемо зробити творчий крок в своєму аналізі — передбаченні моменту атаки фірм конкурентів, і цей крок перебуває в концептуалізації конкурентних товарів. Якщо ми не зможемо розібратися в тому, які товари будуть конкурувати з якими, то ми певно ніколи не оцінимо їхні виробничі витрати, споживчу вартість для покупців, а також прибуток від їхнього збуту. Більш того, оцінки моментів часу, коли різноманітні підходи стануть конкурентноздатними, можуть виявитися цілком помилковими.

Концептуалізація конкурентних товарів (або процесів) — важка справа. Якщо дослідження з цього питання проведені ретельно і якщо технічний відділ і відділ маркетингу зібрали потрібні факти і дані, то прийдеться розглянути безліч різноманітних альтернатив. Кожна з них є злегка зміненим варіантом іншої. З цієї групи необхідно вибрати самий простий товар і використати його в якості базисного прикладу; всі інші альтернативи можна ранжирувати по зростаючій ускладненості. Корисно в цей момент розглянути деякі "уявлювані" товари (або процеси). "Уявлювані" в тому сенсі, що ви ніколи не будете серйозно намагатися їх проектувати, або намагатися впроваджувати їх на ринку. Вони потрібні лише постільки, оскільки дозволяють встановити діапазон можливостей. Вони до-

помагають зрозуміти самий довгий можливий період, протягом якого може утриматися теперішня технологія, і самий короткий можливий період, перш ніж нова технологія стане економічно вигідною. Корисно також припустити, що будуть встановлені максимальні ціни і таким чином забезпечені максимальні прибутки. Уявлюваний товар може навіть дозволити визначити мінімальну ціну, яку може встановити божевільна фірма, що обороняється, а також оцінити наслідки таких дій для прибутку або прикинути, як довго буде тривати перехід від однієї продукції до іншої, а також терміни його початку і закінчення. Всі ці межі можна виявити завдяки використанню "уявлюваної" продукції. Ми можемо порівняти товари, що виконують абсолютно ті ж самі функції, що і вже існуючі, але при інших витратах виробництва, або же товар, виробничі витрати яких в точності дорівнюють витратам існуючих, але забезпечують інші функції. Кожне з цих порівнянь може бути проведено для будь-якого майбутнього періоду, що забезпечить приблизне розуміння економічних умов та конкуренції, що змінюються протягом часу.

Все, що потрібно від цього аналізу, - це розуміння економічних витрат, що сприймаються, і покупцями, і конкурентами. Ці "відчутні економічні витрати" повинні включати повні витрати, і під ними маються на увазі витрати, зв'язані зі зміною технічного курсу фірми, витрати на вхід до ринку і вихід з нього, витрати переключення з одного технічного підходу на інший (як для покупців, так і для постачальників), витрати на вертикальну інтеграцію, а також будь-які інші специфічні витрати, що можуть виникнути через втручання уряду і під впливом суспільної думки. Всі це необхідно добре зрозуміти, або принаймні над всім цим необхідно глибоко замислюватися.

Оцінка віддачі. Після того, як ми вирішили, що, по всій імовірності будуть удавати з себе конкурентні товари і яка їхня економіка, ми можемо оцінити і віддачу від інвестицій в технічну розробку цієї продукції. Це означає, що нам треба подумати про продуктивність НДР (технічний прогрес на одиницю вкладених в нього коштів) і грошової віддачі НДР (відношення отриманих прибутків до технічного прогресу). Ключ до аналізу технічної віддачі НДР поля-

гає в тому, щоб за допомогою отриманої S - образної кривої оцінити витрати, необхідні для досягнення границь, оскільки результати будуть залежати від накопиченого базису знання, своєчасності і агресивності мети, комп'ютерного забезпечення, а також якості спілкування між різноманітними фахівцями, — про все це необхідно як слід подумати.

Pr — повні витрати на продукцію, що обороняється.

Pc — поточні змінні витрати на продукції, що обороняється.

Nr — повні витрати на новій продукції, що атакує.

Nc — поточні змінні витрати на нову продукцію, що атакує.

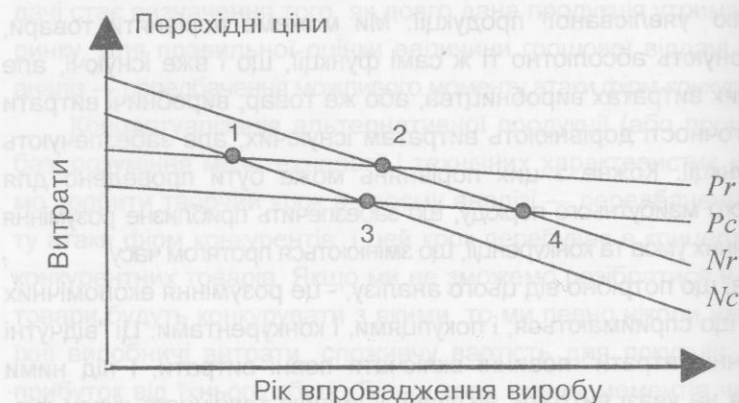


Рис. 1. Економіка перехідного процесу.

