

ISSN 0453-8048

Міністерство освіти України

ВІСНИК

Харківського національного університету
ім. В. Н. Каразіна

№ 457



Харків 1999

Міністерство освіти України

ВІСНИК

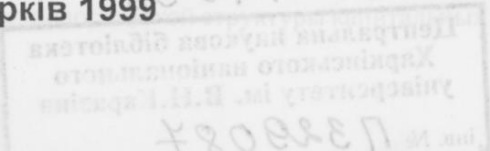
Харківського національного університету
ім. В. Н. Каразіна

Економічна серія

№ 457

Заснован у 1966 р.

Харків 1999



Вісник присвячений розгляду актуальних проблем теорії та практики ринкової трансформації, економічної динаміки та інвестицій, первісного нагромадження капіталу, економічної безпеки та тіньової економіки. Чільне місце у віснику посідає аналіз проблем державного регулювання економіки та трудової мотивації. Багато статей присвячено висвітленню питань з фінансів і кредиту, тощо.

Для викладачів, наукових працівників, а також аспірантів, студентів економічних спеціальностей.

Вестник посвящен рассмотрению актуальных проблем рыночной трансформации, экономической динамики и инвестиций, первоначального накопления капитала, экономической безопасности и теневой экономики. Важное место в вестнике занимает анализ проблем государственного регулирования экономики и трудовой мотивации. Много статей посвящено освещению вопросов финансов и кредита и т.д.

Для преподавателей, научных работников, а также аспирантов и студентов экономических специальностей.

Об'єднана редакційна колегія:

Галуза С.Г. – док. екон. наук, проф. – головний редактор.
 Буласенко Л.І. – канд. економ. наук, доц., – заступник головного редактора.
 Воробйов Є.М. – док. економ. наук, проф.,
 Бабич В.П. – док. економ. наук, проф.,
 Глущенко В.В. – док. економ. наук, проф.,
 Грищенко А.А. – док. економ. наук, проф.,
 Голіков А.П. – док. географічних наук, проф.,
 Забродський В.А. – док. економ. наук, проф.,
 Кім М. М. – док. економ. наук, проф.,
 Кац А.Б. – канд. економ. наук, доц., відповідальний секретар.
 Селіванов В.М. – канд. економ. наук, доц.,
 Семеняк І.В. – док. економ. наук, проф.,
 Штучний В.Г. – канд. економ. наук, доц.,

Друкується за рішенням Вченої ради
 Харківського національного університету
 ім. В. Н. Каразіна
 Прот. № 10, від 26 листопада 1999 р.
 Адреса редакційної колегії:
 61077, м. Харків, вул. Мироносицька, 1,
 економічний факультет, тел. 45-75-50

Раздел 1. Экономическая теория и история экономической мысли

В. В. Александров, к. э. н.

Сущность основных средств и особенности их воспроизводства на предприятиях

Широкое освещение в экономической литературе вопросов воспроизводства основных средств не исключило в терминологии и раскрытии сущности таких экономических категорий, как основные средства, их амортизация и износ. Чтобы избежать путаницы и достичь единой терминологии, следует отказаться от термина “основные фонды”. Под фондами понимают источники создания хозяйственных средств предприятий, какими являются уставный фонд, амортизационный фонд, прибыль и другие источники, которые отражаются в пассиве баланса. Относительно материальных ценностей, в т. ч. и основных средств, более правильно использовать понятие “средства”, так как они находятся в активе баланса. Таким образом, средства труда, которые используются в производственной деятельности на протяжении периода, который превышает 365 дней, и стоимостью более 500 грн. являются основными средствами, а не основными фондами.

В отличие от категории “основные средства” категория “основной капитал” вместе с денежными средствами вложенными в материально-вещественные ценности, включает и средства, вложенные в нематериальные активы предприятия.

Совершая свое движение в форме кругооборота, основные средства подлежат физическому и моральному износу. Их стоимость возмещается путем включения амортизационных отчислений в состав затрат производства и оборота. В процессе анализа движения стоимости основных средств можно провести грань между понятиями “износ”, “амортизация”, “износ”.

По своей экономической природе средства труда выступают в виде основных средств только в процессе производительного использования. Те же средства труда, но только что приобретенные, еще не являются основными средствами, ибо целью их приобретения может быть дальнейшая реализация.

Как инструмент проведения инвестиционной политики предприятия следует рассматривать классификацию капитальных вложений, которая позволяет исследовать инвестиционные альтернативы отдельно одна от другой. Кроме того, это даст возможность разделить различные классы капитальных вложений по их важности.

Практика управления воспроизводством основных средств в нашей стране характеризуется преимуществом прироста основных средств на возмещение их убытков. При этом увеличение части износа в сравнении с масштабами введения основных средств не может свидетельствовать о росте инвестиционных затрат на возмещение, а только показывает усиление тенденций старения средств труда. Для характеристики процесса накопления основных средств рекомендуется сравнение показателей введения и выбытия средств труда.

В связи с необходимостью усовершенствования воспроизводственных пропорций исследовано состояние и возможности привлечения разных источников финансирования воспроизводства основных средств. Несмотря на снижение размера амортизационного фонда под влиянием инфляции, снижение объемов производства и реализации продукции, платежного кризиса, он остается не только фактором усовершенствования воспроизводственной и технологической структуры капитальных вло-

жений, но и основным источником финансирования интенсивного пути обновления основных средств. Если прибыль – это потенциальный инвестиционный ресурс и источник капитальных вложений, то амортизационный фонд по своей экономической природе и назначению является таким ресурсом с момента его “зарождения”. При налоговой ставке на прибыль в 30%, наличия других налогов, которые платятся с прибыли, последний как источник воспроизводственных инвестиций в нынешнее время становится маловероятным. Кроме того, благодаря синхронности между кругооборотом основных средств и формированием амортизационного фонда, меньшей его склонности к конъюнктурным колебаниям, амортизационные отчисления в большей степени, чем прибыль, могут быть финансовой базой самостоятельности предприятия в воспроизводстве основных средств. Амортизационные отчисления должны выполнять функцию возвратную, стимулирующую и воспроизводственную.

Среди заемных источников финансирования воспроизводства основных средств главную роль играют долгосрочные кредиты банков. Но в современных условиях в связи с кризисным состоянием экономики Украины этот источник практически не используется.

К числу важных проблем оценки принадлежит порядок оценки основных средств и его усовершенствование. Расширение круга операций с объектами основных средств требует наряду с традиционными видами их оценки определять рыночную стоимость объектов имущества, которая учитывала бы сферу их применения и перспективы использования. В нынешнее время сформировалось четыре направления в теории оценки: оценка недвижимости, оценка бизнеса, оценка машин и оборудования, оценка нематериальных активов. В зависимости от целей исследования, характеристики объекта и конкретных условий использования, можно использовать различные методы оценки объектов основных средств: по затратам, с прибыли, метод сравнительной оценки продаж.

Процесс воспроизводства основных средств связан с осуществлением определенных инвестиционных затрат. Первичную учетную информацию о наличии, состоянии, движении, капитальном ремонте и других операциях с основными средствами отображают в многочисленных специализированных регистрах, что не только обеспечивает контроль, является юридическим доказательством осуществления операций, но и используется для проведения экономического анализа, принятия управленческих решений.

Формировать информацию согласно требованиям рыночной экономики, достичь единства в отображении операций по движению основных средств на предприятиях различных форм собственности, значительно сократить объем учетных работ позволит корреспонденция счетов по учету капитальных вложений и движения основных средств.

Уставный фонд, который используется в настоящее время для учета движения основных средств, на государственных предприятиях в дальнейшем должен сыграть ту же самую роль, что и на предприятиях других форм собственности, т. е. отображать взносы его основателей, стартовый капитал, уставный фонд в размере, предусмотренном уставом предприятия.

Дееспособность и эффективность амортизационной политики в значительной мере определяется обоснованностью норм амортизации. Экономически необоснованным является применение единых норм амортизации для основных средств с различной экономической отдачей и степенью участия в производственном процессе. Нормы амортизации нужно более детально дифференцировать и рассчитывать на основе

срока службы основных средств, определенному техническими характеристиками и установленному производителем. Роль государства должна сводиться лишь к рекомендации перечня методов расчета поперiodных сумм амортизации. При этом предприятия самостоятельно выбирают присущий им алгоритм с оформлением его как элемента учетной политики.

Важнейшим экономическим рычагом в системе амортизации является метод ее начисления, что позволяет активно влиять на объем амортизационного фонда, степень концентрации ресурсов в различные периоды функционирования средств, динамически подходить к воспроизводству основных средств, учитывая фактор времени.

Как показал опыт, методы ускорения амортизации основных средств выступают для предприятий гарантией от возможных потерь вследствие уценки капитала, уменьшают размер налогооблагаемой прибыли, усиливают роль амортизации как источника воспроизводства основных средств, обеспечивают рациональное соединение амортизации с ростом затрат на капитальный ремонт.

Итак, наряду с традиционными видами оценки основных средств надо определять рыночную стоимость объекта имущества, которая бы учитывала сферу ее применения и перспективы использования на основе различных методов оценки: по затратам, по доходам, методом сравнительной оценки продаж, а также необходимо внести изменение в содержание регистров аналитического учета основных средств, что позволит повысить их информативность и аналитичность.

Архипереев С.И., к.э.н., Полуцыганов О.

Трансакционная эффективность в системе показателей эффективности налогообложения.

Обычно эффективность налогообложения определяется эффективностью выполнения функций налоговой системы. При укрупненном рассмотрении можно выделить фискальную, распределительную (перераспределительную) и регулирующие функции и соответствующие им фискальную, распределительную и регулиющую эффективность налогообложения, а также интегрированную эффективность налогообложения, показывающую, как налоговая система справляется с выполнением всех свойственных ей функций. Фискальная эффективность налогообложения в абсолютном исчислении определяется величиной средств, которые может собрать налоговая система.

В показателе фискальной эффективности особенно важно различать потенциальную эффективность как величину средств, которые должны поступить в распоряжение государства при соблюдении всех требований налогового законодательства, и реальную эффективность как величину средств, которые реально могут быть собраны налоговыми органами. Последняя непосредственно зависит от эффективности функционирования этих органов. Фискальная, как потенциальная, так и реальная эффективность налогообложения может быть оценена также в относительном исчислении следующими показателями: доля налоговых поступлений в ВВП, сумма налоговых поступлений в расчете на одного жителя Украины.

Наиболее обобщенным показателем, характеризующим роль налогов в жизни общества и государства, является национальная налоговая квота. Этот показатель исчисляется как отношение суммы налогов к валовому внутреннему продукту за определенный период:

$$K_{\text{нац.}} = \frac{H_t}{\text{ВВП}_t} \times 100, \text{ где:}$$

$K_{\text{нац.}}$ – национальная налоговая квота, в %;

H_t – сумма налогов за период t ;

ВВП_t – валовой внутренний продукт за анализируемый период t ;

t – анализируемый период времени.

Динамика национальной налоговой квоты к ВВП в Украине представлена на рис. 1.1.

Как показывают приведенные данные, за анализируемый период происходит стабильное уменьшение показателя, что свидетельствует об снижении значения налогов. Так, национальная квота налогов к ВВП сократилась с 39,8% в 1994 г. до 24,4% в 1998 г.

Национальные налоговые квоты экономически развитых стран показаны на рис. 1.2. Как видно из приведенных данных, национальная налоговая квота в Украине почти соответствует аналогичным показателям в экономически развитых странах. Но при подсчете отечественного показателя в общий объем налоговых поступлений не были включены целевые налоги, которые поступают в целевые государственные фонды.

В Указе Президента Украины “О мерах по реформированию налоговой политики” от 31 июля 1996 г. №621/96 было намечено снизить, начиная с 1997 года, уровень налоговых изъятий до 45% от ВВП Украины. Та же самая цифра фигурирует и в Проекте Налогового кодекса Украины.

Следующим показателем, характеризующим налоговую систему, является налоговые поступления в расчете на одного жителя. Динамика этого показателя в Украине приведена в рис. 1.3. Как свидетельствуют приведенные данные, в Украине резко возрос налоговый пресс на душу населения (с 89,69 грн. в 1994 г. до 427,81 грн. (100 долл.) в 1998, году, или в 4,8 раза.

Налоговые поступления в расчете на одного человека в развитых странах в сотни раз превышают аналогичный показатель в Украине (рис. 1.4). Но связано это не с большим налоговым прессом, а с большими доходами физических и юридических лиц в этих странах.

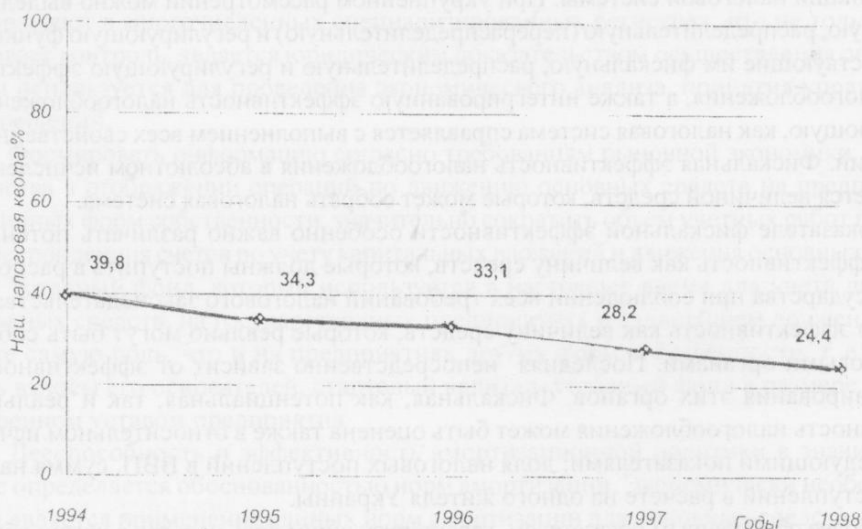


Рис. 1.1. Динамика национальной налоговой квоты к ВВП (3, с.82).

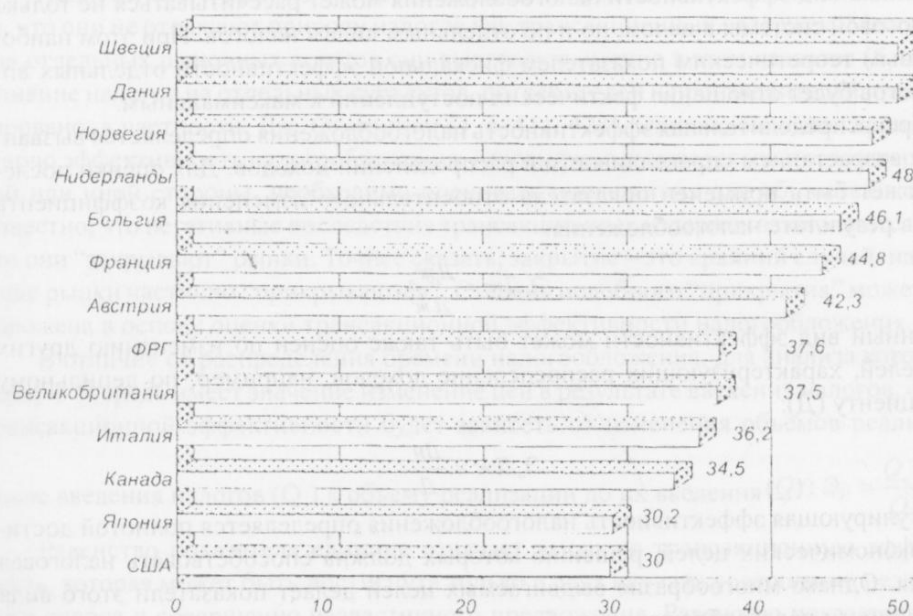


Рис. 1.2. Национальные налоговые квоты экономически развитых стран, % (2, с.23).

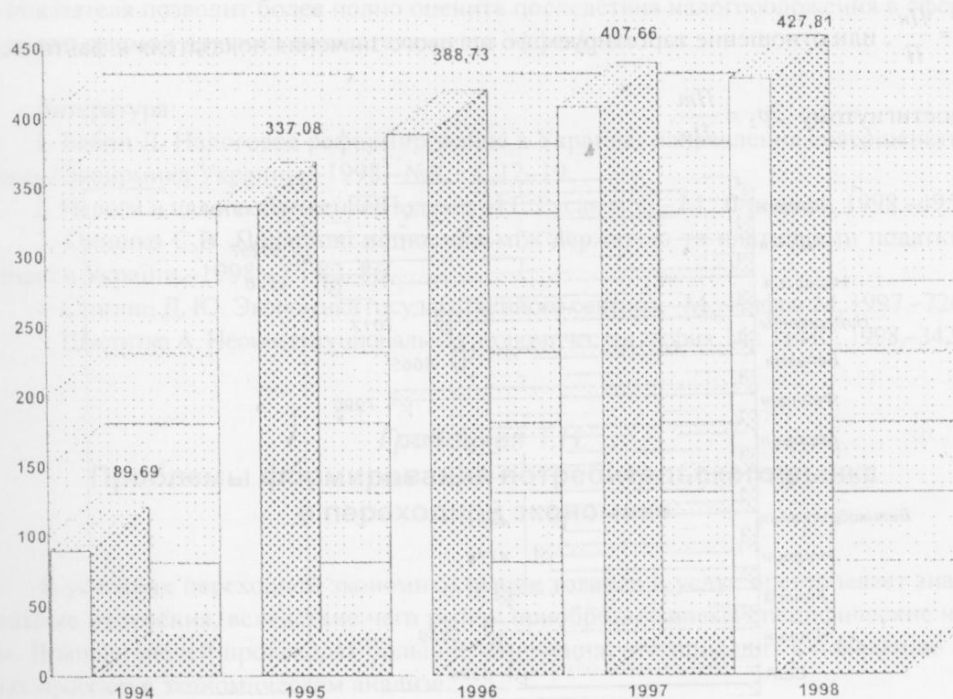


Рис. 1.3. Налоговые поступления в Украине на одного жителя за 1994–1998 годы, грн. (1, с.12)

Данный вид эффективности налогообложения может рассчитываться не только для налоговой системы в целом, но и по отдельным видам налогов. При этом наиболее точным теоретическим показателем фискальной эффективности отдельных видов налогов будет отношение фактических поступлений к максимальным.

Перераспределительная эффективность налогообложения определяется вызванным им возрастанием справедливости в распределении доходов. Для оценки последней может быть применен показатель относительного изменения коэффициента Джини в результате налогообложения:

$$\mathcal{E}_o Дж = \frac{Дж_{\text{н}}}{Дж}$$

Данный вид эффективности может быть также оценен по изменению других показателей, характеризующих распределение доходов, например, по децильному коэффициенту (Д):

$$\mathcal{E}_o Д = \frac{Д_{\text{н}}}{Д}$$

Регулирующая эффективность налогообложения определяется полнотой достижения экономических целей, решению которых должна способствовать налоговая политика. Однако многообразие выдвигаемых целей делает показатели этого вида эффективности налогообложения наиболее трудно определяемыми. В принципе может быть предложен следующий универсальный подход: рассматривать отношение достигнутого в результате налогообложения значения показателя, характеризующего технологический уклад или иную экономическую цель, к его исходному значению

$\epsilon p_1 = \frac{\Pi_{\text{н}}}{\Pi}$, или отношение таргетируемого целевого значения показателя к фактичес-

ки достигнутому $\mathcal{E} p_2 = \frac{\Pi_{\text{м}}}{\Pi_{\text{н}}}$.

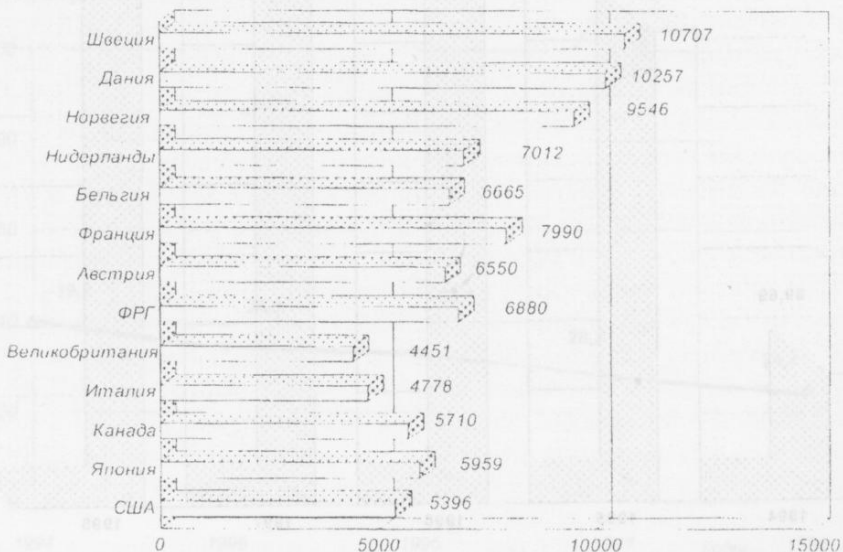


Рис. 1.4. Налоговые поступления в расчете на одного человека в экономически развитых странах в долларах (2, с. 26).

Недостатком, и притом существенным, всех приведенных показателей является то, что они не отражают природу налогов как трансакционных издержек. Между тем, для отдельных рыночных агентов они выступают именно в этом качестве (5, с. 167). Влияние налогов на отдельных субъектов, потребителей и производителей проанализировано, в частности, Дж. Стиглицем (4, с. 411, 423). Однако, оценивая трансакционную эффективность налогообложения, невозможно руководствоваться интересами той или иной стороны, необходимо оценивать последствия для общества в целом. Известно, что негативные последствия трансакционных издержек заключаются в том, что они "закрывают" рынки. Точнее сказать, закрытие – это крайний случай, намного чаще рынки частично "прикрываются". Степень подобного "прикрытия" может быть положена в основу оценки трансакционной эффективности налогообложения.

В отличие от распределения бремени налогообложения, для анализа которого в первую очередь имеет значение изменение цен в результате введения налогов, оценка трансакционной эффективности будет зависеть от изменения объемов реализации

после введения налогов (Q_n) к объему реализации до их введения (Q): $\mathcal{E}_T = \frac{Q_n}{Q}$.

Равенство показателя единице означает высокую трансакционную эффективность, которая может быть достигнута только в двух случаях совершенно неэластичного спроса и совершенно неэластичного предложения. Равенство показателя нулю означает полное закрытие рынка и полную потерю трансакционной эффективности. Обычно значения показателя находятся в пределах от нуля до единицы, причем чем выше значение, тем трансакционная эффективность выше. Использование подобного показателя позволит более полно оценить последствия налогообложения в сфере, не охватываемой другими показателями его эффективности.

Литература:

1. Бабич Л. Налоговое реформирование в Украине: направления совершенствования // Экономика Украины. – 1998. – №8. – С. 12–19.
2. Налоги и налогообложение / Под ред. И.Г. Русаковой. – М.: Финансы, 1998. – 495 с.
3. Онишко С.В. Податкові відносини між державою та платниками податків // Фінанси України. – 1998. – С. 82–86.
4. Стиглиц Д. Ю. Экономика государственного сектора. – М.: Инфра-М, 1997. – 720 с.
5. Шаститко А. Неинституциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 1998. – 342 с.

Гродецкая Т.Н.

Проблемы формирования потребительского рынка в переходной экономике

В условиях переходной экономики рынок товаров и услуг претерпевает значительные изменения, вследствие чего рынок приобретает новые специфические черты. В жизни людей происходят большие изменения, что приводит к появлению новых проблем в экономическом анализе.

Анализ современного положения и концепции реформирования экономической и социальной сфер в Украине свидетельствует о том, что не были определены конкретные цели и научно не спрогнозированы социальные направления экономических реформ, не учтены последствия их влияния на социум, в результате чего неотъемле-

мой чертой преобразований в Украине стал экономический кризис и социальная незащищенность населения.

Переход к рыночной экономике усиливает воздействие потребностей на общественное производство, а именно, ориентацию развития экономики на конечный результат, то есть на удовлетворение потребностей человека.

Человеческий фактор превращается в глобальную общественную проблему вообще и в проблему сферы обмена и потребления в частности.

Рассмотрение человека не как фактора, а как цель самодвижения ставит ряд малоисследованных проблем в изучении сферы обмена и потребления. В частности, таких, как определение границ потребительского поведения (запросов) применительно к долговременным экономическим и экологическим закономерностям: среди них выработка стратегии модификации потребления в социально перспективном направлении, оформление потребителей в особую социальную группу со всеми вытекающими отсюда экономическими и юридическими правами и обязанностями, исследование механизма потребления.

Можно выделить ряд специфических особенностей потребительского поведения и тенденции социально-экономического развития социума в переходный период. К ним относятся:

- резкое ухудшение условий жизни населения (в 1998 году в Украине за чертой прожиточного минимума оказалось 30% населения, 10% – за порогом физического выживания), а чем ниже общий размер доходов, тем в большей зависимости один от другого находятся потребности и спрос на отдельные товары [1; с.33]. Реальные доходы населения за первое полугодие 1999 года снизились на 11,8% по сравнению с аналогичным периодом 1998 года [3; с.8];

- углубление дифференциации населения по доходам на фоне всеобщего обнищания: разрыв между средними доходами на душу населения 10%-ов наиболее – и 10%-ов наименее обеспеченных групп населения составляет 73 раза, до 1990 года – 4–5 раз, в 1992 году – 8 раз. Говоря о дифференциации населения, следует иметь в виду не только имущественную дифференциацию, но и дифференциацию по всем важнейшим аспектам жизнедеятельности [2; с.30];

- увеличение части расходов на питание в бюджете населения: основная масса средне и мелкодоходных групп населения тратит на питание 85–90% бюджета (в странах ЕС предусмотрена норма 29%) [2; с. 31];

- изменение в структуре питания, которые обусловлены снижением жизненного уровня населения: резкое падение с 1990–91 гг. потребления рыбопродуктов (на 80%), молочных (на 53%), мясных продуктов (на 75%), яиц (на 60%), овощей (на 20%), фруктов (на 60%). За последние 5 лет уровень потребления оказался отброшенным на 20–25 лет. Среднесуточная калорийность питания упала на 20% [2; с. 31];

- перекосы в структуре рациона питания, которые полностью противоречат концепции здорового питания, недополучение белков, витаминов, микроэлементов, привели к ослаблению здоровья населения, снижению иммунитета, увеличению заболеваемости, смертности, снижению продолжительности жизни, глубокому демографическому кризису.

Все изложенное свидетельствует о необходимости немедленной разработки и принятия мер по регулированию процессов потребления с учетом углубляющейся дифференциации населения. При этом общество следует ориентировать на обеспечение возможности вести здоровый образ жизни, иметь доступ к ресурсам, необходимым для поддержания жизненного уровня.

Формирование рыночных отношений обуславливает необходимость социальных гарантий потребителям ТНП, основным целевым способом проведения которых есть сбалансирование товарных и денежных ресурсов, общие подходы к достижению которого лежат в отыскании путей увеличения объемов товарных ресурсов для реализации в системе потребительского рынка, или же в уменьшении объемов денежных ресурсов, которые направляются на покупку предложенных ресурсов ТНП. Одновременно ряд наименее экономически защищенных слоев населения (пенсионеры, инвалиды и др.) требует дополнительных мер социальной защиты.

Полное товарное обеспечение покупательских фондов возможно в условиях развитой рыночной среды. На данном же этапе формирования рыночных взаимосвязей необходимо обеспечение минимальных социальных гарантий потребителям, основным путем достижения которых является обеспечение минимальной потребности в товарах и услугах. Таким образом, внутрирегиональный рынок ТНП можно считать сбалансированным при условии обеспечения населению региона минимальной потребности в товарах согласно “потребительской корзине”.

Успех социально-экономических реформ должен заключаться не только в повышении реальных денежных доходов населения, в развитии и укреплении социальной сферы, но и в предоставлении возможностей для граждан-потребителей рационально использовать полученные доходы на приобретение товаров, работ, услуг. Причем немаловажно, чтобы они были качественными и безопасными для жизни, здоровья и имущества потребителей. Именно эти цели должна преследовать государственная политика защиты прав потребителей.

До недавнего времени потребители в нашей стране по существу были бесправны. Производители товаров и услуг, торговля диктовали им свои условия. Ведомственные нормативные акты и инструкции ограничивали права потребителей и не давали им возможности предъявить свои обоснованные претензии. Судебная защита практически отсутствовала. Однако с переходом к рыночной экономике стало ясно, что защита прав потребителей – это обязанность демократического общества и государства. Во всех экономически развитых странах ей уделяется большое внимание, она опирается на детально разработанную законодательную базу. Правовая защита прав потребителей ведет к тому, что действия производителей, исполнителей, продавцов по отношению к потребителям ставятся в жесткие рамки и любое действие, которое оборачивается для потребителей и общества тем или иным ущербом, становится если не невозможным, то, по крайней мере, наказуемым.

Осуществление сильной потребительской политики – необходимое условие успеха реформ и социальной ориентации, залог прочного положения потребителей на рынке товаров, работ и услуг. В свою очередь, реформирование экономики, насыщение потребительского рынка постепенно создают материальную базу для практической реализации государственной политики защиты прав потребителей.

В настоящее время в украинской экономике восстанавливается и начинает активно функционировать потребительский рынок, почти полностью разрушенный к концу 1991 года. Значительно расширилось товарное предложение; активно развивается процесс создания рынков жилья, медицинских, образовательных, культурных, туристических, финансовых, страховых, информационных услуг. Идет, хотя и медленно, процесс сбалансирования цен в соответствии со спросом, усиливается конкуренция на рынке потребительских товаров, изготовителям, исполнителям и продавцам становится все сложнее переносить любое увеличение издержек на цену готовой

продукции. Спрос выступает все более жестким ограничителем цен и тарифов, что, безусловно, способствует повышению уровня и качества жизни населения.

