

Довгаль Е.А.

ВСЕМИРНАЯ ТОРГОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ И УКРАИНА: ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИИ

Системные трансформации в государствах Центральной и Восточной Европы происходят на фоне глобализации мировой экономики. Усиление взаимозависимости стран в результате увеличения объемов международного обмена товарами, услугами и потоками капиталов, а также быстрое и всеобъемлющее взаимопроникновение современных технологий принципиально меняют соотношение внешних и внутренних факторов экономического роста отдельных государств. Перспективы национальных государств сегодня все более определяются внешнеэкономической средой, участием страны в международных интеграционных процессах.

Перед Украиной, как и перед другими независимыми государствами, вставшими на путь перехода к рынку, стоит задача эффективного вхождения в мировую экономику на основе общих принципов, разработанных мировым сообществом, реализации национальных интересов посредством взаимовыгодного сотрудничества и здоровой конкуренции. При этом на пути освоения этими странами мирохозяйственных связей возникает ряд проблем, обусловленных общим кризисным состоянием экономики, отсутствием опыта, а также механизма включения в процесс глобальной экономической интеграции.

Для Украины это означает значительное ухудшение внешнеэкономических показателей по сравнению с периодом конца 80-х годов. Структурная деформация национальной экономики, ее высокая энергоемкость и недостаток обеспеченности собственными ресурсами обусловили большую долю импорта энергоносителей и зависимость от поставок высокотехнологичной продукции из высокоразвитых стран. [1]

Учитывая усиление деструктивных явлений в развитии внешнеэкономических отношений и недостаточный уровень готовности национальной экономики к высокоэффективным формам международного сотрудничества, представляется актуальным исследование перспектив взаимодействия Украины с международным экономическим сообществом и с одной из наиболее влиятельных международных организаций – Всемирной торговой организацией (ВТО).

Следует отметить, что процесс создания системы международных экономических отношений и мировой торговли прошел длительный путь развития. С 1948 до 1994 гг. ведущую роль в регулировании международной торговли играло Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) – многосторонняя международная организация, определяющая общие принципы и нормы торговых отношений стран-участниц. Создание ГАТТ с самого начала было связано с идеей мирового сообщества основать специализированное учреждение ООН – Международную организацию торговли, которая бы вместе с Международным валютным фондом и Всемирным банком занималась проблемами международного экономического сотрудничества. Однако реальной основы для создания международного института многосторонней торговли в то время еще не было. Чтобы претворить эту идею в жизнь, необходимо было пройти длительный путь.

Несмотря на временный характер, ГАТТ сохранилась как основа многостороннего механизма регулирования внешней торговли и сыграла важную роль в формировании единого пространства межгосударственных торгово-экономических отношений. Присоединение той или иной страны к ГАТТ принципиально меняло модель ее внешнеэкономической деятельности, а именно – давало возможность войти в систему отлаженных многосторонних связей и реально ощутить синергетический эффект от участия в деятельности системы.

Сильной и действенной ГАТТ сделал комплекс принципов, положенных в основу функционирования этого соглашения, а значительным преимуществом стало то, что эти принципы были не просто продекларированы: они стали действенными инструментами регулирования внешнеэкономических связей присоединившихся к ГАТТ стран. Очевидность пре-

имущества членства в ГАТТ обусловила резкий рост количества участников этого соглашения. Если в 1948 г. эта организация насчитывала 23 страны-участницы, то к 1979 г. их стало 100, а к концу 1994 г. – уже 124 государства. [2]

Развитие международных связей, внедрение новых компьютерных технологий и углубление валютно-финансового сотрудничества содействовали возрастанию самостоятельной роли и экспортного потенциала сферы услуг (телекоммуникационных, банковских, страховых, туристических, транспортных) в международной экономике. В начале 80-х годов заострилась проблема торговых аспектов прав интеллектуальной собственности вследствие возрастания масштабов торговли товарами с поддельными товарными знаками, видео- и компьютерного пиратства, использования чужих научных и конструкторских разработок.

Возникла необходимость в создании более эффективного международного института, который был бы в состоянии охватить многосторонними соглашениями широкий спектр межгосударственных торгово-экономических связей, иметь более широкий круг полномочий в регулировании мировой торговли.

Обсуждению этих старых и новых проблем была посвящена работа 8-го Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров. Важнейшим его результатом стало создание Всемирной торговой организации, в компетенцию которой вошли новые (ранее не регулируемые в рамках ГАТТ) вопросы. Сегодня ВТО выполняет роль международного форума для торговых переговоров, урегулирования торговых споров и осуществляет надзор по широкому спектру торгово-политических соглашений, имея более широкие полномочия благодаря совершенствованию процедур по принятию решений. Как многостороннее соглашение, регулирующее торговлю товарами, ГАТТ стала составной частью ВТО.

Система ГАТТ/ВТО объединяет сегодня 132 государства, характерными чертами которых является интегрированность экономик посредством масштабных многосторонних соглашений по важнейшим аспектам торговли товарами и услугами. Поскольку на сегодня нормами и правилами ГАТТ/ВТО регулируется 95% объема мировой торговли, можно утверждать, что фактически мы становимся свидетелями нового глобального порядка в сфере торговых, таможенных, инвестиционных и других сфер международных экономических отношений. [3] Как известно, с первых дней независимости Украина избрала стратегию построения открытой экономики. При этом следует осознавать, что сегодня невозможно эффективно действовать в системе международной торговли за пределами ГАТТ/ВТО. Без членства в этой влиятельной международной организации проблема торгового аутсайдерства не может быть решена никакими усилиями правительства в направлении двухсторонних соглашений.

Членство Украины в системе ГАТТ/ВТО является:

- необходимой предпосылкой ее интеграции в мировую экономику и перевода торгово-экономических отношений с другими странами на равноправную, стабильную и долговременную правовую основу;
 - долгосрочным фактором стабильного и ожидаемого развития экономики за счет расширения национального рынка и гарантированного доступа на мировые рынки товаров и услуг;
 - долгосрочным механизмом экономической безопасности, участия в международном торговом партнерстве с позиций защиты национальных интересов, решения торговых споров и конфликтов;
 - действенным инструментом системной трансформации украинского законодательства в соответствии с принципами, нормами ГАТТ/ВТО;
 - определяющим фактором ожидаемого развития торгово-экономических отношений с основными торгово-экономическими партнерами, “прозрачности” экономических реформ и привлекательности отечественного экономического пространства для иностранных инвесторов.
- Необходимо учесть, что механизм вступления в ВТО достаточно сложен, поскольку международные организации постоянно повышают свои требования. Кроме учета общеэкономических

особенностей страны, должны быть решены вопросы технической готовности, в том числе созданы законодательные и институциональные основы для осуществления международной торговли.

Украина начала процесс присоединения к ГАТТ 14 июля 1992 г., когда ей на заседании Совета представителей ГАТТ был придан статус наблюдателя при этой организации. В 1993 г. постановлением Кабинета Министров Украины была создана Межведомственная комиссия по вопросам присоединения Украины к ГАТТ и в Секретариат ГАТТ была подана официальная заявка Правительства Украины о намерениях присоединения к соглашению. В ответ на нее Советом представителей ГАТТ было принято решение о создании Рабочей комиссии ГАТТ по вопросу присоединения Украины.

С 1997 г. начался процесс двусторонних переговоров почти с 30 странами. Главная задача Украины на этих переговорах – добиться таких условий членства в ГАТТ/ВТО, которые бы исключили ограничение ее прав в сфере международной торговли, обеспечили бы реальное облегчение ее доступа на мировые рынки товаров и услуг.

Практика свидетельствует о том, что экономически развитые страны-члены ВТО до сих пор занимают дискриминационную позицию по отношению к странам с переходной экономикой, требуя от них в одностороннем порядке пойти на уступки в торговле, открыть свои внутренние рынки товаров и услуг для импорта, что составляет серьезную угрозу для экономической безопасности наших стран. Учитывая низкую конкурентоспособность отечественной продукции, реальным в этих условиях становится ускорение спада производства и дальнейшее усиление кризисных явлений в экономике.

Таким образом, сам по себе акт присоединения к системе ГАТТ/ВТО не обеспечит автоматического решения проблем и противоречий, накопившихся в государствах с переходной экономикой. Напротив, уже сегодня следует учиться работать в условиях открытой экономики, использовать собственные преимущества, квалифицированно и оперативно реагировать на конъюнктуру мировых рынков, прогнозировать события и инициировать новые методы, навязывать партнерам точку зрения, обеспечивающую реализацию национальных интересов.

Литература:

1. Андрійчук В., Кириченко О. Реформи і зовнішня торгівля // Політика і час. – 1997. – №3. – С.24–31.
2. Беседин В., Сакали М. Общие тенденции развития мировой экономики // Фин. консультация. – 1999. – №41–44. – С.26–32.
3. Нове економічне законодавство: 1998–1999 // Перспективні дослідження: [Журнал] / Міжнар. центр персп. дослідж. – К.: Пекотофф прінт. – 1999. – №7–8. – С.24–26.

Филина А.И.

МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УКРАИНЫ

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) представляет собой совокупность направлений, форм и методов торгово-экономического, научно-технического сотрудничества, а также валютно-кредитных и финансовых отношений с зарубежными странами.

Стратегия развития внешнеэкономических связей должна быть направлена на улучшение положения страны в системе международного разделения труда, расширение рынков сбыта продукции, достижение устойчивого экономического и социального роста.

Многие авторы отмечают, что для этого государством предусматриваются меры по развитию экспортного потенциала, рационализации импорта, повышению конкурентоспособности продукции отечественных предприятий на мировом рынке, привлечению иностранных инвестиций для технологической модернизации производства, обеспечению экономической безопасности страны.

Развитие внешнеэкономической деятельности страны во многом определяется либерализацией условий ее осуществления. Она характеризуется в настоящее время значительным ос-

лаблением государственной монополии на внешнюю торговлю и другие виды внешнеэкономической деятельности. Непосредственный выход на внешние рынки получили предприятия и организации, имеющие различные формы собственности и типы хозяйствования.

Инструментами регулирования внешнеэкономической деятельности являются налоговое, валютное, таможенное регулирование, а также квотирование, лицензирование и другие методы нетарифного регулирования. Эти инструменты можно также разделить на административные и экономические.

Административные инструменты регулирования внешнеэкономической деятельности особенно эффективны в тех случаях, когда страна находится в состоянии экономической нестабильности, дефицита и инфляции. Они применяются временно в целях либо защиты экономики (квоты на импорт), либо ее восстановления через мобилизацию и оптимальное использование ресурсов.

Экономические инструменты регулирования в период стабилизации экономики занимают центральное место.

Учитывая, что наши товары на западный рынок в основном не допускаются, и не потому, что они низкого качества, а потому, что там не нужны новые конкуренты, Украине следовало бы разработать такую систему методов экономического регулирования, которая бы наиболее благоприятствовала и помогала проникновению украинских товаров на мировой рынок. Также необходимо отметить, что существуют два направления в торговой политике – протекционизм (защита национальной промышленности от более сильных конкурентов) и фритредерство, т.е. политика свободы торговли и невмешательства во внешнеторговые связи. Заметим, что в связи с заинтересованностью зарубежных стран в получении новых рынков, в том числе в Украине и других странах СНГ, где огромную часть продукции составляют в настоящее время импортные товары, порою сомнительного качества, наиболее благоприятной для нашей страны будет политика разумной протекционистской защиты важнейших национальных производств и стимулирования развития экспортного сектора страны.

Законодательные основы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Украине были заложены еще в 1991 году с принятием Закона “О внешнеэкономической деятельности”. Закон закрепляет принцип внешнеэкономической деятельности, определяет ее субъекты, устанавливает основы правового и экономического регулирования внешнеэкономических связей, специальные правовые режимы, юридическую ответственность. В нем сформулированы принципы налогообложения при осуществлении внешнеэкономической деятельности, ее таможенного регулирования и страхования внешнеэкономических операций. [1, с.333–367]

Основным рычагом государственного регулирования внешнеэкономической деятельности Украины является налогообложение ее субъектов, осуществляемое по принципам самостоятельного установления и отмены налогов и льгот для субъектов ВЭД, поощрения экспорта готовой продукции, установления ставок налогов, стабильности видов и размера налогов и т.д.

Несовершенство принципов внешнеэкономической деятельности и налогообложения в Украине можно обнаружить, рассматривая, например, поощрение экспорта готовой продукции. Здесь следует отметить, что законодательство Украины в этой области сформулировано таким образом, что предприятиям не выгодно экспортировать готовую продукцию. Вместо этого иностранным субъектам ВЭД продаются сырье и полуфабрикаты. Если поставляется готовая продукция, то она в большинстве случаев изготовлена из давальческого сырья, закупаемого за рубежом, так как приобретать отечественное сырье, во-первых, слишком дорого, во-вторых, так как это давальческое сырье, то возникает множество трудностей с его таможенным оформлением (особенно, если оно поступает из регионов Украины или стран ближнего зарубежья), в-третьих, предприятия при оформлении векселей на оплату пошлины и НДС за поступившее сырье сталкиваются с некоторыми трудностями, так как их оформление в налоговой инспекции требует больших затрат рабочего времени. [2, с.185–191]

Что касается установленных ставок налогов, то необходимо отметить, что в основном экспорт сырья и полуфабрикатов происходит именно потому, что экспорт готовой продук-

ции облагается очень высокими налогами, что не является благоприятным для отечественных производителей.

Еще одним принципом регулирования внешнеэкономической деятельности в Украине является обязательное распределение выручки от такой деятельности в иностранной валюте. Обязательному распределению подлежит выручка в иностранной валюте от внешнеэкономической деятельности всех субъектов внешнеэкономической деятельности, имеющих постоянное местонахождение или постоянное место жительства на территории Украины.

Обязательное распределение выручки в иностранной валюте осуществляется банковскими учреждениями, в которых субъекты внешнеэкономической деятельности имеют валютные счета, посредством соответствующего перевода сумм, указанных в части третьей статьи 12 Закона Украины "О внешнеэкономической деятельности", с валютного счета субъекта внешнеэкономической деятельности и одновременного зачисления на расчетный счет этого субъекта сумм в действующей на территории Украины валюте, эквивалентных сумме переведенной иностранной валюты.