Діаграма відображає динаміку повних і змінних витрат на продукцію, що обороняється і що атакує. Чотири точки перетину отриманих кривих відповідають базисним моментам технологічного переходу: коли він, можливо, починається і коли закінчується.

Важливо також розуміти, що грошова віддача залежить від співвідношення між попитом і пропозицією споживчої вартості продукції, структури промисловості, а також колективної стратегії всіх фірм-конкурентів. Навіть якщо новий товар несе покупцеві величезну споживчу цінність, немає жодних гарантій, що будь-який аспект зростання споживчої вартості виявиться вигідним для фірми-виробника.

Дуже корисно, щоб на даному етапі побудувати прогноз витрат на продукцію що атакує і що борониться у формі діаграми. По вертикальній осі подібної діаграми відкладаються витрати, а по горизонтальній — час.

Перший крок перебуває в тому, щоб відкласти на діаграмі оцінку майбутніх (на 5-10 років вперед) змінних виробничих витрат на продукцію що "обороняється". Цю оцінку ви можете отримати у експертів.

Другий крок перебуває в тому, щоб відкласти повні витрати (поточні витрати, що прогнозуються плюс амортизаційні відрахування, виплати по відсотках на позичковий капітал, а також прибуток на інвестований капітал). Різниця між цими двома лініями — перевищення продажно́ї ціни над собівартістю продукції у відсутності загрози з боку нової продукції при допущенні, що протягом часу ціна буде приблизно відображати повні витрати (це гарний підхід в більшості видів бізнесу).

Третій крок полягає в тому, щоб побудувати криву повних і змінних витрат на атакуючу продукцію. Для цього необхідні дії, описані вище, коли промова ішла про "уявлюваний" товар. Проведені чотири лінії перетинаються в чотирьох точках, кожна з яких має конкретне значення.

1. Самий ранній момент часу, коли можна очікувати, що буде почата атака: точка, в якій повні витрати на атакуючу продукцію дорівнюють повним витратам на продукцію, що обороняється.
2. Самий пізній момент часу, коли можна очікувати, що атака почнеться: точка, в якій поточні витрати на атакуючу продукції дорівнюють поточним витратам продукції, що обороняється.
3. Самий ранній момент часу, коли можна думати, що атака здійснена: така же точка, що і в попередньому випадку.
4. Самий пізній момент часу, коли можна думати, що атака закінчилася: точка, в якій повні витрати продукції що атакує дорівнюють поточним витратам на продукцію, що обороняється.

Чотири означені точки характеризують передбачуваний базисний період технологічного переходу: коли він почнеться і як довго він продовжиться.

Ці же точки забезпечують базу для орієнтовного розрахунку цін. Перш ніж технологічний перехід почнеться, динаміка цін буде відображати динаміку руху повних виробничих витрат товару, що обороняється. Після того, як перехід почнеться, вона буде відображати динаміку повних витрат на продукцію що атакує, оскільки це варіант з найменшими витратами, якщо тільки не утвориться надлишкові виробничі потужності. Якщо виникне надлишок виробничих потужностей, то ціни можуть впасти до рівня змінних поточних витрат на продукцію що обороняється і залишатися на цьому рівні до того часу, доки технологічний перехід не завершиться. Якщо, незважаючи на збільшення попиту, надлишкові виробничі потужності зберуться, то ціни можуть впасти до рівня змінних поточних витрат на продукцію, що атакує. Якщо же надлишкові виробничі потужності до цього моменту будуть вичерпані, то ціни стануть відображати динаміку повних витрат виробництва технології, що атакує. Використовуючи ці прогнози динаміки цін і витрат, можна розрахувати і прибуток. Якщо валовий прибуток фірм-виробників конкурентних товарів виявиться рівним, то, по всій імовірності, близьким є швидкий кінець однієї з цих фірм. Технологічний перехід закінчиться, а грошова віддача нової технології впаде до нуля.

Проведення аналізу з метою прогнозування моменту атаки повинно відкрити перед фірмою можливість заздалегідь отримати на ринку активну позицію.

Концепция оценки эффективности различных транспортных систем.

**Балака Е.И., доц., Креймер В.Ю., ст. преп., ХарГАЖТ,
г. Харьков**

При переходе от административно-распределительного принципа функционирования народно-хозяйственного комплекса к условиям развивающихся рыночных отношений требуется прин-

ципиально новый подход в определении роли и значения транспорта в сфере материального производства, переосмысление критериев оценки результативности перевозок и эффективности работы различных видов транспорта.