Вместе с тем формирование и реализация государственной потребительской политики происходит в сложных условиях, отягощенных кризисными явлениями в экономике, негативными последствиями ее монополизации, правовым нигилизмом, массовой хронической задержкой выплат заработной платы, пенсий, пособий и других выплат. Наблюдается разрыв между тенденцией приближения цен к мировому уровню и относительным удешевлением стоимости рабочей силы в Украине. Это особенно важно, если учесть, что основным источником денежных доходов большинства населения является заработная плата. Распространенным, прочно вошедшим в деловую практику явлением стало удовлетворение потребителем своих законных требований в досудебном порядке в случае продажи некачественного товара, в том числе требований потребителей о замене некачественного товара либо о расторжении договора купли-продажи. Решение на практике проблемы замены товара либо расторжения договора купли-продажи (по желанию потребителя) избавило последнего от неизбежности проведения гарантийного ремонта, на котором ранее в большинстве случаев настаивал продавец. Таким образом, проблема гарантийного ремонта перестала быть "потребительской". Она стала, как это и должно быть в рыночной экономике, задачей изготовителя и его контрагентов – исполнителей и продавцов.

Процесс формирования правил и обычаев делового оборота на базе освоения предпринимателями потребительского законодательства начался в торговле, хотя нарушений в отрасли еще имеется немало. Проблематичной остается еще сфера услуг при защите законных прав и интересов граждан-потребителей, что связано не только с многообразием услуг и становлением новых рынков, но и со сложным финансовым состоянием исполнителей на некоторых из них (коммунальные услуги, пассажирский железнодорожный транспорт и др.), когда часть стоимости услуг дотируется государством или другими секторами отрасли.

Современный этап развития экономики страны характеризуется развитием рыночных отношений. В условиях перехода к рыночной экономике работа предприятий и организаций значительно изменяется. Появляются новые факторы, которые влияют на их развитие. Товарпроизводитель от пассивной монофункции – предложения, то есть производства, переходит к активной полифункции – наряду с производством товаров активно формирует спрос. Однако проникновение "предложения" в сферу "спроса" – признак развития рыночной экономики. Спрос населения определяет объем и структуру розничного товарооборота, а через него объем и структуру производства товаров народного потребления.

В целом потребительский рынок продолжает болезненно адаптироваться к условиям переходной экономики с разной степенью результативности для различных его сфер и секторов, не говоря уже об отдельных юридических и физических лицах. Значительной проблемой является также падение производства, которое продолжается даже более высокими темпами, чем в начале переходного периода. Экспансия импортных товаров на нашем рынке привела к тому, что отечественные товаропроизводители потеряли примерно 40% внутреннего рынка. И теперь придется прилагать очень большие усилия, чтобы возратить хотя бы часть его. Причин этого много, но все-таки основная – низкая конкурентоспособность многих отечественных товаров. Здесь, помимо технических, технологических и организационных причин немалое значение имеет то, что в прошлом на протяжении многих лет производство товаров у нас ориентировалось на покупателя со средними доходами, причем относительно

невысокими, каковыми они и были, а это неизбежно обедняло ассортимент продукции и ограничивало возможности промышленности по разработке и выпуску изделий высокого класса. В результате сегодня в конкурентной борьбе с поставщиками импортных изделий отечественные товаропроизводители занимают “нишу” относительно дешевых изделий. Таким образом, на первый план выходит проблема защиты отечественных производителей и привлечение инвестиций для технического перевооружения многих промышленных предприятий, чтобы на этой основе можно было производить конкурентоспособную продукцию.

В условиях перехода к рыночной экономике проблема формирования рыночных ресурсов приобретает несколько иное значение. Для производства товаров и услуг используются все природные, человеческие и произведенные человеком ресурсы. Все они включаются в понятие “экономический потенциал”, “земля”, “труд”. Отдельно выделяется предпринимательская способность. В условиях рыночных отношений человек становится собственником, от него зависит, как пойдет процесс производства товаров и услуг. Предприниматель есть движущая сила производства. А поскольку экономические ресурсы имеют свой предел, общество не может произвести весь объем товаров и услуг, которое оно хочет иметь.

Выявление совокупного влияния всех упомянутых факторов на формирование потребительского рынка в переходной экономике имеет большое значение для проведения дальнейших политико-экономических преобразований страны. Подводя итоги, можно выявить возникающие в процессе трансформационного преобразования потребительского рынка проблемы социальной защиты потребителя, в условиях значительного ухудшения условий жизни населения, опережающим ростом розничных цен по сравнению с увеличением денежных доходов населения, углублением дифференциации доходов населения. Это также проблемы, связанные с защитой прав потребителей (в частности, отсутствие знаний и информации о товарах и их характеристиках, возмещение ущерба, сохранение здоровой окружающей среды); проблемы формирования товарных ресурсов, защиты отечественных товаропроизводителей и привлечения инвестиций с целью повышения конкурентоспособности выпускаемой ими продукции.

Литература:

1. Бюллетень Министерства статистики Украины.— 1998.— №7–8.
2. Колесник Т. Потребительский рынок Украины: статистический аспект.— Бизнес-информ.—1997.— №17.
3. Экономика Украины: социально-экономическое положение Украины за первое полугодие 1999 года.— Урядовий кур’єр.— №16 от 31 августа 1999 года.
4. Экономика Украины в 1998 году.— Урядовий кур’єр.— №29 от 16 февраля 1999 года.

Довбня В.В.

Гуманизация как тенденция социально-трудовых отношений

Вопросы анализа тенденции гуманизации социально-трудовых отношений актуальны для Украины по ряду причин.

Во-первых, развитие социально-трудовых отношений является основой развития общества. Во-вторых, Украина переживает процесс интеграции в мировое сообщество и от степени и темпов ее развития зависит, войдет ли она в него полноправным партнером и будет интересна Западу лишь в качестве “сырьевого придатка” или

источника дешевой рабочей силы. В-третьих, в Украине имеет место скорее тенденция дегуманизации, которая заключается в обесценивании труда и творчества, отсутствии достаточной мотивации и т. д. Однако для отдельных категорий населения творческий характер труда продолжает оставаться актуальным, несмотря на то, что престиж науки и искусства существенно снизился за последнее время, как и доходы в этих областях. Тем не менее, потребность в самореализации подталкивает людей даже несмотря на нищенскую зарплату продолжать трудиться в этих сферах. Свидетельством тому служат новые изобретения и произведения искусства, создаваемые в нашей стране.

Сейчас ведущие страны запада переживают ряд качественно новых изменений в сфере социальных и экономических преобразований, которые, по мнению большинства ведущих исследователей, свидетельствуют о масштабном преобразовании самого общества, его движении к постиндустриальной стадии. Это движение сопровождается усилением взаимосвязи объективных потребностей функционирования экономики с интересами человека.

В сфере социально-трудовых отношений тенденция гуманизации производительных сил проявляется в развитии творческого содержания труда, ярко выраженной социальной ориентации экономических организаций, повышении качества взаимоотношений человека с природой.

Производительные силы общества как система субъективных и объективных факторов, необходимых для преобразования веществ природы (в том числе и природы самого человека), для удовлетворения человеческих потребностей, претерпевает целый ряд изменений, которые далеко не однозначны, и зачастую выступают как контртенденции гуманизации экономики.

С одной стороны, развитие науки и образования проходит во всевозрастающем темпе, кроме того, в постиндустриальном обществе теоретическое знание в качестве детерминанты экономического прогресса сменяет экспериментальное или эмпирическое, присущее предшествующим эпохам.

Экстраполяция и прогнозирование развития техники верно ориентируют инвестиционные решения фирм. Это доказывает стремительно сокращающийся промежуток времени между теоретическим открытием и его внедрением в малое производство: человечеству потребовалось 112 лет для освоения фотографии (1727–1839 гг.), 56 лет – телефона (1820–1876 гг.), 35 лет – радио (1867–1902 гг.), 15 лет – радара (1925–1940 гг.), 12 лет – телевидения (1922–1934 гг.), 5 лет – транзистора (1948–1953 гг.) и 3 года – интегральной микросхемы (1958–1961 гг.) [4, 27].

О преобладании теории над эмпиризмом свидетельствует возникновение интеллектуальной технологии [2, 29–30], состоящей из разнообразных теорий и методов: линейное программирование, системный анализ, кибернетика, теория игр и симуляций (разновидность моделирования – создание искусственных социальных ситуаций) и пр., которые благодаря ЭВМ дают мощные средства для анализа и эксперимента в социальных науках.

О значении теоретического знания в постиндустриальном обществе также свидетельствуют данные, характеризующие его производство и распространение:

- затраты на НИОКР, составившие в США в 50-е годы 1,5% ВВП, к началу 90-х годов превысили 3 % ВВП [4; 25; 200];

- в мире число лиц, получающих образование третьей ступени, возросло с 59 % в 1980 г. до 75 % в 1993 г. при относительном постоянстве числа лиц, получающих образование первой и второй ступени [9, табл. 2.5].

Преобразования касаются также и объективных факторов производительных сил – средств производства. Перемены, затрагивающие предметы труда, связаны с их все большей дематериализацией, т.е. предметы труда выступают преимущественно в виде накопления информации.

Изменения касаются и средств труда (техники). Основным направлением развития техники является опредмечивание функций человека. О тенденции гуманизации свидетельствует то, что в постиндустриальном обществе опредмечиваются умственные функции, тогда как раньше этому подвергались лишь мускульная энергия. Это обстоятельство облегчает и стимулирует интеллектуальную, творческую деятельность человека.

Кроме того, общество научилось извлекать энергию не только из исчерпаемых источников, но и начинает использовать новый энергетический базис – рассеянные генераторы возобновляемой энергии.

Появились технические устройства, работающие эффективнее и быстрее человеческого мозга. Компьютерно-коммуникационные технологии, значение и масштабы использования которых постоянно возрастают, называют информационной революцией.

О росте компьютерно-коммуникационных технологий говорят многочисленные факты. К примеру, Е. Масуда рассматривает ряд явлений, частично имеющих место в японской практике: административный банк данных; “компьютополис” – компьютерный город, основанный на информационной системе коммуникаций; медицинское обслуживание на дистанционном контроле; компьютерно-ориентированное образование; компьютеризированный мониторинг загрязнения окружающей среды; “головные центры”, оборудованные компьютерами, библиотеками, дискуссионными залами, экспериментальными установками и т.д.; информационные системы управления малыми предприятиями; центры переподготовки кадров; компьютерный центр по разработке экономических целей для развивающихся стран, состоящий из аналитиков, программистов, инженеров, менеджеров [6, 13].

Отмеченные качественные изменения в сфере отношений “человек – искусственная природа” представляют одно из направлений гуманизации экономики, поскольку возвышают роль человека, его интеллекта в экономическом развитии. Появление в качестве средств труда компьютерно-коммуникационных технологий способствует, во-первых, облегчению доступа к информации, ее сбору и обработке, тем самым освобождая человека от рутинного труда, увеличивая свободное время: “впервые в истории огромное количество человеческих существ получает возможность быть освобожденным от долгих часов труда на официальном рабочем месте, в рыночной среде, быть освобожденным для различных видов деятельности в свободное время” [7; 13], а это, во-вторых, означает, что “...компьютеризация делает возможным для каждого человека... самосовершенствование” [6; 33].

Однако для людей ниже определенного уровня интеллектуального развития компьютеризация может иметь и негативный, тормозящий эмоциональное и умственное развитие эффект. Для образованного человека компьютер – это помощник, берущий на себя рутинную работу по сбору, извлечению и обработке информации, однако не лишаящий его возможности творческого поиска, способствующий его скорейшей самореализации и саморазвитию, а для человека, не привыкшего мыслить творчески, компьютер может играть негативную для его развития роль. Т.е. виртуальный мир помогает приумножать внутренний мир развитой личности и может вести к деградации человека, неподготовленного для общения с компьютером.

Таким образом, в развитых странах развитие производительных сил идет в основном по пути гуманизации, хотя для некоторых категорий населения, как было отмечено ранее, этот процесс далеко не так однозначен.

Еще одним свидетельством тенденции гуманизации социально-трудовых отношений является развитие творческого содержания труда. Основным видом экономической деятельности в индустриальную эпоху является труд, основным видом активности в эпоху постиндустриальную станет творчество.

Творчество зачастую многими специалистами рассматривается скорее не как особый вид труда, а как процесс совершенно отличный и даже противоположный труду. Начать с того хотя бы, что различны побуждения к труду и творчеству, т.е. мотивом для трудовой деятельности в основном является получение денежного вознаграждения, иногда моральные или социальные установки, но в любом случае мотив является внешним по отношению к самой деятельности, в то время как творчество – процесс самоценный, т.к. позволяет человеку реализовать себя, испытать огромное удовлетворение от самой деятельности. Даже если человек получает к тому же денежное вознаграждение и осознает социальную направленность своей деятельности, мотив творчества неотделим от самого творчества, т.е. мотив внутренний.

Кроме того, различны продукты трудовой и творческой деятельности. Если в первом случае продукт отчуждаем и воспроизводим, то во втором, даже если материальный результат творческой деятельности отчуждаем, он не может быть воспроизведен, т.к. невозможны мотивы, мысли, ассоциации и т.д.

Кроме того, если по своему содержанию труд сводится к определенному набору функций работника (будь-то физическая или умственная деятельность, связанная с механическим переписыванием чего-либо, или другая, лишенная какого-либо принципиального элемента новизны), то творчество предполагает по своему технико-организационному содержанию диалог, не только как способ общения с клиентами (как в профессии адвоката), учащимися, но и диалог как способ общения с учеными, деятелями искусства как с современниками, так и предшественниками (это проявляется в любой творческой профессии).

И, наконец, по своей социальной форме труд и творчество совершенно различны. Так, социальной формой труда является репродуктивность, в то время как социальной формой творчества является развитие индивида.

Труд, репродуктивный по содержанию, воспроизводит подобное, т.е. являлся однообразной монотонной деятельностью, т.е. в репродуктивном труде личностные качества работника не развиваются, а лишь происходит односторонний процесс опредмечивания рабочей силы. Занятие трудом, являющееся необходимостью для экономики, для конкретного индивида дает негативный с точки зрения психологии эффект, т.к. человек получает удовлетворение не от самой деятельности, а от ее окончания, т.е. испытывает чувство выполненного долга.

Содержание творчества, рассматриваемое с социальной стороны, с точки зрения влияния на личность, есть развитие самого человека, всей совокупности его внутренних сил, способностей и возможностей.

Переходное состояние от индустриального общества к обществу постиндустриальному характеризуется переходной формой активности от труда к творчеству, т.е. так называемым творческим трудом, который несет в себе как черты труда, так и черты творчества. Несомненно, что в развитии творческого характера труда, в постепенном его превращении в творчество проявляется тенденция гуманизации социально-трудовых отношений, поскольку именно это развитие позволяет преодолеть отчуждение, возникающее в труде.

Теоретики постиндустриального общества в качестве причины, обуславливающей репродуктивный отчужденный труд в индустриальном обществе, как и основоположники и последователи марксизма, рассматривают разделение труда как основу “кода цивилизации”, состоящего из следующих моментов: 1) стандартизация производства и потребления, 2) централизация на уровне компаний, отраслей промышленности и экономики в целом, 3) максимизация-фетишизация величины и размеров, 4) узкая специализация работника, 5) концентрация производства вокруг источников энергии и сырья, 6) синхронизация производственных и социальных ритмов [8; 62–74].

Возникающее постиндустриальное общество – качественно новая социальная реальность. Черты, определявшие индустриализм, меняются на противоположные.

1) Происходит дестандартизация рабочих мест, т.е. расширяется количество профессий, число работников, выполняющих одну и ту же работу, растет все медленнее. Происходит отход от массового производства, а также потребления и идет процесс индивидуализации, который, с одной стороны, стимулирует самовыражение личности, а с другой – может иметь и некоторые негативные аспекты, например, возникновение обособленности индивида от общества или порождение новых бюрократических структур в организациях постиндустриального общества.

2) Имеет место децентрализация экономики на национальном и производственном уровне. На производственном уровне это проявляется в желании крупной компании превратить свои департаменты в мелкие “прибыльные центры”, а на другом уровне – национальные экономики распадаются на субнациональные и выделяют свои специфические задачи на уровне субнациональных экономик. На обоих уровнях децентрализация экономики способствует автономизации деятельности.

3) Происходит отказ от фетишизации размеров и величин, начиная от области производства и заканчивая другими сферами. Наиболее восприимчивы к инновациям (а это необходимое условие развития в постиндустриальном обществе) малые производственные единицы, а не предприятия-гиганты. Кроме того, на малом предприятии легче отказаться от иерархической структуры.

4) Профессионализм предпочитается специализации, а специалист в постиндустриальном обществе становится профессионалом, т.к. специалист в условиях конвейерного производства отличается по своему творческому потенциалу от широко образованного, с высоким уровнем квалификации специалиста постиндустриального общества.

5) Концентрация людей и материальных ресурсов происходит вокруг университетов, исследовательских центров, учреждений социокультурной сферы.

6) Если синхронизация экономической деятельности в индустриальном обществе была вследствие обусловленности машинами экономических и социальных ритмов, то в постиндустриальном обществе – компьютеризация и автоматизация не только не синхронизируют деятельности индивидов, но и позволяют работникам сделать гибкий рабочий день и быть занятым по гибкому графику, т.е. все больше и больше людей смогут выбирать и удобное время для своей работы и даже удобное место, т.к. современная компьютерная сеть позволяет человеку делать работу, не выходя из дома. Это очень важно, в частности, для бикарьерных семей, т.к. позволяет родителям, не увольняясь с работы заниматься и своей профессиональной самореализацией и воспитанием детей. Т.е. можно сказать, что вышеперечисленные процессы суть проявление тенденции гуманизации, т.к. они позволяют индивидам самореализовываться всесторонне. Ранее приходилось чем-то жертвовать – или родительскими обязанностями либо профессиональным развитием.

Еще одной чертой развития социально-трудовых отношений на пути к постиндустриальному обществу является сокращение рабочего времени. Однако, надо отметить, происходит и взаимопроникновение свободного времени в рабочее, и наоборот, т.е. за абсолютным увеличением свободного и сокращением рабочего времени скрывается качественный аспект: стирание границ, отделяющих свободное время от рабочего.

Это проявляется не только в возможности самореализации в рабочее время. И потому зачастую восприятие его индивидом как свободного проявляется не только в желании профессионала работать даже во вне рабочее время, а и в других фактах.

Так, в случае необходимости ремонта, клиент может получить консультацию по телефону у ведущего специалиста. Таким образом, "то, что обычно называется "до-сугом" (leisure), есть осуществление того, что хочется делать, что может быть персонально производительным (как в случае с движением "делай сам") или творческим, как изобретательство, живопись, литературное сочинительство, музыка или занятия физическими упражнениями...

Действительно, если удовлетворение налицо, то это уже не труд, а нечто вроде самопотакания без четких временных рамок, без производственных соглашений, как в случае с писателем, горящим полуденным огнем вдохновения, или исследователем, не нуждающимся в ночном стороже" [5; 17].

Продукты "информационного общества" – интеллектуальная информация, знания, технология – являются уникальными и неотчуждаемыми в силу того, что их субстанцией является не абстрактный, а всеобщий труд. Всеобщим трудом является всякий научный труд, всякое открытие, всякое изобретение. Он обуславливается частью кооперацией современников, частью использованием труда предшественников" [2; т.25, ч.1, с. 116].

Информация, знания физически не потребляются и не изнашиваются. Информация, даже если ее продать, все равно остается с продавцом. Кроме того, информация – основной ресурс постиндустриального общества – демократична, т.е. ею могут владеть и бедные и богатые, однако в то же время информация и недоступна, т.к. для ее восприятия необходим определенный уровень подготовки, который есть не у всех и не всем доступен.

Гуманизация социально-экономических отношений как отношений собственности состоит в том, что они складываются преимущественно не по поводу материально-вещественных объектов, составляющих средства производства, а по поводу информации и знаний.

Итак, социально-трудовые отношения развиваются таким образом, что труд утрачивает свой отчужденный, внешний по отношению к индивиду характер и превращается в способ свободного проявления личности, ее саморегуляцию, происходит демократизация социально-трудовых отношений.

Серьезные изменения при переходе к постиндустриальному обществу происходят и в сфере организаций производства, то есть увеличивается социальная ориентация экономических организаций.

При новом разделении труда, в пользу сферы услуг и процессов децентрализации, демассификации, а также дестандартизации появляются новые организационные формы.

Произошло также изменение роли крупных корпораций, что нашло в отказе от приоритета максимизации прибыли как основной цели, изменении принципов взаимодействия с внешней средой, изменении внутренней структуры и системы управления. Налицо также отказ от иерархической системы в пользу гибкой структу-

ры, позволяющей творчески самореализовываться всем работникам корпорации. Происходит стирание границ между внутриорганизационными структурами, усиливается интеграция ранее специализированных подразделений, доступ к информации становится все более открытым. Все большее количество работников переходит на надомную работу, которая имеет целый ряд преимуществ, начиная от экономии времени и заканчивая психологическими факторами, т.е. она позволяет владельцу электронного терминала чувствовать себя независимым предпринимателем, а не наемным работником. Надомная система работы, надо отметить, хотя и стимулирует рост совокупности постиндустриальных отраслей (коммуникационной, компьютерной, электронной и др.), благоприятно воздействует на окружающую среду и на стабилизацию общества тем, что сокращает вынужденную мобильность работников (что есть проявлением тенденции гуманизации). Однако именно распространение надомной работы может иметь и отрицательные последствия, такие как индивидуализация труда (в негативном смысле), утрата способности к непосредственному общению и т. д.

Кроме вышеперечисленных организационных форм, в постиндустриальном обществе широкое распространение получают различные самоуправляемые предприятия, которые тоже являются проявлением гуманизации, т.к. самодеятельность всегда благотворнее для развития личности.

Расширяется также деятельность добровольных организаций, выполняющих социальные функции: уход за престарелыми, детьми, бездомными, оказание помощи тяжелобольным, занятия поиском пропавших животных и т. д.

Существование и расширение деятельности подобных организаций имеет однозначно положительный эффект, хотя может по мнению Иноземцева В.Л. [См.: 1; 280–281] свидетельствовать о недостаточной самореализации в рабочее время.

Все вышеперечисленные явления, хотя и неоднозначны, однако свидетельствуют о преобладании тенденции гуманизации социально-трудовых отношений.

Качественные изменения приобрели и взаимоотношения человека с природой. Во-первых, появилось осознание на общественном уровне того, что от решения экологических проблем напрямую зависит здоровье как современного, так и будущих поколений;

во-вторых, современное использование генераторов рассеянной энергии и энерго-сберегающие технологии позволяют отказаться от производства, загрязняющего окружающую среду, без ограничения возможности удовлетворить потребительский выбор;

в-третьих, все большее количество предприятий во всех отраслях материального производства изготавливают экологически чистую продукцию способом, не загрязняющим окружающую среду;

в-четвертых, распространение надомной работы позволяет сократить вынужденные передвижения людей, следовательно ослабевает нагрузка на окружающую среду.

Состояние же украинской экономики, в том числе и сферы социально-трудовых отношений, включает в себя очень медленное и крайне противоречивое накопление элементов постиндустриального развития. Это обусловлено критическим снижением жизненного уровня, упадком науки, сохранением старых и возникновением новых форм отчуждения в сфере труда. Однако Украина обладает важнейшим ресурсом постиндустриального развития – творческим потенциалом личности, который лишь требует активизации.

Литература:

1. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества: Научное издание. – М.: “Academia” – “Наука”, 1998. – 640 с.

2. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т.25, ч.1–480 с.
3. Bell D. Sociological Journeys., Essays 1960–1980. London Heinemann, 1980.–370 p.
4. Clark D/ Post-Industrial America: a Geography Perspective. №4. 8 London: Methuen, 1985–200 p.
5. Lord Ritchie – Catder Education for the Post-Industrial Society//Costife. N., Richardson M. Continuing Education for the Post-Industrial Society Mitton Keynes: Open University Press, 1982. P.11–21.
6. Masuda Y. The Information Society as Post-Industrial Society. Wash: World Future Soc., 1983–171 p.
7. Rifin J. The End of Work The Decline of the Global Labour Force and the Dawn of the Post-Market. Er.Q. №4.; C.P. Putnamis Sans, 1995–350 p.
8. Tofflen A. The Thind Wave. Ny.: Morrow, 1980–544 p.
9. UNESCO Statistical Yearbook 1995. UNEECO Publikhing. 8. Bernan Dress, 1995.

Еременко Д.А.

Приватизация в переходной экономике Украины: анализ ее проведения в 1992–1998 годах

Переход от административно-командной системы к рыночной осуществляется на идеологическом, политическом, институциональном уровнях. Сначала перемены осуществляются на уровне сознания, затем – на уровне политических основ общества, и только потом – в принципах формирования власти, которые закрепляются конституцией. Однако переход к новым экономическим отношениям еще не состоялся, т.к. новая структура власти не соответствует старой системе собственности. Задача переходного периода – привести в соответствие отношения власти и собственности, так как многопартийная система, основанная на демократических свободах, может базироваться только на рыночных отношениях при определяющей роли частной собственности. Таким образом, приватизация в условиях перехода от централизованно планируемого хозяйства к рыночному играет системообразующую роль. Однако речь не идет о полной приватизации. Государственный сектор в экономике – необходимое дополнение, подпорка рыночного хозяйства. [5, 275]

Приватизация – это отчуждение имущества, находящегося в общегосударственной, республиканской (Автономной Республики Крым) и коммунальной собственности, в пользу физических и негосударственных лиц. [1]

Приватизация в Украине рассматривается как инструмент коренного изменения отношений собственности и создания социальной базы нового общественного строя – широкого среднего класса. К целям приватизации относятся повышение эффективности отдельных предприятий и экономики в целом, решение финансовых проблем правительства, а также ослабление монопольного положения государственного сектора.

Приватизационный процесс состоит из следующих стадий: 1) разгосударствление (перевод объектов собственности в Фонд национального имущества; создание самостоятельных рыночных субъектов); 2) приватизация (для ее обеспечения необходимо проведение организационной и финансовой реструктуризации с целью оптимальной увязки характера предпринимательской ориентации предприятий с организационной формой).

Процедура приватизации государственной собственности состоит из следующих элементов: 1) оценка балансовой или ожидаемой рыночной стоимости имущества приватизируемых предприятий; 2) выбор формы приватизации; 3) юридическое и организационное оформление статуса приватизированного предприятия.

В основе концепции приватизации, принятой в большинстве стран переходной экономики, лежат следующие принципы: 1) приватизация не является самоцелью, она не должна препятствовать исполнению государственным сектором его функций в народном хозяйстве; 2) приватизации должны предшествовать реструктуризация и разрушение неоправданных монополий, мешающих конкуренции; 3) изменения структуры собственности должны носить постепенный и плавный характер, чтобы не нарушить сложившееся в стране разделение труда; 4) обязательными условиями приватизации должны быть новые инвестиции, совершенствование системы управления, сохранение определенного уровня занятости и социального обеспечения, формирование и поддержка средних слоев; 5) приватизация должна проводиться с учетом соображений национальной безопасности; 6) каждый шаг в процессе приватизации должен быть обоснованным, публичным и доступным общественному контролю. [5, 289]

Государство должно выполнять определенные функции по регулированию приватизации предприятий. Первой и важнейшей функцией является разработка и принятие нормативной базы, регулирующей деятельность субъектов приватизации. [3] Последние – это государственные органы приватизации, покупатели, продавцы и посредники. [1]

В Украине приватизация началась задолго до принятия в 1992 году основных приватизационных законов. Ранее действовавшее законодательство являлось правовой основой как для легальной, так и для нелегальной приватизации. Процесс контролируемой приватизации начался в марте 1992 года принятием Верховным Советом Украины Законов Украины “О приватизации имущества государственных предприятий” и “О приватизации небольших государственных предприятий (малой приватизации)”.

Государственные органы приватизации прошли в своем развитии два этапа:

I. Система из трех практически независимых ветвей органов приватизации, имевших свои собственные объекты приватизации, свою систему формирования, в некоторых случаях свою собственную нормативную базу. Это были Фонд государственного имущества Украины (ФГИУ) и его региональные отделения в Автономной Республике Крым, областях, городах Киеве и Севастополе, органы приватизации соответствующих административно-территориальных единиц и городские и районные органы приватизации. Недостатком такого построения системы было отсутствие единого методологического подхода к осуществлению приватизации.

II. С принятием Указа Президента Украины от 19 февраля 1994 года “О единой системе органов приватизации в Украине” начинается второй этап ее развития. Единство системы было достигнуто путем присоединения органов приватизации соответствующих административно-территориальных единиц к региональным отделениям ФГИУ в Автономной Республике Крым и реорганизации районных и городских органов приватизации в представительства ФГИУ в районах и городах, а также подчинения представительств региональным отделениям и ФГИУ.

Сегодня существуют следующие организационно-экономические формы приватизации в Украине:

Аренда – передача средств производства (имущества) во временное пользование и владение. Обязательным условием реализации арендных отношений является наличие двух экономических субъектов – арендодателя и арендатора, отношения между которыми складываются по поводу одного и того же объекта собственности. Сред-

ства производства становятся собственностью арендатора в случае, если они выкуплены у собственника или если их стоимость по окончании аренды полностью возмещена, но они сохраняют свои полезные свойства.

При аренде государственного имущества трудовым коллективом предприятия имеет место выпуск акций для арендных коллективов с акционерной собственностью закрытого и открытого типа. Для “народного предприятия” характерен долевого принцип приватизации имущества, т.е. внесение каждым членом коллектива трудового (арендного) коллектива установленной доли и определение его пая в общей собственности коллектива (в зависимости от трудового вклада работника).

При выборе одной из организационно-экономических форм приватизации путем аренды необходимо учитывать, что наблюдается ограничение экономической самостоятельности арендных коллективов по договору аренды и каждая из этих форм имеет различную степень эффективности.

Выкуп. Организационно-экономические формы при выкупе: 1) создание акционерного общества: акционерное общество открытого и закрытого типа; 2) организация хозяйственного общества с определенной заранее ответственностью: общества с ограниченной ответственностью; общества с дополнительной ответственностью; общества с полной ответственностью и коммандитного общества; 3) приобретение предприятия физическим лицом.

Основными направлениями приватизации являются “малая” приватизация и “большая” приватизация (акционирование крупных и средних государственных предприятий).

С “малой” приватизации в Украине реально начался процесс приватизации.

“Малая” приватизация осуществляется либо путем продажи (через конкурсы или аукционы индивидуальным и групповым частным собственникам) государственных предприятий торговли, общественного питания, сферы обслуживания, небольших промышленных, транспортных, строительных предприятий, объектов незавершенного строительства, либо путем аренды и последующего выкупа этих объектов занятыми на них работниками. [2]

Цели “малой” приватизации – наполнение потребительского рынка товарами и услугами, существенное улучшение обслуживания населения, создание условий для первоначального накопления капиталов, которые затем можно вложить в крупные предприятия.