Этот принцип государственного регулирования можно рассматривать двояко: для государства это является положительным моментом, так как пополняются валютные запасы страны, а для предприятий – отрицательным, так как это не позволяет накапливать валюту на собственных счетах. Однако следует отметить, что если валютные средства будут направлены на погашение иностранного кредита, то законодательство Украины разрешает предприятиям оставлять валютную выручку на валютных счетах в полном объеме.

Рассматривая принципы таможенного регулирования при осуществлении внешнеэкономической деятельности, следует отметить, что таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности, законам Украины о таможенном регулировании, о едином таможенном тарифе, международным договорам Украины и т.д. Таможенные правила Украины, которые должны включать порядок декларирования товаров, уплаты пошлин и таможенных сборов, предоставление таможенных льгот и другие условия прохождения таможенного контроля, устанавливаются законами Украины о таможенном регулировании (ст. 13 Закона Украины "О внешнеэкономической деятельности").

Отметим также, что таможенно-тарифное регулирование в мировой практике является одним из распространенных методов экономического регулирования внешней торговли. Они предполагают стоимостное воздействие на экспортно-импортные потоки в процессе пересечения ими государственных границ.

Так как таможенно-тарифное регулирование рассматривается ГАТТ (Генеральное соглашение о тарифах и торговле) в качестве основного, а в перспективе – единственного механизма регламентирования внешнеэкономических операций стран-участниц, то законодательная база Украины в области таможенно-тарифного регулирования основывается на международно признанных нормах, прежде всего, рекомендациях ГАТТ, и направлена на максимальное соответствие общепринятым в международной практике принципам и правилам таможенного дела. [7, с.314–315]

Однако, несмотря на стремление Украины соответствовать международным стандартам в области таможенно-тарифного регулирования, законодательство Украины в этой сфере еще недостаточно совершенно, о чем свидетельствует постоянное принятие изменений и дополнений к законам, регулирующим как таможенно-тарифное регулирование, так и другие сферы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности (например, это касается валютного, налогового регулирования и т.д.).

Учитывая все выше изложенное, можно сделать вывод о том, что развитие, совершенствование и укрепление системы методов тарифного, налогового и валютного регулирования ВЭД в Украине является основной задачей законодательных органов в области как государственного регулирования национальной экономики вообще, так и внешнеэкономической деятельности, в частности.

Наряду с вышеперечисленными методами регулирования ВЭД в Украине существует также нетарифное регулирование внешней торговли, которое является важным элементом государствен-

ного воздействия на внешнеэкономическую деятельность. В этой области в Украине было принято большое количество нормативно-правовых документов.

Необходимо отметить, что до середины 1994 года нетарифные ограничения (прежде всего квоты и лицензии) играли решающую роль в регулировании внешней торговли Украины. Еще в начале 1994 года действовал перечень продукции, подлежащей квотированию и лицензированию, который насчитывал 286 товарных позиций и охватывал 60% объема экспорта Украины. По существу, предприятия могли самостоятельно экспортировать без длительных бюрократических согласований только изделия машиностроения и легкой промышленности, кроме товаров народного потребления. Именно в этой сфере мировой рынок наиболее насыщен и наше отставание наиболее велико. Вполне закономерно, что столь широкое распространение нетарифных ограничений значительно замедляло и затрудняло внешнеэкономическую деятельность и воспринималось многими украинскими предприятиями как ущемление полученных ими прав на непосредственное осуществление экспортно-импортных операций. Кроме того столь явное предпочтение нетарифных инструментов регулирования внешней торговли не согласовывалось с международной практикой и вызывало многочисленные нарекания в адрес Украины. В связи с этим со второй половины 1994 года произошло некоторое изменение ориентиров во внешней экономической политике. Уже в мае 1994 года Указом Президента был сокращен перечень продукции, подлежащей лицензированию и квотированию. Он охватывал около 40% объема украинского экспорта, а в октябре 1994 года были сняты все количественные ограничения на импорт и практически отменены экспортные квоты и лицензии.

Следует также отметить, что в России, например, существует также такой элемент нетарифного ограничения, как контингентирование, т.е. ограничение экспорта квотируемой и лицензируемой продукции обеспечивается рамками определенного контингента (перечня) товаров. [7, с.343]

Еще одним важным элементом современного нетарифного регулирования является регистрация отдельных видов внешнеэкономических договоров, которая была введена в конце 1994 года соответствующим Указом Президента. Этот нормативный акт был направлен на создание системы мониторинга, которая позволяла бы государству осуществлять контроль над процессами в области внешней торговли с опережением.

Большинство контрактов, которые подлежат учету в органах Министерства внешнеэкономических связей и торговли (МВЭС и Т), связаны с внешними обязательствами Украины. Торговля некоторыми товарами обусловлена межгосударственными соглашениями (договоры о торгово-экономическом сотрудничестве, соглашения о добровольном ограничении экспорта). В отношении отдельных видов товаров ведется антидемпинговое расследование, в ряде стран импорт товаров из Украины квотируется и лицензируется. Так, между Украиной и странами ЕС подписано соглашение о торговле текстильными изделиями, сталелитейной продукцией. В целом же список товаров, в отношении регулирования экспорта которых Украина взяла на себя обязательства, охватывает около 60% высоколиквидной экспортной продукции.

Перечни товаров, в отношении которых действует режим регистрации внешнеэкономических контрактов, определяется МВЭС и Т Украины, а их таможенное оформление осуществляется только при наличии карточки регистрации, которая выдается в определенном порядке.

Созданная система предварительного мониторинга дает прекрасную возможность влиять на качество контрактов, географическое направление внешнеэкономических связей. Кроме того, данная система регистрации контрактов позволяет осуществлять определенную ценовую политику, закладывает основу для контроля над возвратом экспортной выручки в Украину. Наконец, механизм регистрации контрактов дает возможность избежать антидемпинговых процессов и расследований.

Отдельно следует рассмотреть вопрос о регулировании внешнеэкономической деятельности со странами СНГ. Внешнеторговые операции резидентов Украины со странами СНГ регулируются Постановлением Кабинета Министров Украины ("Положение о порядке поставок и таможенного оформления продукции по производственной кооперации предприятий и отраслей

государств-участниц СНГ"). Данное положение разработано в соответствии с Соглашением об общих условиях и механизмах поддержания развития производственной кооперации предприятий и отраслей государств-участников СНГ. [5, с.101–102]

В заключении следует отметить, что в настоящее время механизм внешнеэкономических связей Украины находится еще в стадии становления. Так как внешняя торговля является наиболее развитой формой международных экономических отношений, а внешнеторговая политика остается одним из основных направлений государственного регулирования экономики, необходимо сформировать такую систему методов государственного влияния, которая бы исполняла стимулирующую и регулирующую функции, а также содействовала внедрению эффективных механизмов внешнеэкономической деятельности.

Литература:

1. О внешнеэкономической деятельности: Закон Украины от 16 апреля 1991 г. // Законы України. – 1997. – Т.1. – С.333–367.
2. Об операциях с давальческим сырьем во внешнеэкономических отношениях: Закон Украины от 15 сентября 1995 г. // Законы України. – 1997. – Т.9. – С.185–191.
3. О системе валютного регулирования и контроля: Декрет Кабинета Министров Украины от 19 февраля 1993 г. // Зібрання Постанов уряду України. – К.: Україна, 1993. – №4–5. – ст.58. – С.4–19.
4. О Едином таможенном тарифе Украины: Декрет Кабинета Министров Украины от 11 января 1993 г. // Зібрання Постанов уряду України. – К.: Україна, 1993. – №3. – ст.43. – С. 137–138.
5. Кузнецова Н.В. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине. – К.: СПЛАЙН, 1998. – 218 с.
6. Магомаев Ш., Петросян Д., Шульга В. Государственное регулирование рыночной экономики // Экономист. – 1999. – №8. – С.29–35.
7. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности. – М.: ЮРИСТЪ. – 1999. – 456 с.
8. Управління зовнішньоекономічною діяльністю // Під ред. А.І. Кредісова. – К.: ВІРА-Р, 1998. – 447 с.

Ключко В.С., д.э.н., Гуськова В.Д., к.э.н., Лазарев С.А.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ НА ВНУТРЕННЕМ И МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКАХ

В послании Президента Л. Кучмы Верховному Совету Украины отмечается, что для Украины есть лишь один возможный путь долгосрочного развития. Это расширение внутреннего рынка и укрепление конкурентоспособности национальной экономики. [1]

Конкурентоспособность продукции свидетельствует о наличии спроса на нее, возможности ее продажи, получения прибыли и обеспечения предприятию необходимых предпосылок не только для выживания, но и развития.

Чем выше конкурентоспособность продукции, тем больше будет ее продано, и соответственно увеличится сумма прибыли:

$$P_1 = (C - C_1) \cdot K,$$

где P_1 – сумма прибыли, грн.,

C – цена изделия, грн./шт.,

C_1 – себестоимость изделия, грн./шт.,

K – количество изделий, шт.

Увеличение количества продаваемых и, соответственно, изготавливаемых изделий в свою очередь обусловит снижение себестоимости единицы продукции:

$$C_2 = a + b/K$$

где C_2 – себестоимость единицы продукции после ее снижения, грн./шт.,

а – прямые расходы на единицу продукции, грн./шт.,

В – условно-постоянные затраты на весь выпуск изделий, грн. Прирост прибыли в таком случае составит:

$$\Pi_2 = (C_1 - C_2) \cdot K,$$

где Π_2 – прирост прибыли в связи со снижением себестоимости продукции, грн.

Остальные обозначения те же.

Повышение конкурентоспособности продукции обычно связано с определенным ростом ее качества, что в свою очередь может вызывать увеличение ее цены. Прирост прибыли в таком случае составит:

$$\Pi_3 = (\Pi_n - \Pi_d) \cdot K,$$

Где Π_n и Π_d – цена на изделия соответственно после и до повышения качества изделия, грн./шт.

Конкурентоспособная продукция позволяет решать главные задачи предприятия:

- а) техническое и организационное совершенствование производства;
- б) социальные проблемы своего коллектива;
- в) необходимое наполнение местного и государственного бюджетов;
- г) создание предпосылок для выхода своей продукции на мировой рынок.

Роль конкурентоспособности значительно повышается в условиях глобализации экономики, которая возникает в результате ускоряющегося международного разделения труда.

Конкурентоспособность продукции может выступать средством проникновения товаров на рынок другой страны, позволять одной стране занимать господствующее положение в экономике определенной отрасли производства другой страны.

Если продукция предприятия не выдержала конкуренции на внутреннем рынке с импортным товаром, то следует готовиться к серьезным последствиям как производителям соответствующих изделий, так и государству.

У предприятия начнет сокращаться прибыль от продаж своей продукции, а в перспективе не исключено его банкротство.

Для государства сложности возникают в связи с тем, что банкротство фирм увеличивает численность безработных, на содержание которых надо израсходовать определенную часть своего бюджета. Кроме этого, в бюджет перестанут поступать налоги на прибыль обанкротившегося предприятия, на добавленную стоимость, на зарплату уволенных работающих. Наряду с этим из страны начнется отток денег для покупки импортной продукции, которую ранее производило обанкротившееся предприятие.

Иными словами, повышение конкурентоспособности переместило спрос на продукцию из одной страны в другую, а вместе с ним изменились и возможности развития ее экономики. В такой стране увеличится объем производства продукции, будут создаваться новые рабочие места, сократится безработица, в бюджет поступят новые суммы налога на добавленную стоимость, на прибыль, на зарплату возросшего числа работающих. В конечном счете, экономика одной страны начнет служить интересам другого государства.

В настоящее время существенно возрастает заинтересованность и роль государства в повышении конкурентоспособности продукции предприятий. Необходимо прежде всего создать конкурентную среду в экономике. Для этого следует сформировать равные условия хозяйствования для всех видов собственности, дать возможность продавать продукцию по своему усмотрению, обеспечивать ценообразование в соответствии со спросом и предложением на рынке, создавать благоприятные условия для развития частного предпринимательства в виде мелких и средних предприятий, способных в достаточно полной мере учитывать интересы каждого в отдельности потребителя продукции. В странах с развитой рыночной экономикой мелкие и средние предприятия составляют 80–95% общего их количества.

Важное значение имеет протекционизм государства по отношению к своим товаропроизводителям. Применение системы пошлин, акцизов и других сборов позволяет в разумной мере

защитить предприятия своей страны от демпингового экспорта и создать условия для повышения конкурентоспособности своих товаров. Протекционизм может быть только временным и прекращен по мере достижения отдельными товарами международных стандартов.

Наряду с этим надо использовать фритредерство (свободную торговлю) в виде создания зон свободной торговли нескольких стран. В настоящее время Президент Украины Леонид Кучма предложил создать зону свободной торговли, включающую Харьковскую, Сумскую, Полтавскую области Украины и со стороны Российской Федерации Белгородскую и Курскую области.

Перспектива развития производства в условиях глобализации экономики связана прежде всего с успехами на рынках свободной торговли.

Маневрируя политикой протекционизма и фритредерства в зависимости от складывающейся ситуации вокруг производства отдельных видов продукции, государство может оказывать поддержку народному хозяйству Украины.

Литература:

1. Урядовий кур'єр, №195, №196–197, за 1996 р.
2. Экономическая оценка конкурентоспособности продукции (услуг) Сб. научн. трудов научн.-практ. конференции. – Харьков, 25–26 мая 1998. – 105 с.

Проценко А.А.

ПРИНЦИПЫ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА КОЛЕБАНИЙ КУРСОВ НА МИРОВОМ ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ

В настоящее время финансовая система Украины интенсивно интегрируется в мировую экономику, что сопровождается появлением новых сфер банковской деятельности. В свою очередь перед коммерческими банками открылась уникальная возможность участвовать в различных операциях на мировом валютном рынке (FOREX). Как показывает опыт зарубежных банков, важное место отводится спекулятивным операциям на валютном и фондовом рынках, причем эта деятельность коммерческих банков отличается двумя особенностями: с одной стороны, она является потенциально сверхприбыльной, а с другой – несет в себе высокую степень риска. [3; 25] Очевидно, что важнейшим условием успешного участия коммерческих банков в этом виде операций выступает научно-обоснованная, систематизированная стратегия осуществления спекулятивных операций. Это требует исследования фундаментальных факторов, определяющих колебания курсов национальных валют – участниц рынка. Более конкретно данная задача сопряжена с оценкой степени воздействия каждого отдельного экономического фактора на рынок как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе и в соответствии с этим – принятия решения.