Эти изменения обусловлены реформированием всей системы производственных отношений, выражающейся в отходе от централизованно-директивных методов управления в пользу рыночных рычагов регулирования экономическим развитием в соответствии с объективными экономическими законами.

Основным экономическим законом и побудительным мотивом в условия рынка для любого субъекта хозяйственной деятельности является производство прибавочного продукта и увеличение прибыли.

Этим обусловлен неадекватный подход в понимании роли и значения транспорта в различных общественно-экономических системах. В условиях жесткого администрирования цели и задачи транспорта определялись с позиций интересов всего народного хозяйства и сводились, в основном, к доставке грузов от государственных поставщиков к государственным потребителям, то есть транспорт рассматривался как одна из технологических операций (транспортный цех) в создании совокупного общественного продукта. При таком народно-хозяйственном подходе экономика транспорта сводилась в основном к определению потребности в транспортных средствах и затрат на перевозки. Работа транспорта оценивалась уровнем выполнения плана по грузообороту без учета экономических интересов, как самой транспортной отрасли, так и ее клиентов.

В условиях рыночных отношений важнейшей целью функционирования транспорта, как и любой другой производственной структуры (отрасли), является получение прибыли как конечного результата. Рынок принципиально меняет подход к оценке роли и целей функционирования транспорта, и, прежде всего, с позиции самого транспорта. Приоритет отдается формированию хозрас-

четных отношений с клиентами, обеспечивающих прибыльность перевозок в условия конкуренции различных транспортных систем.

Углубление рыночных преобразований неизбежно вызовет перевод сложившихся ранее производственных отношений между грузовладельцами и транспортниками в плоскость их хозяйственных интересов. Причем, в условиях обостряющейся конкуренции между достаточно развитыми видами наземного транспорта Украины (железнодорожным и автомобильным), грузовладелец получает возможность выбора наиболее выгодного для него способа перевозки. Исходя из этого, следует, что к пониманию сущности эффективности работы транспорта следует подходить не столько с позиции общегосударственных интересов, сколько с позиции выгоды использования различных его видов для грузовладельцев. Отсюда напрашивается вывод, что экономически эффективной будет та транспортная система, которая в наибольшей степени обеспечит предпринимательские интересы клиентов. В этой связи необходимо конкретизировать спектры их экономических интересов.

Можно выделить четыре наиболее общих направления увеличения предпринимательской прибыли:

- повышение цены на товар;
- снижение текущих издержек производства;
- ускорение оборачиваемости оборотных средств;
- снижение потерь в процессе обращения товара.

Поскольку эти направления выражают суть экономических интересов субъекта предпринимательской деятельности, целесообразно рассмотреть роль и значение транспортного фактора в реализации резервов увеличения прибыли по каждому из направлений:

1. Влияние транспорта на увеличение предпринимательской прибыли за счет повышения цен на товары представляется решающим. Оно может проявляться лишь в начальной период освоения новых рынков сбыта (или новых товаров) за счет опережения конкурентов в скорости доставки товаров к новым рын-

кам. Однако, образование рыночных ниш отмечается не столь часто, чтобы можно было выделить роль транспорта в получении дополнительной (монопольной) прибыли товаропроизводителями.

2. Влияние транспорта на увеличение прибыли за счет снижения текущих издержек производства весьма существенно, особенно в последние годы из-за постоянного роста цен на импортируемые энергоносители до уровня мировых.

3. Влияние транспорта на увеличение прибыли грузовладельцев за счет ускорения оборачиваемости оборотных средств может оказывать решающее значение при выборе вида транспорта. Как показывает практика последнего времени, предпринимательские структуры предпочитают использовать для перевозки небольших партий коммерческих грузов автомобильный транспорт, несмотря на то, что затраты на него превышают железнодорожные тарифы.

4. Большое, а, зачастую и решающее значение для грузовладельцев, имеет степень сохранности грузов при перевозках, так как потери, связанные с хищениями, порчей могут иметь необратимые последствия, особенно в сфере малого бизнеса. Поэтому при перевозках мелкими отправлениями высокотехнологических дорогостоящих изделий (промышленная и бытовая электроника, сложная бытовая техника), скоропортящихся продуктов предпочтение отдается бесперегрузочному скоростному виду транспорта — автомобильному), несмотря на его высокую стоимость.