Одной из важных задач “малой” приватизации являлась задача технического перевооружения и увеличения оборотных средств предприятий силами и старанием их новых хозяев без привлечения к этому бюджетных ассигнований.

В начале июля 1996 года Фондом государственного имущества Украины было сделано официальное сообщение о завершении массовой “малой” приватизации в Украине. Всего, начиная с 1992 года, в Украине сменили форму собственности 32958 небольших предприятий.

Отличительными чертами проводимой в Украине “малой” приватизации были: 1) обязательная продажа объектов приватизации вместе с помещениями; 2) обязательное выделение структурных подразделений (процесс коммерциализации и реструктуризации предприятий); 3) направление 80% средств от продажи объектов группы А в местные бюджеты. [4]

Второй волной приватизации является “большая” приватизация.

“Большая” приватизация – возмездная или безвозмездная передача подавляющей части крупных и средних государственных предприятий в руки индивидуально-го или коллективного частного собственника (акционеров).

Целями “большой” приватизации являются: 1) передача неэффективных государственных предприятий в руки реальных собственников; 2) массовое создание реальных субъектов рыночной конкуренции.

Задача “большой” приватизации – привлечение денежных средств с целью реальных инвестиций в сферу производства.

“Большая” приватизация связана с преобразованием предприятий в акционерные общества и паевые товарищества. Она требует создания определенной инфраструктуры процесса приватизации.

Формами приватизации являются продажа акций или паев предприятий физическим и юридическим лицам на фондовой бирже, по конкурсу или по открытой подписке, а также продажа целых предприятий по конкурсу или на аукционах.

Проанализировав процесс приватизации в Украине в 1992–1998 годах, можно сделать следующие выводы. В результате проведения приватизации были достигнуты определенные успехи, однако имели место и крупные недостатки.

На повышение эффективности производства оказали влияние особые обстоятельства, отсутствующие в других странах – крах административно-командной системы, быстрое внедрение рыночных форм и экономический крах. Приватизированные предприятия в большинстве случаев переживают кризисный период лучше, чем государственные предприятия, но стимулы для повышения эффективности их работы больше похожи на желание выжить.

Доходы от приватизации, направляемые в бюджет, не достигают тех размеров, которые были запланированы. Денежные средства, вырученные от приватизации, уходят на покрытие дефицита бюджета, а не на финансовое оздоровление предприятий и их техническое переоснащение.

Хотя ассортимент выпускаемой продукции и увеличился, но цены на нее высоки, и часто эта продукция не по карману населению, покупательная способность которого постоянно снижается.

Уровень занятости на приватизированных предприятиях снизился (хотя уровень зарплат после приватизации имел тенденцию к росту). Однако на государственных предприятиях уровень занятости снизился еще значительно, и можно сказать, что приватизация сохраняет рабочие места, во всяком случае, относительно.

Массовая приватизация породила множество мелких акционеров, но их возможность воспользоваться своим правом собственности в полной мере вызывает сомнения. Не было достигнуто и значительного увеличения инвестиций из-за нестабильной политической и экономической ситуации.

Недостатки приватизации тесно связаны с общей неблагоприятной экономической ситуацией в Украине, и решение общеэкономических проблем позволит их устранить.

Литература:

1. Закон Украины “О приватизации имущества государственных предприятий” // Ведомости Верховного Совета Украины. – 1992. – №24 – с.348, ст. 1.
2. Закон Украины “О приватизации небольших государственных предприятий (малой приватизации)” // Голос Украины. 1992. – 14 апреля.
3. Селиванова И. Правовые основы приватизации в Украине // Бизнес-информ. – 1996. – №11. – с.20–23.
4. Файер Д. Малая приватизация в Украине // Бизнес-информ. – 1997. – №27. – стр. 46–52.
5. Ходов Л.Г. Основы государственной экономической политики. – М. – 1997. – 332 с.
6. Янг П. Уроки приватизації // Економічні реформи сьогодні. – 1998. – №15. – стр. 2–8.

Коломієць Г.М., к. е. н., Селіцька Н. В.

SWOT – аналіз національної економіки в мегасередовищі

В наш час світова економіка перебуває на стадії трансформації, зумовленої глобалізацією. Глобалізація означає втягування всього світу до відкритої системи фінансово-економічних, суспільно-політичних і культурних зв'язків на основі новітніх комунікаційних та інформаційних технологій. Це об'єктивний процес, який підготовлений усім ходом попереднього розвитку і саме він зараз вступив у якісно новий етап. Темпи цього процесу швидко зростають.

В сучасних умовах дедалі більш актуальним стає новий рівень аналізу господарчих процесів – мегаекономічний, про що свідчать дослідження французьких, італійських, американських, російських економістів, які з'явилися останнім часом (див. сп. літератури), що зумовлено насамперед якісними змінами в глобальному економічному середовищі

- глобальна економіка стає самостійним суб'єктом, який діє на полі національних держав, і для якого кордони не стають перешкодою, її персоніфікацією стає еліта домінуючої “геоекономічної корпорації”, що встановлює правила розподілу світових ресурсів та глобального прибутку;

- здійснюється перехід від торговельних відносин до формування цілісних відтворювальних виробничих комплексів, конкурентною перевагою яких є не розвиток принципово нових технологій, а вмiле поєднання різних умов виробництва в різних регіонах в межах одного господарчого організму;

- інтеграція супроводжується інтенсивною спеціалізацією, пов'язаною з якісно новим рівнем світового розподілу праці, закріплюється нова географічна диверсифікація економічної діяльності;

- міждержавне та міжрегіональне суперництво доповнюється конкуренцією різних видів економічної діяльності, засобів, стилів виробництва, форм господарювання, інтенсивність світової конкуренції зростає;

- розвинений світовий фінансовий ринок наскрізно впливає на всі національні економіки;

- формування єдиного економіко-інформаційного простору проявляється в переході до близьких в різних країнах стандартів споживання.

Ці зміни неоднозначно впливають на національну економіку країн. Для країн з перехідною економікою інтеграція в сучасну систему світогосподарчих зв'язків не тільки мета, а й особливий важель внутрішніх перетворень, а також показник їх ефективності, оскільки закономірності світового розвитку, які сформувалися фактично без участі цих країн, важко поєднуються з національними соціокультурними традиціями.

Тому саме для економік з емерджентними ринками має високе значення вплив світового ринку.

Разом з тим цей вплив містить не тільки позитивні потенційні можливості, але й загрози, національним економічним інтересам, які походять від інших країн, що конкурують між собою за інвестиції, ринки збуту; транснаціональних компаній.

З огляду на це при випрацьовуванні економічної політики слід зважити на сильні та слабкі сторони країн з перехідною економікою (тобто використати інструментарій SWOT-аналізу).

До слабких сторін економічного середовища, що створилося в насамперед в Україні, слід віднести відсутність ліквідності підприємств як наслідок квазіринкового характеру існуючої економічної системи в країні, що проявляється в:

натуралізації економічних відносин, бартеризації, яка виступає формою адаптації підприємств до низького попиту на свою продукцію;

більшій прибутковості обігового капіталу порівняно з основним. Звідси і відлив грошових коштів з реального сектору економіки до фінансового, а підприємства адаптувалися і до такої ситуації, обходячись без грошей. Повинно бути зрозумілим, наскільки неадекватною в цих умовах є пропозиція «накачати» виробництво грошима.

Усе це наслідок того, що існуючі ринкові атрибути не створили дійсно ринкових відносин:

- з'явилися нові немов би власники, але вони не здійснюють функції управління;
- держава замість підтримки ринкових перетворень порушує свої зобов'язання, примушує підприємства поставляти товари споживачам, у яких немає коштів – це головна причина накопичення взаємозаборгованості в реальному секторі економіки;
- комерційні банки ніколи не займалися великомасштабним кредитуванням реального сектору, а сьогодні при спробі уряду перевести частину зовнішнього боргу у внутрішній вони стають лише уповноваженими представниками Національного банку по обслуговуванню держборгу;
- фондовий ринок ніколи не розподіляв грошових ресурсів, а займався чисто спекулятивними операціями.

Як наслідок – не створено в економіці новим промислово-інвестиційних контурів, які б були експортоорієнтованими, багатовекторними в геоекономічному контексті, технологічно-іноваційними, мали б мультиплікаційний ефект.

Тобто існуюча економічна система містить значні стимули споживання вартості, а не її виробництва. Все це результат квазіринкового характеру господарства, незавершеності перетворень.

До сильних сторін належить унікальний інноваційний потенціал народу, перманентна нестандартність, оригінальна творча думка, яка часто відкидала здавалось би непохитні кліше та стереотипи. А інновації – рушійна сила постіндустріального розвитку.

Таким чином, для ефективних перетворень необхідна економічна політика, яка спирається на новітні дослідження економічної теорії мегарівня та використовує технологію SWOT-аналізу для прогнозування та вироблення набору стратегій реформування.

Література:

1. Матеріали круглого столу “Актуальные вопросы глобализации”//“МЭиМО”, №4–5, 1999.
2. Жан К., Савона П. Геоэкономика: господство экономического пространства.// Москва.–1997.
3. Jacques ADDA. La mondialisation de l'economie. 2 volumes. V.1. Genese. (124 pp.) V.2. Problemes. (124 pp.) Paris. “La Decouverte”. 1996;
4. Olivier DOLFUS. La mondialisation. Paris, Presses de Sciences-Po, 1997, 167 pp.;
5. Ignacio Ramonet. Geopolitique du Chaos. Paris, “Galilee”, 1997, 163 pp.;
6. Henri Provisor. Le role des mecanismes aveugles dans l'histoire qui se fait. Paris, IREP. 1998, 95 pp.

Пустовар Я.П.

К вопросу о связи экономического поведения с национальным менталитетом как мотивационных истоках деятельности человека

Анализ экономики может осуществляться различными путями, рассматриваться с различных точек зрения. Но так как субъектом экономики является человек, то изучение экономических явлений нельзя проводить без анализа психологии человека, его экономического поведения. Анализ экономического поведения субъекта трудовой деятельности является одним из условий раскрытия закономерностей всей экономической системы. Как отмечает С.В. Малахов, даже самая совершенная экономическая система не в состоянии обеспечить эффективное развитие без учета психологических особенностей человеческого поведения. “Экономическая модель развития общества, институты начинают функционировать и развиваться прежде всего в соответствии с основными принципами моделей экономического поведения и лишь опосредовано в соответствии со своей логикой” [1, с. 86]. Аналогичную точку зрения высказывал Т. Веблен: “Экономические институты – воплощение определенных привычек поведения, обычаев. Поведение людей, их побудительные мотивы закрепляются в виде институтов, определяя в дальнейшем все экономические отношения и социально-экономическое развитие общества”. [2, с. 54].

Формируемые личностью стратегии поведения определяют направления ее трудовой активности. Сама трудовая деятельность имеет сложную поведенческую структуру, которая определяется, во-первых, тем, что работник, будучи субъектом общественного производства, подчиняет свои действия установкам и нормам профессиональной среды, во-вторых, ему свойственны свободные, самостоятельные, личностно окрашенные решения, обуславливающие альтернативные модели поведения. Мотивация экономической деятельности является звеном, которое связывает экономическую действительность, экономическую систему и поведение людей, определяет основные направления экономических процессов и способы управления ими. Именно мотивационный процесс каждого конкретного человека представляет собой поиск альтернативного поведения, сочетающийся с его жизненным опытом, ценностями, критериями, целями и ожидаемыми последствиями своих решений или действий. Исходя из этого, в экономической литературе различают три типа мотивированного поведения человека. Социально-психологическое мотивированное поведение определяется факторами воздействия на человека его социального окружения: социальными нормами, образцами поведения, системой коммуникаций тех социальных групп, в которые входит индивид посредством своей социальной роли. Социально-экономическое мотивированное поведение определяется более широкими факторами социального окружения, включающими отношения собственности, принципы оплаты труда, профессиональными и общественными критериями оценки деятельности организации или предприятия и отдельных людей. Социально-обусловленное мотивированное поведение определяет деятельность, направленную на личностно значимые результаты, социальные вознаграждения (деньги, власть, уважение), проявляющиеся через социальные отношения, взаимодействие с определенными социальными субъектами, объектами, институтами. [3, с. 134]. Экономическая наука изучает данные типы мотивирования с точки зрения выявления стереотипов и психотипов человека, его поведенческих характеристик на различных стадиях трудовой деятельности. Именно

в процессе трудовой деятельности человека обнаруживается определенный тип экономического мышления, выступающего как совокупность взглядов, представлений, оценки явлений и методов принятия решений, которыми человек руководствуется в своей деятельности. Причем экономическая наука рассматривает не единичные действия, а типичное массовое поведение, которое и отражает господствующий в том или ином обществе тип экономического мышления. Выделяют несколько типов экономического мышления: государственническое, рыночное, социально ориентированное рыночное и др. [4, с. 97]. Для Украины исторически характерно государственническое мышление, отличительными чертами которого являются: социальная ориентированность, патернализм, отсутствие хозяйственной инициативы, предприимчивости, полная подчиненность субъекта государственной власти. Принято считать, что этот тип мышления традиционно присущ восточной цивилизации. Здесь хозяйственная деятельность не ориентирована ни на рациональное использование труда, ни на эффективное использование капитала. Так, например, увеличение заработной платы не всегда является стимулирующим производительность труда фактором. Фактически человек мыслит не “сколько я могу заработать, работая более интенсивно”, а “сколько надо работать, чтобы заработать те же деньги, которые я зарабатывал раньше, которые удовлетворяли определенные потребности”. Человек по своей природе хочет жить так, как привык, зарабатывать столько, сколько ему необходимо для такой жизни. То есть в восточной цивилизации стимулом к труду служит приемлемый стандарт жизни. Это пассивное, минимизационное экономическое поведение хозяйствующего субъекта. Западной цивилизации присуще рыночное экономическое мышление, основными характеристиками которого являются личная хозяйственная самостоятельность, предприимчивость, склонность к инновациям, творческая активность.

В свою очередь, экономическое мышление определяется экономическим менталитетом (генотипом нации), представленным системой социальных норм, ценностей, интересов, стимулов, определяющих мотивационный комплекс индивида с соответствующим экономическим поведением. Диктат государства во всех сферах экономической жизни предопределил формирование менталитета украинской нации. Еще со времени своего становления государство выбрало политику сознательного “насилованного” вмешательства в механизм функционирования общества, что выражалось во внеэкономических формах государственного хозяйствования, экстенсивном использовании природных ресурсов, принудительного труда и др. Государство представляло собой милитаризованный лагерь с централизованным управлением, жесткой социальной иерархией, строгим контролем за всеми аспектами хозяйственной жизни. Государство самостоятельно ставило определенные цели и пути развития общества, применяя в зависимости от ситуации меры принуждения, запрета, ограничения и разрешения. В обществе господствовал принцип “власть — собственность”, т. е. порядок, при котором власть рождала собственность. Социальную значимость в государстве имели лишь причастные к власти, тогда как богатство и собственность без власти ничего не значили. Утратившие власть становились бесправными. Как следствие, “экономический человек” в таких условиях стремился не к максимизации прибыли, а к максимизации власти, т. е. обладание ею обеспечивало ему максимизацию прибыли и удовлетворение потребностей. Некоторые отечественные исследователи к определяющим чертам нашего общества относят “неразделенность собственности и административной власти, экономическое и политическое господство бюрократии, подчинение общества государству, отсутствие гарантий частной собственности и прав граждан”. [2, с. 89] Человек по сути был превращен в абстрактную единицу рабочей силы, в “винтик”, “трудовой ресурс”. В

связи с этим сегодня в Украине обнаружилась полная неготовность человека работать в условиях конкуренции, риска и развития предпринимательства, а получили распространение перераспределительная и посредническая деятельность (легальная форма), хищения и воровство (теневая форма). Эти виды “предприимчивости” накладывают определенный отпечаток на людей, вырабатывая такие качества, как обман, рвачество, изворотливость, неуважение к закону и неверие в возможность открытого проявления активности в предпринимательской деятельности.

Работа для большинства населения Украины выступает необходимым условием существования, позволяющем получить определенный заработок для удовлетворения витальных человеческих потребностей. Присутствует желание совместить максимум оплаты с минимумом личных трудовых усилий. Субъектоцентристская мотивация лишает человека веры в собственные силы, побуждая его отклоняться от инициативного выбора, ответственных решений и определенных усилий для достижения цели. Человек с данной мотивацией всегда стремится выбрать ту задачу, решение которой он может приписать своим собственным усилиям и способностям. В случае успеха он будет ставить его в заслугу прежде всего самому себе, в случае неудачи объяснит последнюю повышенной трудностью задачи, внешними обстоятельствами, несостоятельностью других и заговорами внешних врагов.

Зарубежные психологические школы дают различные названия доминирующему среди нашего населения психотипу с соответствующим экономическим поведением. Исходя из постулатов психоаналитической школы З. Фрейда, нашему народу присуще такое состояние сознания “Я”, которое основано на силе социальных норм, обычаев, установок, препятствующих реализации индивидуального, личностного “Я” человека. Эта стратегия направлена на самосохранение, самозащиту, избегание нестандартных, рискованных ситуаций. В случае возникновения какой-либо угрозы стабильному существованию человека, он “включает” внутренние защитные механизмы, позволяющие вновь восстановить прежнее равновесие: отрицание – когда реальная действительность для человека неприятна, он прибегает к отрицанию ее существования, “надевает розовые очки”; рационализацию – оправдание уже свершившегося поступка объективно сложившимися обстоятельствами, не зависящими от индивидуальных усилий; регрессию – попытку выйти из эмоционально напряженного состояния путем “соскальзывания” на более примитивный уровень поведения и мышления.

По классификации Э. Берна, данный тип соответствует уровню “Ребенок”, что означает состояние повышенной эмоциональности, требующее получения постоянных “поглаживаний” – признание себя другими людьми, государством – “Родителем”, получение от них поощрения своим действиям, одобрение своим поступкам. Комплекс ребенка выражается в постоянной надежде на “Родителя”, в патернализме, и, как следствие, доминирующей потребностью “Ребенка” является стремление жить в сильном государстве, которое бы взяло на себя функции защиты его интересов.

Представители школы аналитической психологии К. Юнга относят наш психотип к интуитивно-чувственному, главной целью деятельности которого является утверждение и развитие межличностного взаимопонимания и отношений партнерства. Соционика (наука, развивающая учение К. Юнга) рассматривает украинский психотип как интуитивно-этического интроверта (псевдоним – “Есенин”, “лирик”), характерными чертами которого являются мечтательность, созерцательность, безынициативность и бездеятельность, чувствительность и уступчивость, беззаботность и неумение сосредоточиться на главном, склонность к размышлениям, нежели к активным действиям, “способность пройти все испытания и муки, не утратив веры в счастливый конец”. [5, с. 134]

По мнению Н. Бердяева, в России и Украине сложился православный “иоановский” тип человека. Ему присущ ценностно-нормативный стиль мышления, предполагающий высокую ценность человеческих отношений и, как следствие, значимость работы на общее дело. Здесь важен не результат деятельности, а межличностные взаимосвязи. Западный “прометеевский” тип человека видит мир в своей реальности, ему интересен мир вещей, а не мир Абсолюта (духовный). Здесь преобладает целерациональный стиль мышления, ориентированный на результат деятельности и эффективность социальных технологий. “Добродетелями западного человека являются энергичность и интенсивность, мода и сенсация, русского – пассивность, терпеливость, консерватизм”. [2, с. 112]

В целом мышление украинца характеризуется эмоционально-чувственным восприятием, сосредоточенностью на глобальных проблемах, неспособностью перевести результаты интуиции в конкретные решения. Отмечается преобладание холерического типа темперамента, особенностями которого являются высокий уровень психической активности, высокая чувствительность к внешним воздействиям, цикличность эмоционального состояния, чередующаяся эмоциональными спадами, депрессиями, эмоциональными подъемами, резкой активностью, нерешительность в выборе конкретных альтернатив, падение активности при необходимости переработки информации и собственных выводов. [6, с. 144].

Таким образом, для выявления глубинных истоков мотивационного комплекса человека необходимо проанализировать его экономическое поведение, находящееся в непосредственной связи с экономическим менталитетом. Этот анализ должен определяться как внутренней, так и внешней (национальной, идеологической, религиозной) логикой экономической системы. Данная проблема имеет непосредственное значение для анализа переходного периода. В настоящее время основной задачей перехода к рыночной экономике является коренная перестройка национального менталитета, переход к примату личности и ее всестороннему развитию, к личной ответственности за свои действия и решения. Это главное требование сегодняшней реальности, учет которого обеспечит эффективное проведение экономических реформ с максимальными результатами для стабилизации экономической жизни в ближайшей перспективе.

Литература:

1. Малахов С.В. Экономическая психология: спецкурс. – М., 1992.
2. Ерыгин А. Восток – Запад – Россия: становление исторического подхода в исторических исследованиях. – Ростов-на-Дону, 1993.
3. Конев В.А. Менеджмент персонала. – М.: Дело, 1997.
4. Архипов А.С. Утверждение нового экономического мышления и задачи теории, образования, воспитания // Российский экономический журнал. – 1997. – №5–6.
5. Майминас В. Российский социально-экономический генотип. // Вопросы экономики. – 1996. – №9.
6. Горин Н. Особенности психологического склада жителей России. // Вопросы экономики. – 1997. – №9.

Струков Е.И.

Структурная промышленная политика Украины

Структурная политика является составной частью государственной экономической политики. Сущность структурной политики состоит в предвидении и обосновании необходимых изменений в воспроизводственной, институциональной и отрасле-

вой структурах национальной экономики. Основным элементом структурной политики выступает промышленная политика, которая определяет стратегию и тактику развития промышленного комплекса и его структурную трансформацию. Именно наличие всесторонне обоснованной и активно осуществляемой промышленной политики позволяет той или иной стране занять лидирующие позиции в мире. Современная промышленная политика отражает долгосрочный процесс трансформации и перестройки, обусловленный научно-техническим прогрессом и достигнутой степенью зрелости национальной экономики.

Сегодняшняя структуризация промышленного комплекса показывает, что он в целом не отвечает современному уровню индустриального производства. В промышленной структуре Украины преобладающая доля приходится на базовые отрасли, что отрицательно влияет на эффективность общественного производства. Сопоставление этой структуры с аналогичной структурой высокоразвитых стран показывает, что в настоящее время на базовые отрасли в промышленности Украины приходится почти половина промышленного потенциала, что вдвое больше, чем в развитых государствах (табл. 1).

Таблица 1
Распределение продукции промышленности по отраслям [2, 32]
(в процентах)

Показатели	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Вся промышленность в том числе:	100	100	100	100	100	100	100	100
Базовые отрасли (всего) из них:	19,9	17,3	43,4	34,7	42,6	46,0	46,3	48,8
- электроэнергетика	3,2	3,6	6,4	9,4	11,5	11,0	12,6	12,9
- топливная промышленность	5,7	3,8	14,3	8,5	11,2	13,2	12,1	11,2
- металлургический комплекс	11,0	9,9	22,7	16,8	19,9	21,8	21,6	24,7
Другие отрасли (всего) из них:	80,1	82,7	56,6	65,3	57,4	54,0	53,7	51,2
- химическая и нефтехимическая промышленность	6,0	5,9	6,7	6,0	6,9	7,4	7,3	6,6
- машиностроение и металлообработка	3,7	26,4	18,6	19,8	17,0	16,1	15,0	15,4
- лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	2,9	2,9	2,2	2,6	2,4	2,2	2,2	2,0
- промышленность строительных материалов	3,4	3,7	3,6	4,7	4,0	3,9	3,3	3,3
- легкая промышленность	10,8	12,3	6,7	6,1	4,4	2,8	2,1	1,7
- пищевая промышленность	22,6	27,2	15,9	22,4	17,1	18,6	19,9	17,1
- прочие	3,7	4,3	2,9	3,7	5,6	3,0	3,9	5,1

Следует отметить, что в начале 90-х годов вследствие существования системы ценообразования, не отвечавшей мировой, доля базовых отраслей составила около 20%, что практически равнялось аналогичной доле в отраслевой структуре развитых стран. В 1985 году доля базовых отраслей (в долларовом исчислении), соответство-

вавшая мировым ценовым соотношениям, равнялась в Украине приблизительно 44–49,8% [1, 18]. Вследствие либерализации цен удельный вес базовых отраслей резко возрос, что характеризует наличие в Украине неэффективной отраслевой структуры. Отрыв по этому показателю от развитых стран стал еще значительнее.

Особенно обращает на себя внимание тот факт, что удельный вес металлургического комплекса в 1997 г. составил почти 1/4 от всего объема произведенной в Украине промышленной продукции. Это в 5–6 раз больше, чем в развитых странах. Только за 1997 г. прирост продукции черной металлургии составил 8%. Однако следует отметить, что произведенная продукция по технико-экономическим показателям (в частности, по затратам материальных, топливных, энергетических, трудовых и других ресурсов) значительно уступает мировым стандартам. Так, удельный вес производства электро- и кислородно-конверторной стали в общей выплавке стали составил в 1997 г. всего 52%. Непрерывный разлив стали в последние годы составил в США 75%, в Японии – 95%. Работа предприятий черной металлургии в 1 полугодии 1998 г. в целом ухудшилась по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Отрасли машиностроения и металлообработки, характеризующие наиболее прогрессивную структуру технологического способа производства, имеют в экономике Украины устойчивую тенденцию к уменьшению удельного веса. Положительным явлением стало то, что в 1997 г. в машиностроении темп сокращения объемов производства по сравнению с предыдущим годом уменьшился. Однако по уровню конкурентоспособности преобладающее большинство украинской машиностроительной продукции существенно отстает от западной. Из-за того, что выпуск продукции (в абсолютном выражении) продолжает сокращаться уже в течение четырех последних лет, удельный вес машиностроительного комплекса в 1997 г. составил только 36% от уровня 1990 г. и 15,4% в общей промышленной структуре Украины, что в 2–3 раза меньше, чем в развитых странах.

Преодоление структурных диспропорций промышленного комплекса требует прежде всего разработки научно взвешенной концепции промышленной политики, реализация которой будет способна обеспечить эффективную перестройку реформированной структуры. Стратегической задачей промышленной политики в Украине является создание самостоятельного, высокоразвитого и конкурентоспособного промышленного комплекса, который бы отвечал требованиям современной рыночной среды, социальной перероентации экономики и интеграции Украины в систему взаимовыгодных и равноправных мирохозяйственных связей. Пути реализации промышленной политики формируются под определяющим влиянием незавершенности процессов макроэкономической стабилизации, сочетания спада производства со структурным кризисом.

Необходимо согласиться с некоторыми экономистами, что в рыночном хозяйстве развитие промышленности не может полагаться только на принципы саморегуляции, ибо это ведет, как свидетельствует опыт Украины, к экономической, финансовой и валютной нестабильности, социальному расслоению, преобладанию текущих целей над перспективными. В промышленной политике государство должно определять главные научно-технические, межотраслевые и отраслевые приоритеты, прямо и опосредованно регулировать деятельность государственных и частных предприятий, финансировать фундаментальные исследования и большинство опытно-конструкторских разработок. Промышленная политика должна основываться на управлении процессами накопления основного капитала как главном условии развития производства.

Важное значение приобретает преодоление существующей несовместимости макроэкономических рычагов со структурно-технологическими особенностями ук-

раинской промышленности, отрицательного влияния цен на комплектующие изделия и энергоносители, на прибыльность и конкурентоспособность отечественных товаров. Назрела потребность во внедрении системы межотраслевых соглашений по сдерживанию оптовых цен, в корректировке ценовых и рентных соотношений между топливно-энергетическим комплексом и отраслями, производящими конечный продукт.

Следовательно, роль государственной промышленной политики сегодня заключается в том, чтобы придать структурным процессам управляемый характер. В первую очередь имеющиеся финансовые ресурсы следует направить на ускоренное развитие отраслей с быстрым обращением капитала, а также селективно выбранных наукоемких отраслей промышленности, принять взвешенные меры по протекционистской защите отдельных сфер национальной экономики. Большое значение имеет также развитие производств, которые компенсируют разорванные технологические цепи и создают на территории Украины необходимые замкнутые циклы, обеспечивают выпуск изделий общего машиностроительного и межотраслевого назначения. В то же время нужно активнее проводить реструктуризацию нежизнеспособных предприятий.

Принципиальной чертой промышленной политики является акцент на развитии обрабатывающей промышленности, переходе от выпуска трудо- и материалоемкой к наукоемкой высокотехнологической продукции, которой следует заполнить прежде всего внутренний рынок, а также воспроизвести предпосылки для завоевания внешних рынков в областях, где Украина накопила передовой технологический и мощный производственный потенциал (в частности, в освоении космоса, самолето- и кораблестроении, материаловедении и т. д.). Но с учетом того, что позиция Украины на мировом рынке еще не приобрела достаточного веса, необходимо всецело способствовать овладению внутренним рынком, где позиции собственного товаропроизводителя в последнее время существенно ослаблены вследствие недальновидной стратегии реформирования национальной экономики. Только опираясь на внутренний рынок, национальный капитал способен заявить о своем более глубоком и масштабном потенциале в мире.

Литература:

1. Гесць В. Структура економіки та структурна політика її стабілізації // Економіка України. — 1995. — №4. — С. 17–20.
2. Україна в цифрах у 1997 році. — Київ: Техніка, 1998. — 218 с.

Чанг Куонг Хынг

Государственное регулирование стимулирования труда в условиях перехода к рыночным отношениям

Ход реформ в 1992–1998 гг. в постсоциалистических странах со всей очевидностью показал неэффективность и пагубность для этих стран преимущественно либералистических методов, предполагающих полный уход государства из экономики. Трансформировать командно-административную модель в рыночную без четкого и эффективного государственного управления сложнейшими экономическими процессами невозможно, так как государство само в этих странах выступило инициатором реформ, и вряд ли трансформационные преобразования могут быть осуществлены без его активного участия и регулирования.