Обозначенная проблема нашла отражение в классической экономической теории. В частности, текущий валютный курс объясняется принципом паритета покупательной способности (главную роль в котором играют инфляционные ожидания) и принципом паритета процентных ставок. Эти два принципа, в свою очередь, связаны друг с другом уравнением Фишера, которое определяет номинальную процентную ставку как “реальную процентную ставку плюс ожидаемое изменение уровня цен в стране”. [1; 246] Процентные ставки рассматриваются в качестве факторов, оказывающих прямое воздействие на спрос и предложение валюты. Это обосновывается тем, что увеличение или снижение разницы в номинальных процентных ставках теоретически приводит к “перетоку” капиталов и инвестиций в страну, где этот процент больше, а, соответственно, инфляционные ожидания определяют реальную процентную ставку, которая, в отличие от номинальной, не является четко определенной величиной.

Однако практика показывает, что для успешного осуществления спекулятивных операций на мировом валютном рынке этого недостаточно. Более того, попытка непосредственно использо-

вать закон о паритете процентных ставок на валютном рынке с целью получения прибыли приводит к убыткам, о чем свидетельствуют статистические данные. В частности, наблюдается большой разброс в направлении и амплитуде реакции рынка на практически схожие события, т.е. отсутствует взаимооднозначная причинно-следственная зависимость между факторами причины – изменения процентных ставок и следствия – направление и степень изменения валютного курса. Так, например, после резкого повышения процентных ставок в Еврозоне 4.11.1999 года курс евровалюты вместо предполагаемого классической теорией укрепления (причина) упал на 2% (следствие). По нашему мнению, такие события происходят в силу существования объективных противоречий, являющихся источниками различных (неоднозначных) реакций валютного рынка на экономическую информацию. Считаем, что суть этих противоречий может быть сведена к следующим проблемным и парадоксальным ситуациям.

Первая связана с **событийным** изменением процентных ставок. С одной стороны, это событие происходит дискретно, а с другой – в силу его важности операторы рынка постоянно пытаются его спрогнозировать и принять превентивные меры. Можно вести речь, соответственно, о двух типах тенденций в рамках этого фактора:

- 1) непосредственная реакция рынка на изменение процентной ставки;
- 2) реакция рынка в ожидании изменения процентной ставки.

В результате в момент изменения процентных ставок происходит разрешение образовавшегося противоречия между ожидаемыми и реальными результатами. Окончательная реакция рынка зависит от силы и глубины этого противоречия. На практике эти противоречия формируются следующим образом: заседания банковских комитетов Европы и США происходят приблизительно раз в 40 дней, после чего объявляется решение об изменении ставок или его отсутствии. Все остальное время субъекты рынка интерпретируют поступающую экономическую информацию по многим позициям, среди которых нельзя оставить без внимания следующие.

Прежде всего, это оценка экономического развития стран “большой семерки” или Еврозоны в отдельности. При этом в качестве ведущих показателей состояния экономики, в частности, выступают: валовой внутренний продукт, уровень безработицы, производительность труда, заказы на товары, розничные продажи, торговый баланс. “Невидимая рука рынка” отслеживает “перекос” в развитии двух экономик тех стран, котировка курса которых выступает в качестве объекта валютных операций. Причем, не выпадают из поля зрения изменения, связанные с отставанием или опережением в экономическом развитии одной из стран, в результате чего и происходит изменение валютного курса страны.

Важное место в осмыслении динамики рынка занимает оценка ожидаемого уровня инфляции. Не случайно в зарубежных странах (США, Германия, Великобритания, Япония и др.) используется целый ряд индексов для отражения картины текущей и ожидаемой инфляции. В качестве определяющих выступают: индекс потребительских цен; индекс промышленных цен; индекс оптовых цен. При резком и неожиданном изменении одного из индексов происходит, соответственно, переоценка инфляционных ожиданий, что дает импульс динамике курса и влечет его существенное изменение.

Кроме этого, важная роль в динамике рынка отводится изменению номинальных процентных ставок. Отметим, что если предыдущие позиции отражали степень развитости экономики и инфляционные ожидания (процессы напрямую, не подчиненные воздействию правительства), то данная акция является осознанной, решение о которой принимается, как правило, банковским Советом страны. Процедурно это выглядит так: поступающую информацию субъекты рынка интерпретируют с позиции системы “увеличения-уменьшения” вероятности принятия решения об изменении процентных ставок. Обычно к моменту принятия данного решения Советом непосредственно на рынке уже актуализируются ожидания определенного варианта действия Совета, которые исподволь “сдвигают” обменный курс в сторону ожидаемого решения. В случае, если решение Совета в полной мере соответствует ожиданиям, то реакция рынка на это событие проявляется

чрезвычайно слабо, поскольку эти события были уже заранее включены в контекст функционирования рынка. И напротив, всякие отклонения от этих ожиданий вызывают реакцию, степень которой определяется остротой противоречия в системе "ожидание-решение".

Вторая проблема фактически предстает в виде парадокса фондового и валютного рынка. Дело в том, что изменение ставок воздействует на каждый из обозначенных рынков разнонаправленно (например, поднятие процентных ставок теоретически должно укреплять валюту, а на фондовом рынке страны это изменение ставок вызывает падение, обусловленное тем, что увеличение стоимости денежных ресурсов уменьшает размеры ожидаемых прибылей у компаний). Парадоксальность ситуации заключается в том, что между валютным и фондовым рынками существует тесная прямая корреляция в направлении движения их цены.

Корреляционная взаимосвязь валютного рынка наиболее четко прослеживается с американским фондовым рынком, который в настоящее время условно подразделяется на общий (его отражает индекс Dow-Jones) и высокотехнологичный (представленный индексом электронной биржи NASDAQ). Природу этой взаимосвязи понять нетрудно, так как последние 10 лет в связи с бурным подъемом американской экономики наблюдается значительный рост акций – это отражает средний рост индекса DOW JONES около 15% в год. В связи с этим масштабные инвестиции из других частей света перетекают в американские акции, косвенно увеличивая спрос на американскую валюту. Однако именно здесь и кроется противоречие-парадокс: ведь повышение процентных ставок (особенно резкое) очень негативно влияет на рынок акций, поскольку увеличение стоимости денег ведет к уменьшению прибылей компании и, соответственно, уменьшает цену акций. При резком же падении фондового рынка зарубежные фонды пересматривают свой инвестиционный портфель и значительные средства, вырученные от продажи американских акций, перетекают обратно, что создает избыточное предложение доллара и ведет к его обесцениванию на валютном рынке. Следует заметить, что подобная ситуация возникала в октябре 1998 года, когда американская валюта упала на 20% по отношению к остальным валютам "большой пятерки" (иене, немецкой марке, английскому фунту и швейцарскому франку). Следовательно, при прогнозе реакции рынка на изменение процентной ставки, необходимо всегда учитывать и предполагаемую реакцию фондового рынка, при этом оценивая, как именно фактор окажется доминантным – высокие ставки или падающий фондовый рынок.

Необходимо сделать одно важное уточнение, касающееся причин изменения ставок, так как очень часто они имеют огромную степень влияния на реакцию рынка. Одной из наиболее распространенных причин изменения процентной ставки является уменьшение разрыва между реальной и номинальной процентной ставкой согласно уравнению Фишера:

$$R_n = R_r + i, \text{ где } R_n - \text{номинальная ставка;}$$

$$R_r - \text{реальная;}$$

$$i - \text{инфляционные ожидания.}$$

Данная формула показывает, что при сильном росте инфляционных ожиданий и неизменной номинальной процентной ставке реальная процентная ставка резко уменьшается, что отрицательно сказывается на притоке инвестиций в экономику. Именно поэтому подъем номинальной ставки банковским советом – мера вынужденная, как это происходит, например, в настоящее время в Европе и Америке из-за инфляционных давлений цен на нефтепродукты. Однако этот шаг не может вызвать радикального смещения обменного курса, поскольку это есть лишь реакция на последствия инфляции, а инфляционные ожидания, как было указано выше, уже учитываются рынком, причем задолго до принятия решения Банковским Советом.

Наряду с этим, другой важной причиной изменения процентной ставки выступает регулирование экономики. Это означает, что правительства очень часто используют процентную ставку как инструмент регулирования экономики. В частности, Министерство финансов США широко применяет тактику "защиты экономики от перегрева". Суть ее сводится к принудительному замедлению темпов экономического роста при "экономическом буме", который, как показывает история США, дважды приводит к краху фондового рынка и депрессии (кризис 1929 г. и "черный понедельник" 1987 г.). В этом

случае путем плавного поднятия процентных ставок достигается торможение роста фондового рынка и снижение темпов роста до уровней, не соответствующих понятию "перегрев экономики". Для Америки это, в первую очередь, рост валового внутреннего продукта более 6% в год. В данной ситуации все факторы направлены на укрепление американской валюты (поднятие процентных ставок и стабильный фондовый рынок). Другим ярким примером является уникальность японской экономики, которая в силу происходящей дефляции сохраняет процентные ставки практически нулевыми.

Таким образом, важнейшими элементами факторного анализа колебаний валютных курсов являются: во-первых, ожидания и реальное изменение процентных ставок; во-вторых, инфляционные ожидания и прогнозы экономического развития страны; в-третьих, корреляция валютного курса и фондового рынка страны.

Литература:

1. Дж. Маршалл. "Финансовая инженерия". М.: "Инфра-М", 1998.
2. Дж. Сорос. "Алхимия финансов". М.: "Инфра-М", 1995.
3. А. Элдер. "Как играть и выигрывать на бирже". М.: "Крон-Пресс", 1997.
4. В. Еидерхоффер. "Университеты биржевого спекулянта". М.: "Крон-Пресс", 1998.

Штрассер О.Г.

СУЧАСНІ МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Корпоративна форма бізнесу - явище порівняно недавнє, і виникла вона як відповідь на певні вимоги часу. Говорячи юридичною мовою, корпорація є організація осіб, що володіє як самостійний економічний суб'єкт певними правами, привілеями і зобов'язаннями, що відрізняються від прав, привілеїв і зобов'язань, які властиві кожному члену корпорації окремо. Найбільше привабливими для інвестора є чотири характеристики корпоративної форми бізнесу: самостійність корпорації як юридичної особи, обмежена відповідальність індивідуальних інвесторів, можливість передачі другим особам акцій, що належать індивідуальним інвесторам, а також централізоване управління.

Як правило, найчастіше корпоративне управління розглядають як захист відповідного кола учасників корпоративних відносин від ненормативних дій (неефективної діяльності) найманих менеджерів. Різниця полягає у типах та глибині корпоративних відносин тих чи інших категорій потенціальних учасників. Згідно з визначенням Світового банку, корпоративне управління – це система виборних та призначених органів, які здійснюють управління діяльністю відкритих акціонерних товариств, що відбиває баланс інтересів власників, спрямований на забезпечення максимально можливого прибутку від усіх видів діяльності відкритого акціонерного товариства в межах норм чинного законодавства [6,86].

Дехто з вчених розглядає це поняття як шлях та засоби, за допомогою яких усі зовнішні інвестори (держателі акцій та кредитори корпорації) гарантують доходи на свої інвестиції. В широкому трактуванні корпоративне управління – це захист та врахування інтересів як фінансових, так і нефінансових інвесторів, що роблять свій вклад у діяльність корпорації (концепція "співзасновників"). До нефінансових інвесторів найчастіше відносять співробітників, які мають специфічний досвід саме для даної корпорації, постачальників специфічного обладнання для неї, місцеву владу (інфраструктура та фіскальна політика в інтересах корпорації).

Сьогодні при порівняльному аналізі фахівці оперують в основному трьома моделями корпоративного управління: англо-американською, японською і німецькою.

Англо-американську модель відрізняє: наявність великої кількості індивідуальних і інституціональних інвесторів, неафілійованих із корпорацією (так званих зовнішніх акціонерів чи аутсайдерів).

Учасниками англо-американської моделі є менеджери, директори, акціонери (особливо інституціональні), урядові агентства, біржі, саморегулювні організації і консалтингові фірми.

Ключові учасники — це керуючі, директори і акціонери. Механізм взаємодії між ними представляє собою трикутник [5,5]:



Акціонери передають контроль менеджерам і сплачують їм як своїм агентам за ведення справ. Рада директорів в англо-американській моделі складається з «інсайдерів» і «аутсайдерів». «Інсайдер» — людина, яка працює в корпорації (виконавчий директор чи службовець) або тісно пов'язана з управлінням корпорацією. «Аутсайдер» — це особа чи заклад, що безпосередньо не зв'язаний з корпорацією та її управлінням.

Японська модель характеризується високим процентом афілійованих банків, компаній у складі акціонерів; банки і корпорації мають міцні зв'язки; законодавство, громадська думка і промислові структури підтримують «кейрецу», тобто групи компаній, об'єднаних спільними володіннями і управліннями; процент неафілійованих акціонерів порівняно низький, що пов'язане з ускладненнями при голосуванні.

Японська модель корпоративного управління є багатосторонньою і базується навколо ключового банку і фінансово-промислової мережі чи кейрецу.

Ключовий банк і кейрецу - два різні елементи японської моделі, які у той же час дублюють і доповнюють одне одного. Банк надає своїм корпоративним клієнтам кредити і послуги по випуску облігацій, акцій, веденню розрахункових рахунків і консалтингові послуги. Звичайно, ключовий банк є основним власником акцій корпорації.

Державна економічна політика також відіграє ключову роль в корпоративному управлінні. Японський уряд проводив і проводить економічну політику, розроблену для допомоги японським корпораціям. Ця політика означає офіційне і неофіційне представництво уряду в раді корпорації.