Грузовладелец неизбежно сталкивается с проблемой решения оптимизационной задачи выбора более экономически эффективного способа транспортировки между относительно дешевой, но длительной перевозкой по железной дороге без твердой гарантии сохранности груза и дорогостоящим, но скоростным бесперегрузочным автомобильным транспортом с высокой степенью сохранности. С целью обеспечения конкурентоспособности на рынке транспортных услуг и повышения экономической эффективности функционирования железнодорожного транспорта Украины важнейшим направлением является создание качественно новых

транспортных систем, обладающих всеми преимуществами железнодорожного и автомобильного транспорта — относительно низкой стоимостью перевозки, быстротой доставки и гарантируемой сохранностью груза. Таким требованиям при минимальной величине экологического ущерба в наибольшей степени удовлетворяет смешанный комбинированный способ перевозки. Как показывает опыт развитых стран Запада, при таком подходе обеспечивается организационная совместимость железнодорожного и автомобильного транспорта в рамках смешанной транспортной системы, взаимная экономическая заинтересованность транспортных и грузовладельцев.

Таким образом, к пониманию сущности и критерия экономической эффективности функционирования различных видов транспорта в условиях развивающихся рыночных отношений следует подходить к позиции интересов грузовладельца, его приоритетной роли в создании Валового общественного продукта (ВОП) и Национального дохода. Наиболее эффект будет тот вид транспорта, который содействует извлечению максимальной прибыли грузовладельцем в расчете на единицу вложенных средств. При таком подходе роль транспорта, по своему характеру, близка к роли "компаньона" в процессе оборота капитала и получения прибыли на принципах консорциума, то есть на долю транспорта (как равноправного компаньона) должна приходиться часть общего эффекта (прибыли), получаемого в процессе производства товара и его движения к потребителю. Размер этой доли, при прочих равных условиях, должен соответствовать средней норме прибыли (рентабельности) остальных субъектов этого процесса и, в первую очередь, промышленного производства. Если же улучшение работы транспорта обеспечит, в конечном счете, получение грузовладельцем дополнительной прибыли (повышения эффективности капиталовложений), то доля прибыли (эффекта) транспорта должна возрастать в общей массе прибыли по сравнению с другими субъектами производственно-хозяйственной деятельности.

Опираясь на эту концепцию, можно определить общие критерии эффективности функционирования различных видов транспорта и построить экономическую модель тарифа на перевозки.

Основным критерием эффективности различных транспортных систем, как с позиции грузовладельцев, так и с позиции транспортников, будет интегральный суммарный эффект от сокращения уровня себестоимости перевозок, ускорения доставки грузов и повышение их сохранности, снижение экологического ущерба, то есть максимальное значение следующих величин (эффектов):

$$\mathcal{E}_1 + \mathcal{E}_2 + \mathcal{E}_3 + \mathcal{E}_4 \rightarrow \max (1.1)$$

где $\mathcal{E}_1$ — экономия (эффект) от снижения затрат на перевозки;

$\mathcal{E}_2$ — экономия (эффект) от снижения потерь при перевозках;

$\mathcal{E}_3$ — дополнительная прибыль (эффект), получаемая за счет вовлечения в хозяйственный оборот свободных средств, образующихся при сокращении сроков транспортировки;

$\mathcal{E}_4$ — экономия от снижения экологического ущерба.

Суммарное значение этих величин по экономическому смыслу представляет так называемый интегральный экономический эффект в системе "производство — транспорт — сбыт". Все субъекты этой системы объективно заинтересованы в максимизации этой интегральной величины.

Рыночные отношения обеспечат возможность распределения и перераспределения интегрированного эффекта между грузовладельцами и транспортниками в соответствии с их вкладом.

Стратегия формирования конкурентоспособных преимуществ на стадии создания товара.

Горбач Е.В., аспирант УИПА, г. Харьков

В условиях рыночной системы ведения хозяйства умение выигрывать в конкурентной борьбе становится одним из важнейших факторов успешной жизнедеятельности предприятий Украины. Экономической стратегией предприятий всех форм собственности

и отраслей национальной экономики является повышение уровня конкурентоспособности своей продукции, завоевание конкурентного преимущества, которое возникает за счет снижения издержек и за счет дифференциации товара. Конкурентное преимущество за счет дифференциации товара, предполагает способность обеспечить покупателей большей ценностью, в виде нового качества товара особых потребительских свойств или послепродажного обслуживания. Одним из основных показателей, по которому оцениваются результаты деятельности предприятий — является прибыль.

Предприятию для выживания необходимо обеспечить получение определенной суммы прибыли, для чего можно увеличить объем продаж или уменьшить издержки. На объем продаж влияет уровень и динамика спроса, характер конкуренции, уровень и динамика инфляции и ряд других факторов, поэтому увеличить прибыль за счет увеличения объема продаж не всегда возможно.