Не является исключением такой элемент экономической системы, как стимулирование труда. В условиях трансформации изменяются содержание, функции и фор-

мы стимулирования труда, испытывающие влияние основного экономического противоречия переходного периода, проявляющегося во всех сферах общественного производства. Например, в производстве это несоответствие государственной формы собственности потребностям и интересам большинства населения страны; в фазе распределения – несоответствие между мерой труда и вознаграждением за него; в фазе обмена – несоответствие между стоимостью рабочей силы и ее реальной ценой; в фазе потребления – увеличение отставания общественного производства от необходимости удовлетворять постоянно растущие потребности.

Разрешение этих противоречий происходит путем становления негосударственных форм собственности с соответствующим механизмом стимулирования труда. Увеличивается количество объектов стимулирования, т.е. тех, на кого направлено воздействие стимулов (на наемных рабочих, менеджеров, предпринимателей), растет численность субъектов стимулирования, т.е. тех, кто осуществляет организационно стимулирование труда.

Расширяются функции стимулирования труда. Если в условиях командно-административной системы оно выполняло две функции – принуждение к труду и регулирование труда, то в переходный период к рынку их стало четыре, помимо выше названных – еще воспроизводственная и стимулирующая.

Главную роль в период трансформации все еще играют формы материального стимулирования, которые должны быть направлены на согласованность экономических интересов всех субъектов рыночной экономики, но возрастает роль и значение морального и социального стимулирования, которые в командно-административной системе использовались формально, а теперь выступают как дополнение к формам материального стимулирования.

Происходящие изменения в системе стимулирования труда должны учитывать государство при регулировании экономических преобразований. Рассмотрим государственное регулирование с трех позиций:

1. Государство как инициатор институциональных преобразований.
2. Государство как разработчик макрополитики.
3. Государство как субъект хозяйствования.

Формируя новые рыночные институты, например, банки, финансовые и страховые компании, инвестиционные и пенсионные фонды, товарные и фондовые биржи, акционерные общества, фирмы, трасты, холдинги, финансово-промышленные группы и т. д., государство также формирует новую систему стимулов, отвечающих требованиям данного трансформационного периода, которые стимулируют деятельность субъектов рыночных отношений, а именно – собственников предпринимателей, наемных рабочих продавцов, покупателей, посредников, инвесторов, кредиторов и т. д.

Стимулирование должно быть направлено на формирование и высвобождение созидательного потенциала ведущих факторов современного экономического роста – развитого профессионально-квалификационного и интеллектуально-образовательного потенциала человека, оптимального соотношения партнерских и конкурентных основ, социальной справедливости и экономической эффективности.

Характерной чертой переходного периода является то, что государство, выполняя эту функцию, находится в чрезвычайно сложных условиях, углубленных в ряде постсоциалистических стран глубоким экономическим кризисом, крайней скудостью государственных финансов, существенно ограничивающих возможности его воздействия на экономическую жизнь общества. Но тем не менее, оно должно отражать интересы народа, стимулировать тех хозяйственных субъектов, экономическая деятельность которых способствует прогрессивному развитию национальной экономики страны.

Осуществляя разработку стратегии социально-экономического развития, государство в том числе определяет систему стимулирования экономического роста в соответствии со стратегическими целями. Механизм стимулирования осуществляется через косвенные методы воздействия на экономическое поведение хозяйствующих субъектов, а именно, через механизм бюджетной, налоговой, денежно-кредитной, таможенной, ценовой политики. Чем выше уровень развития страны, тем в большей мере используются более сложные тонкие косвенные методы регулирования. Принципиально важно сочетать макро- и микроэкономические интересы, например, решая макроэкономическую проблему – пополнение государственной казны – не ущемить интересы частного капитала. В целях стимулирования предпринимательской деятельности, в стране используют практику предоставления всякого рода налоговых льгот тем или иным отраслям путем временного (полного или частичного) освобождения от уплаты налогов. Предоставление отсрочек налоговых платежей позволяет стимулировать инвестиционно-инновационную деятельность предприятий. Мировой опыт свидетельствует, что наиболее эффективным стимулом к экономическому развитию является повышение уровня внутреннего потребления, а для этого следует коренным образом пересмотреть денежно-кредитную политику, системы заработной платы и социального обеспечения.

Что касается государственного регулирования социальной сферы, то во многих постсоциалистических странах социальная политика не была и в настоящее время не является приоритетной в исходном пункте преобразований. Но государство должно регулировать уровень занятости и приоритетами этого макрорегулирования должны быть:

- стимулирование создания новых, дополнительных рабочих мест;
- стимулирование нетрадиционных форм занятости (занятость: неполный рабочий день; временная занятость, надомничество, совместительство);
- оказание услуг по трудоустройству;
- способствование развитию системы непрерывного образования с широкопрофессиональным характером подготовки и переподготовки, создание многоканальных системы адаптационного образования;
- расширение механизмов стимулирования инвестиции в человека и т. д.

Исследуя государство как субъект хозяйствования, видим, что деятельность государственных предприятий в условиях трансформации в рыночную экономику претерпевает переориентацию на рыночные критерии, т. е. коммерциализируется. Можно выделить два сектора: коммерческий – государственные предприятия и некоммерческий – учреждения образования, здравоохранения и т. д. Здесь роль государственного регулирования заключается в эффективном управлении государственными предприятиями и в создании условий для запуска механизма рыночной конкуренции. Только в условиях конкуренции рынок начнет выполнять свои функции на уровне микроэкономики, т. е. стимулировать производство конкурентоспособной продукции, рациональное использование ресурсов, снижение затрат производства, внедрение новой техники, технологии, повышение эффективности производства.

Государство в законодательном порядке устанавливает и контролирует минимальную заработную плату, максимальную продолжительность рабочего дня, продолжительность гарантированного тарифного отпуска для наемных рабочих независимо от форм собственности и форм хозяйствования. Уровень минимальной зарплаты, тарифы, расценки, установленные государством, используют в частном секторе как базу отсчета для определения общей величины стимула. В настоящее время стимулирование труда следует переориентировать с промежуточных на конечные результаты тру-

дового процесса, расширять стимулирующие инструментарии, повышать роль рычагов активизации новаторской деятельности. Следует стимулировать нововведения, творческую деятельность, инициативу, а не только исполнительность, точное выполнение норм и предписаний.

Объем и состав государственной собственности должен позволять государству успешно выполнять возложенные на него функции, среди которых обеспечение военно-политической, экономической безопасности страны, регулирование естественных монополий, оказание помощи кризисно-депрессивным отраслям и регионам в целях их возрождения, формирование единой системы социальных гарантий для всего населения страны, сохранение единого рыночного пространства и его инфраструктуры.

Рассмотрев государственное регулирование и его влияние на стимулирование труда с трех позиций, мы пришли к выводу, что:

1. Государство, выполняя функцию инициатора институциональных преобразований, принимает участие в формировании новой системы стимулов, адекватной данному периоду.

2. Государство как разработчик макрополитики определяет стимулирование на макроуровне и задает параметры микроуровня.

3. Государство как субъект хозяйствования с налаженной системой стимулирования является базой отсчета для частного сектора.

Важной чертой стимулирования труда в условиях переходного периода есть равноправие всех субъектов стимулирования, т.е. государства, трудовых коллективов, профсоюзов, союзов предпринимателей и отдельных работников, что кардинальным образом отличает эти отношения от отношений стимулирования труда, которые доминировали в командной экономике.

Изучив опыты развития Ассоциации стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), членом которой с 1995 г. является и Вьетнам, видим, что эти страны превратились в регион мира с самым активным экономическим развитием, где государство играет решающую роль в развитии экономики этих стран, т.к. проводит оптимальную политику по мобилизации всех ресурсов как отечественных, так и иностранных.

В процессе перехода к рыночным отношениям в странах АСЕАН уделялось и в настоящее время уделяется большое внимание осуществлению стратегии развития человеческих ресурсов, а именно:

- вложение государством инвестиций в развитие системы воспитания и образования. Так Сингапур, Малайзия уделяют большое внимание воспитанию способностей, развитию талантов трудового населения;
- повышение общеобразовательного уровня;
- эффективное использование квалифицированных кадров, осуществление разумного режима з/п.

Из опыта развития постсоциалистических восточно-европейских стран и стран Юго-Восточной Азии видим, что экономика страны может достичь больших успехов только тогда, когда осуществляется макроэкономическое регулирование ее развития.

Поэтому переход к рыночным отношениям требует государственного регулирования экономики, но значительная часть форм регулирования должна носить экономический характер. На первых этапах эти методы могут быть дополнены монетаристскими. Значительную роль в регулировании стимулирования результативности труда в условиях переходного периода играют финансовые методы, от эффективности использования которых зависит уровень доходов предприятий и учреждений, в том числе госсектора.

Лазаренко В.Е., к. э. н.

**Традиционные хозяйственные системы как объект
экономико-теоретического анализа:
основы институциональной методологии**

Несмотря на то, что докапиталистические (нерыночные) формы хозяйствования охватывают наибольший промежуток всемирной истории, сложилось так, что они представляют наименее разработанную часть экономической теории. В рамках этой науки не нашли удовлетворительного решения многие фундаментальные вопросы, связанные с функционированием традиционных систем, как и их соотношения с другими типами человеческого общества. В частности, до сих пор остается не вполне понятным, зачем глобальный социум сохраняет эти ярко нерациональные и низкоэффективные (с позиции здравого экономического смысла конца XX века) варианты взаимодействия человека и природы; не ясно, как эта явно бросающаяся в глаза неэффективность согласуется с высочайшей выживаемостью традиционных систем, которые буквально запрограммированы на сохранение при любых условиях; не до конца выяснен и вопрос индентификации и типологии самих различных традиционных обществ.

Однако очевидным фактом является необходимость для современного отечественного обществоведения уделять этим системам самое пристальное внимание, поскольку они — ключ к пониманию закономерностей становления, функционирования и динамики административно-командной системы (“государственного социализма”), то есть того типа общества, которое все еще господствует у нас сегодня, и которое собирается совершить переход к рыночной экономике.

Главной спецификой данного варианта индустриального общества можно считать аномально большой удельный вес традиционных элементов - превращенных институциональных форм, в большой степени модифицирующих проявление индустриальных тенденций хозяйственного механизма и предопределяющих особые характер, факторы и направленность эволюции социума. По этой причине недооценка детального анализа традиционных основ госсocialизма грозит неминуемой опасностью попадания в *патовую* ситуацию социальной трансформации, когда старое общество будет разрушено гораздо быстрее, чем создано новое. Более того, игнорирование законов развития традиционной формации может надолго задержать такой переход (вызвав реакцию отторжения) и даже сделать его социально и политически невозможным. К.Маркс в этой связи отмечал: “Наряду с бедствиями современной эпохи нас гнетет целый ряд унаследованных бедствий, существующих вследствие того, что продолжают прозябать стародавние, отжившие способы производства и сопутствующие им устарелые общественные и политические отношения. Мы страдаем не только от живых, но и от мертвых” [1, с.9].

Тем самым теоретическое изучение различных аспектов текущего функционирования и развития традиционных хозяйственных систем превращается в важнейшую политическую предпосылку рационализации траектории и оптимизации темпов командно-рыночной трансформации. Применительно к *экономической* теории, главными сферами анализа здесь представляются такие проблемы, как выявление специфики централизованного натурального хозяйства, различных форм огосударствления экономики и монополизации производства, отношений личной зависимости и внеэкономического принуждения и т.п. Все они составляют различные варианты ответа на один главный вопрос о закономерностях развития государственно- детер-

минированных систем, и потому одинаково актуальны и для докапиталистических, и для командных обществ.

С другой стороны, сегодня также очевидно, что традиционные системы представляют зону повышенной сложности для анализа — как в связи с их собственной хозяйственной спецификой, так и потому, что крайне слабо поддаются теоретическому анализу и моделированию средствами обычной линейной парадигмы основных школ мировой экономической теории.

Первое обстоятельство сводится к особой хозяйственной структуре этих систем и вытекающей из него особенности их динамики: будучи “скроены” из множества кардинально разных социально-экономических укладов, каждый из которых имеет свои регулирующие основы, скорость и направленность событий, они неизбежно становятся неравновесными, ярко нелинейными в своей эволюции, постоянно вызывая обострение противоречия между прогрессом в развитии производственных отношений от первобытно-общинному к феодальному обществу и регрессом в динамике производительности труда последних. Второе же связано с недостаточностью методологии логико-функциональных теорий, по преимуществу неоклассического и кейнсианского направлений, для анализа традиционных структур.

Теории эти исходят из того, что единственно “нормальным” является равновесное состояние социальной системы, наиболее последовательно реализованное в рамках господствующей в промышленно развитых странах индустриально-рыночной экономики. Именно ей посвящены основные теоретические модели в рамках, например, “экономики”. Что же касается всевозможных иных способов хозяйственного устройства (переходных, традиционных и др.), то они трактуются лишь как проявление локального по пространству и времени *отставания* в едином глобальном развитии, как формы, которые рано или поздно должны “дорасти” до развитых ступеней всемирной эволюции. А раз их отставание неизбежно должно быть преодолено, то остается только дожидаться, когда это произойдет (то есть когда эти немоделируемые формы превратятся в моделируемые имеющимся инструментарием), и только после этого приступить к их анализу. Понятно, что логика подобного подхода, согласно которой не наука должна двигаться навстречу жизни, а жизнь должна подняться до “высокого” уровня науки, является в корне неверной и оказывается недостаточной для решения поставленных проблем.

Думается, для получения адекватных моделей традиционных (а потому и переходных командно-рыночных) систем “нормативную” экономическую теорию необходимо обогатить методологическим аппаратом других наук — социологии, права, общей теории систем, теории информации, некоторых направлений биологии и др. Исходным пунктом исследований докапиталистических систем должен стать постулат о том, что поскольку сами они существенно отличаются от всех последующих типов обществ (индустриального, командного и др.), то и описывающая их экономическая наука должна отличаться от теории других способов производства — что, однако, не исключает ее роли быть частью экономической теории в широком смысле.

Указанные обстоятельства приводят к мысли о том, что наибольшими перспективами в проведении продуктивного анализа традиционных хозяйственных систем обладают понятийный аппарат и методология, развиваемые в рамках современного *институционального* направления экономической теории. Как известно, их основу составляют широкая интеграция естественно-научных и экономико-социологических концепций, критическое переосмысление и синтез важнейших наработок мировой экономической науки.

В основе методологии институциональной школы лежит призыв к расширению предмета исследования экономической науки до масштабов всего социума в целом, причем главным ее предметом становится взаимодействие неэкономических факторов социальной эволюции с чисто экономическими. Особое внимание школа уделяет политическим, этническим, религиозным особенностям различных систем экономики, а среди последних - традиционным и переходным структурам, то есть именно тем базовым состояниям общества, которые обычно выносятся за область изучения других школ экономтеории. Такой подход незаменим для понимания сложнейших механизмов *социально-экономической* (в отличие от собственно экономической) эволюции. Думается, в нем заключена и причина относительно быстрого распространения институционализма в мировой науке: именно учет всего комплекса движущих сил всемирно-исторического хозяйственного развития существенно расширяет сферу его возможного применения и позволяет данному направлению экономической теории:

- достаточно полно описывать многие аспекты общественной жизни, не поддающиеся приемлемому объяснению в рамках "нормативной" (классической, кейнсианской, неоклассической, марксистской) экономтеории. К подобным аспектам следует прежде всего отнести традиционные системы, переходные периоды и связанные с ними "перерывы постепенности" (кризисные нарушения функциональной взаимосвязи элементов) эволюции социумов, наконец, особенности функционирования "духовного производства", включая его нетоварность и особый характер хозяйственного механизма, науку как единственную интрасоциальную подсистему и т.п.;

- глубже других школ объяснять и прогнозировать будущее развитие современного индустриального (основанного на крупном машинном производстве) общества, как в его рыночном, так и государственно-социалистическом, включая постсоветский, вариантах;

- реализовать требование историзма анализа социально- хозяйственной жизни и на его основе создать действительно "всеобъемлющую", "полнокровную" экономическую теорию человеческого общества, которая бы включала все типы и подсистемы последнего.

Эти обстоятельства предопределяют такое важное отличие институционализма от любых иных, "традиционалистских", направлений экономтеории, как призыв уделять первоочередное внимание изучению традиционных систем: именно последние рассматриваются школой в качестве материально-исторической базы всех последующих ступеней развития человеческого общества. И именно указанные соображения обуславливают выбор институционального подхода как наиболее плодотворного (хотя отнюдь не всеохватывающего) для решения основной задачи экономической теории общественных трансформаций - выявления их механизмов и факторной базы.

Данные тезисы находят свое непосредственное подтверждение в решении проблемы *периодизации* традиционных обществ. Проблема эта представляет серьезную сложность для теоретического анализа: какие факторы следует класть в основу разделения и смены эпох различных дорыночных систем - уровень развития производительных сил, отношений по поводу использования этих производительных сил (отношения базиса) или же трансформацию всего комплекса базисных и надстроечных общественных отношений?

В современной экономической науке имеется два альтернативных подхода к периодизации традиционных обществ: "традиционалистский" и институциональный. Первый получил наибольшее распространение в рамках классического, а позже - постмарксистского направления, исходит из недостаточно оправданного тезиса о неиз-

менности индивидов (человек рассматривается как равный самому себе во всех типах и на разных ступенях развития общества) и разделяет начальные этапы истории на несколько эпох (К.Маркс - “способов производства”), различающихся типами “производственных отношений” - моделями только лишь хозяйственного поведения людей. В его основе лежит постулат о неуклонном усложнении системы хозяйственных связей людей по мере эволюции ранних обществ (от первобытнообщинного к рабовладельческому и затем феодальному). Однако анализ показывает, что сторонникам этой схемы пока не удалось убедительно доказать более высокий уровень развития производительных сил и отношений по их использованию в феодальном социуме по сравнению с рабовладельческим и первобытнообщинным ([2, с.35-54]).

Вторая (институциональная) классификация исходит из тезиса о смене (при переходе от одного раннего общества к другому, как в плане типа общества, так и в рамках одного типа, но в разных национальных условиях) не только хозяйственной, но и всей социальной психологии, а следовательно, модели общесоциального поведения людей, и выделяет такие ступени эволюции, как “дикость”, “варварство” и “цивилизация”.

Опираясь на более широкий факторный фундамент (в анализ включаются и собственно экономические - “производственные отношения”, и географические, этнические, социальные основы движения ранних обществ), она безусловно является более плодотворной для описания особенностей динамики различных эпох и территорий в рамках традиционных систем, как и их отличий от появившихся позднее индустриальных структур. Именно таковой является реальная (в отличие от применявшейся советской политэкономией упрощенной, вульгаризованной, а потому мнимой) методологическая база понятий “общественное воспроизводство” и “хозяйственный механизм”, и именно в таком понимании они должны применяться при описании хозяйственной организации самих традиционных обществ и их “пережитков” в структуре позднейших типов социальных систем.

Литература:

1. Маркс К. Капитал. Кн. 1: Процесс производства капитала // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. - 2-е изд. - Т. 23.
2. Нуреев Р.М. Экономический строй докапиталистических формаций.- Душанбе: Дониш, 1990.- 244 с.

Раздел 2. Организация управления, планирования и регулирования экономики

Глуценко А.С., к. э. н., Благодарний А.М.

Правові підвалини регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Сучасні економічні перетворення в Україні практично відкрили її світовому співтовариству. В наш час свою зовнішньоекономічну діяльність Україна здійснює більш ніж із 180 країнами світу.

Зовнішньоекономічна діяльність є однією із сфер господарчої діяльності. Вона пов'язана з міжнародною виробничою та науково-технічною кооперацією, експортом та імпортом товарів і послуг, виходом підприємств і організацій на зовнішній ринок. Основним нормативним актом, що регулює цей вид діяльності в Україні, є Закон "Про зовнішньоекономічну діяльність". [1]. Згідно з цим Законом зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарчої діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами. Вона є важливим фактором розвитку економіки кожної держави і тому потребує відповідного державного регулювання.

В Україні регулювання зовнішньої економічної діяльності здійснюється Верховною Радою, Кабінетом Міністрів (КМ), Національним Банком України (НБУ), Міністерством зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі та Державним митним комітетом. Важливою частиною цього регулювання є розробка та впровадження норм, що регламентують відповідальність у зовнішньоекономічній сфері. Норми про адміністративну відповідальність за порушення законодавства України з питань зовнішньоекономічної діяльності на сьогодні є найбільш недосконалою частиною зовнішньоекономічного законодавства, що негативно впливає на його ефективність в цілому.

Останнім часом у діючому законодавстві з'явилося чимало положень, які передбачають застосування санкцій (зокрема стягнень) до юридичних осіб. Законодавець називає такі санкції фінансовими або економічними. [5, 67]. Відсутність чіткого розуміння їх правової природи приводить до того, що у різних законодавчих актах передбачається неоднаковий порядок накладання стягнень. Це зумовлює термінологічну плутанину та негативно впливає на діяльність суб'єктів господарювання.

На підставі аналізу таких основних рис адміністративної відповідальності, як її публічний державно-правовий характер, наявність у органів, що її застосовують, юридичних повноважень, примусовий характер, можна зробити висновок, що саме вони притаманні так званим майновим, фінансовим та економічним санкціям. Таким чином, ці санкції за своєю природою є адміністративними штрафами. Такі штрафи широко застосовуються в світовій практиці. Наприклад, в ФРН на особу, яка порушила законодавство щодо експортно-імпортних операцій, може бути накладено (в залежності від характеру та наслідків її діяльності) штраф в розмірі до 500 тис. марок. [3, 44]. Міжнародно-правовими нормами в галузі цивільної авіації передбачено, що особи, організації або підприємства, які здійснюють експлуатацію повітряних суден, у пункті посадки повинні вжити відповідних заходів для того, щоб пасажери мали усі документи, котрі підлягають перевірці при перетинанні державного кордону. Держави мають право накладати штраф на авіаперевізників у тому разі, коли пасажирам

відмовлено у в'їзді до країни, і є підстава вважати, що перевізник халатно поставився до оформлення документів на в'їзд до країни, що приймає. Відповідальність за зазначенні правопорушення встановлено національним законодавством багатьох держав, у тому числі США, ФРН, Великобританії. [6, 8].

Таким чином, ми бачимо, що в розвинутих країнах існує відповідальність юридичних осіб за адміністративні правопорушення. Останнім часом і в українських правових актах з'явилися положення, які передбачають адміністративну відповідальність юридичних осіб (наприклад, в Декреті КМ України "Про систему валютного регулювання та валютного контролю" [2] передбачено, що порушення валютного законодавства зумовлює адміністративну відповідальність згідно до діючого законодавства України). Але в діючому Кодексі про адміністративні правопорушення відсутні норми, що регламентують відповідальність юридичних осіб.

Вирішення зазначеної проблеми на доктринальному рівні дозволить усунути суперечності в теорії та практиці правового регулювання застосування адміністративної відповідальності до юридичних осіб. З метою вирішення цієї та інших нагальних проблем шляхом створення нового Кодексу України про адміністративні порушення Кабінетом Міністрів України було створено робочу групу. Ця група підготувала відповідний проект під назвою "Кодекс України про адміністративні проступки" [4]. За структурою проект складається з шести розділів, 29 глав, 630 статей. В цьому проекті передбачена адміністративна відповідальність юридичних осіб. Санкції 26 статей проекту, а саме 106 – 109, 111, 113–119, 128, 129, 131–135, 166, 204, 222, 236, 387 передбачають адміністративну відповідальність юридичних осіб. Також передбачені нові види адміністративних стягнень, які накладаються на юридичних осіб, це:

- штраф;
- обмеження певного виду діяльності;
- тимчасова заборона певного виду діяльності;
- заборона певного виду діяльності;
- заборона діяльності.

Основними санкціями, що застосовуються до порушників валютного, митного та податкового законодавства в сфері зовнішньоекономічної діяльності, сьогодні є:

- штрафи, наприклад, за порушення валютного законодавства, в обсязі, який визначає НБУ (застосовуються НБУ та за його визначенням – підлеглими йому установами);
- тимчасове припинення зовнішньоекономічної діяльності та введення режиму індивідуального ліцензування (застосовується Міністерством зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі України, згідно з поданням Державного митного комітету України, Головної державної податкової інспекції, правоохоронних органів);
- заборона окремого виду діяльності (наприклад, НБУ за порушення валютного законодавства може позбавити відповідний банк генеральної ліцензії на право здійснення операцій);

- заборона діяльності (наприклад, при недотриманні валютного законодавства НБУ може виключити відповідний банк з Республіканської книги реєстрації банків).

Таким чином, ми бачимо, що в практичній діяльності має місце адміністративна відповідальність юридичних осіб – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Це зумовлено тим, що існує чимало видів порушень правил і норм, які допускаються юридичними особами. На нашу думку, в тих випадках, коли неможливо встановити конкретну посадову особу, винну у скоєнні правопорушення, або неможливо встановити рівень її вини, адміністративну відповідальність за таке правопорушення має нести не

конкретна посадова особа, а підприємство в цілому (наприклад, при прийнятті на загальних зборах акціонерів господарського товариства неправомірного рішення).

У проєкті Кодексу про адміністративні проступки мають місце певні недоліки. Наприклад, не передбачається відповідальність за порушення законодавства, яке регулює зовнішньоекономічну діяльність. Серед органів, уповноважених розглядати справи про адміністративні проступки, відсутні НБУ, Міністерство зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі, які накладають адміністративні стягнення на юридичних осіб – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. На нашу думку, ці недоліки потрібно усунути.

Підбиваючи підсумок, слід зазначити, що інститут адміністративної відповідальності юридичних осіб – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності має право на існування, а його офіційне закріплення в новому Кодексі України про адміністративні проступки буде вагомим поштовхом для подальшого вдосконалення захисту правовідносин, зміцнення законності.

Література:

1. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – №29, с. 377.
2. Декрет КМ України “Про систему валютного регулювання та валютного контролю” // Право і практика. – 1998. – №18. – с. 7–18.
3. Зыкин И. С. Внешнеэкономические операции: право и практика. – М.: 1994.
4. Стефанюк В. С. Кодекс про адміністративні проступки – яким йому бути? // Вісник Верховного Суду України. – 1999. – №2. – С. 35–38.
5. Куян І. Адміністративна відповідальність як інструмент правової держави // Право України. – 1998. – №5. – С. 66–68.
6. Стефанюк В., Голосніченко І., Михеєнко Г. Інститут адміністративної відповідальності юридичних осіб: проблеми теорії та практики // Право України. – 1999. – №9. – С. 6–9.

Дорошенко А.А., к. э. н.

Валютный контроль как составная часть управления валютным рынком

Валютный контроль – совокупность мероприятий и нормативных правил, установленных в законодательном или административном порядке и направленных на ограничение операций с валютными ценностями. Целью валютного контроля является недопущение нарушения субъектами валютного рынка правил проведения валютных операций. В Украине эти правила основаны на вполне оправданном с позиции денежно-кредитного регулирования желании Нацбанка не допускать вывоза капитала за границу.

Декрет Кабинета Министров “О системе валютного регулирования и валютного контроля” предусматривает, что НБУ является главным органом валютного контроля, который осуществляет контроль за выполнением правил проведения валютных операций на территории Украины и обеспечивает выполнение уполномоченными банками функции контроля за соблюдением валютного законодательства. Уполномоченные банки являются субъектами валютного контроля и подотчетны Нацбанку. Органы валютного контроля в пределах своей компетенции издают нормативные акты, обязательные к исполнению всеми резидентами и нерезидентами в Украине.

К основным приемам валютного контроля относят:

- подтверждение окончания валютной операции;
- репатриация и обязательная продажа резидентами поступлений в инвалюту;
- декларация зарубежных активов;
- изоляция внутреннего кредитного рынка от мирового рынка ссудных капиталов;
- запрет срочных операций;
- запрет на экспорт – импорт платежных средств;
- контроль за валютными позициями банков;
- повышение норм обязательных резервов как инструмент сокращения давления денежной массы на рынок иностранной валюты.

Контроль стоит в одном ряду с другими составляющими процесса управления, такими как прогнозирование, учет, анализ, регулирование и т. д., кроме того, он выполняет функцию надзора, а, следовательно, не несет в себе экономических методов стимулирования, которые имеются в арсенале валютного регулирования.

Валютное регулирование – это совокупность мероприятий, осуществляемых государственными органами, в сфере международных экономических отношений, направленная на поддержание равновесия платежного баланса, обеспечение упорядоченного функционирования национальной и мировой валютной системы. [1, с. 188]. В Украине основной текущей задачей валютного регулирования является стабилизация курса национальной валюты.

Возвращаясь к общей проблеме существования валютного контроля, целесообразно указать, что необходимый объем такого контроля и порядок его осуществления непосредственно зависит от экономической ситуации в стране и уровня развития нормативно-правовой базы для осуществления тех или иных банковских операций. Например, в конце 1998 – начале 1999 года НБУ провел некоторые мероприятия, ограждающие рынок от “излишней” денежной массы, и ужесточил контроль за их выполнением: были приостановлены операции на межбанковском валютном рынке, введены ограничения отклонений обменного курса при операциях коммерческих банков на наличном и безналичных валютных рынках, возобновлена обязательная продажа 50% валютных поступлений, установлен новый порядок допуска клиентов на биржу, уменьшен лимит открытой валютной позиции, и проведена реструктуризация внешних и внутренних обязательств и т. д.

После некоторой стабилизации в марте 1999 года в Украине приняты меры по либерализации валютного рынка: возобновлены торги на МВРУ, сняты ограничения на отклонения от официального курса и величину маржи при проведении операций с иностранной валютой.

Однако необходимо заметить, что контроль, регулирование, система банковского и финансового менеджмента являются только инструментами, использование которых может иметь как позитивные, так и негативные последствия. К позитивным можно отнести: сохранение Нацбанком валютных резервов, уменьшение пассивного сальдо платежного баланса, стабилизацию гривни. Но, к сожалению, есть негативные последствия – утрата доверия отечественных и иностранных инвесторов к финансовому и валютному рынку Украины, трудности в удовлетворении уполномоченными банками клиентских заявок, невозможность определения курса на перспективу, параллельное существование официального и рыночных обменных курсов.