Основа, яка складається з чотирьох з'єднаних прямих, становить взаємозв'язок інтересів чотирьох ключових учасників: керуючих, банку, кейрецу і уряду. Діаграма японської моделі має вигляд розірваного шестикутника [5,11]:



Лінії у верхній частині малюнку визначають відсутність взаємного інтересу між неафілійованими акціонерами і незалежними директорами, що відіграють незначну роль у японській моделі.

Ради директорів майже повністю складаються з афілійованих осіб (інсайдерів), тобто виконавчих директорів, керівників важливих відділів компаній і Правління. Інше, звичне для Японії явище, — призначення відставних чиновників міністерств до складу ради директорів корпорації.

Механізм взаємодії між ключовими учасниками сприяє зміцненню їх відносин. Це - основна риса японської моделі. Японські корпорації зацікавлені в довгострокових, переважно афілійованих акціонерах. І, навпаки, неафілійованих акціонерів намагаються виключити із цього процесу.

Довгостроковими акціонерами німецьких корпорацій є банки і, подібно до японської моделі, представники банків обираються в раду директорів. Проте на відміну від японської моделі, де представників банків обирають в раду тільки в період спаду, в Німеччині представництво банків у раді є постійним.

Німецька модель має три унікальні особливості, що відрізняють її від інших моделей: двопалатне правління, що складається із виконавчої (чиновники корпорації) і спостережної (робочі / службовці компанії і акціонери) рад; узаконені обмеження прав акціонерів в частині голосування, тобто статут підприємства обмежує число голосів, які акціонер має на зборах, і може не співпадати з числом акцій, якими він володіє.

Ключові учасники німецької моделі корпоративного управління - банки і корпоративні акціонери. Як і в японській моделі, банк одночасно виступає як акціонер і як кредитор, емітент цінних паперів і боргових зобов'язань, депозитарій і агент, що голосує на річних загальних зборах. В 1990 році три найбільші німецькі банки (Deutschebank, Dresdnerbank і Commerzbank) входили в спостережну раду 85 із 100 найбільших німецьких корпорацій.

У Німеччині корпорації також є акціонерами і можуть мати довгострокові вклади в інших неафілійованих корпораціях, тобто не належать до певної групи пов'язаних між собою компаній.

Включення представників робочих / службовців у спостережну раду є додатковою відміною німецької моделі від японської і англо-американської.

Склад виконавчої ради ("Vorstand") і спостережної ради ("Aufsichtsrat")

Спостережна рада призначає і розпускає виконавчу раду, затверджує рішення вищого керівництва і дає поради виконавчій раді. Спостережна рада звичайно проводить засідання раз на місяць. Виконавча рада відповідає за повсякденне управління компанією.

Виконавча рада складається виключно із працівників корпорації. В спостережну раду входять тільки представники робочих / службовців і представники акціонерів. Склад і розміри спостережної ради визначаються законами про промислову демократію і рівноправність службовців.

Численні різниці, що існують між системами управління дуже часто сходяться до поняття систем орієнтованих на "інсайдерів" і "аутсайдерів". У першому випадку акції компанії зосереджені в руках невеликої кількості власників, важелі контролю за діяльністю компанії належать інсайдерам. У рамках системи "аутсайдерів", властивої компаніям із значним ступенем розпорошеності капіталу, контроль із боку акціонерів здійснюється через ринки капіталу, через незалежних директорів, у рамках злиттів і банкрутств.

Іншими словами обираючи засоби контролю за діяльністю корпорації акціонери стоять перед вибором: "голосувати" або "піти". Обидві дії дають акціонерам деяку можливість контролювати дії менеджменту компанії: у першому випадку прямо, у другому - через погрозу масового "виходу".

Обидві системи мають свої гідності і хиби. Так, наприклад, складно ув'язати інтереси незалежних директорів і інвесторів у системах володіння і коаліціях, що постійно змінюються у системі "аутсайдерів". У цьому відношенні стабільність системи володіння в системі "інсайдерів" має величезну важливість для забезпечення належного керування корпорацією, тому що вона забезпечує довгострокові перспективи для прийняття корпоративних управлінських рішень.

Проаналізувавши особливості сформованих систем корпоративного управління можна зробити висновок, що американська більш близька до системи "аутсайдерів", а японська і німецька - до системи "інсайдерів".

Яка ж із систем: "інсайдерів або "аутсайдерів" найбільше підходить економіці перехідного періоду інверсійного типу?

Головною проблемою в даному випадку є пошук ефективного механізму реструктурування підприємств. Тому найбільше прийнятною представляється система прямої участі інвестора в корпоративному управлінні й у перетворенні підприємств. Ці форми контролю в більшому ступені характерні для системи "інсайдерів". Необхідність у жорсткому внутрішньому нагляді за діяльністю менеджерів зростає ще і тому, що в найближчому майбутньому навряд чи виникнуть ринки корпоративного контролю, а це означає, що один із найважливіших механізмів зовнішнього контролю буде відсутній ще протягом довгого періоду.

Слідую також врахувати, що корпоративні форми господарювання, особливо на етапі становлення, з огляду на інверсійний характер трансформаційного процесу, часто стають об'єктом гострої боротьби ціллю якої є монополізація корпоративної влади. Ця боротьба часто паралізує нормальне функціонування корпорації і здійснюється на шкоду її інтересам. У цьому плані система "інсайдерів", що асоціюється з практикою існування одного базового інвестора - інвестора, що є власником крупного пакета акцій, є більш привабливою для економіки перехідного періоду.

Історія формування корпоративних відношень є історією поділу функцій володіння й управління. Одною з основних необхідних умов для такого поділу стала можливість одержання прибутку як від володіння так і від управління. У країнах із перехідною економікою інверсійного типу в силу об'єктивних і суб'єктивних умов склалася ситуація в котрій саме володіння без прямої участі в управлінні не може забезпечити прибуток. Це призводить до того, що акціонери прагнуть укрупнити свій пакет акцій для одержання доступу до прямого управління компанією. Така тенденція призводить до формування системи "інсайдерів".

У загальному плані, система корпоративних відносин в умовах економіки переходного періоду, по-перше, поєднує в собі унікальні елементи з елементами англо-американської, німецької та японської моделей; по-друге, знаходиться на своєму певному ступені розвитку і ще точно не відомо, чи кінцевий продукт представлятиме собою нову систему, чи буде схожий на одну з уже діючих моделей. Можливо, що з'явиться четверта модель, яка відображає особливості регіону.

Література:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. - Спб: Питер Ком, 1999. - 416 с.
2. Демб, Ада, Нойбауер. Корпоративне управління: Віч - на - віч з парадоксами. - К.: Основа, 1997. - 302 с.
3. Сазонец И. Л. Формирование механизма корпоративного управления в экономике Украины. - Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. - 21 с.
4. Корпоративне управління і права акціонерів., Financial Markets International, Inc. U.S.A.I.D. Capital Markets Consultants in Ukraine - К., 1997. - 65 с.
5. Корпоративное управление. Владельцы, директора и наемные работники акционерного общества. - М.: "Джон Уайли энд Санз", 1996. - 240 с.
6. Пипек С. Про ефективне управління корпоративною власністю. - Економіка України, №4, 2000. - 86 с.

Раздел 2. Управление экономикой и предприятием

Семеняк И.В., д.э.н.

КОГДА-НИБУДЬ – ЗНАЧИТ НИКОГДА. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ НУЖЕН УКРАИНЕ СЕГОДНЯ

Англоязычный журнал "The Economist" в октябрьском номере 1999 года писал о безнадежном правительственном хаосе в Украине, о свирепствующей коррупции, отсутствии инвестиций, бездне государственных финансов. "Украина наиболее беспорядочная страна среди тех, которые ЕС когда-нибудь рассматривал как возможного кандидата на членство". [1, с. 109] Эксперты считают, что Украина слишком большая. Она имеет население и территорию, равные Франции. Она должна спасать себя сама. ЕС возлагает надежды на то, что приобретенная самостоятельность может помочь Украине.

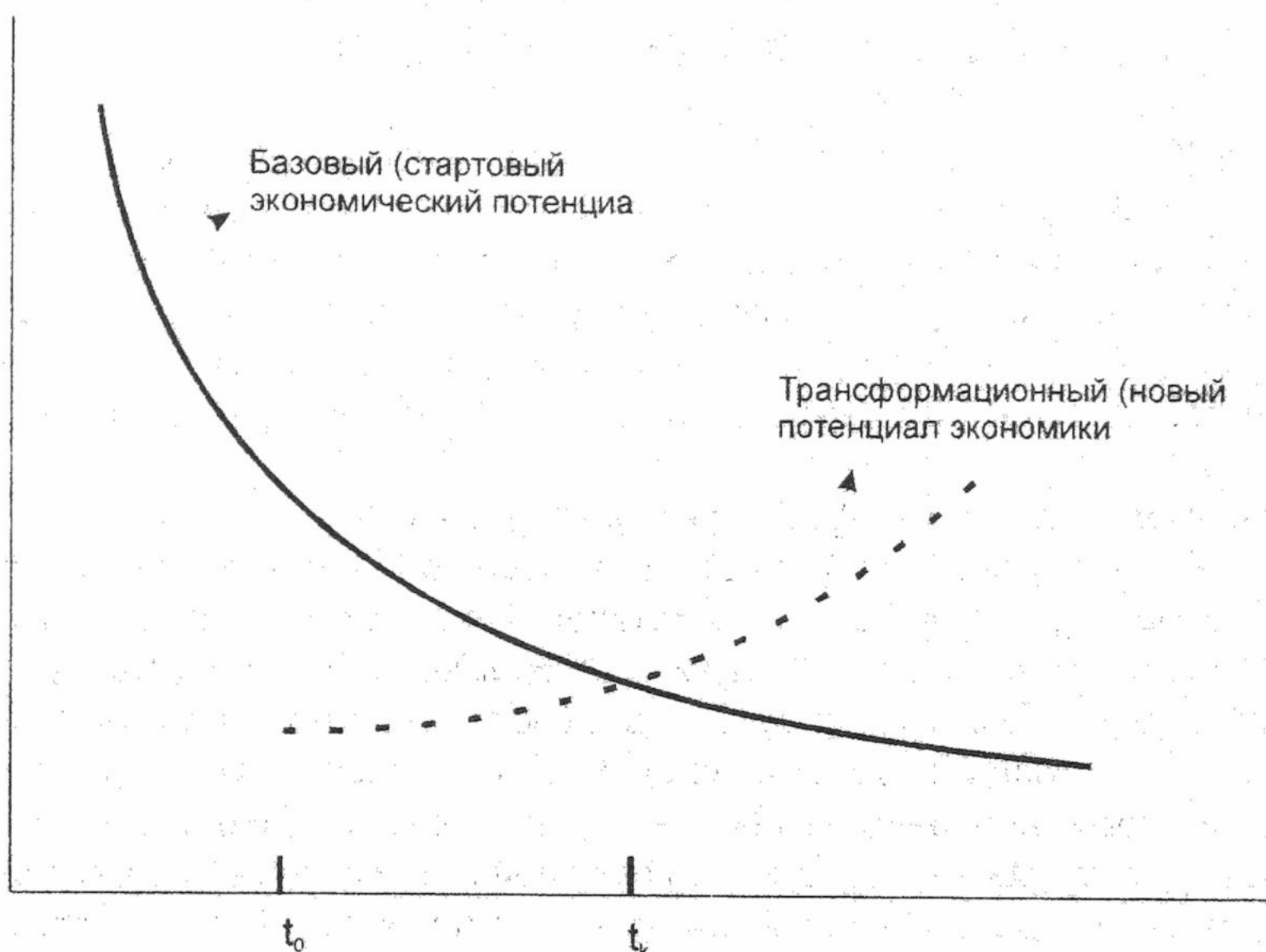
Анализ многочисленных научных публикаций с предложениями о путях выхода из экономического кризиса и экономическом росте приводит к следующему обобщающему выводу: эволюционный процесс рыночной трансформации должен пройти несколько этапов, сроки которых ученым видятся разными. Основными элементами трансформационного процесса признаются стабилизация экономики, либерализация (цен, внешней политики, движения капитала, внутренней торговли и др.), приватизация и ликвидация влияния власти бюрократической номенклатуры, создание институтов функционирования рыночной экономики. Наконец, постсоциалистическая экономика должна пройти структурную перестройку и реорганизацию, включая реиндустриализацию на основе высоких технологий и смену специализаций предприятий. Трансформация элементов и экономической системы в целом займет длительное время, пройдя через этап сохранения старых структур и либерализацию экономики, этап депрессии и дестабилизации всей общественной жизни, этап стабилизации условий перехода и запуска нового хозяйственного и политического механизма. Задача макроэкономической стабилизации решается средствами макроэкономической политики, микроэкономическая либерализация повышает степень экономической свободы, снижая ценовой контроль и разные виды распределения товаров. В сочетании с кардинальной институциональной реструктуризацией макроэкономическая стабилизация и микроэкономическая либерализация составляют системную трансформацию. Известный польский реформатор и ученый Л. Бальцерович делает справедливое обобщение: "Чрезвычайно широкий масштаб необходимых неизбежных системных перемен является общей чертой для стран Центральной и Восточной Европы через аналогичные начальные условия. Вторая общая черта – возможность относительно быстрого внедрения частей системы преобразований, которые зависят от быстрого самостоятельного усвоения специфических новых знаний и умений (в области маркетинга, финансов). Эта возможность в значительной мере является производной высокого уровня общего образования (человеческого капитала) – одного из многих положительных элементов наследия предыдущего режима". [2, с. 175]

Отдельные процессы системной экономической трансформации развиваются с разной скоростью, отражаясь на содержании экономической политики – величине переменной, "зависящей от трех показателей времени начала реформы, фазирования (разделение по фазам) и быстроты ее реализации. [2, с. 178] Для понимания временного места жизнеспособности и необходимости использования стратегического маркетинга построена графическая модель накопления трансформационного потенциала экономики (рис. 1).

В отрезке времени между t_0 и t_k происходит политический перелом и начало экономических реформ. Точка t_k определяет условный отсчет времени начала стабилизации, либерализации, институциональных реконструкций. Посткоммунистический переход европейского типа под-

вержен значительному влиянию внешних факторов, что делает задачу прогнозирования времени t_0/t_k трудновыполнимой.