Величина издержек закладывается на стадии создания и освоения новой техники. Использование ЭВМ в конструкторской и технологической подготовке производства дает возможность осуществлять многовариантное проектирование, обеспечивающее соблюдение условий технического задания и выбирать наиболее рациональный вариант с точки зрения экономии средств. При таком подходе предприятие получает дополнительную прибыль не изменяя цену на свой товар, либо определяет тот диапазон, в котором можно снижать цену не уменьшая общей величины прибыли необходимой для победы в конкурентной борьбе. Поэтому определение направлений совершенствования продукции и реализации соответствующих мероприятий еще на стадии ее создания является важнейшим условием обеспечения конкурентных преимуществ.

Проведенные исследования показали, что конкурентоспособность продукции зависит от качества выполнения этапов ее жизненного цикла [1]. Следовательно, управление конкурентоспособностью продукции необходимо осуществить через управление ка-

чеством процессов ее создания Важную роль в обеспечении конкурентоспособности продукции играет технологическая подготовка производства (ТПП), которая завершает творческий процесс разработки нового изделия, предшествует производственному процессу и включает обширный круг работ. Качеством выполнения этих работ обуславливает качество ТПП в целом. Целью управления качеством ТПП является выбор оптимального способа ее осуществления, обеспечивающего повышение конкурентоспособности и продукции.

В настоящее время существует тенденция рассматривать управление как реализацию функции планирования, организации, мотивации и контроля [2, 3]. При этом существует три аспекта управленческого контроля, а именно: определение целей, которые должны быть достигнуты, измерение или оценка того, что было в действительности достигнуто и сравнение с ожидаемым результатом, при необходимости, корректировка отклонений от первоначального плана. Мерой достижения цели может служить показатель, конкретизирующий установленную цель и позволяющий периодически измерить степень приближения к заданной цели. Следовательно, оценка является одной из важнейших функций управления, от точности реализации которой зависит степень оптимальности принимаемых решений на лапе планирования и регулирования.

Для оценки качества технологической подготовки разработана математическая модель в виде аддитивной функции полезности, где локальными критериями являются функции полезности для оценки качества каждого вида работ с весовыми коэффициентами.

$$V(x_j) = \sum_{j=1}^S \lambda_s V^s(x_j),$$

где $V(x_j)$ — функция полезности для оценки качества работ ТПП;
 $V^s(x_j)$ — функция полезности для оценки качества S -ой работы;
 λ_s — коэффициент весомости S -ой работы;

x_j — S -ый способ организации ТПП.

Модель обобщенной скалярной оценки качества ТПП основывается на скалярных оценках качества по каждой работе технологической подготовки производства в формировании оценок для отдельных работ можно выделить следующие общие основные этапы: определение локальных критериев (показателей) по каждой работе; установление приоритета критериев; нормализацию критериев (если они имеют разную размерность); определение вида функции полезности.

Исследования, проведенные на ряде харьковских предприятий, позволили определить перечень основных работ, выполняемых в ходе технологической подготовки и установить коэффициенты их весомости. Для обработки информации, полученной от группы специалистов, использовались математико-статистические методы экспертных оценок [4, 5]. Результаты обработки информации показали, что степень влияния отдельных работ на качество технологической подготовки различная. К наиболее существенным, следует отнести;

качество разработки технологических процессов — 13.6 %;

качество отработки изделия на технологичность — 12.7 %;

качество проектирования технологической оснастки — 11.9 %;

качество составления межцеховых технологических маршрутов — 11.5 %;

качество изготовления технологической оснастки — 11 %;

качество проектирования нестандартных средств механизации и автоматизации — 9.4 %;

качество изготовления нестандартных средств механизации и автоматизации — 9.2 %;

качество остальных работ оказывает меньшее влияние на качество ТПП и в сумме не превышает — 21 %.

Учитывая то, что каждая работа технологической подготовки также носит многовариантный характер, будем считать, что способ ее выполнения, которому соответствует максимальное значение функции полезности, является идеальным или оптимальным.

Таким образом, если работы ТПП будут выполнены по идеальному варианту или близкому к нему, то это обеспечит наивысшее качество технологической подготовки производства и конкурентоспособность изделия на данной стадии.

Литература:

1. Горбач Б.В. Программно-целевой подход к оценке и обеспечению конкурентоспособности продукции // Тез. докл. научно-практической конф. "Научно-методические и организационно-практические проблемы промышленных городов региона с максимальным использованием местных ресурсов". - Артемовск, 1997. - С. 77-78.
2. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. - М.: Дело, 1992. - 702 с.
3. Андрушків Б.М., Кузьмин О.Є. Основы менеджменту. - Львів: Світ, 1995. - 296 с.
4. Методика применения экспертных методов для оценки качества продукции. - М.: Изд-во стандартов. 1975. - 54 с.
5. Бешелев С.Д., Гуревич Ф.Г. Математико-статистические методы экспертных оценок. - М.: Статистика, 1974. - 159 с.