К основам валютного контроля, кроме всего прочего, относится запрет на проведение срочных операций, которые могут носить как спекулятивный, так и хеджевый характер, компенсационных, арбитражных сделок. Однако отсутствие на межбанков-

ском валютном рынке Украины срочных операций делает его неглубоким, непрогнозируемым, опасным для капитальных операций, что не способствует привлечению капиталов в Украину. А разрешение проведения валютных свободных операций имеет несколько позитивных моментов. Во-первых, гарантирует инвесторам возможность купить валюту после окончания срока действия основного контракта, под который осуществлялись инвестиции, а во-вторых, уменьшает давление на валютный рынок в моменты высоких инфляционных ожиданий, которые подавляются за счет продажи НБУ валютных резервов.

Следовательно, использование срочных операций не только страхует валютные операционные риски, выступает гарантией для иностранных инвесторов по покупке валюты при возвращении капитала и выплате процентов, но реструктуризирует и снижает сумму спроса, который может еще больше дестабилизировать ситуацию на валютном рынке при его колебаниях.

Валютный контроль не может заменить собой управление валютным рынком, что должно стать основной задачей НБУ при осуществлении валютно-курсовой политики. Деньги нейтральны на средне- и долгосрочных временных интервалах, это хорошо известный монетарный постулат, поэтому контроль за денежными ресурсами не может обеспечить средне- и долгосрочной стабильности экономики. Такую задачу можно ставить только перед экономической политикой, которая опирается на продуманные мероприятия в промышленности, сельском хозяйстве, других отраслях народного хозяйства, финансовых и внешнеэкономических отношениях. Учитывая вышесказанное, можно сказать, что устойчивость гривны в краткосрочном периоде можно обеспечить при выполнении следующих условий:

- либерализации валютного рынка;
- выработке политики, направленной на сокращение внешней задолженности;
- уменьшении отрицательного сальдо платежного баланса;
- создании привлекательного инвестиционного климата.

Литература:

1. Финансово-кредитный словарь / под ред. Гарбузова В. Ф. – М.: Финансы и статистика, 1984. – Т.1.

2. Мусієнко Т. Особливості валютного регулювання в Україні. – // Вісник НБУ, – 1999. – №6. – С.22–24.

Евдокимова Т.А.

Государственная амортизационная политика в Украине

Амортизационная политика влияет на многие аспекты экономики государства. Среди инструментов государственной инвестиционной политики амортизации отводится очень важное место. В условиях рыночной системы амортизационная политика приобретает еще большее значение, поскольку является одним из ключевых звеньев налоговой системы.

Отправной точкой в реформировании амортизационной политики в 90-х годах можно считать принятие Советом Министров СССР постановления от 22.10.90 г. №1072 "О единых нормах амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства СССР", вступившего в силу с 1 января 1991 года.

Как и ранее, основным методом начисления амортизации остался линейный. Нормы амортизационных отчислений устанавливались по группам оборудования как процент от балансовой стоимости основных фондов, за исключением норм для автомобилей, рассчитываемых двумя способами: как процент от балансовой стоимости единицы и как процент от балансовой стоимости на 1000 км пробега, а также машин и оборудования горнодобывающей промышленности – в зависимости от массы переработанных полезных ископаемых, т. е. методом единиц производства. Кроме того, были установлены поправочные коэффициенты, учитывающие особенности видов производства, режима эксплуатации машин и оборудования, естественные условия и влияние агрессивной среды, вызывающей увеличение или сокращение износа основных фондов. Была предусмотрена также ускоренная амортизация активной части основных фондов, хотя этот метод имел довольно узкую сферу применения. Начисление амортизации разрешено производить только в пределах срока службы или срока, за который балансовая стоимость была полностью перенесена на издержки производства, а недоамортизация должна была возмещаться за счет прибыли, которая остается в распоряжении предприятий, и использоваться в том же порядке, что и амортизационные отчисления.

Принятая классификация основных фондов была достаточно подробной. Виды основных фондов для целей амортизации формировались по назначению, по видам работ и по отраслям. Основные фонды подразделялись на 11 основных групп: здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, капитальные затраты на улучшение земель и прочие основные фонды. Эти группы были разбиты на подгруппы, включавшие отдельные виды основных фондов, на которые устанавливались нормы амортизации.

Нормы амортизации 1991 года предусматривали сокращение сроков службы основных фондов и общего количества норм по сравнению с действовавшими ранее нормами 1975 года. Однако, нормативные сроки службы основных производственных фондов остались, как и в предыдущие годы, значительно длиннее по сравнению со сроками службы основного капитала, принятыми в развитых странах. Так, в США в соответствии с реформой 1986 года были установлены следующие сроки амортизации основного капитала: грузовые и легковые автомобили – 5 лет; промышленное и сельскохозяйственное оборудование – 7 лет; оборудование с длительным сроком амортизации – 10 лет, зданий производственного назначения и общественного пользования – 31,5 года. В то время, как по нормам 1991 года срок службы капитальных многоэтажных зданий, в том числе и производственных цехов, достигал 100 лет (годовая норма амортизации – 1,0%), а зданий повышенной прочности – 400 лет (0,4% в год), грузовых автомобилей – 5 лет и более, при расчете амортизации в процентах от балансовой стоимости машин, а легковых – 5,5 лет либо на 1000 км пробега с применением специальных коэффициентов, учитывающих режим эксплуатации. Нормативный срок службы оборудования наиболее распространенных в машиностроении групп (металлорежущее, кузнечно-прессовое оборудование, оборудование для литейного производства) был установлен в пределах от 10 до 23 лет.

Позже предпринимались дополнительные меры по корректировке амортизационной политики. В 1993 году Министерству финансов и Министерству экономики было предоставлено право давать разрешение на применение ускоренной амортизации (не более чем в 2 раза против действующих норм). Сфера использования ускоренной амортизации была несколько расширена. Малым предприятиям наряду с ис-

пользованием ускоренной амортизации разрешалось в первый год эксплуатации основных производственных фондов со сроком службы более 3 лет начислять до 30% их первоначальной стоимости, но в случае прекращения деятельности предприятия до окончания года сумма дополнительно начисленной амортизации подлежала зачислению на увеличение его балансовой прибыли.

После принятия “Государственной программы привлечения иностранных инвестиций в Украину” сфера использования ускоренной амортизации активной части основных производственных фондов была распространена на предприятия с иностранными инвестициями.

Наряду с определением норм, сроков и методов начисления амортизации к элементам амортизационной политики относится и переоценка основных фондов, т. е. определение стоимости их воспроизводства в сложившихся условиях. Проблема оценки основных фондов, связанная с необходимостью реальной оценки имущества предприятий, обострилась при проведении приватизации. Закон Украины “О приватизации государственных предприятий”, введенный в действие с 04.03.92 г., предусматривал проведение всех имущественных расчетов по восстановительной стоимости основных фондов с учетом их износа.

В условиях инфляции индексацию необходимо проводить достаточно часто, чтобы обеспечить реальную оценку имущества предприятий и обеспечить его источниками для воспроизводства основных фондов. Всего за период с 1991 по 1997 годы было проведено 4 индексации балансовой стоимости основных фондов (по состоянию на 1.05.92 г., на 1.08.93 г., на 1.01.95 г. и на 1.04.96 г.).

Первая индексация основных фондов предусматривала перерасчет стоимости всех видов основных фондов, кроме жилья, предприятий всех отраслей и форм собственности, введенных в действие до 1.01.92 г., по состоянию на 1.05.92 г. При этом стоимость основных фондов увеличивалась от 9 до 23 раз. В результате индексации в среднем по Украине стоимость основных фондов возросла в 13,2 раза. Уровень износа определялся как отношение суммы начисленного износа к балансовой стоимости основных фондов, умноженное на новую, прошедшую индексацию стоимость основных фондов.

Для ускорения процесса переоценки основных фондов в условиях высоких темпов инфляции в 1993 году было принято постановление Кабинета Министров Украины от 03.08.93 г. №598 “О проведении индексации основных фондов в народном хозяйстве Украины”, предусматривавшей ежегодное проведение индексации балансовой стоимости основных фондов по состоянию на 1 января.

В 1993 году была проведена индексация всех видов основных фондов, кроме жилья, по состоянию на 01.08.93 г. Коэффициенты индексации рассчитывались на основе усредненных индексов цен на строительство и промышленную продукцию. Индексация проводилась по схеме, основанной на сроках введения в действие основных объектов приватизации: если акт оценки составлен до 03.08.93 г. – то без индексации, если после – то по новой методике с учетом индексации. После проведения приватизации стоимость основных фондов подлежала индексации в обязательном порядке.

Предполагавшаяся в 1994 году индексация по состоянию на 01.07.94 г. была сначала перенесена на 01.10.94 г., а затем отменена вовсе.

Следующая индексация основных фондов была проведена только в 1995 году по состоянию на 01.01.95 г. Порядок ее проведения был аналогичен предыдущей, но имел ряд особенностей. Объекты, зачисленные в состав основных фондов по состоянию на 01.01.95 г., распределялись по группам и перемножались на соответствующие индексы в зависимости от периодов их строительства или сроков ввода в действие.

Для сглаживания инфляционного эффекта от увеличения стоимости основных фондов при индексации были введены понижающие коэффициенты, сокращающие сумму амортизационных отчислений, относимую на затраты производства.

В 1995 году понижающие коэффициенты составили:

I квартал 1995г.	II квартал 1995г.	III квартал 1995г.	IV квартал 1995г.
0,25	0,5	0,75	1,0

Помимо этого, министерствам и ведомствам Украины, правительству Автономной Республики Крым и местным Советам народных депутатов было предоставлено право по согласованию с Министерством финансов и Министерством экономики сокращать размер амортизационных отчислений государственных и государственных коммунальных предприятий в соответствии с темпами падения объемов производства, если из-за индексации основных фондов цены на их продукцию возрастут за счет амортизационных отчислений более чем на 30%, а рай(гор)исполкомам предоставлена возможность в 1995 году по заключению своих финансовых органов сокращать размер амортизационных отчислений негосударственных предприятий по их просьбе.

Наряду с этими мерами государственным предприятиям было рекомендовано провести инвентаризацию своих основных фондов для выявления избыточных основных фондов с целью их реализации или консервации. С 01.01.95 г. оценка объектов приватизации осуществлялась с учетом индексации балансовой стоимости их основных фондов.

Индексация 1996 года была утверждена постановлением Кабинета Министров Украины от 16.05.96 г. №523 “О проведении индексации балансовой стоимости основных фондов и определении размеров амортизационных отчислений на полное их восстановление в 1996–1997 годах” и проведена по состоянию на 01.04.96 г. в порядке, аналогичном предыдущей.

Она также предусматривала использование понижающих коэффициентов:

	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
1996 год	1,0	0,25	0,35	0,50
1997 год	0,60	0,75	0,85	1,0

Объекты приватизации переоценивались собственниками, на балансе которых они находились на момент индексации.

В сентябре 1996 года было утверждено “Положение о порядке начисления амортизации и отнесения амортизационных отчислений на затраты производства (обращения)”, предусматривавшее коренное изменение амортизационной системы. Однако оно не было введено до принятия нового налогового законодательства. Этот вопрос нашел отражение в Законе Украины “О внесении изменений в Закон Украины “О налогообложении прибыли предприятий” от 22.05.97 г., который вступил в действие с 01.07.97 г. В статье 8 “Амортизация” этого закона порядок начисления изложен с некоторыми изменениями по сравнению с Положением.

Законом о налогообложении прибыли введена новая классификация основных фондов для целей начисления амортизации, согласно которой они делятся на 3 группы.

В Законе предусмотрен также принципиально новый метод амортизации. Она начисляется в процентах от балансовой (остаточной) стоимости основных фондов, а предприятия, занимающиеся добычей полезных ископаемых, используют метод еди-

ниц продукции, при котором расчет ведется в зависимости от количества добытых ископаемых и расчетной величины запасов месторождения.

Хозяйствующим субъектам (кроме предприятий-монополистов и предприятий, производящих продукцию, цены на которую регулируются государством) также предоставляется право проводить ускоренную амортизацию основных фондов 3-ей группы, приобретенных после 1.01.97 г. по нормам в процентах от первоначальной стоимости по установленным нормам в процентах от первоначальной стоимости.

Амортизация каждого отдельного объекта группы 1 проводится до достижения его балансовой стоимостью 100 необлагаемых налогом минимумов доходов граждан, а его остаточная стоимость для налогообложения приравнивается к нулю, а по 2-й и 3-й группам амортизация проводится до достижения балансовой стоимостью группы нулевого значения.

Пункт 8.7.1. закона предусматривает отнесение на увеличение стоимости основных фондов (с последующей амортизацией) затрат на все виды ремонта, модернизации и других улучшений основных фондов (в размере не более 5% от балансовой стоимости основных фондов на начало отчетного года), которые разрешено относить на издержки производства (обращения). Предприятиям же металлургической (и других отраслей в части основных фондов, используемых в литейном производстве), химической, коксохимической, горнодобывающей отраслей, железнодорожного транспорта, предприятиям-производителям электрической, тепловой энергии, водоснабжения предоставлено право до 01.01.2003 г. относить на валовые затраты отчетного года затраты на улучшение основных фондов 1 и 3 групп, введенных в эксплуатацию до 01.01.93 г., в сумме не более 9% балансовой стоимости таких основных фондов на начало отчетного года (п. 22.4).

В новой системе амортизации в качестве отчетного периода принят квартал и установлены соответствующие квартальные нормы: для 1-й группы – 1,25%, для 2-й – 6,25%, для 3-й – 3,75%.

При проведении ускоренной амортизации применяются следующие нормы: в 1-й год – 15%, во 2-ый – 30%, в 3-ий – 20%, в 4-ый – 15%, в 5-ый – 10%, в 6-ой – 5%, в 7-ой – 5%.

Если индекс инфляции года превышает 110%, субъекты хозяйственной деятельности имеют право проводить индексацию основных фондов и нематериальных активов. В случае применения ускоренной амортизации основных фондов индексация их стоимости не проводится.

Понижающие коэффициенты отнесения амортизации на затраты III и IV кварталов 1997-го и на 1998 год были установлены на уровне 0,7. Позже они были изменены для 1998 года на 0,6. На 1999 год установлен понижающий коэффициент 0,8.

Таким образом, на протяжении рассматриваемого отрезка времени система амортизации постоянно подвергалась корректировке. Дальнейшие изменения также неизбежны, поскольку амортизационная политика должна соответствовать задачам государства с учетом существующего уровня развития экономики. При этом необходимо, чтобы эта система была достаточно гибкой и сочетала в себе жесткое регулирование основных аспектов воспроизводства основных фондов и в то же время предоставляла возможность ускоренного развития приоритетных направлений экономики страны.

Литература:

1. Постановление Совета Министров СССР от 22.10.90 г. №1072 “О единых нормах амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства СССР”.

2. “Основные положения о составе затрат производства (обращения) и формировании финансовых результатов на предприятиях и в организациях Украины” от 19.09.93 г.
3. Постановление Кабинета Министров от 31.03.94 г. №203 “О мероприятиях по реализации Закона Украины “О Государственной программе привлечения иностранных инвестиций в Украину”.
4. Закон Украины №2163-ХІІ от 04.03.92 “О приватизации имущества государственных предприятий”.
5. Постановление Кабинета Министров Украины от 03.08.93 г. №598 “О проведении индексации основных фондов в народном хозяйстве Украины”.
6. Постановление Кабинета Министров Украины от 17.01.95 г. №34 “О проведении индексации основных фондов и определении размеров амортизационных отчислений на их полное восстановление в 1995 году”.
7. Постановление Кабинета Министров Украины от 16.05.96 г. №523 “О проведении индексации балансовой стоимости основных фондов и определении размеров амортизационных отчислений на полное их восстановление в 1996–1997 годах”.
8. “Положение о порядке начисления амортизации и отнесения амортизационных отчислений на затраты производства (обращения)”, утвержденное постановлением Кабинета Министров Украины от 06.09.96 г. №1075.
9. Закон Украины “О внесении изменений в Закон Украины “О налогообложении прибыли предприятий” от 22.05.97 г.
10. Борисенко З.Н. Амортизационная политика.— К.: Наукова думка, 1993.—135 с.
11. Рудченко А., Омельянчик Н., Тютюн М. Методические подходы к регулированию процесса воспроизводства основных фондов.// Экономика Украины. 1997.—№2.— С.52–58.

Карапетян О. П.

Проблемы развития предпринимательства в Украине и пути их решения

Решение проблемы экономического и социального развития Украины на современном этапе, становление национальной рыночной экономики требуют усиленного внимания государства к развитию предпринимательской деятельности.

Сектор мелкого предпринимательства способен выполнять очень важные функции. Во-первых, он обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, создает глубокую специализацию и разветвленную кооперацию производства, без которых немислима его высокая эффективность. Во-вторых, он способен не только заполнять образующиеся ниши в потребительской сфере, но и сравнительно быстро окупаться, применяя подчас самое современное оборудование и технологии. В-третьих, малый бизнес создает необходимую для рынка систему конкуренции, многообразие форм, быстро возникающих и исчезающих, обладает готовностью быстро реагировать на любые изменения рыночной конъюнктуры. В-четвертых, обширный сектор малого и среднего предпринимательства вбирает в себя огромную массу высококвалифицированных, но потерявших работу специалистов, регулирует трудовые потоки, тем самым снижая в значительной степени социальное напряжение, вызванное безработицей. В-пятых, и это, пожалуй, самое главное,— он создает ту среду и дух предпринимательства, без которых ни одна рыночная экономика, построенная прежде всего на личной заинтересованности и инициативе производителей, невозможна.

Недопонимание этой жесткой закономерности на государственном уровне, более того, явное законодательное, финансовое, налоговое и социальное сдерживание частного предпринимательства, создание ему невыносимых условий функционирования привели в результате к хроническому, все углубляющемуся кризису в Украине. Впрочем, определенная работа проводилась. В течение 1991–1998 гг. принято 109 законодательных актов Украины, 73 указа Президента, 193 постановления правительства, которые касаются предпринимательской деятельности. Из государственного бюджета выделялись некоторые средства на развитие предпринимательства, был создан государственный фонд его поддержки, организована подготовка кадров, развивалась инфраструктура малого бизнеса и т. д.

Таким образом, наиболее интенсивно малый бизнес развивался в 1992 г. после принятия законов “О предпринимательстве”, “О предприятиях в Украине”, “О хозяйственных обществах”, которые побуждали предприимчивых граждан на законных основаниях организовывать собственное дело.

Способствовали этому и льготы в налогообложении для вновь создаваемых предприятий. Закон не позволял налоговым органам устанавливать источники формирования имущества предпринимательских структур, налоговые льготы предоставлялись как для вновь созданных малых фирм, так и для предприятий, учрежденных на основе имущества, полученного после ликвидации кооперативов.

Но, к сожалению, принятых мер оказалось недостаточно. Бурно начавший развиваться с 1992 по 1995 годы сектор малого бизнеса, начиная с 1996 года, так же активно прекратил рост. Начался процесс диверсификации малого бизнеса, переход части его структур из легальной в “теневую” экономику. Основных причин, на наш взгляд здесь несколько:

- отсутствие действенного механизма реализации даже явно урезанной государственной политики по смене собственника малого предпринимательства. Местные органы исполнительной власти, похоже, роли его до сих пор не оценили;

- неимоверно высоким остается гнет налогообложения, что вынуждает многие объекты малого предпринимательства уходить в “тень”. Об этом, в частности, свидетельствует тот факт, что неуклонно сокращается процент действующих предприятий в числе зарегистрированных;

- низкие темпы и перекосы в процессе реформирования собственности;

- отсутствие соответствующего нормативно-правового обеспечения развития малого предпринимательства, как и бизнеса в целом;

- ограниченность или полное отсутствие материально-финансовых ресурсов – множество малых предприятий так и не смогли развернуть свою деятельность из-за нехватки стартового капитала, собственных производственных площадей и оборудования;

- несовершенство системы статистической отчетности малого предпринимательства, ограниченность информационного и консультативного обеспечения, несовершенство системы подготовки и переподготовки кадров для предпринимательской деятельности и т. д.

В результате из зарегистрированных предприятий малого бизнеса действует только каждое третье. Увеличение их количества происходит чисто формально, без адекватного увеличения общей численности работающих в этом секторе экономики. Так, при росте количества предприятий на 40% численность работающих в них увеличилась на 1%, а среднее число работающих на одном предприятии сократилось с 25 человек в 1991 году до 9 человек в 1997 г.

Всего же по Украине на начало 1998 года в малом бизнесе было занято около 2 млн. человек, что составляет 10% от всех работающих. Они производят около 8% внутреннего валового продукта страны и 4% общего объема промышленного производства.

Весьма заметен перекося и в самой структуре малого бизнеса. Промышленный сектор в нем составляет мизерных 14%, тогда как торгово-посреднические фирмы – 53% от общего числа.

Решение существующих проблем развития предпринимательства, как показывают исследования, возможно лишь при отлаженном механизме взаимодействия государственных, региональных и местных органов управления. Развитие предпринимательской деятельности полностью зависит от государственной экономической политики, ее макро-, региональных и местных результатов, от правового обеспечения и надежности функционирования.

Поэтому необходимо; Во-первых: создание соответствующей нормативно-правовой базы, а именно: ускоренное принятие Закона Украины “О государственной поддержке малых предприятий”. Он обозначил бы основные правовые организационные и экономические основы для поддержки малых предприятий, дал бы единственное разъяснение соответствующих терминов, определил бы основные направления государственного регулирования и поддержки малых предприятий. Нужны разработка и принятие Закона Украины “О частной собственности”, целью которого является обозначение правовых основ частной собственности, обеспечение правовой защиты и неприкосновенности частной собственности. Необходимо принятие Закона Украины “О лизинге”, что в значительной мере не только означало бы правовые и экономические основы лизинга, а и стимулирование инвестиционной деятельности новыми методами финансовой поддержки предприятия. Следует разработать и принять Закона Украины “О лицензировании”, которым необходимо урегулировать отношения органов государственной исполнительной власти и субъектов предпринимательской деятельности, возникающие в связи с лицензированием отдельных видов деятельности (получение, использование, защита и прекращение лицензий), дать прямолинейное трактование соответствующих терминов, обозначить основные виды деятельности, которые лицензируются, упорядочить и обозначить финансовые и организационные механизмы ограничения предпринимательской деятельности; внести соответствующих изменений и дополнений к Закону Украины “О предпринимательстве”, “О предпринимательстве в Украине”, “О собственности”.

Во-вторых, формирование и развитие системы финансовой поддержки малых предприятий, и в первую очередь: внести изменения и дополнения в Закон Украины “О системе налогообложения” и другие законы, в которых предусмотреть сокращение численности сборов и перечислений, переход на единый совокупный налог, введение системы патентов для физических лиц, освобождение от налогообложения части прибыли дохода, который направляется на рефинансирование субъектов малых предприятий. Предусмотреть использование государственных кредитных линий для поддержки малых предприятий с определением среднего размера займа, процентной ставки и секторов кредитования при условии создания новых рабочих мест; создать специализированную банковскую форму по кредитованию малых предприятий; разработать механизм целевого использования средств Фонда помощи занятости населения для развития малых предприятий. Следует ввести порядок кредитования малых предприятий коммерческими банками под гарантию бюджетных средств; обеспечить выдачу государственных гарантий малых предприятий в виде высоколиквидных государственных долговых обязательств; осуществить перенос на себестоимость затрат, связанных с формированием страхового фонда (резерв на покрытие возможных затрат) при кредитовании малых предприятий; ввести льготное

налогообложение прибыли коммерческих банков, полученное за счет кредитования малых предприятий; внедрить механизм использования несвязных иностранных кредитных линий и гарантий для финансирования целевых программ.

В-третьих, информационное, консультативное и кадровое обеспечение, для чего прежде всего следует разработать и внедрить упрощенную систему учета и отчетности малых предприятий; возобновить ежеквартальную статистическую отчетность о деятельности субъектов малого предпринимательства, используя метод выборочного обследования; разработать методику прогнозирования развития малых предприятий; создать сеть информационно-аналитических центров малых предприятий; проводить необходимую работу, направленную на формирование благоприятного общественного мнения о предпринимательской деятельности; организовать подготовку и переподготовку кадров через систему бизнес-центров, инкубаторов и технопарков; внести в учебную программу экономических специальностей курс основы предпринимательской деятельности и организации малых предприятий.

В-четвертых, совершенствование организационно-экономического механизма развития инфраструктуры малого предпринимательства путем разработки соответствующей региональной политики содействия его развитию, которая должна быть направлена на создание новых рабочих мест и уменьшение безработицы; увеличение объемов производства и реализации продукции и услуг за счет деятельности субъектов малого бизнеса и привлечения их к решению социально-экономических проблем региона; создание конкурентной среды на соответствующих рынках и повышение технологического уровня малых предприятий; совершенствование отраслевой структуры и поиск оптимальных форм взаимодействия и сотрудничества крупных и малых предприятий в регионе; стимулирование развития малых предприятий в приоритетных отраслях и содействия формированию "среднего класса" собственников и предпринимателей.

Литература:

1. Виноградская А. Развитие малого предпринимательства // Экономика Украины. – 1999. – №2. – С.36.
2. Дзись Г. Малый бизнес как феномен рыночной экономики // Экономика Украины. – 1998. – С.84.
3. Ключко Ю., Черняк Т. Проблемы малого бизнеса в Украине // Экономика Украины. – 1998. – №1. – С.57.

Кац А.Б., к. э. н., Доренская Е.Л.

Механизмы регулирования издержек производства и чистой прибыли на макроуровне.

Издержки производства или себестоимость продукции, работ и услуг представляют собой стоимость потребленных ресурсов. Издержки можно представить в виде простых экономических элементов, соответствующих производственным ресурсам. Это – материальные затраты, т. е. стоимость потребленных предметов труда; оплата труда наемных работников или заработная плата; начисления на зарплату, которые являются самостоятельным элементом издержек, обусловленных оплатой особого вида ресурса – общественных условий воспроизводства; наконец, это – потребление основного капитала или амортизация основных фондов.

Общественные условия воспроизводства рассматриваются нами как особый вид ресурса, за который производители должны платить. Они обусловлены необходимостью формирования целевых централизованных фондов, таких как пенсионный, социального страхования, занятости и другие, а также обеспечения функционирования общества в целом в виде единого государства, для чего необходимы соответствующие источники финансирования. Таким источником является государственный бюджет, куда поступают НДС, налог на прибыль, акцизы и другие обязательные платежи и сборы, взимаемые с производителей продукции, работ и услуг. Для них эти платежи по экономической сути не отличаются от отчислений в спецфонды. Производители рассматривают их как расходы, идущие на оплату именно общественных условий воспроизводства. В конечном итоге они получают лишь чистую прибыль, которой они вправе распоряжаться по своему усмотрению.

В рыночной экономике сквозным показателем хозяйственной деятельности от отдельного производителя до национального хозяйства в целом является добавленная стоимость. Она представляет собой ту часть цены отдельного товара или услуги, которая “добавляется” к материальным издержкам на производство данного товара. На уровне всей экономики добавленная стоимость образует валовый внутренний продукт страны.

В системе национальных счетов (СНС), которую разрабатывает Госкомстат Украины по стандарту ООН 1993 г., валовая добавленная стоимость и валовый внутренний продукт в рыночных ценах – идентичные показатели. [2; 18].

Валовой внутренний продукт включает в себя оплату труда наемных работников с начислениями, налоги за исключением субсидий на производство и продукты, а также валовой или смешанный доход. Последний состоит из потребления основного капитала и чистой прибыли, которые расшифровываются в соответствующих национальных счетах. Хотя оба они являются элементами добавленной стоимости, однако амортизация относится к издержкам, а прибыль – к результатам производства.

Таким образом, в состав валовой добавленной стоимости (ВДС) входят три элемента, которые относятся к издержкам производства (ИП): оплата труда наемных работников, начисления на заработную плату и другие отчисления в централизованные фонды, потребление основного капитала или амортизация.

Следует отметить, что доля части издержек производства в составе ВДС достаточно велика и может изменяться в ту или иную сторону. Об этом свидетельствуют следующие данные, рассчитанные по материалам отечественной статистики. [2, с. 18–24; 3].

Таблица 1

Соотношение издержек производства и валовой добавленной стоимости

Показатели	Млрд.крб.			Трлн.крб.			Млн.грн.	
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
1. Издержки производства	294,3	563,6	9643,7	316	2361,1	11024,1	157504	180909
2 Валовая добавленная стоимость	167,1	299,4	5032,7	148,3	1203,8	5451,6	81519	92484
3. Соотношения ВДС и ИП, %	56,8	53,1	52,2	46,9	51,0	49,5	51,8	51,1
4. Издержки, входящие в ВДС	116,7	230,2	3519,2	86,8	706,2	3367,3	53633	60986
5. Доля издержек в ВДС, %	69,8	76,9	69,9	58,5	58,7	61,8	65,8	65,9

Анализ данных табл. 1 свидетельствует о следующем. Во-первых, соотношение ВДС и ИП, которое является одним из обобщающих показателей эффективности затрат на производство, варьировало в достаточно широком интервале – от 56,8% в 1990 г. до 46,9% в 1993 г. Однако в 1990 г. экономика работала еще в плановой системе, а к рыночной она стала переходить с 1992 г., с момента отпуска цен. Разное падение отдачи затрат в 1993 г. обусловлено многими причинами, важнейшими из которых стали падение объемов производства ВВП на фоне гиперинфляции с неравномерным ростом цен на различные виды товаров и услуг. Так, цена рабочей силы (оплата труда) значительно отставала в своем номинальном повышении от роста цен на материальные ресурсы и конечную продукцию. Начиная с 1994 г. отдача издержек по ВДС стабилизировалась на уровне 51%. Во-вторых, доля части издержек производства, входящих в состав ВДС, значительно снизившаяся в 1993–94 годах по упомянутым причинам, к концу изучаемого периода повысилась и стабилизировалась на уровне 2/3. Есть основания полагать, что такая пропорция близка к оптимальной.

Вторая часть добавленной стоимости представляет собой валовую прибыль, которая распадается на два элемента: налоги за исключением субсидий и чистую прибыль. Рассмотрим, каким образом изменялись пропорции между этими составными частями, используя для расчетов данные СНС Украины.