Рис. 1. Модель накопления трансформационного потенциала экономики.



Если макроэкономические показатели качественных сдвигов в структуре собственности считать индикативной информацией, то обратим внимание на следующий факт: в 1992 году в Украине на предприятиях коллективной формы собственности трудились 6308,2 тыс. чел., в 1998 году — 7624,4 тыс. чел. [3, с. 307], что на 20,9% больше. Аналогичный показатель по предприятиям государственной собственности уменьшился на 50,6%. Украина начала новый этап экономически перспективной приватизации. Происходит накопление предпринимательского капитала — силы новой генерации людей, стремящихся осуществлять свои замыслы. Их предпринимательские амбиции и трудолюбие способны стать локомотивом в ускорении социально-экономического развития.

Чтобы приблизить время t_k и не допустить необратимых процессов, предприятия должны использовать стратегическое управление и планирование с включением в них стратегического маркетинга — процесса разработки стратегического комплекса — микса, основных направлений стратегической политики фирмы в области товара, цен, коммуникаций, распределения и сбыта с учетом факторов постоянно меняющейся маркетинговой среды.

Стратегический план маркетинга разрабатывается на уровне компании с целью определения миссии компании, ориентиров для долговременного роста, создания основы маркетинговой политики и распределения ресурсов. [4, с. 796]

Украина знает блестящие результаты грамотных руководителей предприятий. До 1991 года потребность Украины в лекарственных средствах удовлетворялась таким образом: поставки из России составляли 68 процентов, импорт из-за рубежа — 21 процент. В Украине производилось лишь 11 процентов общего объема лекарственных препаратов, которые потребляло население. [5, с. 10] Проигрывали больные люди и экономика Украины. Лидер отечественного фармацевтического производства фирма «Дарница» во главе с Владимиром Загораем поставила перед собой стратегическую задачу — изменить долю рынка отечественных лекарств. Дело начали со всего процес-

са деятельности фирмы – от изготовления до реализации лекарственных препаратов. Была пересмотрена вся система посредников (имевших рентабельность выше, чем у производителя) и создана собственная схема прямых поставок. Генеральной принимается линия создания конкурентноспособной на мировом рынке продукции. Далее предприятие переходит к реализации продукции на основе гибких схем товарного кредитования, появляются отделения региональных представительств. Меняется ассортиментная политика, появляются гели, мази, кремы. Маркетинговая культура и тактическая гибкость “Дарницы” была признана представителями мирового бизнеса и отмечена целой коллекцией международных наград. “Діамантова зірка” Международного института маркетинга получена Владимиром Загором за достижения высокого профессионализма и маркетинговую стратегию в условиях инфляции и конкурентной борьбы.

Инвестиции в технологии и качество, профессионализм работников и маркетинговые исследования вывели фармацевтическую фирму “Дарница” на конкурентоспособный международный уровень.

Отличительными особенностями маркетинговой стратегии фирмы, которые делают ее конкурентоспособной, являются цена (обусловленная низкими затратами на товародвижение и массовостью производства), время (быстрая или своевременная поставка), гибкость (ассортиментная политика), обслуживание заказчиков (гарантии поставщика).

Традиционные производственные стратегии имеют целью сведение к минимуму затрат или модификацию (или вариацию) изделия. Эти стратегии остаются актуальными и сейчас, однако многие предприятия принимают новые стратегии, которые основаны на качестве и/или времени (сроках), составляющих конкурентноспособность товара и фирмы.

Основанные на качестве стратегии фокусируются на качественных требованиях заказчика, вводя этот показатель как индикативный на всех стадиях производства (проектирование, изготовление, послепродажное обслуживание).

Основанные на времени стратегии фокусируются на сокращении времени на всех операциях – разработки и внедрения, продвижения товара на рынок, реагирования на изменения покупательских мотиваций. Для этого служат брэнды, мерчандайзинг, оптимизация сбытовой сети, личные продажи и другие приемы маркетингового поведения.

Стратегическая ориентация на качество и время дает конкурентные преимущества фирмам, определяя эффективность использования ресурсов. Найти стратегии в “чистом виде” в практической деятельности фирм едва ли возможно. Стратегии дают фокус для планирования и принятия производственных решений. Обычно фирма имеет общую стратегию, охватывающую все виды деятельности, и функциональные стратегии, подчиненные решению конкретных задач.

Стратегия фирмы “Дарница” отражает проблемы предприятий Украины, которые в начале 90-х годов решали прежде всего стратегические задачи старта в условиях всеобщей неопределенности и социально-экономической стагнации. В рейтинге конкурентоспособности стран мира 1999 года Украина занимает 58 место (в 1998 году – 53). Для справки: США – 2 в 1999 году и 3 – в 1998 году, Венгрия – 38 в 1999 году и 43 – в 1998 году. [6, с.15]

Объективные сложности переходного периода усугублялись неэффективностью управления экономикой. Эксперты в числе множества проанализированных явлений отмечают, что зарплата в Украине не связана с результатами труда, менеджеры не умеют осуществлять международные отношения, органы корпоративного управления неэффективны в выполнении своих функций и защите интересов акционеров, антимонопольная политика не поддерживает конкуренцию. Если на эту ситуацию наложить рекомендации известных в маркетинговой науке авторов [4, с.701; 7, с.399; 8, с.313; 9, с.204, 282], то становится очевидно, что все они основаны на возможности хотя бы приближенных просчетов изменений во внешней среде, прогнозируемости социально-экономической ситуации и сформированной рыночной природе деятельности компаний.

Выбор комплексной стратегии маркетинга и ее функциональных элементов зависит не только от меняющихся условий внешней и внутренней сред предприятия, но и от этапа эконо-

мической трансформации. Утверждение некоторых экономистов о том, что время маркетинга еще не пришло, следует толковать (по мнению автора) так: маркетинг зависит от развитости рыночных отношений и одновременно определяет их динамизм. Сам по себе маркетинг нельзя рассматривать фундаментальным рычагом старта рыночных отношений. Для начала функционирования маркетинговых стратегий необходимы радикальные рыночные трансформации, о чем уже говорилось. Но в точке А (рис. 1), когда механизм запуска способен срабатывать, маркетинг становится энергией движения. Будучи научным и управленческим творчеством, маркетинг не формируется как модель таблицы умножения с известными результатами; его творят *ad hominem*. Среда принятия маркетинговых решений американского и европейского предпринимателя разная по зрелости и восприятию маркетинга. Глобальные тенденции социокультурной динамики и глубокий цивилизационный кризис в посткоммунистических странах привели к падению уровня жизни населения Украины в 2–3 раза. [10, с. 15] Этим воспользовались западная и исламская цивилизация, энергично вытесняя ослабевшего конкурента с мирового и внутренних рынков. Для того, чтобы не только устоять, но и еще менять ситуацию в свою пользу, предприятия Украины нуждаются в целенаправленной государственной политике развития национальной предпринимательской инициативы.

Маркетинговая схема поведения предприятий в странах с развитыми рыночными отношениями представляет управленческий интерес для украинских предпринимателей, но едва ли ее можно скопировать. Рассмотрим ситуации.

Ситуация 1. Сокращение оборонных бюджетов и удорожание авиатехники приводит большинство государств к необходимости радикально сокращать количество ее типов, состоящих на вооружении. Покупатели авиатехники все чаще выражают желание иметь один, но универсальный боевой самолет, вместо набора из истребителей, штурмовика и бомбардировщика. На потребности рынка откликнулись производители популярнейших истребителей МИГ-29 (АНПК “МИГ”, Россия), F-16 (Lockheed Martin, США), Grippen (SAAB, Швеция), F-18 (McDonnell Douglas, США) Су-27 (АООТ “ОКБ Сухого”, Россия). Превращение истребителей воздушного боя четвертого поколения в многофункциональные истребители поколения “4+” является характерной современной стратегией авиации. [11]

Секрет коммерческого успеха многофункционального боевого самолета F-16 заключается не столько в летных данных истребителя, сколько в удачном решении вопросов общей идеологии развития программы организации производства, сбыта и рекламы, послепродажного обслуживания, т.е. в области современного маркетинга, имеющего полноценную инфраструктуру для действий.

Переход к многофункциональному истребителю проводился постепенно, с минимальным техническим и коммерческим риском. Каждая промежуточная версия машины находила сбыт, тем самым обеспечивая финансирование следующего шага модернизации и принося солидную прибыль. Зафиксированы не менее 111 вариантов самолета.

Постоянно совершенствуя самолет, Lockheed Martin старается сдерживать рост его цены. Над положительным имиджем фирмы неустанно трудятся ведущие авиационные журналы, десятилетиями твердящие, что F-16 – лучший истребитель мира.

Ситуация 2. Microsoft стремится к максимальному захвату мирового рынка. [12] Билл Гейтс считает, что стратегические планы компании в ближайшей и отдаленной перспективах будут ориентированы на “товар с дополнением”. Персональный компьютер по-прежнему будет играть центральную роль, однако к нему присоединится множество разнообразных периферийных устройств, обеспечивающих доступ ко всем возможностям Internet. Могущественная компания держит ориентиром две цели: “качество” и “время”, хотя похоже, что “время” используется преимущественно на новых рынках, а “качество” – на рынках, где необходимо постоянно удерживать завоеванные позиции. Microsoft включил в программу маркетинга новую среду рыночных отношений – Internet.

Ситуация 3. BMW – гигант автомобилестроения. [13] В 1998 году им было продано 1187115 автомобилей. Жесткая конкуренция на мировом автомобильном рынке привела BMW к выбо-

ру стратегического альянса. BMW слилась с английской компанией Rover. Доход от продаж сократился с 1,246 млн. DM до 0,903 млн. DM. Убытки компании BMW составили 4,5 млрд. долл. Компания Rover была продана за 10 млн. фунтов стерлингов. Компания BMW меняет товарную стратегию. Товаром-звездой становятся мотоциклы, увеличивается их выпуск и объем продаж.

Опыт потерь крупнейших компаний мира, ставший посредством Internet публичным достоянием, позволяет сделать вывод о том, что стратегические маркетинговые решения не всегда гарантируют будущие выгоды и преимущества из-за невозможности точно просчитать происходящие во внешней среде фирмы изменения. Учет, анализ и прогноз силы влияния факторов внешней среды фирмы остается все еще проблемой экономической науки, требующей решения.

Выполненное исследование и опыт фирм “Дарница” (Украина), “Lockheed Martin” (США), “Microsoft” (США), “BMW” (Германия), рассмотренный в статье, приводит к выводам.

1. Стратегический маркетинг нужен Украине сегодня, для этого есть необходимые стартовые условия, включая смелость новой генерации предпринимателей и менеджеров. “Когда-нибудь – значит никогда”.

2. Успехи, достигнутые благодаря маркетинговым стратегиям крупнейшими компаниями мира, доказывают приоритетность маркетинговых знаний и инструментов при выходе из кризисных ситуаций и дальнейшем экономическом подъеме.

3. Готовых решений или неизменной “рецептуры лекарств” от экономических болезней в маркетинге быть не может, как не может быть раз и навсегда единых состояний и ситуаций. Основным методологический принцип маркетинга – диалектический взгляд на все события и явления, реалистичная оценка тенденций и взаимосвязей в системе экономических конъюнктур, анализ и сопоставление ситуаций, творческая инициативность.

4. В рамках научно-исследовательской темы “Стратегический маркетинг в условиях рыночных трансформаций” (№ ГР 0198U005408) кафедры маркетинга Харьковского национального университета им. В.Н. Каразина оценила предпринимательский потенциал Украины, обосновала условия внедрения маркетинга на предприятиях, разработала модель информационной инфраструктуры маркетинга, оценила значимость функций и разрешающих возможностей маркетинга торговых посредников. Выполнена комплексная работа по исследованию причин слабого развития маркетинга на финансовом рынке. Работа по теме переходит во второй этап и продолжается.

Литература:

1. World Economic Discussions. Тенденции мировой экономики: дискуссии о развитии. – К.: Агентство гуманитарных технологий, 1999. – 141 с.
2. Бальцерович Л. Соціалізм, капіталізм, перетворення. – Х.: Каравела, 2000. – 416 с.
3. Статистичний щорічник України за 1998 рік / Держкомстат України. – К.: Техніка, 1999. – 576 с.
4. Ассэль Генри Маркетинг: принципы и стратегии. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 804 с.
5. Аполлогія чоловіка, який любить цифри / Урядовий кур’єр, 25 березня 2000 року, №55. – С.10–11.
6. Примара Європи. Аналітична доповідь / Агентство гуманітарних технологій. – <http://aht.org/econ/euro.htm>
7. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: ПИТЕР, 1999. – 416 с.
8. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.
9. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
10. Яковец Ю. Глобальные тенденции социокультурной динамики и перспективы взаимодействия цивилизаций в XXI веке // Экономика Украины. – 2000. – №3. – С.8–17.
11. Авиация и время. – 1999. – №3. – С.3.
12. Internet <http://www.microsoft.com/rus/>
13. Internet http://www.i_m.kiev.ua

Артеменко Г.П., Голіков А.П., д.г.н., Казакова Н.А.

РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ І ПЕРШОЧЕРГОВІ ЗАВДАННЯ З ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ НА ХАРКІВЩИНІ

Мета сучасної регіональної політики України – забезпечення соціальної справедливості в територіальному аспекті та сприяння максимальному використанню економічних ресурсів регіонів (факторів виробництва) в інтересах кожного з них і країни в цілому. На жаль, інтереси регіону і країни не завжди співпадають.

Харківська область – одна з найбільш розвинених в економічному відношенні територій. На початку 90-х років національний доход на душу населення в ній був на 11,3% більший, ніж у середньому по Україні (в т.ч. в промисловості – на 22,8%). На високий рівень її розвитку вказує і те, що її природно-ресурсний потенціал використовувався на 50,4% ефективніше, ніж у цілому по країні, а кількість студентів та учнів вищих і середніх спеціальних навчальних закладів в перерахунку на 10000 жителів була на 82,9% більша від аналогічного показника в Україні. При цьому одне з основних положень регіональної політики – забезпечення відносно рівної соціальної справедливості в територіальному аспекті – майже не порушувалося, оскільки грошові доходи на душу населення були в області лише на 6,1% вищі середньореспубліканських. [3]

Разом з металургійним Придніпров'ям та паливним Донбасом Харківський регіон був лідером української економіки з чітко визначеною машинобудівною спеціалізацією. Високому рівню соціально-економічного розвитку Харківщина в значній мірі раніше була зобов'язана своєму зручному економіко-географічному положенню – на перехресті найважливіших транспортно-економічних потоків та в безпосередній близькості до вугільно-металургійної бази великої на той час країни.