Критерии приоритетности инвестирования воспроизводственной сферы.

Антонова Н., аспирант ХГАЖТ, г. Харьков

Инвестиции являются доминирующим фактором экономического роста любой страны. В условиях кризисе экономики и дефицита инвестиционных средств в Украине особую актуальность приобретает целенаправленность инвестиционной деятельности. Мировой опыт показывает, что система вложения инвестиций должна включать в качестве одного из центральных элементов достаточно четко очерченную совокупность приоритетов, которую она должна обеспечивать. Эти приоритеты наиболее полно должны удовлетворять потребности страны в передовой технике и технологии, развитие экспортной базы и сокращение нерационального импорта.

Цели и приоритеты инвестиционной политики в Украине в период коренной реформации экономики должны существенно отличаться от тех, которые используются промышленно развитыми странами, экономика которых функционирует стабильно. Как показывает практика выхода на конкурентоспособный уровень многих европейских и азиатских государств, на начальном этапе важно задействовать преимущественно факторы основного производства, и только потом — инвестиционные. Парадокс современной ситуации заключается в том, что при имеющихся скудных инвестиционных ресурсах, активизация инвестиционных процессов происходит в наименее приоритетных сферах — торговой и финансовой, в то время как острой является потребность в производственных инвестициях в промышленность, сельское хозяйство, транспорт. Прогнозы экспертов Центра исследования научно-технического потенциала НАН Украины свидетельствуют, что интенсивность роста экономической эффективности промышленности при вложении инвестиций будет опережать сферу торговли почти в 4,5 раза.

Приоритеты инвестиционной политики могут быть заявлены через выделение целой системы критериев. Прежде всего, выделены формализованные и неформализованные критерии выбора приоритетов инвестиций.

Неформализованными являются критерии, прямо не подлежащие количественному выражению, но отражающие государственную целесообразность и необходимость осуществления инвестиций. Такими критериями являются обеспечение обороноспособности государства, экономической безопасности страны, развитие отраслей жизнеобеспечения, обеспечение социальной стабильности и экологической безопасности. Приоритеты социальной и экологической направленности должны действовать, преимущественно, при использовании государственных средств для построения социально ориентированной экономики. Формализованными являются критерии, которые могут получать количественное абсолютное или относительное выражение. К ним относятся:

казатели рентабельности, платежеспособности, финансовой устойчивости и т.п.

В зависимости от интересов инвестора, приоритетность может определяться следующими параметрами: отрасль и вид производства; уровень используемой техника и технологии; территориальное размещение, характер влияния на региональную экономику; степень экспортной ориентации производства; объем и срок инвестиций.

Одной из важнейших проблем инвестиционной деятельности является оценка инвестиционной привлекательности проектов и предприятий, осуществляющих эти проекты. Инвестиционно-привлекательными считаются компании или фирмы, находящиеся в процессе роста их жизненного цикла

В мировой практике весь жизненный цикл любой отрасли или компании условно делится на несколько этапов. Так, в некоторых источниках выделяется: рождение проекта или фирмы, детство, юность, ранняя и окончательная зрелости, старение. Цикл охватывает период 50-60 лет. Инвестиционно-привлекательным является период 15-18-летия функционирования компании. Общепринятым считается, что на стадии старения инвестирование, как правило, нецелесообразно. Исключение делается только для случаев диверсификации производства в целом, разделяя точку зрения о возможности выделения приоритетного периода, следует сразу же оговориться, что такое выделение приоритетного периода является условным. Дело в том, что практика деятельности целого ряда зарубежных фирм насчитывает более полутора столетия своего существования и они обеспечивают свою высокую конкурентоспособность, прежде всего, за счет модернизации производства и соответствующих инвестиций.

При определении приоритетности инвестирования фирмы учитывается изменение объема выпуска продукции, динамика общей суммы активов, динамика суммы собственного капитала и сумма полученной прибыли. Теоретически инвестиционно-привлекательными принято считать периоды, в которых обеспе-

чивается наиболее высокие темпы прироста показателей. Периоды стабильности, а тем более, снижения прироста, считаются не-привлекательными.

По нашему мнению, критерием инвестиционной привлекательности проекта должен являться общий размер прибыли, полученной от определенного вида инвестиций за весь период жизненного цикла результатов этих инвестиций, а не только за период, за который обеспечивается прирост показателей экономической эффективности. Если принять в качестве критерия инвестиционной привлекательности только прирост показателей на стадии роста, тогда нужно признать недопустимыми любые инвестиции в те отрасли экономики Украины, где не только не наблюдается прироста объема выпуска продукции, прироста прибыли, а наоборот, имеет место их снижение в последние десятилетия, и особенно, в последние 3-5 лет. Такое явление наблюдается по всем отраслям промышленности и транспорта, а именно эти отрасли, в первую очередь, нуждаются в значительных инвестициях для восстановления их стабильного положения и дальнейшего роста.