Таблица 2

Соотношение налогов и чистой прибыли

Показатели	Млрд. крб.	Трлн.крб.				Млн.грн.	
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	
1. Валовая прибыль	1513,5	61,5	497,62	2084,3	27886	31498	
2. Налоги за исключением субсидий	48,7	11,2	209,1	1039,7	17866	20716	
3. Чистая прибыль	1464,8	50,3	288,5	1044,6	10020	10782	
4. Структура валовой прибыли, %							
4.1. Доля налогов	3,2	18,2	42,0	49,9	64,1	65,8	
5. Доля чистой прибыли	96,8	81,8	58,0	50,1	35,9	34,2	

Анализ данных табл. 2 показывает, что на протяжении 1992–97 годов шел процесс неуклонного роста доли налогов в валовой прибыли, достигнув максимума в 1997 г. Иначе говоря, если соотношение или пропорция между налогами и чистой прибылью в 1992 г. составляла 1:30, в 1995 г. – 1:1, то в 1997 году она стала обратной – 2:1. Резкие скачки в повышении доли налогов в валовой прибыли имели место в 1994 г. (+23,8 пункта) и в 1996 г. (+14,2 пункта) по сравнению с предыдущими годами.

Процесс перераспределения валовой прибыли в пользу налогов имеет следствием сокращение потенциальных возможностей к накоплению. Такая политика государства относительно налогообложения субъектов хозяйствования привела в итоге к резкому падению доли чистых накоплений в валовых, которые включают в себя также амортизацию основного капитала. Так, если в 1994 г. доля чистых накоплений составляла 40,9%, то в 1996 г. она снизилась до 9,7%. [2; с. 24]. Понятно стремление

государства наполнить бюджет средствами для решения многих социально-экономических проблем, однако нельзя согласиться с методами, которыми оно эту задачу решает, усугубляя из года в год тем самым экономическую ситуацию.

Цель производства в рыночной экономике – получение прибыли, что зафиксировано и в законодательстве Украины. Эффективность достижения этой цели, а также использование затрат на производство продукции характеризуются соотношением прибыли с издержками, т. е. рентабельностью продукции. Рассмотрим их, используя для расчетов данные предыдущих таблиц.

Таблица 3
Рентабельность продукции, работ и услуг в %

Показатели	1992	1993	1994	1995	1996	1997
1. Рентабельность продукции по:						
1.1 Валовой прибыли	15,7	19,5	21,1	18,9	17,7	17,4
1.2. Чистой прибыли	15,1	15,9	12,2	9,5	6,4	6,0
2. Превышение общей рентабельности над чистой, пунктов	0,6	3,6	8,9	9,4	11,3	11,4

Данные табл. 3 показывают, что рентабельность по валовой прибыли возрастала до 1994 г., достигнув своего максимума, а затем получила тенденцию к понижению и в конце изучаемого периода стабилизировалась на уровне 17%. Рентабельность по чистой прибыли имеет явно выраженную закономерность к падению. За изучаемый период она снизилась в 2,5 раза и достигла уровня 6 коп. за одну гривну затрат. Это весьма опасный рубеж, поскольку он практически лишает предпринимателя экономической заинтересованности в производстве продукции, а также значительно сужает источники чистых накоплений.

Превышение общей рентабельности над чистой характеризует давление налогового пресса на экономику. По сравнению с 1992 г. оно возросло в 1997 г. в 19 раз (11,4; 0,6). Об этом наглядно свидетельствует следующий график, составленный по данным табл. 3.

Рентабельность издержек

График 1



Вывод состоит в том, что чистая рентабельность снижается. Это свидетельствует о неумении государственного аппарата эффективно регулировать уровень издержек производства и создавать стимулирующие производителя условия, которые, как отмечалось выше, он же сам и оплачивает.

Государство имеет широкие возможности оказывать регулирующее воздействие на уровень издержек и чистой прибыли. Однако под натиском внутренних проблем, а также МВФ и других кредиторов в Украине уже давно просматривается процесс фискализации экономики. Главное в нем – не создать оптимальных экономических условий для производителей, а максимально выжать из них различного рода налоги и сборы.

Государственное регулирование уровня материальных затрат ограничено установлением в отдельных случаях лимитов потребления наиболее дефицитных видов ресурсов, например, электроэнергии, газа и других. Более широкие возможности имеет государство в области регулирования уровня издержек, связанных с начислениями на зарплату и потреблением основного капитала. В меньшей степени регулирование распространяется на уровень оплаты труда. В этой сфере оно устанавливает минимальные размеры зарплаты, обязательные для всех видов и форм деятельности, а также уровня оплаты труда в государственном секторе и особенно в организациях и учреждениях, финансируемых из госбюджета.

Рассмотрим механизмы взаимосвязи издержек производства, входящих в ВДС, и чистой прибыли. Здесь три аспекта регулирования: уровня оплаты труда, ставок начислений на зарплату и норм амортизационных отчислений. В качестве исходной модели для анализа механизмов регулирования и его влияния на изменение структуры ВВП возьмем его реальную величину и структуру в 1997 г. Постоянными величинами во всех трех моделях будут: валовая добавленная стоимость – 92,5 млрд. грн., НДС – 20%, или 18,5 млрд. грн., и ставка налога на прибыль – 30% от облагаемой прибыли. В каждой модели одна переменная величина: либо оплата труда, либо общая ставка начислений на зарплату, либо средняя норма амортизационных отчислений. Остальные две величины соответствуют базовому варианту.

Рассмотрим первую модель – регулирование заработной платы. Здесь возможны два основных варианта: во-первых, рост зарплаты в связи с законодательным повышением минимальной зарплаты и другими мерами по ее росту; во-вторых, экономия на оплате труда по различным факторам, которые обуславливают повышение производительности труда. Для базового варианта примем средний общий размер начислений на зарплату равным 50%.

Анализируя данные табл. 4, можно сделать следующие выводы. Во-первых, при увеличении оплаты труда на 2 млрд. грн. в результате регулирующих мер государства начисления на зарплату автоматически повышаются на 1 млрд. грн. Таким образом издержки возрастают на 3 млрд. грн. и на столько же уменьшается валовая прибыль. При неизменной величине НДС облагаемая прибыль сокращается на те же 3 млрд. грн. и снижается сумма налога на прибыль на 0,9 млрд. грн. Чистая прибыль сокращается на 2,1 млрд. грн. На столько же уменьшаются и конечные доходы предпринимателей. Доходы бюджета и централизованных фондов в общей сложности возросли незначительно – на 0,1 млрд. грн. (1,0–0,9). Вывод состоит в том, что государственные меры по повышению оплаты труда перекладывают этот рост, а также увеличение отчислений в централизованные фонды на плечи производителей. При этом сокращаются потенциальные возможности к росту чистых накоплений. Поскольку такие меры не приводят непосредственно к росту производительности труда, но увеличивают платежеспособный спрос населения, это может привести к нарушению равнове-

сия на макроуровне и обусловить тенденцию роста цен. Во-вторых, экономия фонда оплаты труда на 2 млрд. грн. приводит к экономии на отчисления в централизованные фонды на 1 млрд. грн., что снижает издержки на 3 млрд. грн. На столько же возрастает валовая и облагаемая налогом прибыль, увеличивается сумма налога на прибыль. Чистая прибыль и доходы предпринимателей возрастают на 2,1 млрд. грн., что расширяет возможности инвестирования. Доходы централизованных фондов и бюджета изменяются незначительно – на 0,1 млрд. грн. (-1,0+0,9). Экономия на оплате труда может сопровождаться сокращением численности занятых, следовательно, ростом безработицы, снижением платежеспособного спроса населения и затруднениями со сбытом продукции. Поскольку экономия фонда оплаты труда, как правило, не является результатом государственного регулирования, а доходы бюджета за счет налога на прибыль возрастают, постольку государству выгодна такая ситуация.

Таблица 4.

Модель регулирования оплаты труда

ПОКАЗАТЕЛИ	Базовый уровень	Вариант 1	Вариант 2
		Рост оплаты труда	Рост оплаты труда
1. Валовый внутренний продукт (ВДС) в том числе:	92,5	92,5	92,5
1.1. Оплата труда	29,33	31,33	27,33
1.2. Начисления на зарплату	14,67	15,67	13,67
1.3. Амортизация	17,0	17,0	17,0
1.4. Итого издержки	61,0	64,0	58,0
1.5. Валовая прибыль	31,5	28,5	34,5
2. НДС	18,5	18,5	18,5
3. Облагаемая прибыль	13,0	10,0	16,0
4. Налог на прибыль	3,9	3,0	4,8
5. Чистая прибыль	9,1	7,0	11,2
5.1. Отклонения от базы	-	-2,1	+2,1
6. Доходы бюджета и централизованных фондов	37,07	37,17	36,97
6.1. Отклонение от базы	-	+0,1	-0,1
7. Конечные доходы предпринимателей	26,1	24,0	28,2
7.1. Отклонения от базы	-	-2,1	+2,1

Рассмотрим вторую модель – регулирование нормативов отчислений в централизованные фонды, т. е. начислений на зарплату. В базовом варианте они равны 50%, в первом – увеличены до 6%, а во втором снижены до 40%.

Таблица 5
Модель регулирования начислений на зарплату, млрд. грн.

ПОКАЗАТЕЛИ	Базовый уровень	Вариант 1	Вариант 2
		Увеличение начислений	Увеличение начислений
1. Валовый внутренний продукт (ВДС) в том числе:	92,5	92,5	92,5
1.1. Оплата труда	29,33	29,33	29,33
1.2. Начисления на зарплату	14,67	17,6	11,73
1.3. Амортизация	17,0	17,0	17,0
1.4. Итого издержки	61,0	63,93	58,06
1.5. Валовая прибыль	31,5	28,57	34,44
2. НДС	18,5	18,5	18,5
3. Облагаемая прибыль	13,0	10,07	15,94
4. Налог на прибыль	3,9	3,02	4,78
5. Чистая прибыль	9,1	7,05	11,16
5.1. Отклонения от базы	-	-2,05	+2,06
6. Доходы бюджета и централизованных фондов	37,07	39,12	35,01
6.1. Отклонение от базы	-	+2,05	-2,06
7. Конечные доходы предпринимателей	26,1	24,05	28,16
7.1. Отклонения от базы	-	-2,05	+2,06

Анализ данных табл. 5 показывает следующее. Во-первых, при росте начислений на заработную плату с 50 до 60 процентов их размер возрастает на 2,93 млрд. грн. и на столько же увеличиваются издержки, следовательно, уменьшается валовая и облагаемая прибыль. Сокращается сумма налога на прибыль на 0,88 млрд. грн. и доходы бюджета на эту же сумму. Чистая прибыль снижается на 2,05 млрд. грн. $(-2,93+0,88)$. На столько же увеличиваются общие доходы централизованных фондов и бюджета $(2,93-0,88)$. Конечные доходы предпринимателей сокращаются за счет уменьшения чистой прибыли. Таким образом, повышение ставок начислений на зарплату приводит в конечном итоге к увеличению отчислений в централизованные фонды, потерям бюджета и предпринимателей. Во-вторых, снижение нормативов отчислений в централизованные фонды приводит к адекватным потерям этих фондов, увеличению доходов бюджета за счет налога на прибыль и росту доходов предпринимателей за счет чистой прибыли. Следовательно, снижение ставок начислений на зарплату выгодно бюджету и предпринимателям, но не выгодно централизованным фондам.

Третья модель – это регулирование размеров амортизационных отчислений. В первом случае они могут возрастать, например, за счет законодательного увеличения

средней нормы амортизации основных фондов. Уменьшение сумм амортизации может происходить по причинам снижения средних норм, установления базы отсчета не к первоначальной, а к остаточной стоимости основных фондов и т. п. Рассмотрим модель, в которой в первом случае износ основных фондов увеличивается на 1,7 млрд. грн., а во втором – сокращается на эту же сумму. Опустим в таблице неизменные величины ВДС, оплаты труда с начислениями и НДС.

Таблица 6

Модель регулирования амортизационных отчислений

ПОКАЗАТЕЛИ	Базовый уровень	Вариант 1	Вариант 2
		Рост амортизации	Снижение амортизации
1. Амортизация	17,0	18,7	15,3
2. Издержки в ВДС	61,0	62,7	59,3
3. Валовая прибыль	31,5	29,8	33,2
4. Облагаемая прибыль	13,0	11,3	14,7
5. Налог на прибыль	3,9	3,39	4,41
6. Чистая прибыль	9,1	7,91	10,29
6.1. Отклонение от базы	-	-1,19	+1,19
7. Доходы бюджета и централизованных фондов	37,07	35,56	37,58
7.1. Отклонение от базы	-	-0,51	+0,51
8. Конечные доходы предпринимателей	26,1	26,61	25,59
8.1. Отклонения от базы	-	+0,51	-0,51

Данные табл. 6 показывают, что при увеличении суммы амортизационных отчислений на 1,7 млрд. грн. на такую же величину растут издержки и уменьшается валовая прибыль. Чистая прибыль уменьшается в меньшем размере в связи с сокращением величины облагаемой прибыли. В связи с этим доходы бюджета падают (в модели – 0,51 млрд. грн.), а конечные доходы предпринимателей на столько же возрастают. Таким образом, увеличение потребления основного капитала приводит к перераспределению доходов бюджета и предпринимателей в пользу последних за счет превышения доходов от роста амортизации (+1,7) над сокращением величины чистой прибыли (-1,19). Однако при этом сужаются возможности для расширения чистых накоплений, хотя валовые могут возрастать за счет амортизации. В случае уменьшения амортизационных отчислений снижаются издержки и на такую же величину возрастает облагаемая налогом прибыль ($0,51 = 1,7 \cdot 0,3$). Не случайно поэтому в Законе о налогообложении прибыли [1] ставки налога применяются не к первоначальной стоимости основных фондов, а к остаточной, которая ежегодно сокращается. А при стабильных нормах амортизации из издержек переводится в облагаемую прибыль, из которой 30% изымается в бюджет. Это лишний раз свидетельствует о фискальности нашего законодательства. В этом случае предприниматели проигрывают, а бюджет выигрывает.

Регулирование перераспределения валовой прибыли между бюджетом и предпринимателями с помощью налогов имеет свою специфику. Вариант повышения ставок не рассматривается, т. к. он ведет к усилению общего налогового пресса.

Рассмотрим варианты снижения ставок налогов на добавленную стоимость и на прибыль, используя те же исходные данные. Примем НДС=15% в первом варианте при 30% налога на прибыль, а во втором – НДС остается неизменным, а прибыль облагается по ставке 10%. В этом случае имеем следующие результаты (см. табл.7).

Таблица 7

ПОКАЗАТЕЛИ	База	Вариант 1	Вариант 2
		НДС = 15%	Налог на прибыль = 10%
1.ВДС	92,5	92,5	92,5
2. Издержки	61,0	61,0	61,0
3. Валовая прибыль	31,5	31,5	31,5
4. НДС	18,5	13,9	18,5
5. Облагаемая прибыль	13,0	17,6	13,0
6. Налог на прибыль	3,9	5,3	1,3
7. Чистая прибыль	9,1	12,3	11,7
7.1.Отклонение от базы	-	+3,2	+2,6
8..Доход бюджета	22,4	19,2	19,8
8.1. Отклонения от базы	-	-3,2	-2,6

Анализ данных, приведенных в табл. 7, позволяет сделать следующие выводы. Во-первых, в случае снижения ставки НДС с 20 до 15 процентов увеличится облагаемая прибыль на ту же массу, т.е. на 4,6 млрд. грн., из которой 30% будет направлено в бюджет. Таким образом, сальдо бюджета будет отрицательным – 3,2 млрд. грн. ($-4,6+4,6*0,3$), а чистая прибыль возрастает на те же 3,2 млрд. грн. Во втором варианте облагаемая прибыль остается прежней, однако масса налогов с нее при ставке 20% снижается по сравнению с базовым вариантом на 2,6 млрд. грн. На такую же сумму увеличивается чистая прибыль и уменьшаются доходы бюджета.

С фискальной точки зрения второй вариант предпочтительней, если принято решение о понижении налогового давления, т. е. бюджет теряет на 0,6 млрд. грн. меньше, чем при снижении ставки НДС с 20 до 15 процентов.

Однако психологический эффект, несомненно, за вторым вариантом, т. к. на поверхности явлений первый вариант даст снижение ставки лишь на четверть, а второй – в три раза. Есть и еще один аспект: НДС, входящий в цену реализации товара, оплачивает в итоге конечный потребитель, а налог на прибыль платит предприниматель. В связи с этим первым шагом в уменьшении налогового давления, на наш взгляд, должно быть существенное понижение ставки налога на прибыль, а затем уже ставок НДС и других налогов и акцизов.

Общий вывод состоит в том, что государственное регулирование издержек производства и прибыли должно быть направлено не только на решение текущих задач (бюджет), но, главным образом, на преодоление долгосрочных проблем экономического развития за счет роста чистой прибыли и инвестирование ее в экономику.

Литература:

1. Закон Украины "О налогообложении прибыли предприятий" в редакции от 22 мая 1997 г. №283/97-ВР.
2. Статистичний щорічник України за 1997 рік.— К.: Українська енциклопедія, 1999, с. 624.
3. Статистические справочники "Україна у цифрах..." за 1994—1996 годы.

Родак О. Ф.

Механізм адаптації підприємств АПК в умовах трансформації економіки

Адаптивний механізм регулювання діяльності підприємств АПК має свою специфіку функціонування, пов'язану з особливостями кругообороту капіталу, а також з організацією простого і розширеного відтворення. При переході до ринкових відносин невідрегульований механізм створення різних форм підприємницької діяльності та інші структурні фактори характеризують зовнішнє оточення агропромислових формувань. Механізм адаптації підприємств і їх систем практично не розроблялися, а тому і не реалізовані на практиці. Все ж таки деякі підходи, методи організації, управління, господарювання розроблені і застосовані в практиці, можуть бути пристосовані і використані для вирішення проблеми формування механізмів адаптації підприємств в ринкових умовах. В перехідний період важливим є застосування загального методологічного підходу подолання застійних явищ в економіці, суть якого є дезінтеграція управління та виробництва, диференціація форм власності.

Важливим напрямком підвищення обґрунтованості управлінських рішень є скорочення невизначеності в зовнішніх умовах господарювання, тому на стадії дослідження альтернатив потрібно більш точно прогнозувати зовнішні умови реалізації. Обґрунтування і достовірність прогнозування позначається на ефективності планування і вирішення поточних проблем. Передумовою досягнення динамічного підходу є вміння оцінити наслідки змін в одній підсистемі суспільства за критеріями функціонування всіх інших підсистем. Аналіз проблем стратегічного розвитку дозволяє виявити не тільки соціальні, екологічні та інші наслідки кожного варіанту господарської діяльності в умовах ринкової економіки, але й оцінювати економічний ефект майбутніх змін. Кожному суб'єкту господарювання необхідно створити умови, що вимагали б критичного підходу до формування параметрів зовнішнього середовища і розкриття можливостей підвищення адаптованості в міру їх вдосконалення.

На сучасному етапі характерною тенденцією розвитку практичної діяльності є збільшення кількості проблем, які сполучають практичний інтерес з науковим, а саме проблеми адаптації підприємств в умовах ринку. Їх можна класифікувати за такими принципами: об'єктивності, функціональності, структурності і часового параметру. Класифікація проблем адаптації за об'єктивним принципом дозволяє визначити характер проблем, диференціювати їх на складові частини. Структурний принцип дозволяє по-

дати досліджувану проблему з позицій системного підходу. Функціональний принцип розрізняє проблеми в залежності від їх ролі і місця в науковому пізнанні, тому всі проблеми адаптації можна розділити на стратегічні і тактичні. Організаційно-економічні проблеми вимагають вирішення таких задач, як адаптація форм власності, організаційної структури, організаційних і економічних форм і методів управління та господарювання. Часовий принцип виділяється для підкреслення різниці між першочерговими і другорядними проблемами, такий розподіл на практиці залежить від багатьох обставин, зокрема потреб і можливостей кожного окремого підприємства.

Зовнішнім середовищем агропромислового комплексу є та частина факторів, які справляють істотний вплив на результати діяльності АПК як суб'єкта дослідження. В зовнішньому середовищі взаємопов'язані об'єктивна і суб'єктивна сторони. Кожен фактор зовнішнього середовища аналізується через систему показників: ринкове середовище характеризують ціни, очікуваний попит на продукцію, прогнозований рівень випуску аналогічної продукції конкурентами, величина державного замовлення і контрактів та інші партії товарів, що обумовлені довгостроковими угодами, якісні параметри кращих зразків товарів, конкурентоспроможність товару на різних ринках. Економічно-правову ситуацію оцінюють за показниками валового національного продукту, чистого національного продукту, доходу на душу населення, індексу продуктивності праці та її оплати, середнього рівня витрат на виробництво продукції, державних замовлень і контрактів, величини інвестицій і дотацій та інші. Соціальне середовище характеризується такими показниками, як кількість безробітних, їх частка в трудових ресурсах, індекс споживчих цін, рівень інфляції, витрати на особисте споживання, особистий дохід.

Основним питанням перебудови планової економіки і переходу до економіки відкритого типу є відносини власності, які слід перебудувати в організаційно-економічну систему підприємства і зв'язані з цим проблеми створення адекватних механізмів її адаптації до ринкових умов. Питання організаційної структури підприємств, яка залежить від застосування техніки, технології, рівня розвитку організації виробництва, є стратегічною проблемою для галузей АПК. Одним з напрямків адаптації виробництва в АПК є використання організаційних форм на орендних і акціонерно-пайових засадах, що дозволить ефективно поєднати внутрішні можливості з зовнішніми чинниками. Організація створення селянських (фермерських) господарств на правильній економічній основі значно розширює самостійність і активізує господаря.

Реформування колгоспів розглядається як процес визначення долі майна кожного члена колективу і подолання відчуженості селян від засобів виробництва і результатів господарювання. При цьому особливого значення набуває зміна внутрігосподарських виробничих і економічних відносин підприємств, яка повинна забезпечити збереження та впровадження прогресивних форм організації праці та підвищення її ефективності. Однак в реформуванні власності, незважаючи на вжиті заходи, мають місце недоліки, які не дозволяють належним чином реалізувати вимоги нормативних актів з питань приватизації в агропромисловому секторі. Так, при запровадженні оренди з викупом майно значної кількості підприємств по переобці сільськогосподарської сировини за короткий проміжок часу було викуплено їх працівниками без участі сільськогосподарських товаровиробників, що ускладнює взаємини з постачальниками сировини.

Адаптація – складний соціально-психологічний механізм, що включає освоєння людьми нових соціальних ролей формування мотиваційної сфери, сприйняття індив-

ідумами себе, оточення та інші психологічні аспекти і процеси. Соціальна адаптація – стан взаємовідносин особливості і соціальної сфери, який характеризується наявністю об'єктивних і суб'єктивних факторів і дозволяє індивідуумам без зовнішніх і внутрішніх психологічних конфліктів продуктивно виконувати свою діяльність та задовольняти соціологічні потреби.

З однієї сторони, прийняття ринкових законів, з іншої – введення економічних обмежень, нових форм державного контролю за приватною господарською діяльністю, ведуть до стримання розвитку ринку і ускладнюють адаптивну реакцію щодо змін в зовнішньому і внутрішньому середовищі сільськогосподарських формувань. Перетворення форм власності є одним із основних принципів створення адаптованих підприємств: низький організаційний і виробничий рівень сучасних підприємств не може бути компенсованим за рахунок створення можливості задоволення особистої матеріальної зацікавленості робітників. Досвід перехідного періоду показує, що більш успішно функціонують менш структуризовані організації, які володіють гнучкістю і можливістю ефективно конкурувати за рахунок швидкості. Мистецтво завойовувати ринки і зберігати лідерство дедалі частіше пов'язані не з розробкою детальних планів, а з здібністю вловлювати ринкові зміни і своєчасно на них реагувати. Тому увагу в системах управління слід перенести на формування системи виявлення і постійного удосконалення їх найважливіших здібностей. Вирішенню проблем у процесі стратегічного планування підприємницької діяльності значною мірою сприятиме бізнес-план. Він являє собою планово-прогнозний документ, в якому обґрунтовуються кількісні і якісні параметри майбутньої поведінки організаційної системи, а також засоби забезпечення загально- і внутрішньосистемних інтересів. Він є невід'ємною частиною стратегічного планування, значно підвищує рівень довіри до суб'єкта підприємницької діяльності і дозволяє знизити вірогідність ризику.

Отже використання принципів адаптації передбачає: вивчення місткості товарного ринку і визначення реальних можливостей продажу споживачам виробленої в господарстві продукції; максимальне використання існуючої на підприємстві виробничої і соціальної інфраструктури; створення нових систем для адаптації підприємств до змінюваних розмірів виробництва і забезпечення їх ресурсами; визначення припустимих меж необхідного мінімуму виробництва; скорочення або ліквідація неперспективних і збиткових виробництв і промислів; створення і розвиток галузей, які спроможні забезпечити господарству фінансову стійкість при коливаннях кон'юнктури ринку, обов'язкове визначення екологічних наслідків господарської діяльності.

Література:

1. Гудзинський О. Д. Менеджмент у системі агробізнесу. К.: Урожай.– 1994.
2. Ландина Г.В. Организационно-экономические механизмы адаптации предприятий к условиям рынка. К.: Наукова думка.– 1994.
3. Тейлор Ф. У. Принципы научного менеджмента. М.: Контролинг.– 1991.

Штучный В.Г., к. э. н., Теплюк В.С.

Современные тенденции развития государственного регулирования цен во внешней торговле (на примере рынка нефтепродуктов Украины)

Обеспечение выхода Украины из экономического кризиса, продолжение курса реформ и достижение длительного экономического роста возможно при условии усовершенствования системы государственного регулирования, обеспечения разумных и последовательных структурных преобразований. Задача состоит в том, чтобы создать в Украине такую среду, которая бы способствовала росту деловой активности промышленных и предпринимательских кругов, обновлению и развитию отечественного производства, производительных сил государства, повышению конкурентоспособности продукции и благосостояния населения. Обеспечение эффективного функционирования экономики в условиях рыночных реформ требует создания гибкой системы влияния государства на экономические процессы.

Внешнеторговая политика является одним из основных направлений государственного регулирования. Активная внешнеторговая политика может стать действенным инструментом структурной перестройки экономики, повышения эффективности и конкурентоспособности национального производства и роста благосостояния населения.

Следует проанализировать основные тенденции развития государственного регулирования цен во внешнеэкономической деятельности (ВЭД) в Украине.

1. После ликвидации монополии государства на ведение ВЭД практически любой субъект хозяйственной деятельности Украины может заниматься внешней торговлей. Это придает особое значение государственному регулированию ВЭД, в том числе и государственному регулированию цен в этой сфере. Для Украины в целом внешняя торговля имеет стратегическое значение из-за недостатка основных видов топлива и некоторых видов сырья, отсутствия отечественного производства определенных видов продукции. Чтобы иметь средства для приобретения этих видов продукции за рубежом необходимо обеспечить встречные поставки, т. е. вывозить за рубеж продукцию украинских производителей.

2. Возникла необходимость в создании системы государственного регулирования цен ВЭД, все направления и методы которого были бы органично связаны между собой, или как минимум не противоречили бы друг другу. В настоящее время ситуация, складывающаяся во внешнеэкономической сфере, свидетельствует о том, что большинство мероприятий, проводимых в рамках внешнеэкономического регулирования цен носят разобщенный, эпизодический, локальный характер. В основном они применяются по принципу прецедента, для ликвидации кризисных ситуаций, кроме того, сами кризисные ситуации иногда являются следствием необоснованного воздействия государства на цены.

3. Государственное регулирование цен во ВЭД в нашей стране в настоящее время чаще всего связано с получением дополнительных доходов в бюджет (выполняет фискальные функции), решает сиюминутную задачу пополнения доходной части бюджета. При этом чаще всего упускается параллельно возникающая проблема: решая тактическую задачу пополнения бюджета, государство дестимулирует развитие ряда отраслей отечественной экономики и расширение экспорта их продукции за счет увеличения цен, вызванного введением дополнительных элементов (акцизов, вывоз-

ных пошлин, лицензирования) в ее структуру, ведущего к снижению конкурентоспособности продукции на зарубежных рынках.

4. Ввиду того, что государственные органы прежде всего стремятся выполнить свою фискальную функцию за счет перераспределения доходов, инициатором введения тех или иных методов регулирования цен во ВЭД являются чаще всего государственные структуры, заинтересованные в увеличении поступлений в бюджет. Очень редко инициатива исходит от отдельных предприятий, фирм, отраслевых министерств, которые преследуют свои интересы, связанные с повышением эффективности ВЭД.

5. Во многих случаях для достижения определенных целей выбираются не самые подходящие методы регулирования и формы воздействия. Обоснование выбора конкретных наиболее эффективных мер воздействия проводится на низком уровне.

6. Достаточно четко прослеживается тенденция к более широкому применению экономических методов регулирования цен государством (на смену административным методам должны приходить экономические). Административные методы используются для решения наиболее острых проблем и применяются на короткий срок при необходимости быстрого достижения результата. Экономические методы регулирования побуждают предпринимательские структуры к деятельности в направлении, требуемом органами регулирования, не оказывая отрицательного влияния на конкурентную среду.

Опыт реформирования украинской экономики однозначно показывает, что дальнейшая практика принятия отдельных, не увязанных между собой и результатами хозяйствования решений на государственном уровне является бесперспективной. Правительством должна разрабатываться долгосрочная стратегия комплексного реформирования отечественной экономики, основное внимание в которой должно уделяться вопросам взаимосогласования ее отдельных направлений между собой и с результатами хозяйствования. Выбор приоритетности в последовательности реализации направлений реформирования экономики предусматривает четкое разделение ответственности за их практическое внедрение на уровне государства, регионов, городских органов власти.

Не менее серьезной задачей государства в рассматриваемой сфере является создание эффективного механизма реализации нормативных актов, которые бы побуждали и заставляли исполнять законы.

Наиболее важным представляется разработка механизма государственного регулирования цен во ВЭД, способного своевременно реагировать на изменения окружающей среды, происходящие как внутри страны, так и за ее пределами. Этот механизм должен базироваться на отслеживании определенных экономических показателей, их анализе. Задачей данного механизма является смягчение отрицательных воздействий изменения среды, которые могут стать причиной кризисных явлений.