В наш час із зміною геополітичної ситуації у Східній Європі змінилося і економіко-географічне положення Харківського регіону. Він поступово перетворюється на периферійну прикордонну область, а зміщення економічної активності до центральних і західних регіонів країни призводить до втрати його ролі лідера в господарському комплексі. На цьому фоні постає проблема “надлишковості” промислових та науково-дослідних потужностей.

Регіон має сам для себе визначитися – чи він піде шляхом реструктуризації своєї економіки до рівня звичайних периферійних областей, чи продовжуватиме боротьбу за утримання свого соціально-економічного лідерства.

Заходи, що здійснюються керівництвом області в напрямку пожвавлення промислової та сільськогосподарської діяльності, поступове втілення в життя відомих “харківських ініціатив” та пільгових умов інвестування окремих виробництв харківського промвузла, зміст основних положень регіональної комплексної програми соціально-економічного розвитку Харківської області до 2010 року (“Харківщина – 2010”) свідчать про те, що регіон обирає стратегію динамічного зростання.

Розглянемо, які існують для цього можливості. ВВП області становив за нашими розрахунками, в 1998 р. 7,02 млрд. грн. (6% від ВВП України). В перерахунку на душу населення це відповідає середньому показнику по країні в цілому (тобто регіон вже поступився своїм лідерством). Структура ВВП за трьома основними сферами – промисловість, аграрний сектор, третинний сектор – близька до середньорозвинених країн (таблиця).

Макроекономічні показники структурних співвідношень економіки регіону в найближчій перспективі

Рік	Промисловість		Аграрний сектор		Третинний сектор		Всього	
			Зайнятість в народному господарстві					
	тис. чол.	%	тис. чол.	%	тис. чол.	%	тис. чол.	%
1998	320	23	255	18	824	59	1400	100
2005	404	30	242	18	700	52	1346	100
2010	441	30	220	15	808	55	1469	100
	Структура ВВП в грошовому вимірі							
	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
1998	1,82	26	0,92	13	4,28	61	7,02	100
2005	3,53	35	1,49	15	4,97	50	9,93	100
1010	4,38	30	2,19	15	8,03	55	14,6	100

Не будемо вдаватися до детального аналізу наведених структурних співвідносин, але зауважимо наступне:

- частка промисловості в структурі зайнятості зменшилася з 30% до 23%, а в структурі ВВП – з 35% до 26%, що сталося внаслідок перетоку робочої сили з промислового сектора до третинного;
- зросли диспропорції між показниками зайнятості та виробництва в усіх сферах економіки;
- душовий ВВП знизився приблизно до 580–600 дол. США в поточних цінах – до рівня слаборозвинених країн (значною мірою це, мабуть, пов'язано із функціонуванням “тіньової економіки”, яка приховує свої доходи).

Наведені макроекономічні показники структурних пропорцій економіки регіону, на нашу думку, повинні визначити стратегію його подальшого розвитку на найближчі 5–10 років.

- По перше, потрібно повернути кваліфіковану робочу силу до промислового сектора (з одночасним відтворенням системи професійної підготовки кадрів);
- по друге, досягти раціональної пропорційності в співвідношеннях між зайнятістю та обсягами виробництва в усіх структурних підрозділах регіональної економіки;
- по-третє, упорядкувати частку третинного сектора з доведенням її розмірів до 50–55% в регіональному ВВП.

З врахуванням вище означених імперативів можливе досягнення наступних макроекономічних показників структурних співвідношень в розвитку економіки регіону на найближчі 5–10 років (таблиця). Для досягнення наведених показників знадобиться забезпечити щорічний приріст ВВП на 7–8%, здійснити структурні зміни в народному господарстві регіону. Це потребує не тільки зусиль організаційно-технічного характеру, залучення інвестицій, але і впровадження заходів, які сприятимуть перетворенню негативних аспектів сучасного економіко-географічного положення регіону на позитивні. Досягнення цього можливе за рахунок значного пожвавлення зовнішньоекономічних зв'язків з сусідніми регіонами Російської Федерації. Одним з механізмів його здійснення може стати євро регіон “Слобожанщина”, створення якого на базі Харківської та Белгородської областей передбачається за програмою “Харківщина – 2010”.

Значні можливості для соціально-економічного розвитку регіону закладені в його третинному секторі. Науково-технічний потенціал, найпотужніша в Україні система вищої освіти, чисельні заклади охорони здоров'я, будівельні навички інженерно-технічного персоналу та кваліфікована робоча сила можуть не тільки приносити користь регіону, але й значно збільшити розмір його ВВП за рахунок здійснення міжнародних послуг.

Література:

1. Голиков А.П., Сидоренко В.Л. Харьковская область: природа, население, хозяйство. – Харьков, Бизнес-Информ, 1997.

2. Демин О.А. Проблемы региональной политики на современном этапе развития. Регион: проблемы и перспективы. – Харьков, Бизнес-Информ, 1998, №2–3.
3. Поповкін В.А. До концепції державної регіональної політики. – К., “КМ Академія”, 1995.
4. Регионы Украины: поиск стратегии оптимального развития. Под ред. А.П. Голикова. – Харьков, ХГУ, 1994.
5. Харківська область в 1998 році (статистичний щорічник). – Харків, ризограф ВД ХОУС, 1999.

Беренда С.В.

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА (на прикладі Харківської області України та Белгородської області Росії)

Ізоляціонізм у сфері життєдіяльності тієї чи іншої країни є причиною стагнації та подальшого руйнування державної системи. Навпаки, активний вихід держави на широкомасштабні міжнародні економічні партнерські відношення з іншими країнами виступає каталізатором розвитку усієї системи життєдіяльності держави. Україна з отриманням незалежності намагається будувати свою економіку відкритою, інтегруючи до світового господарства. Значну роль в цьому процесі може відіграти транскордонне співробітництво, яке в свій час допомогло країнам Західної Європи відбудувати свою економіку в післявоєнні роки. Україна вже має певний досвід транскордонного співробітництва, що базується на функціонуванні “єврорегіонів” в її західній частині (“Буг” – Україна-Польща, “Карпати” – Україна-Угорщина).

Сприятливі умови для транскордонного співробітництва існують і в східній Україні, між прикордонними областями нашої країни та Росії. Перспектива створення єврорегіону на базі транскордонного співробітництва складаються зараз в Харківській області України та Белгородській області Росії.

З огляду на теорію гравітації центральних міст треба сказати, що Харків є полюсом тяжіння не тільки для прилеглих регіонів України, але і для Белгородської області Росії, що сприяє можливостям нарощувати експортні поставки з метою ліквідації від’ємного сальдо України в торгівлі з Росією. Особливе занепокоєння викликає тенденція втрати частини російського ринку, зокрема ринку тракторів сільськогосподарського призначення ВАТ “ХТЗ”, та інших товарів. В той час, як цей ринок був традиційно українським зараз його охоплюють західно-європейські та американські компанії. Аналогічні явища мають місце і в торгівлі іншими товарами машинобудування. Беручи до уваги особливий статус машинобудування, сутність якого полягає в можливості залучення великої кількості працівників на підприємства та зменшення прихованого безробіття, має результатом зняття соціальної напруги (подібна практика застосовувалася у США під час “великої депресії”). “Прорив” продукції машинобудування на ринки Росії та інших країн СНД – завдання державного значення.

Значна питома вага в експорті до Росії і агропромислового комплексу – близько 10%. Це зернові культури, цукор, тваринні жири, олія, молочні продукти. Лідерами в експорті цієї продукції до Російської Федерації в Харківській області є Барвенківський, Близнюківський, Боровський, Валківський, Золочевський, Красноградський, Ізюмський, Коломацький райони Харківської області.

Високий рівень економічного потенціалу області, досить густа заселеність території зумовили розвиток різних видів транспорту – залізничного, автомобільного, трубопровідного (газопровідного). За результатами досліджень англійського інституту “Рендел”, Україні за коефіцієнтом транзитності належить перше місце в Європі. [1]

Важливу роль в цьому відіграє Харківщина. Надаючи всім вище зазначеним галузям економіки пріоритетного розвитку, можна досягти значного пожвавлення транскордонного співробітництва з користю не тільки для Харківської та Белгородської областей, але й для України і Росії

в цілому. Для цього Белгородську область необхідно розглядати разом з партнерським статусом як своєрідні ворота до Росії та країн Центральної Азії.

На сучасному етапі розвитку торгово-економічних відносин між Харківською областю та Російською Федерацією головне місце займає торгівля мінеральним паливом, нафтою та нафтопродуктами (приблизно 45% всього імпорту з РФ), продукцією машинобудування (приблизно 50% всього експорту до РФ, приблизно 25% імпорту з РФ), продукцією сільського господарства та харчової промисловості (приблизно 10% всього експорту до РФ). Зовнішньоторговельний обіг між Харківською областю та Російською Федерацією на перше півріччя 1999 року склав \$173,6 млн., що відповідає 59% на цей же період 1998 року. При цьому експорт до РФ склав \$54,5 млн., імпорт з РФ – \$119,1 млн. (55,2% та 60,8% відповідно до рівня аналогічного періоду 1998 року).

Питома вага РФ у зовнішньоторговельному обігу Харківської області за перше півріччя 1999 року становила 38,5% (експорт 34,5%, імпорт 40,5%). Зберігається тенденція до зменшення частини експорту в загальному обсязі зовнішньоторговельного обігу. В першому півріччі 1999 року експорт (на умовах ФОБ) з Харківської області до РФ скоротився майже на 45% (\$44,2 млн.) відносно аналогічного періоду 1998 року, імпорт (на умовах СІФ) зменшився на 39,2% (\$76,9 млн.).

Зменшення зовнішньоторговельного обігу в деякій мірі можна зв'язати, по-перше, із загальною економічною кризою; по-друге, з відсутністю у підприємств обігових коштів для платежів за товар; по-третє, з недосконалою системою обліку вантажних перевезень та контрабандою через державні кордони України та Росії (митні служби обох країн визнають той факт, що контрабанда становить до 20–25% від загального обсягу всіх вантажних перевезень), по-четверте, захист російських товаровиробників ввізним митом (постанова Кабінету Міністрів РФ “О мерах поддержки отечественной сахарной промышленности”, передбачає сплату ввізного мита у розмірі 25% на білий цукор).

Регіональна економічна політика формується залежно від повноважень органів місцевої влади та фінансових можливостей місцевих бюджетів. З економічної та політичної точок зору надзвичайно важлива спорідненість процесів регіоналізації в областях, що вступають на шлях транскордонного співробітництва. Аналіз факторів регіонального розвитку свідчить, що жоден з них не є інструментом повноцінної регіональної економічної політики як в Харківській, так і в Белгородській області. Схожі системи розподілу податків між рівнями влади в Україні і РФ зумовлюють те, що місцеві податки та платежі відіграють другорядне значення (їх можна розглядати як результати не господарської діяльності, а лише її здійснення).

Доцільно було передати у повному обсязі в регіони такі податки: на прибутки банків; на прибутки від страхування; на операції з цінними паперами; на майно; прибутковий податок з фізичних осіб; платня за землю.

Особливе місце, на наш погляд, займає практика організації ярмарків або створювання міждержавних ярмаркових консорціумів. Дуже приваблива ідея проведення сезонних, тимчасових або постійно діючих ярмарок продукції і товарів Харківського виробництва у Белгородській області, Центрально-Чорноземному районі РФ і навпаки. Як показує практика, підприємства дуже охоче витрачають кошти на ці заходи, розуміючи, що це потенційний ринок збуту. Активізації підприємництва, інтенсифікації експортної діяльності може сприяти спеціальний інвестиційний режим (СРІД), що запроваджується у м. Харкові.

Разом із СРІД особливе місце у процесі інтенсифікації транскордонного співробітництва займає програма розвитку “Харківщина 2010 р.” В межах цієї програми окремо виділяється єврорегіон “Слобожанщина”, створення якого допоможе у вирішенні спільних проблем між Харківською та Белгородською областями.

Викликає інтерес перспектива спільного митного догляду українськими та російськими митниками залізничних потягів та автомобільного транспорту. Це допоможе скоротити фінансування обом сторонам цієї процедури, ускладнити перетин кордону контрабандистам та прискорити перетин кордону громадянами обох країн.

Аналіз сучасного економічного положення країн СНД показує, що процес становлення ринкових відносин на регіональному рівні характеризується активізацією міждержавних господарських зв'язків у формі регіональної економічної інтеграції, у тому числі створення локального транспортного коридору, який є частиною глобального євразійського коридору. Такий розвиток транскордонного співробітництва дозволить національним економікам країн СНД простіше адаптуватися до нових умов міжнародного розподілу праці, сприятиме їх інтеграції до світового ринкового господарства.

Література:

1. www.niurr.gov.ua/ru/conference/economy/coridor_ru.htm

Кононова Е.Ю.

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

На современном этапе развития региональных отношений особенно актуальными становятся проблемы стратегического управления деятельностью каждого региона в отдельности, а также анализ взаимодействия между регионами.

Развитие региона затрагивает все аспекты его жизнедеятельности: социальные, экономические, финансовые, технологические, экологические. Поэтому и стратегия регионального развития должна охватывать все сферы его деятельности и носить, таким образом, комплексный характер.

В целях обеспечения действенности принимаемых управленческих решений необходимым представляется проведение предварительного комплексного социально-экономического анализа деятельности региона.

Такое исследование предполагается проводить методами имитационного моделирования на основе анализа взаимодействия трех основных блоков региональной системы:

1. демографический сектор;
2. производственный сектор;
3. бюджетный сектор.