Состояние экономики Украины не дает возможности в ближайшее время накопить достаточный объем бюджетных средств, чтобы применить прямое инвестиционное стимулирование (льготные займы, прямое финансирование из бюджета, госзаказ на инвестиционную продукцию). Значит, наиболее целесообразным является привлечение условно свободных денежных средств. К ним относятся условно свободные средства банков. Условными их приходится называть потому, что банки вместо осуществления инвестиций направляют средства в обычный коммерческий оборот, получая огромные доходы на краткосрочных оборотах и не имея гарантии получения высоких доходов в долгосрочной перспективе. В этой сфере актуальной остается разработка законодательных актов, обеспечивающих направление накопленных финансовых ресурсов в прямые производственные инвестиции.

К таким инвестиционным источникам следовало бы отнести также свободные средства населения. Парадоксально, что вкла-

дывание денег в крайне сомнительные финансовые организации типа "Доверие", "Оберіг", "Харьков" в др. Свидетельствует о том, что если бы со стороны государства была обеспечена гарантия возврата этих денег, то даже в нынешних крайне тяжелых экономических условиях можно было бы привлечь значительные суммы свободных средств населения для инвестиционной деятельности. Общей мировой тенденцией является стимулирование, главным образом, внутренних сбережений (предприятий в населения) как источника инвестиций и экономического роста

Третьим парадоксальным источником средств для инвестирования является легализация и привлечение средств теневого капитала. Хорошо известно, что в этой в Украине, как минимум, 250 млрд. долл. США.

Учитывая ограниченность инвестиционных ресурсов и, вместе с тем, острую потребность промышленности Украины в инвестиционных средствах, представляется целесообразным изменить подход к оценке приоритетности инвестиций в ту или иную отрасль или проект. Нам кажется, что имеющиеся ресурсы должны направляться, в первую очередь туда, где они дали бы максимальную отдачу. Поскольку практически все отрасли промышленности вместо прироста объема выпуска продукции и прибыли, имели снижение этих показателей, то логично думать, что те отрасли, где наблюдается наименьшее падение объемов производства и получения прибыли, являются наиболее перспективными в данный момент для вложения инвестиций. К ним относятся: машиностроение, химическая и нефтехимическая промышленность, лесная и деревообрабатывающая промышленность, а также легкая промышленность.

Инвестиции в основные фонды.

Губарева И.О., аспирант ХГЭУ, г. Харьков

В период экономического кризиса процесс воспроизводства основных фондов оказался в наибольшей степени уязвимым. Это обусловлено тем, что в условиях высоких темпов инфляции со-

кращается интерес к накоплению и инвестициям, в последние годы проблемам регулирования воспроизводства и поддержки инвестиций уделялось недостаточно внимания.

Основные источники накопления — это средства населения и иностранных инвесторов. Из-за экономической и политической нестабильности они не спешат вкладывать свои финансовые ресурсы в развитие украинских предприятий. По данным Государственного комитета статистики Украины капитальные вложения за период январь-сентябрь 1997 года составили 6,6 млрд. грн., тем прироста капитальных вложений по сравнению с аналогичным периодом 1996 года снизился на 8,4 %. Происходят положительные изменения в структуре капитальных вложений. Основная часть капитальных вложений, направленных на развитие производственного потенциала, увеличилась с 63 % в январе-сентябре 1996 года до 67 % в соответствующий период 1997 года [1].

Капитальные вложения необходимо направить в первую очередь на обновление основных фондов. Важнейшей задачей в настоящее время становится формирование не механизма государственного регулирования их воспроизводства.

Государственное регулирование процесса воспроизводства реализует основные функции: индикативную (связанную с разработкой рекомендаций относительно уровня потребностей в капитальных вложениях, основных фондах), стимулирующую (создание экономических условий и стимулов для обеспечения нормального режима производственных процессов) и контрольную.

Неотъемлемыми составляющими государственного управления являются административные и экономические методы. Однако, если первые предусматривают прямое централизованное воздействие на объект, которым управляют, и являются обязательными, то вторые — влияют на поведение руководимых через их интересы. Экономические методы реализуются на основе сочетания прямых и косвенных регуляторов. Переход к рыночной экономике предполагает более широкое привлечение косвенных эконо-

номических регуляторов бюджетно-налоговой, денежно-кредитной, амортизационной политика.