Внесение любых изменений в законодательство должно являться, как правило, предметом глубокого анализа с целью определения его возможных социально-экономических последствий. Однозначность толкований, конкретная адресность, отсутствие необходимости разработки каких-либо механизмов доведения, разъяснения для предприятий со стороны высших эшелонов власти должны стать отличительными чертами тактики государственного управления развитием национальной экономики.

Динамизм законодательства в Украине, нестабильность правовой базы делают невозможным ведение предпринимательской деятельности в стране. Отсюда же вы-

текает низкая инвестиционная привлекательность Украины как для внешних, так и для внутренних источников финансирования.

Курс страны на политическую стабильность должен переубедить иностранных партнеров в необратимости реформ, осуществляемых государством, и обеспечить полную гарантию относительно собственности и прав. Единый политический курс позитивно влияет на экономику страны и вызывает доверие со стороны предпринимателей.

Государственные органы имеют возможность ориентироваться на накопленный мировой опыт в области внешнеэкономической деятельности и использовать его. В настоящее время в мировой практике применяется механизм регулирования внешней торговли, включающий в себя следующие основные направления:

- *регулирование экспортных операций*, содержащее нетарифное регулирование экспорта, тарифное и налоговое регулирование экспорта, валютный контроль. Основной задачей экспортного регулирования является повышение конкурентоспособности отечественных товаров на зарубежных рынках. Государство должно стремиться к созданию условий, при которых продукция отечественных производителей будет реализовываться за рубежом по ценам, в составе которых отсутствуют элементы, связанные с перераспределением доходов (акцизы, НДС, вывозные пошлины и т. д.);

- *регулирование импортных операций*, содержащее нетарифное регулирование импорта, тарифное и налоговое регулирование импорта, введение защитных мер, валютный контроль. Основной задачей импортного регулирования является защита национальных производителей, если таковые имеются, за счет ограничения нижнего предела цены с помощью добавления к цене различных элементов (таможенных тарифов, ввозных пошлин, акцизов, НДС и т. д.);

- *валютное регулирование* определяется целями валютной политики государства, заключающимися в поддержании конвертируемой и стабильности национальной валюты, регулировании курса;

- *участие в международных организациях и объединениях* охватывает международные соглашения, экономические объединения, регулирование деятельности нерезидентов.

Для эффективной реализации государственной политики правительство Украины стремится использовать весь набор существующих инструментов воздействия, позволяющих наиболее оптимально решать стоящие перед ним задачи и достигать намеченные цели.

Показательным примером последствий низкой эффективности государственного регулирования цен во ВЭД явился недавний кризис на рынке нефтепродуктов.

Кроме общемировой тенденции повышения цен на нефть, которое, как следствие, вызвало подорожание нефтепродуктов в Украине, еще большее негативное влияние на ситуацию оказала недальновидная политика государства в сфере регулирования цен. Основные причины, вызвавшие кризисную ситуацию, заключаются в действиях властей, которые не только не были направлены на предотвращение назревающего кризиса, но и имели прямо противоположный характер.

Причины негативного развития событий иллюстрируют данные таблицы 1.

Таблица 1.

Нормативные документы	Способы воздействия	Результаты проявления
Указ Президента №680 "О ставках акцизного сбора на нефтепродукты" от 24.06.98 г.	Повышение ставок акцизного сбора на светлые нефтепродукты: А-95 до ECU 100/т А-92 до ECU 80/т А-76 до ECU 40/т ДТ до ECU 15/т	Существовала возможность избежать уплаты акцизного сбора, используя схему поставки нефтепродуктов предприятиями с иностранными инвестициями с применением льгот на ввоз.
Постановление Кабинета Министров Украины №1145 "О перечне товаров критического импорта" от 27.07.98 г.	Исключение нефти из перечня товаров критического импорта	Необходимость платить НДС при растаможивании снизила привлекательность давальческих операций с украинским и НПЗ и, соответственно, поступление сырой нефти в страну сократилось.
Постановление Кабинета Министров Украины №1460 "О внесении дополнений в постановление Кабинета Министров Украины от 27.01.97 г. №65" от 18.09.98г.	Введение дополнительного таможенного сбора ECU 0.01/кг импортируемых нефтепродуктов в Пенсионный фонд.	Эта мера привела к увеличению затратной составляющей в цене нефтепродуктов.
Постановление Кабинета Министров Украины №433 "О временном порядке таможенного оформления товаров которые ввозятся на таможенную территорию Украины предприятиями с иностранными инвестициями" от 23.03.99 г.	Лишение предприятий с иностранными инвестициями таможенных льгот.	После уплаты акцизов по полной ставке нефтепродукты становились неконкурентоспособными по сравнению с реалizuемыми на рынке. Импорт сократился.
Постановление Кабинета Министров Украины №840 "О внесении дополнений в постановление Кабинета Министров Украины от 27.01.97 г. № 65 от 19.05.99 г.	Введение дополнительного 2%-ного таможенного сбора с импорта для погашения задолженности государства по зарплатам и пенсиям.	Увеличение затрат импортеров, рентабельность и привлекательность ввоза уменьшились.

Развитие ситуации на рынке нефтепродуктов является закономерным следствием политики правительства, имеющей своей целью наполнение бюджета. Первоначально низкие цены на входные ресурсы рынка складывались из относительно низких цен на нефть на мировом рынке и поставку нефти из России (ниже мировых цен). Наряду с этим предоставлялись льготы на импорт нефтепродуктов в Украину предприятиям с иностранными инвестициями. Вследствие этого импортное топливо оказалось почти в половину дешевле. Такое состояние рынка нефтепродуктов подрывало основы стабильности. Занижение цены способствовали сворачиванию объемов производства нефтепродуктов в Украине и одновременно являлись существенным барьером для вхождения на рынок новых субъектов хозяйствования. Фактически слом искусственно достигнутого равновесия произошел в тот момент, когда были отменены льготы для предприятий с иностранными инвестициями. Также имело определенное значение введение таможенных сборов на импорт нефтепродуктов. Такие изменения в законодательстве повлекли за собой увеличение затратной составляющей в цене нефтепродуктов. Вслед-

ствие этого ввоз нефтепродуктов сократился в пятнадцать раз. [1]. Возникший избыточный спрос на нефтепродукты удовлетворялся из резервов, имеющихся в наличии у нефтяных трейдеров, что еще некоторое время сдерживало резкое повышение цен. Положение усугублялось сокращением мировой добычи нефти и началом роста мировых цен на нее.

Анализируя сложившуюся ситуацию, можно выделить основные факторы, спровоцировавшие кризис:

- общая тенденция мирового рынка, повышение цен на входные ресурсы;
- изменение в налоговой сфере;
- уменьшение количества импортеров;
- ожидание повышения цен на нефтепродукты;
- привлекательность экспорта в европейские государства.

Закономерным следствием этого стало сокращение втрое импорта нефтепродуктов в Украину при одновременном увеличении вдвое экспорта [1]. Дефицит, который нарастал, должен был неминуемо привести к резкому повышению цен.

Фактором, который наиболее существенно повлиял на обострение ситуации на рынке нефтепродуктов, явилась недостаточно оперативная работа органов как исполнительной, так и законодательной власти, касающаяся рассмотрения актуальных предложений и решений, направленных на преодоление упомянутого кризиса. [2].

Во время проявления кризисной ситуации со стороны правительства имели место действия, которые приводили к результатам, противоположным ожидаемым. Так, были попытки местных администраций регулировать цены на топливо, т. е. ограничивать верхний предел цены. Реализация топлива в пределах административно установленных цен становилась нерентабельной в результате роста затрат импортеров. и продажи сворачивались либо ввиду отсутствия товара по причине истощения запасов, либо из-за нежелания предпринимателей нести убытки. Предпринимательские круги, допускающие возможность экспроприации нефтепродуктов у нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ) в пользу аграриев, сознательно шли на сокращение объемов работы с НПЗ по давальческим схемам, в результате чего импорт нефти сокращался. Возникла идея поставить рынок нефтепродуктов под контроль государства, однако подобные предложения не нашли поддержки в Верховном Совете.

Таким образом, объективная неизбежность роста цен на нефтепродукты должна была побудить не искусственные меры административного сдерживания, а неотложное введение в действие компенсационных механизмов, которые дали бы возможность достичь нового состояния равновесия рынка эволюционным, управляемым государством путем, а не посредством полного разрушения рынка с дальнейшим болезненным и длительным процессом его обновления.

Пытаясь взять под контроль события, правительство выработало мероприятия по стабилизации ситуации на рынке нефтепродуктов:

- безусловное запрещение административного вмешательства органов государственной исполнительной власти в процесс ценообразования и свободного движения нефтепродуктов;
- создание стимулирующих условий для наполнения рынка нефтепродуктов и увеличения их предложения, уменьшение стоимости нефтепродуктов на коммерческом рынке;
- жесткое противодействие со стороны государства монопольным проявлениям на рынке нефтепродуктов, а также предотвращение необоснованного повышения цен субъектами предпринимательской деятельности (монополистами).

В таблице 2 представлены основные нормативные документы, с помощью которых государственные органы власти пытались преодолеть кризисную ситуацию.

Таблица 2.

Нормативные документы	Способы воздействия	Результаты проявления
Закон Украины №620-XIV "О внесении изменений в закон Украины "О ставках акцизного сбора и ввозной пошлины на некоторые товары (продукцию)" от 05.05.99 г.	Введение новых ставок акцизного сбора на светлые нефтепродукты: А-95 до ECU 40/т А-92 до ECU 40/т А-76 до ECU 40/т ДТ до ECU 10/т	Уменьшение ставок акцизного сбора снижает цену топлива и призвано снизить напряженную ситуацию на рынке.
Постановление Кабинета Министров Украины №1293 "О некоторых мероприятиях, касающихся упрощения таможенного оформления нефти и нефтепродуктов" от 21.07.99 г.	Освобождение от дополнительного таможенного сбора EUR 0.01/кг и 2%-ного таможенного сбора.	Снижение стоимости нефтепродуктов при реализации их на внутреннем рынке. Стимулирование ввоза.
Постановление Кабинета Министров Украины №1300 "О временном порядке уплаты налогов субъектами предпринимательской деятельности Украины, которые осуществляют реализацию нефтепродуктов отечественного производства на территории Украины" от 21.07.99 г.	Упрощение налогообложения путем выдачи простых векселей в качестве оплаты НДС и акцизного сбора со сроком погашения 60 дней.	Отечественные предприятия, работающие на импортном сырье, получают возможность отсрочки платежа, что ставит их в равные условия с импортерами.

Все мероприятия, предпринимавшиеся правительством, носили характер ответной реакции на стихийно развивающиеся события вместо заблаговременного прогнозирования развития ситуации и своевременного демпфирования влияний последствий мирового повышения цен на нефть.

С вступлением в действие нормативных актов, принятых Президентом Украины и правительством, касающихся стимулирования ввоза на таможенную территорию Украины нефти и нефтепродуктов и их реализации на внутреннем рынке, а также с применением практических мероприятий с их стороны по насыщению рынка нефтепродуктов наблюдается позитивная тенденция для дальнейшей стабилизации цен.

Антимонопольный комитет провел мероприятия, касающиеся выявления и прекращения нарушений антимонопольного законодательства на рынке нефтепродуктов.

Улучшение ситуации на рынке нефтепродуктов в значительной степени зависит от согласованной деятельности всех ветвей власти. Многое зависит от решений Верховного Совета, которые должны быть особенно взвешенными и продуманными, согласованными с интересами всех структур, которые работают на рынке нефтепродуктов.

Литература:

1. "Про ціни, монополні прояви та об'єктивні економічні закони" // Урядовий Кур'єр.-1999.-№149.-11 серпня.-С.6.
2. "Криза на ринку нафтопродуктів: причини виникнення і шляхи подолання" // Урядовий Кур'єр.-1999.-№135-136.-22 липня.- С. 2.

3. Постанова Кабінету Міністрів України від 21 липня 1999 року №1293.— “Про деякі заходи щодо спрощення митного оформлення нафти та нафтопродуктів” // Офіційний вісник України.—1999.—№29.— Ст. 1486.

4. Постанова Кабінету Міністрів України від 21 липня 1999 року №1300.— “Про тимчасовий порядок сплати податків суб’єктами підприємницької діяльності України, які здійснюють реалізацію нафтопродуктів вітчизняного виробництва на території України” // Офіційний вісник України.—1999.—№29.—Ст. 1488.

Радченко Ю. Н.

Конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей и государственный протекционизм.

Важнейшая отличительная черта рыночной экономики — свободная конкуренция субъектов хозяйствования, т. е. их соперничество в процессе купли-продажи товаров по вопросам цены, затрат, качества, а также открытые границы государств для движения товаров и капиталов.

Проблема обеспечения высокой конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей — сравнительно новая для переходной экономики Украины, значение которой возрастает в условиях экономического кризиса. При административно-командной системе состязательность предприятий на рынке товаров и услуг практически отсутствовала, как и сам рынок в его развитых формах. Как известно, предприятиям централизованно утверждали “сверху” вместе с производственной программой также план реализации и план материально-технического снабжения, в которых заранее были определены поставщики и потребители, цены, сроки и другие условия поставки.

При переходе от централизованно планируемой к рыночной экономике перед предприятиями во весь рост встают проблемы приспособления к постоянно меняющимся рыночным условиям, производства и реализации продукции в обстановке во многом стихийно складывающихся цен, спроса и предложения. Приходится искать пути достижения успеха в обстановке жесткой конкуренции, решать задачи выживания в малопривычной рыночной среде.

Все это требует углубленного теоретического исследования экономической категории “конкурентоспособность предприятия” и форм ее реализации в хозяйственной практике.

Конкурентоспособность отечественного товаропроизводителя зависит от многочисленных факторов и условий, действующих по трем основным направлениям, в том числе, — от состояния конкурентной среды, от внутрифирменных условий производства и реализации продукции, наконец, от социально-экономической стратегии развития страны, поддержки государства, действенности и направленности его протекционистской политики.

Успех или неудача производителя на рынке во многом определяются состоянием конкурентной среды, т. е., во-первых, силой противостоящих ему конкурентов, способностью их продукции соответствовать требованиям спроса по техническим, экономическим и иным параметрам, профессионализмом их коммерческих подразделений, действенностью рекламы и т. д.; во-вторых, применением соперниками приемов недобросовестной конкуренции (нарушение повсеместно признаваемых норм и правил конкуренции (ценовая дискриминация, использование демпинга цен, лживой рекламы, фальсификации качества товаров, преступного сговора, промышленного шпионажа и т. п.).

Важнейшие предпосылки устойчивого положения предприятия на рынке, прибыльного ведения хозяйства коренятся внутри него самого, зависят от уровня эффективности его производственно-коммерческой деятельности. Здесь многое определяется умением его трудового коллектива и руководства вести плодотворный маркетинговый поиск, находить нишу на внутреннем и внешнем рынке; наличием квалифицированной рабочей силы и способностью персонала к перестройке работы в соответствии с динамикой конъюнктуры спроса и предложения; своевременным совершенствованием внутрифирменного управления в связи с изменением целей, ориентиров и направлений хозяйственной деятельности; исходным уровнем развития техники и технологии производства и интенсивностью поисков и реализации внутренних резервов технического перевооружения.

Вместе с тем следует подчеркнуть, что на современном этапе, в условиях продолжающегося экономического кризиса в нашей стране решающим фактором повышения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей, завоевания ими прочных позиций на внутреннем и внешнем рынках должна стать взвешенная и последовательная протекционистская деятельность государства, осуществляемая на основе его бюджетной, налоговой, ценовой, структурной, инвестиционной, кредитной, внешнеэкономической политики. При этом в рамках государственного регулирования экономики надлежит усовершенствовать механизм административного воздействия (лицензирование и квотирование экспортируемых и импортируемых товаров, запреты на ввоз-вывоз, сертификация качества производимой продукции и др.), усилить результативность систем экономического стимулирования (льготное налогообложение и кредитование экспортных производств и изготовления импортозамещающей продукции, работ по техническому перевооружению предприятий; регулирование объемов экспортно-импортных операций с помощью таможенных тарифов; выплата дифференцированных по годам дотаций производителям к мировым ценам на перспективную экспортную продукцию и т. д.); возродить действенность инвестиционной политики государства (бюджетное финансирование приоритетных производств и направлений развития народного хозяйства и целевых комплексных программ; создание на предприятиях мощных финансовых источников саморазвития за счет уменьшения налогового бремени и исключения изъятий амортизационного фонда для целей централизованного использования; содействие привлечению иностранных инвестиций путем соответствующей либерализации хозяйственного законодательства и разработки государственных инвестиционных программ; содействие созданию элементов рыночной и информационной инфраструктуры и т. д.).

Исходной базовой предпосылкой активизации протекционистской политики государства, равно как и преодоление экономического кризиса вообще, является решительная переориентация стратегии государственного регулирования экономики Украины с монетаристской модели на модель расширения производства. В последние 6-7 лет именно жесткий вариант монетаристской политики определил содержание и основные контуры системы хозяйственного управления. Главные пути стабилизации экономики, уменьшения дефицита бюджета и укрощения инфляции искали исключительно в сфере обращения и сводились ко всемерному сокращению денежной эмиссии, даже если это достигалось за счет невыплаты зарплаты и сокращения объемов производства из-за замораживания источников инвестирования. Изменения системы управления должны касаться, прежде всего, производственной сферы и вести к расширению производства путем возрождения инвестиционной роли таких источников, как амортизационный фонд, прибыль предприятий, долгосрочный кредит, бюджетное финансирование, и обеспечения протекционистской направленности внешнеэкономической и таможенной политики государства.

Рассмотрим на примере производства телевизоров в нашей стране механизм государственной поддержки отечественных товаропроизводителей и возникающие в связи с этим задачи и проблемы усиления их позиции на внутреннем и внешних рынках.

В начале 90-х годов девять украинских заводов выпускали ежегодно 2,5 млн. цветных и 1 млн. черно-белых телевизоров, что составляло около 40-45 % объема производства телевизионной отрасли СССР, одной из самых оснащенных и рентабельных в промышленности. Поскольку цветной телевизор является самым сложным бытовым прибором, насыщенным электронными компонентами, и требуется в каждую семью с их заменой в 5-8 лет, телевизионная отрасль обеспечивала постоянную загрузку предприятий электронной промышленности.

Едва ли не наиболее опустошительные последствия экономического кризиса зафиксированы именно в производстве телевизоров: с 1991 г. по 1998 г. производство цветных телевизоров сократилось на 97,2 % и составило всего 71 тыс. штук. Напомним, что объем промышленной продукции в 1990-1997 гг. сократился на 50 % [1, с. 32].

Примечательно также и то, что полный технологический цикл изготовления телевизоров осуществляет сегодня только одно предприятие – Харьковское производственное объединение “Коммунар”. Остальные заводы либо стоят, либо осуществляют “отверточную” сборку из блоков зарубежного производства, либо, в лучшем случае, собирают телевизоры со смешанной комплектацией (корпус, упаковка и другие мелкие узлы – отечественные, остальная “начинка” – импортная). Структура общего по Украине выпуска цветных телевизоров за 9 месяцев 1999 г. (37,9 тыс. штук) цикла характеризуется следующими данными:

- изготовление отечественного телевизора полностью из блоков отечественного производства – ПО “Коммунар” (Харьков) – 23,8 % общего объема производства;
- выпуск отечественного телевизора из импортных блоков и узлов – ОАО “Концерн-Электрон” (Львов) – 5,3 %;
- “отверточная” сборка полностью из блоков зарубежного производства – фирма “Нью Винд” (Киев) – 42 %, СП ЛБЮ (Киев) – 8,7 %, фирма “Карпет” (Киев) – 7,1 %, ВКФ “Глариус” (Киев) – 5,2 %;
- обеспечили предприятия “Славутич” (Киев), “Фотон” (Симферополь), “ЛОРТА” (Львов), “Весна” (Днепропетровск), “Оризон” (Смела) менее 5 % общего объема выпуска каждый.

При этом объем внутреннего спроса не претерпел столь сокрушительного обвала. В 1991 г. на Украине был достигнут пик продаж телевизоров – чуть более 2 млн. штук, в 1993 г. было продано 546 тыс. штук, в 1995 г. – 126 тыс. штук [2, с.414]. Но уже за неполный 1999 г. объем продаж составил около 120 млн. долл. США, что при средней цене в 300 долл. составляет около 400 тыс. телевизоров [3].

Таким образом, внутренний рынок телевизоров нашей страны насыщается в подавляющей своей части либо за счет импорта (ввозимого обычно различными СП беспощинно), либо производства “подпольных” фирм. Легально работающие предприятия заполняют рынок лишь на 9,5 %, в том числе изделиями, изготовленными из отечественных блоков, – на 2,2 %. На сегодняшний день отечественные производители вчистую проиграли на внутреннем и, разумеется, внешнем рынках своим зарубежным конкурентам из Западной Европы, Японии, Южно-Азиатского региона, Белоруссии, России.

Приходится констатировать, что органы государственного управления оставались при этом бесстрастными наблюдателями.

Каковы же конкретные причины развала телевизионной отрасли страны, потери его конкурентоспособности даже на внутреннем рынке? Где выход из сложившейся ситуации?

В связи с критической нехваткой финансовых ресурсов, которые в докризисные времена в достаточных количествах формировались за счет собственных средств (прибыль, амортизационный фонд), заемных и бюджетных средств, даже на сравнительно благополучном предприятии, каким является Харьковское объединение “Коммунар”, в последние 10 лет совсем не обновлялись основные фонды, морально устарели и даже физически износились испытательная аппаратура и измерительное оборудование, отсутствуют оборотные средства, необходимые для расширения производства, финансирование НИОКР ниже всякого “прожиточного минимума”. В этих условиях разработка и освоение производства конкурентоспособных новых моделей вряд ли возможно.

В числе экстренных мер следует, по нашему мнению, предусмотреть:

- бюджетное финансирование НИОКР, связанных с разработкой перспективных конкурентоспособных моделей предприятиями, имеющими свои КБ разработчиков;
- предоставление предприятиям государственной формы собственности льготных (возможно, беспроцентных) долгосрочных кредитов.

Не дожидаясь общего “смягчения налогового климата”, целесообразно уже на период 2000-2002 гг. ввести льготное налогообложение предприятий, изготавливающих цветные телевизоры, в частности, дифференцировать ставку НДС следующим образом:

- установить ставку НДС на уровне 15 % для изготовителей, телевизоры которых не меньше чем на 80 % состоят из узлов, блоков, материалов и комплектующих иностранного происхождения;
- применять ставку НДС в 5 % для изготовителей, производящих телевизоры из комплектующих и материалов иностранного и отечественного происхождения, но применяющих блоки, платы печатного монтажа и пластмассовые детали украинского производства;
- снизить ставку НДС до 1 % для производителей телевизоров, целиком формируемых из отечественных материалов, комплектующих, узлов и блоков.

Данная мера призвана стать существенным подспорьем технического развития этой приоритетной, но агонизирующей отрасли промышленности; но собственно она ощутима для предприятий, обеспечивающих расширение собственно отечественного производства.

Пострадали от экономического кризиса и традиционные отечественные поставщики производителей телевизоров – прежде всего, предприятия электронной и химической промышленности. Так, прекращен выпуск транзисторов на Запорожском ПО “Гамма”, выпуск конденсаторов на Харьковском заводе “Элитан”, резисторов – на Одесском ПО “Реом”, микросхем на Ивано-Франковском ПО “Позитрон”, остановилось Львовское ПО “Кинескоп” и др. Поэтому в целях возрождения элементной и компонентной базы производства телевизоров необходимо в целевом порядке предоставить кредитные и налоговые льготы предприятиям – поставщикам из электронной, химической и электротехнической промышленности.

Протекционистскую направленность должна получить и таможенная политика. Нужно признать, что внутренний рынок телевизионной техники на сегодняшний день недостаточно защищен от импорта. В частности, были снижены с 30 % до 10 % ввозные пошлины на готовые блоки к телевизорам зарубежного производства. Это создало необоснованные преимущества для предприятий, работающих по “отверточной” техноло-

гии и, тем самым, осложнило конкурентные условия для предприятий, выпускающих полностью отечественные телевизоры. В этой связи представляется целесообразным:

- ввести значительные таможенные пошлины на готовые модули, блоки импортного производства и на ввозимые готовые телевизоры;

- включить в перечень товаров критического импорта комплектующие, материалы и узлы, не выпускаемые в Украине; отменить таможенные пошлины на эти элементы телепроизводства;

- в качестве базы для расчета суммы пошлины использовать не указанную импортерами покупную цену телевизора (часто значительно заниженную), а устанавливать так называемую таможенную стоимость, в том числе для цветного телевизора на кинескопе с диагональю 37 см. – в размере 150 долл. США, при 51 см. – 220 долл., при 54 см. – 250 долл., при 63 см. – 390 долл., при 70 см. – 720 долл., при кинескопе в 84 см. – в размере 1600 долл. за единицу.

Для стимулирования процесса технического обновления отечественного производства следовало бы отменить таможенную пошлину на ввоз технологического оборудования для собственных нужд предприятий – изготовителей при условии, что приобретенное оборудование не будет продано или сдано в аренду либо в лизинг в течение 10 лет.

Таможенная политика должна содержать в арсенале своих протекционистских мер также рычаги административного воздействия. Так, следует рассмотреть вопрос о целесообразности утверждения Кабмином Украины годовых квот на импорт готовых телевизоров цветного изображения в процентах (скажем, на уровне 30 %) к общему объему (количеству) планового выпуска украинскими производителями.

Нуждается в упорядочении и практика лицензирования ввоза-вывоза телевизоров. Усложняет и удорожает процедуру экспорта отечественных телевизоров и импорта необходимых для их комплектации деталей и узлов, то положение Закона Украины “О порядке осуществления расчетов в иностранной валюте” [4], в соответствии с которым в случае просрочки предусмотренного контрактом валютного платежа более чем на 90 дней предприятие – виновник переводится на так называемый режим индивидуального лицензирования. В этом случае требуется получать лицензию на каждую индивидуальную поставку товара, независимо от наличия общих открытых лицензий. Получение индивидуальной лицензии затруднительно, ее оформление осуществляется в режиме почтовой связи и продолжается до 2 недель, при затратах 3-4 дней на обычное лицензирование. Все это время товар может находиться на таможне без движения, что усложняет нашим предпринимателям проблему реализации готовой продукции и материального обеспечения ее производства. Назрела настоятельная необходимость отмены столь дискриминационного вида лицензирования в качестве санкции за нарушение сроков валютных платежей, вполне достаточно ограничиться мерами сугубо экономического (а не административного) характера, кстати предусмотренного упомянутым Законом Украины (взимание пени за каждый день просрочки в размере 0,3 % от суммы неполученной выручки в иностранной валюте).

Следует либерализовать технологию лицензирования телепродукции в торговых отношениях с главным и традиционным нашим партнером в этой области – с Россией, в том числе:

- отменить лицензирование отгрузки изготавливаемой аппаратуры по договорам с предприятиями Российской Федерации, являющимися традиционными и единственными потребителями, и принять порядок таможенного оформления отгрузки на основании договора, зарегистрированного в Национальном космическом агентстве Украины;

· упростить процедуру лицензирования аппаратуры, отправляемой российским предприятиям по договорам, заключенным в рамках межправительственного соглашения;

· инициировать согласование законодательства Украины и России по оформлению внешнеэкономических контрактов в целях упрощения процедуры лицензирования и сертификации качества телеаппаратуры. (В настоящее время для оформления более трехсот контрактов и протоколов разногласий в соответствии с требованиями Приказа Министерства внешнеэкономических связей и торговли Украины № 75 от 9.10.95 г. требуется не менее 2-3 месяцев).

Чрезмерно “обюрокрачена” процедура сертификации качества телевизионной продукции, включающая излишние этапы. Например, без риска для обеспечения надлежащего качества и безопасности продукции можно отменить сертификацию в органах метрологии, предусмотренную Постановлением Кабмина Украины № 46-93 от 10.05.93 г., если имеется сертификат качества и безопасности страны – изготовителя, а также представлен таможенным органам сертификат качества страны происхождения специальной продукции, свидетельствующий о приемке ее заказчиком у изготовителей России и Белоруссии.

По аналогичным мотивам представляется излишним также обязательное подтверждение кода товара и исследование товаров таможенной лабораторией в случаях, когда химические изделия и материалы, используемые при изготовлении отечественной продукции, импортируются регулярно в течении многих лет. Тем самым время “пролеживания” товаров на таможне сокращается недели на две.

Отмеченные выше организационно – экономические меры направлены на активизацию протекционистской политики государства, однако не охватывают всех аспектов создания благоприятных народнохозяйственных условий и предпосылок возращения и масштабного развития производства телевизоров в Украине. Комплексно эта огромной важности проблема может и должна решаться в рамках Национальной программы развития телевидения высокой четкости (ТВЧ), по аналогии со странами Европы, Японией и США. Немало полезного и поучительного содержит и опыт Белоруссии, где во многом благодаря поддержке государства телевизионные предприятия практически не сократили производства по сравнению с докризисными временами, сохранили и развили свой производственный потенциал.

Будущее развития производства телевизоров, электроники и промышленности в целом в решающей степени зависит от того, насколько удастся тесно и органично сочетать творческий поиск и напряженную работу предприятий, их трудовых коллективов, с одной стороны, и управленческие действия и усилия государства в экономической сфере, с другой.

Литература:

1. Україна у цифрах у 1997 році. Короткий статистичний довідник. – К.: Наукова думка. – 1998.
2. Статистичний щорічник України за 1995 рік. – К.: Техніка. – 1996.
3. Растет только контрастность //Еженедельник “Бизнес”, № 41 от 11.10.99.-с.58.
4. Закон України “Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті” від 23 вересня 1994р. зі змінами від 7 травня 1996р.- Голос України від 25 травня 96 р., № 94

Гузенков И.Г.

Применение закона опыта для оценки конкурентных позиций пассажирских автобусных предприятий города Харьков

В переходной экономике существует острая необходимость исследования конкурентоспособности предприятий любых форм собственности. На настоящий момент существует большое количество различных методов оценки конкурентоспособности:

- Метод использования набора индикаторов. В этом методе используется набор индикаторов, по которым определяется конкурентоспособность как предприятия в целом, так и по отдельным составляющим. Положительной стороной является его полная адаптация к любому объекту исследования, однако необходимо обоснование возможности применения каждого индикатора, что в свою очередь требует больших трудовых затрат.