В результате моделирования взаимодействия потоков внутри выделенных секторов, между ними и с внешней средой возможным представляется:

- 1) оценить социально-экономическое положение в регионе по состоянию на текущий момент;
- 2) проанализировать социальный, экономический, финансовый, технологический, а также экологический потенциал региона;
- 3) сформировать основные направления региональной деятельности;
- 4) выработать комплексную стратегию регионального развития, которая позволит вывести показатели его жизнедеятельности на желаемый уровень;
- 5) оценить экономическую эффективность предлагаемой к внедрению стратегии.

При этом анализ уровня развития и оценку социального, экономического, финансового, технологического и экологического потенциала региона предполагается производить по следующим направлениям:

1. Оценка и анализ роли региона в развитии народного хозяйства страны.

Такая оценка будет основываться на исследовании основных показателей хозяйственной деятельности региона в рамках комплексной имитационной модели развития страны. Одним из главных этапов анализа роли региона в развитии народного хозяйства страны, безусловно, будет исследование ВВП региона, его динамики и структурных пропорций. Также немаловажным представляется изучение отношений между региональным и государственным бюджетами.

2. Оценка качества и образа жизни населения региона.

Подобный анализ необходимо производить в двух аспектах: экономическом и социальном.

Оценка экономических факторов качества жизни может быть получена на основе моделирования динамики объемов фондов общественного и личного потребления, а также их размеров в расчете на душу населения как в натуральном, так и в стоимостном выражении; анализа уровня оплаты труда и доходов населения, получаемых в непродовольственной сфере. При анализе экономических факторов качества жизни необходимо также принимать во внимание уровень потребления населением непродовольственных товаров, услуг, общественных фондов потребления и соотношения платежеспособного спроса, предъявляемого населением региона, и его покрытия. На основании моделирования объемов и качества фондов жилищно-коммунального хозяйства с учетом их динамики под влиянием бюджетных вливаний необходимо проанализировать обеспеченность населения жилищно-коммунальными услугами и произвести оценку стоимости накопленного имущества.

С целью анализа социальных факторов качества жизни следует произвести оценку уровня образования, науки, культуры, здравоохранения, физкультуры и спорта в регионе.

Анализ уровня образования, науки и культуры производится посредством построения моделей, отражающих динамику объемов и качества основных фондов учреждений науки и культуры, складывающуюся под влиянием расходов бюджета в этой сфере и инвестиционной политики, проводимой в регионе. Таким образом, на основании комплекса имитационных моделей могут быть рассчитаны такие показатели качества жизни населения региона, как обеспеченность фондами объектов просвещения и обеспеченность их услугами по группам населения региона.

При исследовании уровня здравоохранения, физкультуры и спорта в регионе осуществляется моделирование динамики фондов соответствующих учреждений с учетом бюджетной политики по данному направлению и производится оценка обеспеченности фондами на душу населения, на основании которой можно сделать определенные выводы об обеспеченности услугами и состоянии здоровья населения региона в целом. Также здесь необходимо производить анализ обеспеченности социально уязвимых слоев населения.

3. Оценка трудового потенциала региона.

В тесной связи с анализом качества и образа жизни населения региона находится оценка трудового потенциала региона. На модельном уровне эта взаимосвязь отражается посредством взаимодействия производственного и демографического секторов. При исследовании трудового потенциала региона необходимо учитывать демографические и ресурсные предпосылки воспроизводства трудовых ресурсов. Таким образом, в результате моделирования будут получены данные о качественном составе трудовых ресурсов и характеристиках рабочей силы.

4. Оценка и анализ уровня экономического и технологического развития региона.

На основе комплекса моделей производственного сектора предполагается произвести оценку и анализ уровня экономического и технологического развития региона. Такой анализ включает: во-первых, оценку уровня технологического потенциала региона, во-вторых, оценку изменений характера производственных отношений и, наконец, в-третьих, оценку уровня экономического потенциала региона в целом.

Исследование уровня технологического потенциала региона предполагает моделирование динамики структуры, технического уровня и – степени морального и физического износа основных фондов, которая складывается под влиянием осуществляемых в регионе капитальных вложений в производственную сферу. На основе данных о состоянии основных промышленно-производственных фондов, а также информации о затратах и выпуске продукции в регионе предполагается производить оценку основных технологических характеристик производственного процесса с целью определения стратегических направлений в области инвестиционно-инновационной политики.

Анализ изменений характера производственных отношений подразумевает оценку влияния разгосударствления и приватизации на результаты технологического и социально-экономи-

ческого развития региона, а также исследование роли предприятий различных форм собственности в удовлетворении потребностей населения.

На основании комплекса моделей производственного сектора анализ экономического потенциала региона может быть осуществлен по следующим направлениям:

- влияние структурообразующих факторов на экономическое развитие региона;
- производительность общественного труда;
- рентабельность производства продукции;
- финансовое положение региона;
- финансово-экономические отношения региона с другими регионами и центральной системой;
- объем и структура экспорта-импорта продукции;
- оценка соотношения между производством и потреблением.

5. Оценка экологической обстановки в регионе.

В сложившихся условиях все более важное значение приобретает анализ экологической обстановки в регионе. Очевидно, что поток инвестиций в обеспечение экологической безопасности будет расти год от года, поэтому в комплекс моделей производственного сектора предполагается введение дополнительного блока, связанного с расходами на охрану окружающей среды.

При разработке стратегии регионального развития особое внимание уделяется формированию инновационно-инвестиционной политики. Здесь необходимо учитывать, что для анализа региональных инновационно-инвестиционных разработок недостаточно использовать лишь общепринятые методики оценки эффективности инвестиционных проектов, необходим комплексный подход с учетом особенностей функционирования всех подсистем региона. Это вызвано прежде всего тем, что цели капитальных вложений на уровне региона существенно отличаются от целей инвестиционной политики отдельных хозяйствующих субъектов.

Таким образом, именно на основе моделирования технологического, экономического, социального и экологического развития региона и выявления объективно действующих тенденций и закономерностей в этих областях представляется возможность определения стратегических направлений инновационно-инвестиционной политики региона. Она может быть направлена на изменение отраслевой производственной, товарной и экспортно-импортной структуры в регионе, усовершенствование качественного состава трудового потенциала, трансформирование структуры собственности, улучшение уровня социальной обеспеченности и защищенности населения региона. Также стратегия развития региона может быть направлена на совершенствование межтерриториальных и внешнеэкономических связей, формирование экологической политики.

Кваша А.П., Никулин С.Б.

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ “ХАРЬКОВЩИНА-2010”

За последние годы государственное управление почти утратило одну из своих важных и неотъемлемых составляющих – планирование, особенно перспективное, или стратегическое. Сегодня, когда перед управленцами стоит великое множество проблем, необходимо сосредоточить внимание на решении именно ключевых вопросов и осмыслить: что надо делать, кому и в каком направлении?

Очень важно через интересы объединить в единую согласованную систему различные элементы и факторы. Такую возможность дает работа над проектом программы “Харьковщина-2010”, в которой принимает участие профессиональная команда специалистов из числа ведущих научных работников и управленцев.

Сложность этой работы состоит в том, что на государственном уровне в законодательном порядке до сих пор не определены основные понятия, направления и механизмы осуществления

региональной политики, поэтому поставлена цель – заложить в проекте программы основы региональной политики и средства ее обеспечения (финансовое, информационное, организационное, идеологическое, кадровое).

Основной целью региональной социально-экономической политики является создание необходимых социальных, культурных и экономических условий для жизнедеятельности, экологической безопасности, удовлетворения материальных и культурных потребностей населения.

Главная стратегия региональной политики – развитие и укрепление общегосударственных начал в регулировании экономических и социальных процессов, с одной стороны, и создание условий для максимальной самостоятельности, самофинансирования и самоуправления региона – с другой.

Для реализации этой стратегии необходимо осуществление комплекса согласованных мероприятий в следующих областях:

1. Региональная социальная политика.
2. Региональная экономическая политика и структурная перестройка экономики регионов.
3. Региональное управление, отношения “центр-регион”.

На первом уровне стратегии регионального развития стоит человек с его потребностями в развитии культуры и духовности, науки и образования, решение социальных вопросов, создание достойных условий для жизнедеятельности (занятость, здравоохранение, поддержка семьи, молодежи и детей, социальная защита малообеспеченных слоев населения).

В области социальной политики должен быть определен перечень общегосударственных социальных гарантий населению страны, обеспечена социальная защищенность граждан.

Таким образом, на уровне региона должен быть осуществлен следующий комплекс мероприятий:

- развитие регионального потребительского рынка на основе доведения до научно обоснованных норм обеспечения населения продуктами питания, основными товарами массового спроса, платными услугами;
- обеспечение потребностей всех слоев населения региона в жилье, охране здоровья, образовании, культуре, спорте, социальной поддержке и др.;
- восстановление и развитие природного и миграционного прироста населения;
- обеспечение приемлемой окружающей среды для жизнедеятельности региона;
- обеспечение занятости населения.

Реализация приведенного комплекса мероприятий приведет к улучшению качества жизни и социального обеспечения населения региона.

На втором уровне стратегии регионального развития находятся вопросы экономического развития и поддержки отечественного товаропроизводителя за счет структурной перестройки экономики региона, поддержки инновационной и предпринимательской деятельности, привлечение инвестиций, развитие ведущих областей и хозяйственных комплексов на территории области.

В соответствии с социальными потребностями региона в области экономической политики необходимо достичь:

- обеспечения динамичного роста объемов производства и реализации продукции и услуг;
- рационального использования природных ресурсов, производственного, интеллектуального и научно-технического потенциала региона;
- развития сырьевой базы для перерабатывающей и легкой промышленности;
- экономии топливно-энергетических ресурсов на основе внедрения новых неэнергоёмких технологий;
- восстановления и сохранения окружающей среды;
- развития сельскохозяйственного производства на основе внедрения новых технологий и средств труда;
- развития сети и качества автомобильных и железных дорог, увеличения объемов перевозок;
- гармоничного развития городов и населенных пунктов.

В основу механизма структурной перестройки экономики регионов положены принципы четкого разграничения объектов собственности на общегосударственном, региональном и муниципальном уровнях. Главный принцип такого разграничения – соответствие объема и состава собственности функциям и ответственности центра и регионов.

На третьем уровне стратегии регионального развития необходимо достичь согласованной региональной политики через усовершенствование системы управления в регионе и отношений “центр-регион”.

В основу рациональных отношений с центром закладываются следующие принципы:

- регион должен быть самодостаточным, чтобы была возможность решать определенный состав своих хозяйственных задач;
- регион участвует в создании единого экономического пространства страны и проводит согласованную политику по формированию условий для свободной предпринимательской деятельности всех хозяйствующих субъектов, по защите рынков и в решении других общенациональных задач;
- регион своими ресурсами совместно с центром участвует в решении общенациональных хозяйственных задач;
- центр осуществляет регулирование межрегиональных отношений и диспропорций в социально-экономическом развитии региона;
- центр обеспечивает условия создания самодостаточности региона для решения своих хозяйственных задач;
- регион и центр несут полную экономическую ответственность за свои обязательства.

Исходные концептуальные положения разработки проекта программы “Харьковщина-2010” состоят в том, что большое количество проблем должно решаться на региональном уровне, а именно:

- формирование стратегии и тактики своего развития, выбор способов и методов практического осуществления;
- формирование региональной политики, которая бы обеспечивала решение социальных и экономических проблем области;
- создание благоприятных условий для эффективного управления общегосударственной и коммунальной собственностью;
- осуществление структурной перестройки народного хозяйства, содействие развитию предпринимательской и инновационной деятельности в соответствии с наиболее важными приоритетами развития экономики области;
- содействие инновационным и инвестиционным проектам;
- формирование бездефицитного бюджета.

В области бюджетной политики предлагается механизм разграничения системы налоговых и других поступлений в общегосударственный бюджет, бюджеты регионов и муниципальные бюджеты. Потребности в дотациях необходимо определять по единой методике, они должны быть одноканальными и строго целевыми. Долгосрочная концепция предусматривает переход региона к режиму бюджетного самофинансирования.

Проект программы разрабатывается как документ, который должен помочь на местах органам исполнительной власти и местного самоуправления дать импульс для поиска решений проблем социально-экономического развития городов и территорий, исходя из их потенциальных природных, материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Основными принципами разработки комплексной программы выступают:

- учет геостратегического положения Харьковской области и г. Харькова;
- определение основных жизненно необходимых потребностей населения области (материальных, духовных, социальных);

– оценка природно-ресурсного потенциала области, существующей специализации промышленности и возможностей их рыночной переориентации, социально-экономической потребности в них и т.д.;

– определение межобластных, межотраслевых, производственных, торговых, социально-экономических и духовных связей с другими регионами Украины, странами СНГ и Европы;

– определение уровня развития рыночных отношений, степени разгосударствления и приватизации, взаимодействия предприятий различных форм собственности;

– учет современного состояния развития экономики, структуры производства и их соответствия потребностям населения области;

– определение степени развития производственной и социально-бытовой инфраструктуры;

– оценка возможностей и структуры производства товаров, которые предназначены для внешнего обмена;

– учет экологических обстоятельств в регионе и формирование эффективной природоохранной политики;

– привлечение иностранного капитала и осуществление других внешнеэкономических связей;

– формирование эффективной социальной политики, которая бы гарантировала трудоспособному населению рабочие места в соответствии с потребностями народнохозяйственного комплекса области и социальной защитой населения;

– учет социально-политических обстоятельств, уровня развития демократических институтов, состояние системы управления.

В ходе работы над проектом программы мы еще раз убеждаемся, что простых решений сегодня нет. Для преодоления системного кризиса необходимы системные преобразования. И эту работу нужно продолжать, перенеся ее центр тяжести на местный уровень – в научные учреждения, предприятия и организации.

Очень серьезно нужно рассмотреть предложение, которое возникло в ходе разработки программы, о создании института региональной политики, который мог бы быть образован при участии Харьковской, Полтавской, Сумской облгосадминистраций.