Амортизационная политика — это совокупность осуществляемых государством мер, направленных на обеспечение нормального режима воспроизводства основных фондов. Амортизационные отчисления на восстановление основных фондов являются более привлекательными для предприятий, так как они не подвержены колебаниям, связанным с результатами хозяйственной деятельности, как прибыль. Она в большей мере, чем прибыль, могут быть финансовой базой самостоятельности предприятий в воспроизводстве основных фондов. Дееспособность и эффективность амортизационной политики определяются обоснованностью сроков службы основных фондов и нормами амортизации. Основные фонды в Украине устарели на 95 %, физический износ — свыше 65 %. На предприятиях нанос составляет 43-69 %, затраты на ремонт колеблются 2,5-14,8 % от первоначальной стоимости основных фондов [2]. Примером может служить одно из крупнейших предприятий Украины — ХТЗ. В таблице 1 представлен возрастной состав оборудования на заводе.

У предприятия нет денежных средств на обновление основных фондов, поэтому встал вопрос о повышении цен на производимую продукцию. ХТЗ намерен повысить цены на свою продукцию на внутреннем рынке на 20-30 %. В 1997 году финансирование украинских предприятий, производящих сельскохозяйственную технику, должно осуществляться из фонда, создаваемого на средств, предусмотренных на закупку продовольствия для государства. Средства фонда могут использоваться только для внутреннего инвестирования.

Вместе с тем украинские хозяйства считают продукцию отечественных машиностроителей некачественной и слишком дорогой.

В 1997 году ХТЗ получил в рамках финансирования государственного заказа на зерно 36 млн. грн., поставив 514 тракторов. Всего за 9 месяцев 1997 года завод продал 1669 тракторов, в том

числе 1550 в Украине, по средней цене 70 тыс. грн. В 1997 году завод планирует произвести 3000 тракторов [3].

До недавнего времени амортизационный период рассчитывался преимущественно по техническому сроку службы основных фондов. Так, в промышленности Украины срок службы основных производственных фондов до 1991 года был установлен на уровне 21-23 лет, в том числе машин и оборудования — 14 лет. Вследствие амортизационной реформы 1991 года сроки службы были снижены. Сокращение нормативных сроков службы коснулось активной части основных производственных фондов и в целом по промышленности [4]. Однако нормативные сроки службы для активной части основных производственных фондов (ОПФ) остаются, как и в прошлые годы, значительно длиннее по сравнению со сроками службы основного капитала принятыми в развитых странах.

Таблица 1.

Возрастной состав технического оборудования ХТЗ
по состоянию на 01.01.97 г.

Вид оборудования, (шт./ %)	до 5 лет	от 5 до 10 лет	от 10 до 20 лет	свыше 20 лет	Всего
1	2	3	4	5	6
Металлорежущее	225 3,03	1945 26,19	2583 34,78	2673 36,00	7426
Кузнечно-прессовое	25 2,32	142 13,17	325 30,15	586 54,36	1078
Литейное	25 4,71	95 17,89	117 22,03	294 55,37	531
Сварочное	95 13,71	390 56,28	110 15,87	98 14,14	693
Дерево- обрабатывающее	—	16 8,33	57 29,69	119 61,98	192
Термическое	—	81 28,13	117 40,62	90 31,25	288
М. покрытие	30 6,15	168 34,43	202 41,39	88 18,03	488

1	2	3	4	5	6
Сборочное	27	100	165	54	346
	7,8	28,90	47,69	15,61	
Прочее технологическое	102	286	143	101	632
	16,14	45,25	22,63	15,98	
Подъемно- транспортное	176	453	798	547	1974
	8,91	22,95	40,42	27,72	
Итого	705	3673	4617	4649	13644
	5,17	26,92	33,84	34,07	

В США установлены следующие сроки амортизации основного капитала: легковые и грузовые автомобили и специальное оборудование — 5 лет, промышленное и сельскохозяйственное — 7 лет, а для оборудования с более длительным сроком амортизации — 10 лет.

Более длительные сроки службы украинских ОПФ по сравнению с американскими не обеспечивают желательного ускорения их оборачиваемости, повышения темпов обновления производственного аппарата и не способствует росту конкурентоспособности национальной экономики. Однако установление меньших сроков службы ОПФ сдерживается нехваткой свободных денежных средств у производителя.

Литература:

1. Економіка України в січні-вересні 1997 року // Праця і зарплата. - 1997. - № 22. - С. 9-11.
2. Мирошников П., Мирошников Л. Об оценке экономической эффективности новой техники // Экономика Украины. - 1997. - № 10. - С. 86-88.
3. Что хочу, то в делаю // Бизнес. - 1997. - № 46. - С 37.
4. Рудченко А., Омелянчик Н., Тютюн М. Методические подходы к регулированию процесса воспроизводства основных фондов // Экономика Украины. - 1997. - № 2. - С. 52-58.