- Метод анализа потенциала. Его применение предполагает изучение круга реальных и потенциальных конкурентов. Исследование должно быть направлено на те области, которые уже были предметом анализа собственного потенциала. Метод позволяет определить как положительные, так и отрицательные аспекты деятельности предприятия. При его использовании должна быть обеспечена сравнимость информации. Однако он не дает полной оценки состояния.

- Метод анализа конкурентного преимущества – определение конкурентного преимущества по ряду определенных показателей. Дает возможность сопоставления собственных данных с данными предприятий конкурентов, однако возможность сбора достоверной информации по предприятиям конкурентов выглядит проблематично.

Очевидно, что каждый из этих методов имеет свои существенные недостатки, что привело к необходимости поиска более приемлемого.

Рассмотрим возможность применения “закона опыта” к пассажирским автобусным предприятиям.

Действие закона опыта было обнаружено Райтом в 1936 году. Однако лишь в 1968 было доказано существование эффекта опыта применительно к большой группе товаров и услуг, и на этой основе впоследствии был выведен закон, известный в настоящее время как “закон опыта”, который утверждает, что:

“издержки на единицу продукции при получении добавленной стоимости применительно к стандартному товару, измеренные в постоянных денежных единицах, уменьшаются на фиксированный процент при каждом удвоении продукции”.

Это определение требует ряда уточнений:

- Термин “опыт” приобретает здесь вполне конкретное значение: суммарное число произведенных единиц товара, а не годы, в течение которых выпускается товар.

- Не следует поэтому путать рост выпуска за определенный период с возрастанием опыта. Опыт растет и при застое или спаде производства.

- Закон опыта не относится к законам природы и не является неотвратимым; это лишь наблюдение, статистически подтвержденное для некоторого числа ситуаций, но не для всех. Издержки не снижаются сами по себе, если их не снижают.

- Эффект опыта касается лишь издержек, связанных с получением добавленной стоимости, т.е. находящихся под контролем фирмы. Напомним, что добавленная стоимость равна разности между ценой продажи и материальными издержками; следо-

вательно, издержки на получение добавленной стоимости – это себестоимость минут материальные издержки.

- Издержки должны измеряться в постоянных денежных единицах, т.е. должны быть очищены от инфляционных эффектов.

Источниками эффекта опыта являются:

- Эффективность ручного труда: повторно выполняя определенное задание, рабочие приобретают сноровку, овладевают новыми приемами, находят кратчайшие пути, повышающие эффективность.

- Специализация по видам и методам работы. Специализация повышает производительность выполнения задания.

- Новые производственные процессы. Технологическая инновация, например, компьютерное управление, может стать важным источником снижения издержек.

- Эффективное использование оборудования. Плановая производительность оборудования может быть повышена благодаря новаторским подходам, найденным по мере накопления опыта.

- Новая концепция товара. Получив хорошее представление о том, чего ожидают от товара, фирма часто может переработать его, например, чтобы потреблять меньше ресурсов.

Закон опыта не универсален; он реализуется главным образом в секторах, где крупное производство дает экономическое преимущество и где эффект обучения значителен. Типичные ситуации, где этот закон мало эффективен, таковы:

- потенциал обучения мал или доля добавленной стоимости незначительна;

- конкурент имеет доступ к привилегированному источнику ресурсов, что дает ему преимущество по издержкам независимо от его доли рынка;

- конкурент с малой долей рынка технологически превосходит другие фирмы, т.е. пользуется более выраженным эффектом опыта;

- различия в опыте быстро нейтрализуются нововведениями в товаре или в технологии, ведущими к новой кривой опыта;

- на рентабельность, помимо доли рынка, влияют другие факторы, например, законодательство или дифференциация, важная для покупателей.

Сам закон опыта не оценивает позиции предприятия на рынке, однако знание прогнозируемого объема производства фирм и использование “кривой опыта” позволяет оценить наиболее важные показатели по которым можно судить об остроте конкурентной борьбы в будущем.

Математически закон описан следующей формулой:

$$C_p = C_b \cdot \left(\frac{Q_p}{Q_b} \right)^{-\varepsilon},$$

где

C_p – плановые единичные издержки (р),

C_b – базовые единичные издержки (б),

Q_p, Q_b – суммарный объем продукции (р) и (б),

ε – константа: эластичность единичных издержек.

В другом виде:

$$\frac{\text{Предвидимые издержки}}{\text{Базовые издержки}} = \left(\frac{\text{Предвидимый суммарный выпуск}}{\text{Базовый суммарный выпуск}} \right)^{-\varepsilon}$$

Эластичность издержек может быть определена как

$$\varepsilon = \frac{\log(C_p / \log C_b)}{\log(Q_p / \log Q_b)}.$$

На практике принято исходить из удвоения объема продукции. Тогда отношение между ожидаемым накопленным опытом (Q_p) и базовым опытом (Q_b) равно 2, и мы имеем:

$$\frac{C_p}{C_b} = 2^{-\varepsilon}.$$

Где величина $2^{-\varepsilon}$, обозначаемая греческой буквой λ , называется наклоном кривой опыта и характеризует степень снижения издержек по сравнению с начальным значением.

По полученным данным строится кривая опыта, показывающая зависимость величины себестоимости от числа удвоений объема перевозок.

Так как при использовании закона опыта применяемые показатели должны быть измерены в постоянных денежных единицах, не подверженных влиянию инфляции, исходные данные, необходимые для оценки конкурентных позиций пассажирских автобусных предприятий города Харькова, представлены в условных единицах (у.е.) (таблица 2). Значение величины у.е. представлено в таблице 1.

Таблица 1.

Значение величины одной у.е.

Год	Значение величины одной у.е.
1994	104 200.00 крб.
1995	179 400.00 крб.
1996	1.8890 грн.
1997	1.8990 грн.
1998	3.4270 грн.

Расчет количества удвоений объемов перевозок за период с 1994 по 1997 год и эластичности издержек приведен в таблице 3.

Таблица 2.

Исходные данные для оценки конкурентных позиций

№ АТП	Показатель	Г О Д Ы				
		1994	1995	1996	1997	1998
АТП 16327	Себестоимость перевозок, у.е.	429730,3	1395006	1663420	1630753	959118,8
	Перевезено пассажиров, тыс. пасс.	55716	46734	26478	15116	15700
АТП 16328	Себестоимость перевозок, у.е.	140791,7	457619,8	388512,4	414744,6	303093,1
	Перевезено пассажиров, тыс. пасс.	4357	4242	2757	2167	3209
АТП 16329	Себестоимость перевозок, у.е.	453987,5	1218122	1648650	1128173	594601,7
	Перевезено пассажиров, тыс. пасс.	41544	39588	25207	10460	14876
АТП 16330	Себестоимость перевозок, у.е.	417350,3	1392352	1737480	1351817	527516,8
	Перевезено пассажиров, тыс. пасс.	43220	35678	20652	10460	14876
АТП 16331	Себестоимость перевозок, у.е.	88919,39	402252	699947,1	723538,7	527516,8
	Перевезено пассажиров, тыс. пасс.	7528	8427	7284	6480	7637
АТП 16332	Себестоимость перевозок, у.е.	243321,5	769375,7	837903,7	444339,1	243711,7
	Перевезено пассажиров, тыс. пасс.	20950	17389	10340	2190	1712

Таблица 3.

Значение показателей количества удвоений и эластичности издержек.

АТП	Направление показателя	Значение показателя
16327	Количество удвоений объемов перевозок за пятилетний период	2,87
	Эластичность издержек	0,448047
16328	Количество удвоений объемов перевозок за пятилетний период	3,84
	Эластичность издержек	0,464517
16329	Количество удвоений объемов перевозок за пятилетний период	3,02
	Эластичность издержек	0,563515
16330	Количество удвоений объемов перевозок за пятилетний период	2,89
	Эластичность издержек	0,477151
16331	Количество удвоений объемов перевозок за пятилетний период	4,96
	Эластичность издержек	0,4685262
16332	Количество удвоений объемов перевозок за пятилетний период	2,51
	Эластичность издержек	0,398399

Согласно полученным данным строим кривые опыта для каждого из предприятий (рис.1)

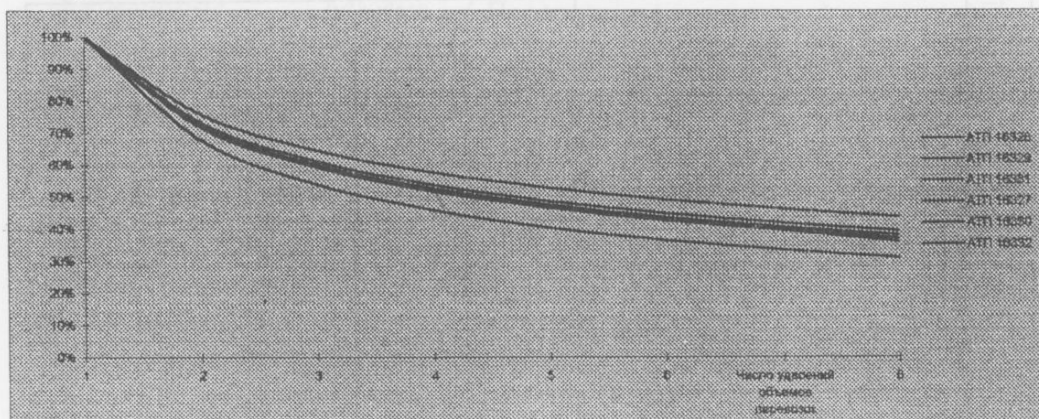


Рис. 1. Кривые опыта автобусных предприятий г. Харькова

По данному рисунку можно сделать следующие выводы:

ниже всех расположена кривая опыта, принадлежавшая АТП-16331, следовательно, данное предприятие имеет наибольший процент снижения издержек. Количество удвоений объемов перевозок у данного предприятия максимально;

АТП-16327 находится на втором месте.

Как видно из выше приведенного, закон опыта приемлем для применения на автомобильном транспорте, однако необходимо учитывать требования и ограничения, налагаемые этим методом.

Литература:

1. Акимова И.М. Промышленное производство: рыночная ориентация и стратегия развития.— Харьков: Бизнес Информ, 1998.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ.— М.: "Росинтэр",— 1996.
3. Блатнов М.Д. Пассажирские автомобильные перевозки.— М.: Транспорт.— 1973.
4. Ламбен Жак-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива, пер. с франц. М.: Наука.— 1996.
5. Эванс Дж. Маркетинг.—М: Экономика.— 1990.

Ковалев Д.И., Бойко М. Ю.

Конкурентоспособность товара – ориентация на маркетинг

В условиях реформирования экономики нашей страны, в связи с необходимостью выбора наиболее рациональных направлений производственной деятельности предприятий, проблема анализа конкурентоспособности продукции предприятий приобретает первостепенное значение и особую актуальность. Большинство промышленных предприятий Украины и даже целые отрасли экономики видят свою задачу не в быстрой перестройке своей деятельности для обеспечения постепенного развития в рыночных условиях, а в обеспечении своего выживания в переходный период и прилагают значительные усилия для сбыта произведенной за предшествующий пе-

риод продукции, т.е. к поиску платежеспособного покупателя и продаже ему не нашедшего сбыта товара. Кризис сбыта отечественной продукции, вызванный прежде всего неконкурентоспособностью наших товаров, еще в большей степени усиливает и без того плачевное финансовое положение предприятий. Однако, уже сейчас предприятия сталкиваются с необходимостью переориентации с деятельности, ориентированной на сбыт, на деятельность, ориентированную на маркетинг.

В последнее время все больше и больше внимания уделяется изучению этой проблемы, появляется ряд специальных исследований как в зарубежной, так и в отечественной литературе. Несмотря на широкое использование в прессе, технической документации и научных трудах понятия “конкурентоспособность”, понимание этого термина неоднозначно. Анализируя определения конкурентоспособности, используемые в этих исследованиях, можно заключить, что основными составляющими этого понятия являются качество и возможность успешной реализации товара на конкретном рынке и в определенный момент времени. Однако, на наш взгляд, конкурентоспособность следует рассматривать как совокупность характеристик товара, отражающую его отличие от товара конкурента, по степени соответствия конкретной общественной потребности (потребительские характеристики) и по затратам на ее удовлетворение (стоимостные характеристики). Показатель, выражающий такое отличие, определяет конкурентоспособность анализируемого товара по отношению к товару конкуренту и его сравнительные позиции на рынке сбыта. При совершении покупки потребитель осуществляет процесс выбора необходимого ему изделия среди целого ряда аналогов, предлагаемых на рынке, и приобретает тот из них, который в наибольшей степени удовлетворяет его потребность. Каждая потребность обладает свойствами и характеризующими их параметрами, которые определяют ее сущность, необходимый потребителю полезный эффект и конкретные условия процесса потребления. При совпадении параметров потребности с параметрами, характеризующими изделие, и совершается покупка. Для того, чтобы товар был приобретен конкретным покупателем, он должен соответствовать потребностям и финансовым возможностям потребителя, при этом потребитель стремится израсходовать минимум средств для приобретения и потребления товара, то есть оптимизировать свои полные затраты. Кроме того потребитель не всегда поступает экономически рационально. Нередко он говорит или думает о своих желаниях и потребностях одно, а оказавшись в магазине, покупает нечто совершенно другое, не осознавая побудительные мотивы такой покупки.

Как в настоящее время нет общего понятия конкурентоспособности, так не разработано и единого метода оценки и прогнозирования конкурентоспособности. Попытки введения обобщенного показателя конкурентоспособности вызывают ряд проблем и трудностей. Это связано с тем, что лишь ограниченное число параметров конкурентоспособности поддается количественному анализу. Ведь потребности каждого отдельного человека складываются под воздействием большого числа факторов социального, психологического, эстетического и политического характера и несут индивидуальный характер. Соответственно неодинаковым будет и предпочтение отдельных потребителей, выбор из массы аналогичных товаров, предлагаемых на рынке. Следовательно, по отношению к конкретному потребителю конкурентоспособность данного товара также будет индивидуальной. Наибольшее признание среди товаров, предназначенных для удовлетворения данной общественной потребности, получает тот, который наиболее полно ей соответствует. Это и выделяет его из общей товарной массы, обеспечивает успех на рынке. В связи с этим необходимо не упускать из виду качественные и психологические характеристики, менталитет целевого

потребителя, общеполитическую обстановку и множество других факторов, не поддающихся количественной оценке. Именно эти факторы, зачастую оказывающие решающее влияние на исход конкурентной борьбы, остаются без внимания.

Безусловно, не все из факторов решающим образом воздействуют на конечный результат – обеспечение конкурентоспособности. Поэтому важно определить факторы, оказывающие приоритетное влияние на достижение желаемых результатов, а также выявить скрытые, но существующие закономерности.

Кроме того мы сталкиваемся с трудностью определения набора показателей конкурентоспособности. Это связано с тем, что невозможно предложить единый для различных групп товаров или предприятий набор параметров конкурентоспособности, не снизив при этом содержательность и информативность конечного показателя и возможности его практического применения. Ставшая привычной в нашей стране оценка изделий не учитывает тех требований, которые предъявляются к продукции на мировом рынке.

Таким образом, очевидно, что конкурентоспособность любого товара может быть определена только в результате сравнения и потому является относительным показателем. В связи с этим возникает проблема выбора базы сравнения для оценки конкурентоспособности. От выбора базы сравнения в значительной степени зависит правильность результата оценки конкурентоспособности и принимаемые в дальнейшем решения. В качестве базы сравнения могут выступать лучшие образцы зарубежной продукции, отечественные образцы, наиболее приближенные по своим характеристикам к мировым аналогам. Если же информации по конкретному образцу-аналогу недостаточно, то в качестве базы сравнения может выступать гипотетический образец, потребность потенциального потребителя или величина необходимого потребителю полезного эффекта продукции.

Поскольку ответ на вопрос о конкурентоспособности товара дает покупатель, приобретая товар или нет, то решать этот вопрос целесообразно до стадии производства. В связи с этим для решения проблем анализа и оценки конкурентоспособности весьма полезным может стать опыт маркетинговой деятельности по исследованию жизненного цикла изделия.

Основой промышленного маркетинга является формирование запаса конкурентной прочности предприятия и обеспечение конкурентоспособности производимого им товара. Удачной производственной деятельности никогда не будет, если товаро-производитель стремится к рыночному успеху лишь на этапе сбыта товара. Конечно, и в данном случае можно добиться определенного коммерческого эффекта, однако это будет скорее исключением из общих закономерностей цивилизованного рынка. Запас конкурентной прочности закладывается уже на начальных стадиях проектирования нового изделия и укрепляется на стадиях производства.

Жизненный цикл товара – период, в течение которого товар представлен на рынке. Эта концепция используется для создания и сбыта продукции, разработки стратегии маркетинга с момента поступления товара на рынок до его снятия с рынка. Жизненный цикл товара может быть представлен как определенная последовательность стадий существования его на рынке, имеющая временные рамки. Динамика жизни товара показывает объем возможных продаж в каждое определенное время существования спроса на него. Можно выделить следующие основные фазы жизненного цикла: разработку, внедрение, рост, зрелость и спад.

Фаза разработки товара – анализ возможностей производства продукции, комплексные исследования рынка, опытно-конструкторские разработки, определение типа

потенциальных потребителей. Именно на этом этапе происходит первоначальное моделирование свойств и параметров конкурентоспособного товара.

Фаза внедрения – появление нового товара на рынке (первоначально в виде пробных продаж). Чтобы товар был принят потребителями в коммерческом смысле и доказал свои достоинства в смысле техническом, требуется значительное время и большие затраты денежных средств. При этом объем реализации мал и увеличивается очень медленно.

Товар и его изменения. Ключевое значение для успеха имеют конструкция (дизайн), потребительские свойства товара, а также обратная связь с потребителями. На рынке множество разных товаров.

Маркетинг. Очень высокие затраты на рекламу по отношению к объему реализации товара, максимальное использование возможностей цен, большие расходы на мероприятия по маркетингу.

Производство и распределение. Избыток и незагруженность производственных мощностей, выпуск товаров малыми и средними партиями, высокая себестоимость, специально выделенные каналы распределения товаров.

Конкуренция. Лишь немногие фирмы являются конкурентами.

Доля розницы в цене товара и прибыли. Высокие цены, высокая доля розницы; низкая прибыльность, эластичность цен, доступная отдельной розничной фирме, не столь велика, как в фазе зрелости.

Покупатель и его поведение. Покупатель инертен. Покупателя необходимо убедить попробовать испытать товар. Потребители – новаторы, молодые богатые, законодатели мод, не боящиеся рисковать.

Фаза роста – фаза признания покупателем товара и быстрого увеличения спроса на него. В этот период цель маркетинга – расширить сбыт и увеличить число модификаций продукта.

Товар и его изменения. Товары имеют технические и функциональные различия, качество товаров высокое, появляются конкурирующие товары.

Маркетинг. Высокие расходы на рекламу, но все же составляющие меньшую долю оборота, чем в фазе внедрения.

Производство и распределение. Производственных мощностей не хватает, сдвиг в сторону массового производства, распределение осуществляется по каналам массового сбыта.

Конкуренция. Многие фирмы вступают в конкурентную борьбу, численность конкурентов становится значительной.

Доля розницы в цене товара и прибыли. Высокие прибыли; весьма высокие цены, однако ниже, чем в фазе внедрения; доля розницы в цене и прибыли устойчива к воздействию экономического спада.

Покупатель и его поведение. Контингенты покупателей расширяются; потребители – лица, которые принимают товары даже нестабильного и неодинакового качества, молодые и среднего возраста, богатые и со средними доходами – “раннее” большинство.

Фаза зрелости – фаза постепенного удовлетворения спроса на данный товар. Главная задача маркетинговой деятельности – сохранить преимущественное положение товара на рынке как можно дольше. Снижаются темпы роста спроса и стабилизируются объемы продаж. В этой фазе становится необходимым увеличение расходов на маркетинговые исследования и рекламу, повышение качества товара, улучшение сервиса и послепродажного обслуживания. В конце этой фазы должны приниматься

стратегические решения по данному изделию – его дальнейшая модификация или переход на новую модель.

Товар и его изменения. Превосходное качество, замедление изменений товаров.

Маркетинг. Сегментация рынка: его разделение на отдельные сегменты; усилия, направленные на продление жизненного цикла, углубление ассортимента, конкуренция рекламных кампаний.

Производство и распределение. Некоторый избыток производственных мощностей; применяются стабильные, отработанные технологии; товар выпускается крупными партиями; высокие затраты на физическое распределение вследствие углубления ассортимента.

Конкуренция. Конкуренция цен увеличение количества фирменных торговых марок.

Доля розницы в цене товара и прибыли. Цены падают; Доля розницы в цене товара и прибыли уменьшается, структура цен и распределение долей рынка между конкурирующими фирмами устоялись.

Покупатель и его поведение. “Позднее” большинство – массовый рынок; насыщение; повторные и многократные покупки; Как правило, покупатель выбирает из нескольких фирменных марок товара.

Фаза спада – фаза снижения объемов продаж, а затем и прибыли. Для выигрыша времени в осуществлении изменений в ассортиментной политике фирма может усилить маркетинговые мероприятия или же вообще отказаться от производства потерявшего популярность изделия. Рассматриваемый товар завершает свой жизненный цикл и вытесняется с рынка очередным поколением новых и перспективных товаров.

Товар и его изменения. Малая дифференциация между товарами, качество товара нестабильное.

Маркетинг. Низкое отношение расходов на рекламу к объему и реализации, малые прочие расходы по маркетингу.

Производство и распределение. Значительный избыток производственных мощностей, использование лишь некоторых каналов распределения товара.

Конкуренция. Фирмы начинают выходить из конкурентной борьбы, количество конкурентов уменьшается.

Доля розницы в цене товара и прибыли. Низкая цена, низкая доля розницы в этой цене.

Покупатель и его поведение. Покупатели опытные, хорошо знают товар. Большинство потребителей отказываются от приобретения товара, новаторы начинают покупать марки-субституты.

Оценку и анализ конкурентоспособности изделия необходимо производить на каждом этапе жизненного цикла товара, в тесной привязке к изменениям рынка и потребностей покупателей. Только в этом случае предприятие может рассчитывать на эффективность работы и сбыта продукции. Именно постоянная модернизация вынуждает конкурента быть в напряжении и обеспечивает удержание конкурентных преимуществ предприятия.

Таким образом, для оценки конкурентоспособности в каждом отдельном случае необходим дифференцированный подход, глубокий анализ специфики каждого отдельного сектора рынка, целевого потребителя и конкурентов на протяжении всего жизненного цикла изделий. В настоящее время уже недостаточно традиционных методов и средств анализа, требуется их совершенствование или разработка новых ме-

тодов, позволяющих приблизиться к глубокой оценке конкурентоспособности. Использование методов и инструментов маркетинга, по нашему мнению, может оказать решающую помощь в решении этих задач.

Литература:

1. Андреев О.Д. Технология бизнеса: маркетинг – М: 1997.
2. Дикань В.Л. Реформирование экономики Украины и конкурентоустойчивость предприятий // Х.: Основа.-1997.
3. Садонин В.Г., Урванова Т.А. Современные проблемы анализа и оценки конкурентоспособности // Маркетинг и Реклама.- 1998 г., №2.
4. Ramaswamy V., Gatignon H., Reidstein D.J. Competitive Marketing Behavior in Industrial Markets // Journal of Marketing. – 1994 .
5. Day G.S., Nedungadi P. Managerial Representations of Competitive Advantage // Journal of Marketing. – 1996.

Засядьвов Л. В.

Основные ориентиры путей развития конкурентной среды в экономике Украины

Среди массы новых явлений, с которыми мы сталкиваемся после начала реформ, феномен конкуренции привлекает к себе относительно скромное внимание. Не удивительно, что инфляция, безработица, банковские и валютные кризисы затмевают в общественном сознании проблемы конкуренции. Но отдавая должное грозным кризисным и инфляционным процессам, нужно признать особое фундаментальное или системообразующее значение конкуренции для функционирования рыночной экономики.

Сочетание повышенной социально-экономической и даже политической значимости конкурентных отношений в Украине с недостаточно высокой эффективностью используемого механизма их регулирования придает особую актуальность этой теме.

Для повышения конкурентоспособности экономики Украины большое значение имела бы хорошо продуманная, отвечающая требованиям научно-технического прогресса промышленная политика Украины, которая пока отсутствует. Решение этой проблемы дает толчок восстановлению производственно-кооперационных связей на новой конкурентоспособной основе между украинскими предприятиями.

Опыт последних лет свидетельствует об усилении конкуренции во всех сферах рыночной деятельности. Появление большого количества новых предприятий и организаций, либерализация импорта, образование рынка капитала, акционерных предприятий, внедрение на украинский рынок иностранных компаний – все это значительно осложнило рыночную ситуацию. Увеличение предложения товаров и услуг, с одной стороны, и уменьшение платежеспособного спроса, с другой, создали условия, в которых конкуренция стала обыденным делом.

Основными направлениями конкурентной политики, направленными на развитие и совершенствование конкурентной среды, содействие росту национальной экономики и созданию эффективной социально-ориентированной экономики, являются:

- согласование промышленной и конкурентной политики;
- совершенствование законодательства, в частности, антимонопольного;

– снижение или снятие барьеров вступлению субъектов хозяйствования на существующие рынки и стимулирование вступления новых субъектов хозяйствования на монополизированные рынки;

– защита интересов субъектов предпринимательской деятельности и потребителей от неправомерных ограничений конкуренции, преодоление негативного влияния “теневое” сектора экономики на конкуренцию;

– усовершенствование государственного регулирования деятельности уместных монополистов и усиление государственного контроля за их деятельностью;

– существенное ограничение практики слияния функций органов исполнительной власти, органов местного самоуправления с хозяйственными функциями;

– повышение конкурентоспособности отечественных предприятий на мировых товарных рынках в условиях усиления конкуренции.

Несмотря на значительные потери ресурсов, научно-технологического и кадрового потенциала и времени, Украина имеет перспективы в достижении международной конкурентоспособности при условии реализации ориентированной на это собственной стратегии. Особенность и острота современного состояния национальной экономики требует скоординированных действий правительства, основанных на идее рыночной институционализации, с эффективным государственным участием в управлении макро- и микроэкономическими процессами. Создание в экономике конкурентной среды – сложный и долгосрочный процесс. Подвергаясь воздействию различного рода экономических, технических и социальных ограничений, он может быть осуществлен только поэтапно. Принципиально важно понимание именно того, что улучшение ситуации в государстве возможно только на системной основе. Никакие, даже громкие аматорские меры, ситуацию не исправят. Прежде всего необходима последовательная структурная политика ориентированная на реализацию национальных преимуществ, обеспечение экономической безопасности Украины, ускорение ее интеграции в современную мирохозяйственную систему. Отсутствие четкой программы структурной перестройки национальной экономики будет оставаться фактором, постоянно подпитывающим среду для кризисных явлений.

Конкуренция в условиях рыночной экономики неминуема. Но цивилизованному обществу нужна и цивилизованная конкуренция. То есть экономическое соревнование четко установленными правилами. Никому не нравится, чтобы с ним конкурировали по “законам джунглей”. Но многие, исходя из своих собственных интересов, нарушают правила конкурентной борьбы. И тут арбитром неминуемо выступает государство.

Антимонопольное законодательство без преувеличения можно назвать малой конституцией рыночной экономики. Именно антимонопольное законодательство устанавливает правила поведения на рынке, защищает предпринимателя от недобросовестных действий других субъектов рынка, способствует формированию конкурентной среды. В Украине антимонопольная законодательная база в целом сформирована. Однако глубокий экономический кризис не позволяет в полном объеме применять весь арсенал мер по борьбе с монополиями, выработанных в мировой практике. Работа по регулированию монополий, в первую очередь, направлена на защиту интересов потребителей соответствующих товаров и услуг, недопущение злоупотребления монопольным положением субъектами монополий. Вместе с тем, регулирование должно также обеспечить полное покрытие экономически оправданных издержек предприятий и создание условий для адекватного инвестирования в развитие производства.

Одновременно необходимо создавать условия для развития среднего и малого бизнеса. Опыт многих стран свидетельствует, что средние и малые предприятия не только становятся наиболее привлекательными реальными объектами инвестирования, но и во многом формируют национальный конкурентный потенциал.[2]. Именно инвестиционные потоки могут либо полностью обескровить национальную экономику, минув ее реальный сектор, либо запустить действенные механизмы экономического развития. Поэтому актуальна разработка национальной инвестиционной программы с выявлением реальных мотивационных механизмов относительно конкретных субъектов инвестирования. Принципиально важно, что такая программа способна интегрировать разрозненные в настоящее время меры финансово-кредитной и инновационно-промышленной политики.

В целом имеющиеся в стране резервы, такие как высокая ресурсная и энергетическая независимость, мощный научно-технический потенциал, развитые производственные мощности, широкая диверсификация промышленного комплекса в целом, наличие целого ряда конкурентных преимуществ в системе мирохозяйственных связей, могут послужить базой для решения основных задач экономической реформы. Однако, для этого необходимо предпринять энергичные и скоординированные действия, прежде всего органов законодательной и исполнительной власти всех уровней и товаропроизводителей в рамках единой экономической политики. При этом одним из ключевых направлений деятельности реформирующегося государства должно стать последовательное ограничение монополизма и переход к широкому использованию добросовестной конкуренции.

В результате принятых государством на протяжении последних лет правовых и организационных мер в Украине созданы условия для практической реализации положений Конституции Украины об обеспечении защиты конкуренции в предпринимательской деятельности, предотвращении злоупотребления монопольным положением на рынке, неправомерного ограничения конкуренции и недобросовестной конкуренции. Проведена значительная работа по реорганизации основанных на государственной собственности субъектов хозяйствования в процессе подготовки их к приватизации, разделу государственных монопольных образований, ликвидации государственных организационных структур монопольного типа. Вследствие этого на общегосударственных и региональных рынках появились десятки тысяч самостоятельных субъектов хозяйствования, что дает возможность создать условия для дальнейшего развития конкурентной среды.

Литература:

1. Указ Президента Украины "Об основных направлениях конкурентной политики на 1999–2000 гг. и мероприятия по их реализации".
2. Губский Б. Конкурентоспособность украинской экономики // Экономика Украины. – 1999. – №4.