В целом для достижения поставленных целей и задач, которые определены в проекте программы “Харьковщина-2010”, необходимо:

– более глубоко и всесторонне продиагностировать ситуацию во всех сферах экономики;

– создать эффективный механизм управления социально-экономическими процессами в регионе;

– сформировать финансовую базу области, которая бы обеспечила реализацию поставленных целей на принципах самоорганизации, самообеспечения, бездефицитности и неприкосновенности областного и местных бюджетов, гарантированных законодательством;

– разработать механизм выполнения Программы “Харьковщина-2010” через координацию целевых, отраслевых и местных программ на основе постоянного мониторинга.

На наш взгляд, необходимо сосредоточить внимание и ресурсы на следующих направлениях:

– развитие топливно-энергетического комплекса;

– поддержка машиностроительного производственного комплекса;

– поддержка инновационной и предпринимательской деятельности;

– развитие перерабатывающих отраслей;

– создание благоприятных условий для привлечения инвестиций, особенно в сфере технологий и развития отечественного производства.

Осуществление мероприятий этой программы должно ликвидировать любую возможность преобразования Харьковского региона в рынок сырья, дешевой рабочей силы и сбыта продукции западных стран, которая не находит потребителя на собственных рынках.

Матюшенко И.Ю., к.т.н., Шуба Е.А.

ФОРМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВНУТРЕННИХ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОРОДСКИХ ПРОГРАММ Г. ХАРЬКОВА

В условиях формирующейся в Украине транзитивной экономики, недостатка бюджетного финансирования муниципалитеты абсолютного большинства городов вынуждены искать дополнительные средства для решения острых городских проблем за счет "внутренних резервов". Практика привлечения внебюджетных средств на местном уровне подтверждает необходимость принятия нетрадиционных решений и четкого определения приоритетов городского развития.

На сегодняшний день в Харьковском регионе разработаны ряд инвестиционных программ по реализации **проектов муниципального значения**, основными приоритетами которых являются:

1. Коммунальное хозяйство, в частности: строительство, охрана окружающей среды, городской транспорт, реконструкция и ремонт жилых домов в центральной части города и "пятиэтажек", ликвидация незавершенного строительства, решение проблем энергетического обеспечения города.

2. Производство и переработка сельскохозяйственной продукции.

3. Фармация и медицинское обслуживание населения.

Ярким примером использования внутренних источников инвестирования городских программ стал второй **Харьковский муниципальный займ**, который успешно завершился 31 декабря 1998 года.

Главная цель займа – активизация в городе и регионе внутреннего инвестора с целью финансирования конкретных программ и проектов городского развития.

Разработанная концепция второго городского займа предусматривала: изолированность займа от бюджета; обеспечение займа недвижимостью (на практике достаточно залога 1,7, у нас – 2,0); доходность, равную ставке НБУ; 100% ликвидность (10% фонд ликвидности); ежедневную котировку облигаций генеральным агентом. XVII сессия Харьковского городского совета XXII созыва приняла решение выпустить облигации второго городского займа 1996–1998 г.г. и утвердить объем эмиссии 4000200 грн.

Размещение облигаций городского займа осуществлялось на территории г. Харькова и Харьковской области на добровольных основах среди физических и юридических лиц за наличный и безналичный расчет. Депутаты городского совета постоянно держали под контролем ход реализации городского займа.

Заемные средства размещались в различные **городские программы**:

– подготовка тепловых сетей и оборудования к отопительному сезону (ГП "Харьковские тепловые сети" – 499,8 тыс. грн.);

– обеспечение энергоресурсами жилых массивов и объектов инфраструктуры города (ГАЭК "Харьковоблэнерго" – 677,2 тыс. грн.);

– развитие городского автотранспорта и дорожного хозяйства (всего на сумму – 1 млн. 076 тыс. грн. для приобретения автотранспорта и организации пассажирских перевозок). Были приобретены микроавтобусы японского производства "Мазда", которые используются для перевозки пассажиров на наиболее напряженных участках города.

Программы, финансируемые из средств второго городского займа, благодаря самокупаемости обеспечили доходность облигаций. В декабре 1998 г. участники инвестиционных программ, выполнив свои обязательства по кредитным договорам, обеспечили возможность погашения облигаций и выплаты процентов. В течение двух лет генеральный агент обеспечил держателям облигаций средний ежеквартальный доход, который составил 42,8% (проценты колебались от 16 до 79). Среди городов Украины, проводивших муниципальные займы, это самый высокий процент.

В целом итоги займа положительные. Исполнительная власть сумела завоевать доверие горожан, харьковчане за два года не потеряли свои сбережения, а приумножили их. Положитель-

ное мнение о займе и у Государственной комиссии по ценным бумагам, которая была с визитом в Харькове в январе 1999 года.

Известно, что многие харьковчане хотели бы оставить свои средства в облигациях и на будущее. Поэтому сейчас ведутся работы над программой третьего займа. Однако те правовые документы, которые вышли в последнее время, заставляют перестроить весь механизм проведения городских займов.

Одним из традиционных источников получения средств для инвестирования городских программ могут выступать кредиты финансово-кредитных учреждений города. Однако финансовые возможности этих учреждений явно недостаточны для финансирования серьезных муниципальных проектов. Согласно инструкции НБУ №10 "О порядке регулирования и анализе деятельности коммерческих банков", банки не могут проводить операции с кредитами, сумма которых превышает четвертую часть величины их собственных средств. По состоянию на 1.01.1999 г. в Украине зарегистрированы 214 банков, из них фактически работают 176. Общий капитал украинских банков – 4,2 млрд. грн. Сумма собственных средств пяти самых крупных отечественных банков – меньше 1 млрд. долларов США, и это при том, что их совокупный капитал составляет 90% всей банковской системы. В то же время стоимость проекта "Строительство Делового центра по переулку Банный" – около 30 млн. долл. США, а проекта "Реконструкция Харьковского международного аэропорта" – 200 млн. долл. США. Кроме того, все предоставляемые кредиты отечественных банков – краткосрочные (до 1 года), высокопроцентные (80–90% годовых в гривнах и 35–40% годовых в валюте) требуют значительного высоколиквидного залога. Таким образом, финансовые ресурсы отечественных банков явно недостаточны для выполнения объемных муниципальных программ, что является объективной причиной создания на местном уровне условий, максимально благоприятствующих вложению собственных средств предприятий в саморазвитие.

Так, с целью сохранения и развития мощного производственного и научно-технического потенциала города Харькова по решению XXVIII сессии городского совета XXII созыва 29 марта 1998 года был проведен консультативный референдум по вопросу создания на территории г. Харькова специальной (свободной) экономической зоны. Абсолютное большинство населения (или 76,73% граждан) города поддержало эту идею.

Учитывая сложность и продолжительность рассмотрения проектов в соответствии с существующим порядком относительно создания СЭЗ и значимость введения специального режима инвестиционной деятельности для оживления и повышения эффективности научно-производственного потенциала Харькова для Украины, работа в Кабинете Министров и Верховной Раде Украины по подготовке документов по городу Харькову предполагает два этапа.

Первый этап предусматривает подготовку и предоставление в установленном порядке проектов нормативно-правовых актов и иных документов, необходимых для введения на 30 (50) лет специального режима инвестиционной деятельности (СРИД) в городе Харькове в приоритетных отраслях (подотраслях) производства и научно-технической деятельности в соответствии с утвержденным КМУ перечнем. В соответствии с Указом Президента [1] и Постановлением Кабинета Министров Украины [2] предусматривается:

а) на период реализации инвестиционного проекта, но не больше чем на 5 лет, от обложения ввозной (экспортной) пошлиной освобождается сырье, материалы, устройства и оборудование (кроме подакцизных материалов), а также налогом на добавленную стоимость – оборудование и оснащение во время их ввоза в Украину;

б) на 3 года от налогообложения освобождается прибыль нововведенного (в т.ч. в ходе перепрофилирования, реструктуризации) предприятия, инвестиция в которое превышает уровень квалификационной инвестиции:

– с четвертого по шестой год прибыль такого предприятия облагается налогом по ставке в размере 50% действующей ставки налогообложения;

– обозначенная льгота применяется с момента получения первой прибыли;

в) в валовой доход предприятия, расположенного на территории приоритетного развития, с целью налогообложения не включается полученная согласно инвестиционному проекту сумма инвестиции в виде денежных средств, материальных ценностей и нематериальных активов и др.

г) сбор в Государственный инновационный фонд на период до 2010 года предприятиями, которые реализуют инвестиционные проекты, перечисляется в установленном порядке в Харьковский иннофонд;

д) на период освоения земельного участка (планирование территории, обустройство инфраструктуры и т.д.), определенной инвестиционным проектом, плата за землю не взывается.

Указанные льготы распространяются на субъекты предпринимательской деятельности, которые реализуют инвестиционные проекты с минимальными объемами инвестиции (эквивалент от 500 тыс. до 3 млн. долларов США) для каждого из приоритетных видов экономической деятельности в соответствии с КВЕД ДК 009–96.

Второй этап предусматривает включить в “Программу Кабинета Министров Украины по созданию в Украине специальных (свободных) экономических зон на 1999–2010 годы” предложения о создании точечных специальных экономических зон:

– “Харьковский технорегион”, основным направлением которого будет создание инновационно-коммерческих и научно-технологических центров по типу технопарков и технополисов для отбора и поиска вариантов совместного коммерческого использования наукоемких технологий и “ноу-хау”, разработанных в харьковских научно-исследовательских и проектных институтах, их адаптация к мировым стандартам, внедрение на совместных предприятиях, экспорт наукоемкой продукции в условиях действия режима специальной научно-технической зоны. Как первый шаг в реализации данного проекта на территории Харькова стало принятие в сентябре 1999 г. Закона Украины о создании научно-технологического парка на базе харьковского Института монокристаллов;

– “Интерпорт “Харьков”, предусматривающий создание специализированного терминального комплекса для смешанных (контейнерных и контрейлерных) международных перевозок, создание современного транспортно-складского комплекса с полным комплексом специализированных услуг на новых транспортных коридорах и введение режима специальной экономической транспортной зоны;

– “Деловой центр “Левада”, предусматривающий создание делового и культурного центра города, организацию многофункциональной городской среды, объединяющей жилую коммерческую, деловую, административную, производственную и другие функции в условиях действия льготного режима инвестирования, налогообложения и таможенного режима для предприятий зоны.

Создание благоприятных условий для внутренних и внешних инвестиций в экономику города и введение специального режима инвестиционной деятельности позволит в течение трех лет:

– привлечь согласно поданных инвестиционных предложений и проектов в харьковские предприятия, институты, коммунальные предприятия средства в размере 1,0 млрд. грн.;

– увеличить количество рабочих мест за этот период до 100 тыс., повысить жизненный уровень харьковчан и снизить социальную напряженность;

– увеличить отчисления в государственный и местный бюджеты до 250 млн. грн. вследствие действия налоговых льгот и соответствующего роста объемов производства.

Таким образом, создание благоприятного инвестиционного климата, широкое привлечение дополнительных внебюджетных средств за счет внутригородских источников и коммерциализации системы предоставления коммунальных услуг является постоянной задачей органов местного самоуправления, направленной на реализацию социально-экономических программ развития города в условиях транзитивной экономики.

Литература:

1. Указ Президента Украины №731/99 “О специальном режиме инвестиционной деятельности на территории г. Харькова”.

2. Постановление КМУ №2076/99 “Об утверждении перечня приоритетных видов экономической деятельности на территории г. Харькова, для которых установлен специальный режим инвестиционной деятельности, и порядка рассмотрения и утверждения инвестиционных проектов, которые реализуются субъектами предпринимательской деятельности на территории города Харькова”.

Мозговая Г.В.

ИНФОРМАЦИЯ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РЕСУРС И КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сегодня становление развитой рыночной экономики в Украине совпало с переходом к новому информационному обществу. Такие изменения на макроуровне вызывают необходимость нового взгляда на определение места и роли информации в маркетинговой среде предприятия.

В работе признанного теоретика маркетинга Ф. Котлера, анализирующего ситуации в развитой рыночной экономике [3, с.174], дано определение маркетинговой среды как совокупности действующих за пределами компании субъектов и сил, которые влияют на развитие и поддержание службами маркетинга выгодных взаимоотношений с целевыми клиентами.

По мнению автора, в указанной книге допущена ошибка при переводе, тем самым искажен смысл самого определения. Согласно первоисточнику [7, с.64], маркетинговой средой является совокупность субъектов и сил внешнего маркетинга (outside marketing), которые влияют на развитие и поддержание службами маркетинга выгодных взаимоотношений с целевыми клиентами.

Такая трактовка точнее отражает сущность маркетинговой среды. Известно, что маркетинговая среда не ограничивается субъектами, действующими за пределами организации – она состоит из внутренней и внешней среды. К внутренней среде можно отнести потенциал предприятия:

- ресурсы: финансовые, информационные, трудовые, физические активы;
- производство: технологические и технические возможности;
- товары: характеристики продукции, ее распределение и сбыт;
- корпорационную структуру: подразделения и службы, их функциональность;
- корпорационную культуру: ценности и убеждения сотрудников, определяющие нормы поведения.

Каково же место информации в маркетинговой среде предприятия?

С точки зрения теории информации, можно доказать, что информация – это экономический ресурс предприятия, в качестве такового она является основным элементом системы управления.

Внутренняя среда маркетинга управляема. Любой вид управления, в т.ч. управление маркетинговой средой можно рассмотреть как вид информационного воздействия на систему управления.

Система управления представляет собой совокупность объекта управления (предприятия) и субъекта (управленческого аппарата). Последний объединяет в себе сотрудников, формирующих цели, разрабатывающих планы, вырабатывающих требования к принимаемым решениям, а также контролирующих их выполнение. В задачу же объекта входит выполнение планов, выработанных управленческим аппаратом, т.е. реализация той деятельности, для которой создавалась вся система.

В ходе движения системы накапливается опыт в виде закодированной, хранящейся в памяти информации. На основании этой информации осуществляется изменение характеристик движения указанной системы. [1]

Таким образом, информация является ресурсом, который определяет направление движения маркетинговой среды. Только на основе информации, хранящейся в памяти системы, с учетом прошлого опыта может осуществляться управление маркетинговой средой.

Можно выделить три вида знаний, применяемых в качестве информационных ресурсов при работе предприятия: технологические, социально-психологические и управленческие. Воз-